

РОБЕРТ КИОСАКИ



БОЙ ОТА,

КАМБАҒАЛ ОТА

Энг қудратли куч –
молиявий билим.

Р. Киосаки

РОБЕРТ КИОСАКИ



БОЙ ОТА,

КАМБАҒАЛ ОТА

Таржимон:
Мирфайзиев Мирафзал

- o Камбағал ва ўрта аҳоли пулга ишлайдилар.
- o Бойлар пулни ўзларига ишлашга мажбур қиладилар.
- o Нотоғри фикрлаш - пул ҳамма муаммоларни ҳал қилади деб ўйлашдир

«Насаф» нашриёти
2016

Kitobxon.Com

Ҳар ким ўз фарзандига билганича таълим-тарбия беради. Бу борада ҳамманинг ўз қараши бор. Аммо келажак кимнинг йўли тўғрироқ эканини, албатта, кўрсатади...

Мазкур китобда бой ва камбағал тоифадаги оталарнинг фикр-мулоҳазаларини, бу хусусдаги тамойилларини келтирар эканмиз, сиз азизларда солиштириш имкони мавжуд бўлади. Хулосани ўзингиз чиқаринг.

Китоб сизга манзур бўлади ва ёрдам беради, деган умиддамиз.

Бош муҳаррир:
Амир Худойбердиев

Ношир:
Юсуфжон Жабборов

ISBN 978-9943-18-059-08

© Юсуфжон Жабборов
© «Насаф» нашриёти, Тошкент, 2010

*Ушбу китоб фарзандларининг
энг асосий ўқитувчилари – бутун
дунё ота-оналарига бағишланади.*

КИРИШ СЎЗИ ШУНДАЙ ЗАРУРАТ МАВЖУД

Ҳозирги заминда ҳаёт кечириш учун мактаблар фарзандларимизни етарлича тайёрламоқдамиз. Ўқи яхши билим эгаси бўлсанг юқори даромадли ишга эга бўлсан дейишарди менинг ота-онам. Ҳаётда кекракли ютуқларга эришишимиз учун мен ива акамни олий маълумотли қилиш ота-онамнинг асосий мақсади эди. Ниҳоят мен 1976 йили Флорида Давлат университетининг энг яхши талабалари қаторида имтиёзли диплом билан тугатдим. Ота-онам мақсадларига етишдилар. Бу ҳодиса ота-онам орзуларининг гул тожиси эди. Мени биг 8 фирмасига ишга қабул қилишди ва мен лавозимда юқори кўтарилишни сабрсизлик билан кутмоқда эдим.

Менинг турмуш ўртоғим Майкл ҳам шу йўлни босиб ўтди. Биз иккимиз ҳам ишига масъулиятли ўртача даромадли ишчилар оиласидан чикдик. Майкл ҳам имтиёзли диплом олди, ҳатто иккита биринчиси инженер иккинчиси эса юрист дипломи. У тезда Вашингтондаги патентларга мутахассислашган машҳур юридик фирмага ишга қабул қилинди ва унинг келажаги порлоқ оз муддат ишлаб яхшигина нафақага эга бўладигандай кўринар эди.

Лавозимларимизда юқори кўтарилган бўлсак ҳам бу биз кутган натижаларни бермаётган ва беминнат нафақадан дарак йўқ эди. Бизнинг Майкл билан намунали оиламиз учта фарзандимиз бор. Мен бу ҳақида ёзаётганимда фарзандларимнинг иккитаси коллежда бири эса ўрта мактабда ўқимоқда. Биз уларнинг яхши ўқишлари учун барча имкониятларни ишга солар эдик.

1996 йилнинг бир куни фарзандимнинг бири мактабдан умидсиз ҳолда кириб келди. Нима учун мен ҳаётимда керак бўлмайдиган фанларни ўрганишга ўз вақтимни сарфлашим керак дер эди у. чунки сенда яхши билим бўлмаса коллежга ўқишга киролмайсан дедим мен ўйламасдан. Коллежда ўқиш мени унча қизиқтирмайди мен бой бўлмоқчиман деди у.

Агар коллежни тугатмасанг яхши иш тополмайсан. Яхши ишинг бўлмаса қандай қилиб бой бўлмоқчисан дедим мен унга оналарга хос қайфуриб. Ўғлим юзида зеркиш аломати билан бошини қимирлатиб истехзоли кулиб қўйди. Бундай мунозараларни биринчиси эмасди. У бошини қуйи солиб нигоҳини олиб қочди. Она насиҳати инобатга олинмади. Ўғлим ақлли иродали бўлиши билан биргаликда яхши тарбия олган мулойим йигитча эди.

Онажон деб бошлади у энди насиҳат эшитиш менинг навбати мэди. Сиз замондан орқада қолдингиз.

Атрофингизга бир қаранг бойлар яхши маълумотли бўлишгани учун бойиб кетишгани ўқ. Майкл Джордан ва Мадоннага қаранг. Ҳатто Билл Гейтс Гарвард университетидан ҳайдалган бўлишига қарамасдан Майкрасофтни ташкил қилди. Ҳозир у 4- ёшда бўлишига қарамай Америкадаги энг бадавлат одам. Йилига 4 млн АҚШ доллари оладиган бейсбол ўйинчисини айтмайсизми ҳолбуки уни ёшлигида ақли расо эмасдеб ҳисоблашарди.

Узоқ сукунатдан сўнг менга ота-онам қандай насиҳат беришган бўлса, мен ҳам фарзандларимга ўшандай насиҳат қилаётганимни англаб етдим. Дунё ўзгармоқда насижатлар эса ўша ўша. Ҳозирги вақтда ўқимишли инсонларнинг барчаси ҳам кутилган ютуқларни қўлга киритаётгани йўқ, буни эса фарзандларимиздан бошқа ҳеч ким назарга олмаётгандай туюлади.

Онажон давом этди у. мен отам ва сиз каби зўр бериб ишлашни хоҳламайман. Сизлар маълум миқдорда пулга эгасиз, биз ҳамма қулайликлари бор ката уйда яшаймиз. Агар насиҳатингизга биноан сизлар каби зўр бериб ишлаб пул топсам кўпроқ солиқ тўлаш ва қарзларни ёпиш билан овора бўлиб қоламан. Бугунги кунда бежавотир келажакни таъминловчи иш йўқ.

Ҳозирда коллежни тугатаётганлар сизларнинг даврингизга нисбатан анча кам иш ҳақи олишларини яхши биламан. Шифокорларга қаранг. Улар аввалги даромадларига умуман яқин келмайдилар. Ишдан кетганимдан сўнг сотсиал ҳимояга ва етарли нафақага эга бўлмаслигимни ҳам яхши биламан. Шунинг учун менга янгича жавоблар керак.

У ҳақ эди. Унга янгича жавоблар зарур.

Ота-оналарим насиҳати 1945 йилгача туғилганлар учун тўғри бўлса бордир аммо янги авлод учун бу насиҳатлар фойдасиз, ҳатто зарарли бўлиши муқаррар. Мен энди фарзандларим билан аввалгидай гаплашолмас эдим. Мактабга бор яхши ўқи ва сени таъминлайдиган иш топ бу гаплар энди эскирди. Фарзандларим таълим олишини бошқаришнинг янги йўлларини қидириш зарурлигини тушуниб турибман. Она ва бухгалтер

эксперт сифатида мен фарзандларимнинг мактабда олган молиявий билимлари етишмаётганини яхши ҳис қиламан.

Мактабни битирмасданоқ кўпчилик замонавий ёшлар кредит карточкаларига эгалар ваҳолангки уларни пул билан муомалага инвеститсия қилишга ҳеч ким ўргатмаган келажакда эса яна ўша кредит карточкалардан бошқа нарса кўринмайди. Кўримсиз мақсадли молиявий билимсиз пулни қандай ишлашини билмайдиган ёшлар ҳаражатлари даромадларига нисбатан кўп бўлган бу дунё билан юзма-юз чиқишга ҳали тайёр эмаслар.

Менинг катта ўғлим коллеж биринчи курсидаёқ кредит карточкалари бўйича қарзга боитб кетганида мен унга қарзлардан қутулиш йўлларини ўргатибгина қолмасдан молиявий масалаларни ҳал қилиш усулларини ахтара бошладим.

Кунлардан бирида турмуш ўртоғим ўз офисидан менга қўнғироқ қилди. Менинг олдимда бир одам ўтирибди сен у билан учрашининг зарур деб ўйлайман деди унинг исми Роберт Киосаки у ишбилармон ва инвестор унга бита ўқитиш ўргатиш ишларини бошлаб юбориш учун патент керак. Билишимча бу сени анчадан бери қизиқтиради.

Ҳақиқатда бу мени анчадан бери қизиқтираётган нарса эди.

Роберт Киосаки тузган янгича ўқитиш маҳсулоти Cashelow пул оқими тест ўйинидан турмуш ўртоғим Майк жуда таъсирланиб иккаламининг прототип тестида қатнашимизни келишиб олган. Бу ўқитадиган ўйин бўлгани учун мен маҳаллий университет биринчи курс талабаси бўлган 19 ёшли қизимни ҳам тестда қатнашинини сўраб уни розилигини олдим. Тестда уч гуруҳга бўлинган 15 киши қатнашди. Майк ҳақ эди.

Ҳақиқатда бу мен кўпдан бери излаган ўқитиш ўргатиш маҳсулоти эди. Ўйин тартиби қандай ўйин рангли монополияни эслатадиган тахтани ўртасига чизилган доскада ўйналади. Унда иккита трек (йўлакча) бўлиб биринчиси ички трек. Иккинчиси ташқи трек деб аталади. Каламушлар пойгаси деб аталган бу ўйинда қатнашувчи ички трекдан (йўлакчадан) ташқи трека чиқиб олиши керак. Ташқи трек тезюар трек дейилади.

Робертнинг фикрича тезюар трек бой одамлардан ҳақиқий ҳаётдаги ўйинини эслатади.

Каламушлар пойгасини қандай кўз олдига келтираётганини Роберт қуйидагича тушунтириб берди. Агар сиз ўртача маълумотли кўп ишлайдиган одамлар ҳаётига назар солсангиз улар бир хил йўлдан юришини кўрасиз. Бола туғилади мактабга боради мағрур ота-оналар чунки фарзандлари аъло даражада ўқиб билимли бўлмоқда ва уларни коллежга қабул қилишади. Коллежни тугатгач балки илмий даражага эга бўлиши ҳам мумкин, кейин худи программалангандай ҳаракат қилади.

Хавфсиз ишончли мансаб ёки иш қидиради. Ишлайди пул топади бошқа одамлар билан алоқада бўлади. Ўзига жуфт топади учрашимб юради баъзан уйланади. Уйланганлар ҳаёти чиройли чунки иккови ҳам ишлайди. Даромадлари икки баробар кўп. Улар ўзларини омадли инсон ҳисоблашади ва келажақда порлоқ кўринади. Уй машина телевизор сотиб олиш дам олишга боришни ниҳоят фарзанд кўриш истаги пайдо бўлади. Натижада маблағга бўлган эҳтиёж ортади. Бахтли жуфтлик ўз ишларини зарурат деб тушунади ва кўпроқ ишлай бошлашади мансаб поғоналаридан кўтарилиб даромадларини оширишга ҳаракат қилишади. Фарзандли бўлгач уйни каттасига эҳтиёж туғилади. Улар янада кўпроқ ишлашади яхши мутахассис ҳисобланиб ҳурматга сазовор бўлишади. Кўпроқ пул ишлаш мақсадида қайта ўқишади махсус билимга эга бўлишади баъзан иккинчи иш олишади. Уларнинг даромадлари ортади лекин бир вақтда тўланадиган солиқлар ҳам кўпаяди ката уй солиғи сотсиал таъминот солиқлари ва бошқа солиқлар орта боради. Одамлар ҳайрон кераклигича даромад қилаётгандай лекин пуллари қумга шимилган сув каби йўқ бўлади. Улар қандайдир давлат облигатсияларини сотиб олишади. Кредит карточкаларига турли маҳсулот олишади.

Мана фарзандлари 5-6 ёшга тўлди уларни коллежда ўқитиш учун маблағ тежаш керак бир вақтда ўзларини ёши улғайганда ишлатиш учун маблағ йиғиш зарур. Шундай қилиб бахтиёр жуфтлик 35 ёшга етиб умрининг охиригача каламушлар пойгаси қопқонига тушиб қолади. Одамлар корхона компаниялар эгаларига давлат солиқларини тўлашга банкдан олган қарзларини ёпишга ишлайдилар шу билан биргаликда улар ўз фарзандларига яхши ўқишга билим олишга даромадли иш қидиришга маслаҳат беришади. Одамлар пул нималигин тушунишмайди ва бир умр меҳнат қилишади лекин корхона компаниялар эгалари пул нималигини яхши тушунадилар ва одамлар соддалигидан фойдаланадилар.

Бу жараён кейинги авлодда яна қайтарилади. Айнан шу жараённи каламушлар пойгаси деб аталади. Каламушлар пойгасида ютиб чиқишнинг ягона йўли маблағни ҳисоб-китоб қилиш ва инвеститсиялашни ўрганишдир. «Big 8» компаниясида бухгалтер-эксперт бўлиб ишлаган тажрибали ходим сифатида мен Роберт Киосаки тест ўйинига қойил қолдим, чунки у бу икки предметни ўрганишни қизиқарли ўйин тарзида олиб боради. Бу жараён яхши ниқобланган бўлиб биз каламушлар пойгасида ютиб чиқиш устида ишлаб туриб бир вақтда мен қизим билан мавзуларда суҳбвтлашиб тест ўйини тушгача чўзилганини сезмай қолдик. Бухгалтер-эксперт сифатида менга бу тестда қатнашиш осон кечди. Чунки бу ўйинда даромад баланс ҳисоботлари талаб қилинади. Менда қизимга ўйинда қатнашаётган бошқаларга ёрдам бериш, тушунмаган жойларини ўргатиш имконияти бор эди. Каламушлар пойгаси тест

Ўйинида ютиб чиққан биринчи ва ягона мен бўлдим. Ўйин уч соат давом этди. Мен 50 минут давомида бу ишни уддасидан чиқдим. Биз билан биргаликда банкир ишбилармон компьютер программаловчи бор эди. Уларнинг ҳаётда энг зарур бўлган маблағ ҳисоби ва инвестициялаш ҳақида тушунчага эга эмасликлари мени ҳайрон қолдирди. Улар ҳаётларида молиявий ишларини қандай бошқаришлари мени қизиқтирди. Мен қизимни тушунсам бўлади у энди 19 ёшга кирди тажрибасиз лекин қизимдан икки баробар ката тадбиркорларни тушуниш қийин эди. Каламушлар пойгасида ташқи трека чиқиб олганимдан сўнг қолган икки соат давомида қизим ва ката бойваччаларни кубик ташлаб фишкаларни суришини кузатиб турдим. Бу ўйинда барча ўқиб ўрганаётганини кўриб хурсанд бўлсам, кўпчиликни оддий ҳисобот ва инвестициялаш тўғрисида маълумоти йўқлигидан хаотирланардим. Улар даромад ҳисоботи ва баланс ўртасидаги алоқани тушунолмайд қийинчиликларга дучор бўлишарди. Улар турли маҳсулотларни сотиб олишарди ва сотишарди лекин ҳар бир олди-сотди уларнинг ойлик пул оқимида таъсир кўрсатишини унутиб қўйишарди. Бу дунёда миллионлаб чунки уларни бунга ҳеч ким ўргатмаган. Стол атрофида ўтирганлар ютиш мақсадида хурсанд бўлиб ўйнашади. Ўйин тугаганда Роберт бизга 15 минутлик дам берди ва биз ўзаро мунозара қилиб танқидий фикрлар ҳам эшитдик. Ёнимдаги тадбиркорга ўйин ёқмади хурсанд ҳам бўлмади.

Менга буларни билиш шарт эмас деди у мен бухгалтер банкир адвокатларни ишлатаман ва улар менга корхонадаги молиявий вазиятни тушунтириб боришади. Роберт унга қўшилмади : биласизми бухгалтерлар орасида бойваччалари кам. Адвокатлар банкирлар биржа брокерлари кўчмас мулк брокерлари кўп билимдон бўлишларига қарамасдан бойлари камдан-кам. Чунки мактабларда бойлар биладиган нарсага ўргатилмайди. Кўпроқ биз улар маслаҳатидан фойдаланамиз. Лекин сиз кунлардан бирида кўчада автомобилда кетаётиб тирбандликка дуч келдингиз. Ҳеч нарса қилолмай у-бу томонга аланглаб қарайсиз ўнг томонингизда бухгалтер чапингизда эса банкир ҳам тирбандликда қолган . бу ниманидир англатадимми?

Компютер программаловчи ҳам ўз фикрини билдирди. Мен бунга ўргатадиган программа сотиб олишим мумкин. Банкери эса Буларни қачонлардир ўқиганман лекин ҳаётда буни қандай бажарилишини билмас эканман. Энди биладиман. Мен каламушлар пойгасида ташқи трека чиқиб олишим зарур. Қизимнинг мулоҳазалари эса мени қувонтирди. Мен бу ўйин ўргатмоқчи бўлган нарсани маза қилиб ўргандим. Энди мен пул қандай ишлаши ва инвертатсиялашни биламан. Энди мен касб танлашда иш ҳақи имтиёзлар беҳавотир ҳаёт тарзи ҳақида бош қотириб ўтирмайман. Агар бу ўйин ўргатаётган нарсани билиб олсам касб танлашда эркин

қалбим истаганини танлайман. Менга энди бирор бизнесни юргизишда керак бўладиган ишчи кўникмаларини ўрганиш зарурати қолмайди. Кўпчилик тенгдошларимдан фарқли ўлароқ мен касб танлашда сотсиал таъминот ва турли гарантиялар ҳақида қайғурмайман.

Ўйиндан сўнг Роберт проекти ҳақида мунозара қилиш учун кейинроқ учрашишга келишиб олдик. Роберт ўз ўйини орқали кўпчиликка молия ва инвеститсия масалаларини ўрганишни кўзда тутганлигини билиб унинг бу соҳада яна қандай режалари борлиги билан қизиқдим. Робертни аёли билан биргаликда таклиф қилдик. Бундай учрашув биринчи бўлса ҳам биз бир-биримизни 100 йилдан буён танийдиган қадрдонлардек ҳис қилдик. Биз турли мавзуларда спорт театр ресторанлар сотсиал иқтисодий нашрлар ва дунёни қандай ўзгартириш ҳақида суҳбатлашдик ва кўп масалаларда бир-хил фикрлашимиз сезилди. Америкаликларнинг кўпчилигини нафақага йиғадиган маблағлари камлиги сотсиал таъминот соғлиқни сақлаш ва бошқа соҳалардаги муаммолар фақат нафақага ишониб яшашни дуруст эмаслиги ҳақидаги суҳбат кўп вақтимизни олди. Америкада ва бутун дунёда камбағаллар ва бойлар орасидаги фарқни кескин ўсиб бориши. Робертни ҳаяжонга солади. 47 ёшида давлат ишидан кетган Роберт ўз кучи билан ўқиб ўрганди. Кўп ютуқларга эришди. Савдо сотиқ корхонасига эга дунё кезиб инвеститсия билан машғул бўлди. Дунё ўзгаряпти лекин таълим ва тарбия ўзгармаганлигини Роберт яхши билади. Роберт фикрича фарзандларимиз йиллаб вақтларини ҳаётида керак бўлмайдиган фанларни ўрганишга сарфлайдилар. Бугун энг қўрқинчли маслаҳат яхши ўқи ил мол яхши иш топ дерди Роберт. Эски маслаҳат ёмон маслаҳат. Агар сиз Осиёда Европада Жанубий Америкада нима бўлаётганини билганингизда жуда хавотирга тушардингиз. Агар фарзандингизни келажакини молиявий барқарор бўлишини истасангиз эски қоидалар асосида ўйин қилманг. Бу жуда хавфли. Эски қоидалар деганда нимани тушунасиз деб ундан сўрадим.

Менга ўхшаган одамлар қолганларга нисбатан бошқача қоидалар тизимидан фойдаланиб ўйин қилади деди у. Корпоратсия ишчиларни қисқартириш ҳақида эълон қилганида нима содир бўлади.

Ишчилар ишдан бўшатилади. Оилалар қийналади ишсизлик даражаси ортади дедим мен.

Компаниянинг биржадаги аҳволи қандай бўлади. Ишчи кучини қисқартириш эълон қилинганида биржада ққсиялар нархи кўтарилади дедим мен. Автоматлаштириш ёки ишчи кучини қисқартиришни ҳисобига меҳнатга тўланадиган ҳақ қисқаради. Корхона фойдаси кўпаяди бу бозор иқтисодига хос. Тўғри деди Роберт Аксия нархи юқорилашса менга ўхшаган акционерлар янада бойроқ бўлади. Ишчилар ютқазди корхона

эгалари инвесторлар акционерлар ютади манна шуни бошқача қоидалар тизими деб айтилади.

Роберт ишчи била ниш берувчи орасидаги фарқни изоҳлаш билан биргаликда ўз тақдирини ўзи ҳал қилиш ёки ўз тақдирини кимгадир топшириш орасидаги фарқни ҳам тушунтириб берди.

Нега бундай бўлаётганини кўпчилик тушуниши қийин лекин бу ҳолат нитўғри эканлигини ҳамма тушунади дедим мен.

Айнан шунинг учун фарзандингизга яхши ўқи маслаҳати унчалик тўғри эмас деди Роберт.

Мактаб системаси фарзандларимизни ҳозирги замон талабига жавоб берадиган тарзда тайёрлаб беради деб кутиш нотўғри бўлади. Ҳар бир бола кўпроқ ва ҳар-хил таълим олиши зарур. Болалар қоидаларни турли хил қоидалар тизимини билиши керак. Бойлар пул қоидалари бўйича ўйин қиладилар қолган 95 % халқ учун қоидалар бошқача. Бу қоидаларни 95 % халқ мактабда ва уйида ўрганади. Шунинг учун болага кўпроқ ўқи иш топ деявериш хавфли. Болага ҳозир мураккаб таълим зарур. Мактаб таълим системаси ўзига юкланган вазифани бажармаяпти. Мактаблар қанча компютер ўрнатмасин қанча пул сарфламасин ўзи билмаган предметни бошқаларга ўргатолмайди. Ота-оналар мактаб ўргатмаган предметни ўргатолмайди. Бола зерикмайдиган тарзда уйга ҳисоб-китобни қандай ўргатасиз.

Сиз ота-оналар ўзингиз билмаган ҳолда болага инвеститсияни қандай ўргатасиз? Мен ўз фарзандимни бежавотирлик ўйинига ўқитишига эмас тез фикрлаш ўйинини лозим деб биламан. Хўш қандай қилиб болага молия пул инвеститсияни ўргатаоласиз деб сўрадим Робертдан.

Қандай қилиб бу ишни ота-оналарга енгиллаштириш мумкин ҳолбуки улар ўзлари ҳеч нимани билмаса. Мен бу предмет бўйича китоб ёздим деди Роберт.

Қани китоб сўрадим мен

Компютеримда. Компютерга туширганимга анча вақт бўлди фақат бўлакча-бўлакча тарқоқ ҳолда мен унга қўшимчалар киритяпман лекин уни тартибга келтирганим йўқ. Мен аввалги китобим кўпчиликни севиб ўқийдиган китобига айлангандан кейин иккинчи китобимни ёзишга киришдим.

Ҳақиқатда китоб бўлакчалардан иборат эди. Китобни ўқиб чиққанимдан сўнг унинг ютуғини билдим ва бу ўзгарувчан замонада китобни тартибга келтириб ёзишда ўз ҳиссамни қўшишим мумкинлигини ҳис қилдим. Роберт бу ҳар бир боланинг ўзига боғлиқ деди Роберт. Роберт ёшлигидан бой бўлишини истарди ва уни тўғри йўлга солиб турувчи бойвачча отаси борлигидан мамнун эди.

Билим ютуқ асоси дерди Роберт. Лекин мактаб билимлари қанчалик аҳамиятга эга бўлса молиявий билим коммуникатив билимлар ҳам шунчалик зарур.

Ниҳоят Робертнинг бой ва камбағал икки отаси ҳақидаги китоб тайёр бўлди. Китобда изҳор қилинган фикрларни у бир умр чуқурлаштириб ривожлантириб борди. Икки ота орасидаги фарқ келажакни муҳим рол ўйнайди. Китоб мен томондан қўллаб-қувватланди тартибга келтирилади. Агар ўқувчилар орасида бухгалтер ҳисоб-китоби билан шуғулланадиганлари бўлса, академик китобида берилган билимларингизни қўйиб туриб Роберт томонидан тавсия қилинаётган теорияларни синчиклаб ўрганинг.

Бу тароналар кўпчилик билан қабул қилинган ҳисоб-китоб принципларига унча тўғри келмаса ҳам ҳақиқий инвесторларнинг бажарган ишлари ечимини анализ қилишда муҳим рол ўйнайди. Болаларимизга мактабга бор яхши ўқи даромадли иш топ маслаҳатини беришимиз азалдан қолган анъаналаримизга мувофиқ чунки ҳар доим шундай бўлиб келган. Робертни кўрганимда унинг ғоялари мени ҳайратга солди. Икки ота томонидан тарбияланган Роберт икки хил мақсадни назардаида тутди биринчи ота ўқитардики ҳар бир инсон агар шунга интилса фаровонликка эришиши мумкин. Агар сиз бугун боғбон кўча супурувчи ҳатто ишсиз бўлсангиз ҳам ўзингиз ва биродарларингизни молиявий аҳволини тузатишга ўқиб-ўрганиш ва бошқаларни ўқитиб ўргатишингиз имконияти бор. Эсингизда бўлсин молиявий билимдонлик шундай жараёнки у орқали сиз ўз молиявий аҳволингизни тузатиб муаммоларингизни тўғри еча оласиз. Бугун биз аввал бўлмаган глобал технологик ўзгаришларни кузатмоқдамиз. Ҳозир ҳеч кимда хрустал шар йўқ лекин бир нарса ҳаммага тушунарли кутилаётган ўзгаришлар янада фантастик кўринишга эга. Ким билади келажак бизларга нималарни туҳфа қилишини? Нима бўлганда ҳам бизда икки хил фундаментал йўлимиз бор биринчиси оқим бўйича сузиб бежавотирлик ўйинини танлаш иккинчиси эса ўзингиз ва фарзандларингиз молиявий даҳоларни уйғотиб тез фикрлаш ўйинини танлаш.

*Ушбу китобни ўқишни бошлаганингизда
Сизга бироз зерикарли туюлиши мумкин
Охиригача сабот билан ўқишга интилинг*

I-БОБ БОЙ ОТА, КАМБАҒАЛ ОТА

Менинг икки отам бўлган бири бой иккинчиси камбағал. Биринчи отам юқори маълумотли зиёли фалсафа фанлари доктори унвонига эга 2 йилда 4 йиллик коллежни тугатган. Кейин Стенфорд университети Чикаго университет ива Шимолий Фарбий университетларда билимини оширган. Ҳар доим стипендия олган. Иккинчи отамни билими анча саёз эди.

Икала отам ҳам мансаб поғоналаридан юқорилаб керакли ютуқларга эришган уларни охиригача меҳнат қилишган. Икковининг ҳам даромадлари етарли эди.

Лекин биринчиси Гавайядаги энг бой одамлардан бўлди иккинчиси кўпинча молиявий тангликка дучор бўларди. Биринчиси вафотидан сўнг оиласига бир неча ўн миллион доллар хайрия муассаларай ва ўзининг черковини қолдирди. Иккинчиси эса тўлаш керак бўлган қарздорлик чекларини қолдирди.

Икала отам ҳам кучли иродали бошқаларга таъсирини ўтказадиганлардан эди. Иккови ҳам маслаҳат берарди, лекин ҳар-хил. Иккови билимга таянарди. Лекин ўқишнинг ҳар хил йўналишини тавсия қиларди. Агарда менинг бита отам бўлганида мен унинг маслаҳатларини қабул қилган ёки рад этган бўлардим. Икки отам бўлгани сабабли менга иккк бир-бирига зид бўлган нуқтаи назар тавсия қилинарди бири бой отамнинг нуқтаи назари иккинчиси камбағалники. У ёки бу нуқтаи назарни қабул қилиш ўрнига мен олдин ўйлардим икки нуқтаи назарни солиштирдим. Сўнгра танлардим. Муаммо шунда эдики бой отам ҳали бойиб кетмаган камбағал отам ҳали камбағаллашиб кетмаган. Икковлари ҳам ишларини энди бошлашган оила ва куя муаммоларини ҳал қилишга киришишган эди. Лекин пул масаласида уларнинг нуқтаи назари қарама қарши эди.

Бири –пулга муҳаббат ҳирс қўйиш барча кулфатлар илдизидир деса яна бири пулнинг етишмаслиги барча кулфатлар илдизидир дерди. Кучли таъсир ўтказувчи икки отам бўлгани учун мен ёш йигитга анча қийин эди. Мен оталарини маслаҳатини қулоққа оладиган яхши фарзанд бўлишни хо ҳл ар д им лекин оталарим ҳар-хил гапирарди. Кўпинча уларнинг пул тўғрисидаги нуқтаи назари ҳар хил бўларди ва бу шунчалик бир-биридан фарқ қилардики мени қизиқишимни кучайтириб уйлантириб қўярди. Ҳар бирининг фикри ҳақида мен узоқ вақт ўйлашимга тўғри келди. Кўпчилик

бўш вақтларимда нима учун у менга бундай деди ёки иккинчиси нимага бундай деди деган саволлар берардим.

Ҳа у ҳақ. Мен розиман дейиш ёки қария нимани гапираётганини ўзи ҳам билмайди деб рад этиш қанчалик осон эди. Икки оталик уларни икковини ҳурмат қилишдан қатъий назар у ёки бу қарорга келишимдан лдин узоқ ўйлаш фикрлаш сўнгра қарор қабул қилишга мажбур қиларди. Бир нуқтаи назарни қабул қилиш ёки рад этишга нисбатан икки нуқтаи-назардан яхшисини танлаш келтирди.

Бойларнинг борган асари бойиши камбағалларнинг қашшоқлашиши ўрта классий қарзларга ботишининг сабабларидан бири пул предметини фанини мактабда эмас уйда ўқитишади. Кўпчилик одамлар пул тўғрисида ота-оналаридан эшитишади. Камбағал ота-оналар фарзандларига пул ҳақида нимани ўргата олиши мумкин. У бундай дейди мактабга бор яхши ўқи бола мактабни аъло баҳоларга битириши мумкин лекин молия тўғрисида унинг ақли кўп нарсага етишмайди. Вақт эса ўтиб бўлди.

Пул мавзуси мактабда кўтарилмайди. Мактаблар ўз режалари асосида ўқитади ва қандайдир касбга йўналтирилган билим бериши мумкин. Шунинг учун ақлли банкирлар бухгалтерлар шифокорлар мактабда олган юқори билимлари билан молия фронтида бир умр жанг олиб боришади. Давлатимизнинг ҳайратга солувчи қарзга ботишининг асосий сабабларидан бири шуки юқори маълумотли сиёсатчилар давлат муассаса бошлиқлари пул тўғрисидаги маълумотлари саёз бўлатуриб молия масалалари бўйича давлат аҳамиятига эга бўлган қарорлар қабул қилишади. Янги минг йилликда миллионлаб инсонлар моддий ёрдамга соғлиқни сақлашда ёрдамга муҳтож бўлса қандай танглик юзага келишини кўз оддингизга келтираоласизми? Улар ўз оилаларига ёки давлатга қарам бўлиб доимий молиявий ёрдамга муҳтож бўлишарди. Сотсиал таъминот соғлиқни сақлаш муассасаларининг пул захираси тугаса нима бўлади. Мамлакатимиз қандай кун кўради. Агар болаларни пул мавзусига камбағал ёки камбағал бўлишга яқинлашаётган ота-оналар ўргатса нима бўлади. Менга таъсир кўрсатувчи иккита отам бўлгани учун иккаласидан ўргандим. Оталаримнинг икки хил фикрларидан бирини танлаганимда кимнингдир фикри бошқа бировнинг ҳаётига кучли ва самарали таъсир этаётганини яхши тасаввур қилардим. Масалан бир отам бундай дейиш одати бор эди. Мен бундай қилолмайман. Иккинчи отам эса бундай фикр юритишни менга тақиқлаб шу фикрни қуйидагича айтарди. Қандай қилиб мен буни қилишим мумкин. Бу ифодада маъқуллаш ва савол бор. Яқин орада бой бўлиб кетадиган отам бу ифодаларни қуйидагича тушунтирди. Мен бундай қилолмайман деганда инсон ўз мияси ишини тўхтатади. Қандай қилиб мен буни қилишим мумкин деб савол бериб ўз миянгни ишлатишга созлайсан.

Келажакда бой бўладиган отам ҳамма нарсага эга бўлиш тўғрисида ўйламасди. Дунёда энг қудратли компьютер яъни мияни машқ қилдириб турарди. У менинг миям кундан-кунга яхши ишламоқда чунки мен уни доимо машқ қилишга ўргатганман. Мия қанча кучли бўлса мен шунча кўп пул ишлайман дерди у. унинг фикрича ким мен бундай қилолмаймандеса ўз миясини дангасалигини намойиш қилган бўлади.

Иккала отам ҳам кўп ишлашига қарамасдан пул масаласига келганда бир отамнинг мияси ухларди. Иккинчисиники эса доимо машқ қиларди. Натижада эса бир отамнинг молиявий аҳволи бақувватлашди иккинчисиники эса кучсизлана борди бу бир киши доимо гимнастика залига бориб машқ қилса иккинчиси эса диванда ўтириб телевизор кўрадиган вазиятга ўхшарди. Бидан машқи соғлигингизни яхшиласа мия машқи кўпроқ бойликка эга бўлишга замин яратади. Дангасалик соғлигингиз ва бойлигингиз имкониятларини ёмонлаштиради. Оталарим бир хил нарса тўғрисида қарама қарши икки хил фикрда бўлишарди. Масалан солиқ тўғрисида бири бойлар камбағалларга ғамхўрлик қилган ҳолда кўпроқ солиқ тўлашлари керак дерди иккинчиси эса солиқ ишлаб чиқарувчини жазолайди ишлаб чиқармайдиганларни рағбатлантиради дерди. Бита отам кўп ўқи яхши компанияни топиб ўша компания учун ишлайсан дерди бошқа отам эса кўп ўқи яхши компанияни топиб уни сотиб олиш учун. Бир отам бой бой бўлмаганимга сабаб фарзандларим борлиги яъни сиз иккинчи эса менинг бой бўлишим кераклигининг сабаби фарзандларим борлиги яъни сиз бири тушлик вақтида пул мавзусида гаплашишни таъқиқласа иккинчиси рағбатлантирарди.

Бири иш пулга келиб тақалганда билиб иш тут таваккал қилма деса иккинчиси таваккал қилишни ўрган дерди. Бири бизнинг уйга энг йирик маблағ жойлаштирилган ва уй энг йирик активимиз иккинчиси эса менинг уйим пассив агар сизларнинг уйингизга энг йирик маблағ жойлаштирилган бўлса аҳволингиз ёмон дерди. Икала отам маиший хизмат учун ва бошқа хизматларга ўз вақтида тўлайдилар. Фақат бири айни бошида иккинчиси охирида бири компания ёки давлат одамлари уларнинг етишмовчиликлари тўғрисида ғамхўрлик қилади деб ишонишади. Уни қўшимча иш ҳақи ишчи кучини қисқартириш режалари соғлиқни сақлаш суғуртаси касаллик бўйича таътил умумий таътил ва шунга ўхшаш мавзулар жуда қизиқтирарди. У иккита амакиси армияда 20 йил хизмат қилиб нафақага чиққанидан кейин уларга турли хил қўшимча имтиёзлар борлигидан жуда фахрланарди. Унга соғлиқни сақлаш суғурта тўлови армиядан бўшатирилганларга бериладиган имтиёзлар жуда ёқарди. У мен давлат учун кўп меҳнат қилдим энди имтиёзларга ҳақлиман дерди. Бошқа отам эса молиявий мустақилликка ишонарди. У турли имтиёзлар устуворлигига тўла қарши эди чунки бу нарса заиф ва молиявий қарам инсонларни

кўпайтиради. У инсонларнинг молиявий мустақил бўлишини қатъий тарафдори эди.

Бир отам бир неча долларни тежаш тарафдори эди, иккинчиси инвеститсиялаш билан шуғулланарди. Бири яхши иш топиш учун таъсирли хат-ҳужжат ёзишни ўргатса иккинчиси эса кучли бизнес режа ёзиш молия режаларини тузишни ўргатарди натижада мен қўшимча ишчи ўринлари яратишим мумкин эди. Иккита кучли отамнинг турли фикрлари самарасини кузатиш менинг ҳаётимга таъсир қилмай қолмасди.

Мен одамлар қандай фикрласа ҳаёти фикрига ҳамоҳанг келишини кузатдим. Камбағал отам мен ҳеч қачон бой бўлмайман дерди ва бу ҳақиқатга айланди. Бой отамҳали бой бўлмасданоқ ўзини бойваччалардек тутарди – дерди у. ҳатто кризисга учраб хонавайрон бўлганида ҳам ўзини бойлардек тутарди. Унинг фикрича камбағаллик ва хонавайрон бўлиш орасида фарқ бўлиб камбағаллик доимий хонавайрон бўлиш эса вақтинчалик.

Камбағаллар айнан пул мени қизиқтирмайди ёки пулнинг аҳамияти йўқ дерди. Бой отам эса пул бу куч дерди. Фикрлашимиз кучи ҳар доим ҳам тўғри бўлавермайди лекин мен ёш йигитча учун шу нарса аниқ бўлдики фикрларимизга осойишта муносабатда бўлиш тушуниш ва назорат қилиш зарур. Менинг камбағал отам кам пул ишлагани учун камбағал эмас балки унинг фикри ва фикрига яраша ҳаракати натижасида камбағалга айланди. Мен икки отам ёш йигит турли фикрлардан қайси бирини танлашни аста-секин ўзлаштириб олдим. Кимга қулоқ солишим керак, бойигами ёки камбағалга?

Икала отам ҳам таълим олиш илмли бўлишга ҳурмат билан қарашсада нимани ўқиш зарурлиги ҳақида турли фикрда эдилар. Бири яхши ўқиб илмли даражага эга бўлишимни яхши иш топиб пулга ишлашимни ўз ишининг устаси бухгалтер эксперт ёки коммерсант бўлишимни истарди. Иккинчи отам эса қандай бой бўлишга пул қандай ишлашни тушунишга пулни сизга ишлашини ўқитарди. У қайта қайта шундай дерди. Мен пулга ишламайман пул менга ишлайди 9 ёшимдан мен бой отамнинг маслаҳат ва кўрсатмаларига риоя қилишни ланладим. Шундай қилиб мен камбағал отамнинг илмий даражаси бўлса ҳам унинг маслаҳатларига қулоқ солмадим.

РОБЕРТ ФРОСТ ДАРСИ

Роберт Фрост менинг севимли шоирим 19 аср охирида 20 аср ўртаси менга унинг кўп шеърлари ёқади, лекин энг яхши кўрганим, юрилмаган йўлакча. Бу шеърдан мен кундалик ҳаётимда фойдаланаман.

Юрилмаган йўлакча.

Куз маҳали ўрмонда икки йўлак кўринди
 Аммо иккаласидан бирдек юриб бўлмайди
 Мен ягона дайди бўлганим учун узоқ турдим
 Бирига қарадим кўзим етганича узоққа
 Бу йўл бурилиб айланиб ўрмон четида йўқ бўлди
 Лекин мен бошқасини танладим юрилмаганини
 Мени мақсадимга етказди деб
 Йўлакча босилмаган майса билан қопланган
 Лекин шу йўлқадан бир юрилса
 Бошқалар ҳам шу йўлқадан юришарди
 Ўша тонгда олдимда икки йўлка ётарди
 Ҳеч босилмаган эди бу йўлқалар
 Биринчи йўлкани кейинга қолдирдим
 Қаерга олиб боришини кўрсам ҳам
 Орқамга қайтмасмиканман деб иккиландим
 Буни энди айтдим асрлар ўта
 Ўрмонда икки йўлка кўринарди
 Мен ҳеч юрилмаганини танладим
 Ҳамма гап шунда эди.
 Роберт Фрост (1916)

Ҳамма гап шунда эдики мен юқори маълумотли отамга қулоқ
 солмадим бу оғир кечди. Кимга қулоқ солишни танлашим билан
 менинг пул ҳақидаги маълумотим оша борди.

Бой отам мени 30 йил ўқитди. Токи 39 ёшга етгунимча. Унинг
 ўғитларини барчасини ўзлаштирганимдан сўнг у тўхтади. Пул келади ва
 кетади леки нагар сиз пулни қандай ишлашни билсангиз уни назорат
 қиласиз ва бойликни қуришни бошлашингиз мумкин. Лекин энг қудратли
 куч молиявий билим.

Ёшимда пулни қандай ишлашни ўрганаётганимда отамнинг дарслари анча
 оддий енгил эди.

Ҳамма нарса айтиб бўлинганида бта дарс қолди бу дарслар 30 йил кетма-
 кет қайтарилди. Менинг 6 та дарс ҳақидаги китобим отам менга қандай
 ўргатган бўлса шундай сода қилиб ёзилган. Бу дарслар ҳамма саволларга
 жавоб дегани эмас фақат йўл кўрсатувчи маёқдир. Уни ўрганиб сиз ва
 фарзандларингиз бу ўзгарувчан ва ишончсиз дунёда нима бўлаётганидан
 қатъий назар ишончсиз дунёда нима бўлаётганидан қатъий назар бойлик
 томон дадил қадам ташлайсиз.

II-БОБ

1-ДАРС. БОЙЛАР ПУЛГА ИШЛАМАЙДИЛАР.

Ота қандай қилиб бойиб кетишни менга айтаоласизми? Отам кечки газетани қўятуриб нима учун бой бўлмоқчисан ўғлим деб сўради. Чунки бугун Жимнинг онаси ўзининг янги кадиллак машинасида келди. Жимми учта ўртоғини олиб денгиз соҳилидаги уйига дам олишга кетишди. Бизни таклиф қилишмади чунки биз камбағал болалар эмишмиз. Шундай дейишдими деб сўради отам. Ҳа шундай дейишди дедим мен йиғлагандай бўлиб. Отам секин калласини лиқиллатиб қўйди. Кўзойнагини тўғрилаб газета ўқишга тушди. Мен жавоб кутиб турардим. 1956 йил бошланган эди. 9 ёш эдим. Тақдир тақозоси билан мен бойларнинг болалари ўқийдиган мактабда ўқирдим. Шаҳар бойваччалари бошқарма бойликлари банкирлар шифокорлар тадбиркорлар ва бошқалар болалигии шу мактабда 6 класс ўқирди. 6 классдан кейин бойваччалар болаларини бошқа махсус мактабга ўтказишарди.

Бизнинг оиламиз кўчанинг бойваччалар яшайдиган томонида турарди, шунинг учун мен шу мактабда ўқирдим. Кўчанинг бошқа томонида турганимда бошқа мактабга камбағалроқ оила болалари ўқийдиган мактабга борар эдим. Бизга ўхшаганларга хусусий мактаблар йўқ эди. Ниҳоят отам газетани қўйиб ўғлим бой бўлмоқчи бўлсанг пул ишлашни ўрганишинг керак деди. Қандай қилиб сўрадим мен каллангни ишлат деди отам.

Ҳамкорлик зарурати

Эртасига мен ўртоғим Майка отанинг гапларини айтиб бердим. Мен ва Майк шу мактабда ўқийдиган камбағал болалардан эдик. Биз жуда камбағал бўлмасак-да ўзимизни шундай сезардик чунки бошқа болаларда янги велосипед янги бейсбол қўлқоплари. Хуллас ҳамма нарсалари янги бўларди. Отам Ниманидир хоҳласанг ишлаш керак дерди. Кўп нарсани хоҳлардик. Лекин 9 ёшим болалар учу ниш йўқ эди. Пул ишлаш учун нима қилишимиз керак сўради Майк билмайман дедим. Сен менинг ҳам корим бўлишни истайсанми. У кўнди ва ўша куни Майк менинг биринчи ҳамкоримга айланди. Қандай иш қилсак экан деб кўп ўйладик. Баъзан Жимми ва унинг ўртоқларига ҳавасимиз келиб пул ишлаш йўлини янада кўпроқ излашга тушардик. Ниҳоят қачондир Майк қачондир китобда ўқиган бир ғояни айтди. Икковимиз ишга киришдик.

Кейинги ҳафталарда Майк билан тиш пастасидан бўшаган тубикларни йиғдик. Қўни-қўшнилардан бўшаган тубикларни ташлаб юбормасликларини илтимос қилардик. Кўпчилик рози бўлиб нима қилмоқчисизлар деб сўрарди. Бунга биз Ҳозирча айтолмаймиз чунки бу ишимиз сири дердик. Бўш тубиклар борган сари кўпайиб уйни бир

чеккасини банд қила бошлади. Онамга бу иш ёқмади ва уйни тез бўшатишни талаб қилди. Онамга ялиниб бироз чидашларини сўрадим. Онам бизга бир ҳафта муҳлат берди. Майк қўни-қўшниларга тез-тез тиш ювиш фойдали эканини тушунтириб тубикларни бўшашини тезлаштирди. Мен маҳсулот чиқарадиган ускуна йиға бошладим. Тубиклар у вақтда қўрғошиндан қилинарди. Биз Майк билан қўрғошин тубикларини эритиб қўрғошиндан никелни ажратиш олишимиз керак эди. Бунинг учун биз тубикни куйдириб бўёқдан тозалаб олишимиз керак сўнгра метал тоғорачада тубикни эритиб уни махсус тайёрланган қолипга қуйишимиз керак бўларди. Эритма қотганидан кейин картон ва алебастрдан ясалган қолипни ўртасидан иккига бўлинса ичидан никел ажралган ҳолда чиқарди.

Анна шу ишлар билан машғул бўлиб турганимизда отам ўз машинасида дўсти билан келиб қолди. Биз эритмани қолипларга қуймоқда эдик. Болалар нима қиляпсизлар деб сўради отам. Сиз айтганни қиляпсиз биз бой бўлишни хоҳлаймиз дедим. Ҳа биз Роберт билан ҳамкоримиз деди Майк.

Отамга қолипни ўртасидан ёриб ичидан ажратилган никелни кўрсатдим. Сизлар эритилган қўрғошиндан никелни ажратаяпсизми деб сўради сўнгра бизга ётиғи билан бу иш қонунга хилоф бундан қилиш мумкин эмас деб тушунтирди отам. Ўртоғи эса майли уларни ўз ҳолига қўй балки уларда талант пайдо бўлгандир деб юпатди. Сизлар ўзингизга хос фикрлаб яхши ихтиро қилибсиз. Шундай изланишда бўлинг. Мен сизлар билан фахрланаман деди. Майк сизлар билан фахрланаман деди. Майк ва мен жимгина турардик. Бизга яхши гаплар айтилгани билан энди нима қилиш керак деган савол бизни қийнарди. Бизнесимиз туғилди-ю ўлди. Жимни ўртоқлари билан ҳақ. Биз камбағалмиз дедим Майка қараб. Отам бу гапим эшитиб бундай деди. Болалар сиз осон енгилсангиз камбағалсиз. Энг асосийси сиз ниманидир қилдингиз. Кўпчилик бой бўлишни орзу қилади ва қуруқ гапдан у ёққа ўтмайди. Сизлар ниманидир қилдингизку. Яна қайтараман, мен сизлар билан фахрланаман. Фақат изланишдан тўхтаманг. Ота нега сиз бой эмассиз деб сўрадим отамдан. Чунки мен мактаб ўқитувчи касбини танладим ўқитувчилар бой бўлиши тўғрисида ўйламайдилар. Менга болаларни ўқитиш ёқди. Сизларга ёрдам беролмаганимдан афсусдан мен ҳақиқатда пул ишлашни билмайман деди отам ва қўшиб қўйди. Биласизми агар ҳақиқатда бой бўлишни истасангиз мендан эмас. Майк отасидан сўранглар менинг ва Майк отасининг банкири бир киши у ҳар доим пул топишда Майкнинг отасига етадиган йўқ деб мақтайди. Майк ҳайрон бўлди. Унда нима учун бизда яхши машина чиройли уйларимиз йўқ деб сўради Майк.

Яхши машина чиройли уй сени бойлигингни кўрсатмайди. Жимни отаси шакар плантатсияда ишлайди. У мендан унча фарқ қилмайди. У

компанияга ишлайди. Мен давлатга. Машинани компания беради. Шакар компанияси ҳозир молиявий қийинчиликларга дучор бўлмоқда агар б удавом этса, жиммининг отаси ҳамма нарсасидан жудо бўлиши мумкин. Сенинг отанг эса Майк билишимга империя тузаяпти бир неча йилдан кейин у энг бадавлат одамлардан бўлади деди отам. Бизда яна умид пайдо бўлди. Энди майкнинг отаси билан гаплашиш режасини туза бошладик. Майкнинг отаси жуда кўп ишларди. Эрта тонг кетиб ишдан кеч қайтарди. Шайх отасининг омборхоналари қурилиш компанияси бирнеча дўконлари учта ресторани бор экан. Майк отаси билан гаплашиб кўриб менга кўнғироқ қиладиган бўлади.

Ниҳоят соат 20 30 да телефон жиринглади ва Майк отаси кўнгани шанба эрталаб қабул қилишини айтди. Шанба эрталаб 7 30 да мен Майкни уйига равона бўлдим. Дарслар бошланди мен сенга соатига 10 сент бўламан.

1956 йил нархлари бўйича ҳам соатига 10 сент жуда кам эди. Биз Майк билан унинг отаси қабулига кирганимизда соат 8-00 эди. Майкнинг отаси ишни бир соатча олдин бошлаган эди. Унинг кўрсатмаларини кутаётган телефонда гаплашмоқчи бўлганлар кўп бўлгани учун биз ичкарида ўтирдик. Бу одамлар ким деб сўрадим Майкдан. Бири йўл қурилиши прораби анави аёллар ресторани бошқарардилар яна бири омборхонада ишлайди деб тушунтирди Майк. Бирдан Майкнинг отаси кириб келди. Биз ўрнимиздан туриб кутиб олдик. Тайёрмисизлақр болалар сўради у. Биз бошимизни силкитиб. Ҳа дедим. Майкнинг отаси бақувват бўйи 1 Муҳаммад 80 см оғирлиги 90 кг ча бўлиб унда куч қувват сезилиб турарди. Менинг отамни бўйи бироз баланд бўлиб ундан беш ката эди. Уларнинг бир-бирига ўхшаш жойлари кўп эди.

Майк айтдики сизлар пул ишлашни ўрганмоқчи эмишсизлар. Шундайлар Роберт сўради Майк отаси. Мен сизларни ўқитаман лекин мактабагидек эмас. Сиз менга ишлайсизлар мен сизларни ўқитаман. Ишламасангиз ўқитмайман. Агар ишласангиз сизларни тезроқ ўқитаман мактабагидек ўтириб эшитамиз десангиз вақтни бекорга ўтказган бўламан. Таклифимни қабул қиласизми ёки йўқми. Мен аввал сўрасам бўладими сўрадим мен. Йўқ қабул қиласиз ёки қилмайсиз. Менинг ишим кўп вақтим зиқ. Агар сиз қарор қабул қилолмасангиз сиз ҳеч қачон пул ишлашни ўрганолмайсиз. Имкониятлар келади ва кетади. Тез қарор қабул қилишни ўрганиш зарур. Сизларда шундай имконият бор. 10 секунд бераман деди Майкнинг отаси. Розимиз дедик биз. Яхши 10 минутдан кейин Миссис Мартин келади. У билан кетасизлар ва дўконда ишлайсизлар. Соатига 10 сент тўлайман ҳар шанба 3 соатдан ишлайсизлар

бугун мен бейсбол ўйнашга боришим керак деб бошлаган эдим. Ҳа ёки йўқ кескин тўхтатди Майк отаси. Майли деб бейсбол ўрнига ишга кетдим.

30 сент

Шанба соат 9-00 да Майк ва мен миссис Мартинга ишлай бошладик. Мисс Мартинга ишлай бошладик. Мисс Мартин кўнгли очик яхши аёл эди. Сизлар менга ўфилларимни эслатаяпсиз улар ката бўлишиб алоҳида яшашади деди у. биз дўкондаги консерваларни олиб чангини артиб яна пирамида қилиб тахлардик. Бу жуда зерикарли иш эди. Майкнинг отаси уни мен бой отам деб атайман 9 та шундан дўконлар эгаси эди. Дўконлар олдида машина турар жойи бўлиб машина келиб тўхтаганда чанг кўтарилиб дўконга ткирарди. У вақтда Гавайяда кондитсонерлар йўқ эди. Иссиқ бўлгани учун эшиклар очик бўларди. Шундай шароитда 3 соат ишлаб 30 сент ишлар эдик. Бу бизларни унга хурсанд қилмасди чунки 30 сентга бирор арзигулик нарса бермасди. Тўртинчи ҳафтада ишдан бўшашга тайёр эдик. Мен пул топишни ўрганиш учун ишлашга рози бўлган эдим. Энди қул бўлиб ишляпман.

Биринчи шанбадан бери Майкнинг отаси кўргани йўқ. Мен ишдан кетаман дедим Майк у кулиб юборди. Нега куласан сўрадим жаҳлим чиқиб.

Отам шундай бўлишини айтувди кетишингдан олдин отам сен билан учрашмоқчи деди Майк. Отам сени отингга нисбатан бошқача ўқитади сенинг отанг кшп гапиради меники эса камгап сен шанбани кут отам билан учраштираман деди Майк.

Шанба учрашуви.

Мен учрашувга тайёрландим. Менинг ҳақиқий отам яъни камбағал отам фикрича Майкнинг отаси яъни бой отам болалар меҳнати қонунини қўпол бузганлиги текширувлар ўтказиб иш ҳақини камида соатига 25 сентга оширишни талаб қилди. Агар иш ҳақи оширилмаса тезда ишдан бўшашимни талаб қилди. Шанба соат 8-00 да мен Майкнинг уйига кириб бордим. Майкнинг отаси ўтир ва кут дед ива ўз ишлари билан машғул бўлди. Мен ўтириб кутдим. 45 минут ўтди у ҳамон ўз ишлари билан банд эди. Бир соатдан сўнг бой отам ўз офисига мени таклиф қилди.

Билишимча сен иш ҳақини оширишимни талаб қилаяпсан акс ҳолда ишдан бўшамоқчисан шундайми. Сиз келишувимизга риюя қилмаяпсиз ишласангиз ўқитамандеган эдингиз .биз ишляпмиз сиз ўқитмаяпсиз. Бизни ҳеч нарсага ўргатмадингиз. Сиз ёлғончисиз шаҳардагиларнинг ҳаммаси шу фикрда. Сиз бахилсиз. Ҳамма пулларни олиб бошқалар билан ишингиз йўқ. Мени шунга кутдирдингизми?

Бой отам айланадиган стулида ўтириб менга тикилди. Ёмон эмас деди у. бир ой ўтмасдан сен менинг кўпчилик ишчиларим кабигапираяпсан. Нима деб сўрадим уни тушунмасдан. Мени ўқитасиз деб ўйлабман сиз эса мени қийнаяпсиз. Мен сени ўқитаяпман деди бой отам.

Нимага ўргатдингиз ҳеч нарсагамен билан бирон марта гаплашмадингиз сиз тўғрингизда керакли жойга хабар бериш керак. Бизда болалар меҳнати ҳақида қонун бор. Отам давлатга ишлайди сиз тўғрингизда керакли одамга айтиши мумкин.

Анна энди сен мен ишдан ҳайдаган ёки ўзлари кетган кўпчилик ишчилар каби гапираётибсан деди бой отам

Энди нима дейсиз сиз алдоқчисиз мени ҳеч нарсага ўқитмадингиз. Сени ҳеч нарсага ўқитмаганимни қаердан биласан? Сиз мен билан бир марта ҳам гаплашмадингиз

Ўқитиш деганда гаплашиш ва лексиялар эшитишни тушунасанми

Ҳа дедим мен

Мактабларда анна шундай ўқитишадида деди у кулиб. Ҳаёт энг яхши ўқитувчи. Ҳаёт сен билан гаплашмайди. Ҳаёт мактаби ҳамма томонингдан уриладиган турткига ўхшайди. Ҳар бир туртки ҳаёт сўзи уйғон . сени нмагадир қўитмоқчиман.

Нима деяпти сўрардим ўзимдан унинг гапларини тушунмасдан кетаман у билан гаплашиш бефойда деб ўйлардим. Агар сен ҳаёт дарсларини ўрганиб олсанг фақат ютасан. Бўлмаса ҳаёт сени туртаверади. Одамлар ўзини икки хил тутати. Бири ҳаёт уни туртса ҳам ҳатто тепса ҳам индамай юраверади. Иккинчилари ҳаёт уни туртса жаҳли чиқади турткига туртки билан жавоб беради бук им бўлмасин бошлиғими ишлими эрлими хотиними улар ҳаёт туртаётганини сезмайдилар баъзи лари курашади. Камчилик ҳаёт дарсини уқиб олдинга ҳаракат қилади. Ким буни тушунса ўзларини ҳар томондан туртиб олдинга ҳаркат қилишни ўргатаётган ҳаётни олқишлайди.

Камчилик одамлар ўзларига нимадир кераклигини ниманидир ўрганишни хоҳлайдилар. Улар сабоқ оладилар ва олдинги қараб ҳаркат қиладилар. Кўпчилик эса сенга ўхшаб тез таслим бўладилар. Агар сен бунга яхши тушуниб етсанг ақлли бой бадавлат ва бахтиёр инсон бўлиб улғаясан. Бўлмаса бошингга тушаётган кулфатларда кам иш ҳақи тўланишини ишнинг ёмонлигини хўжайинингни бир умр айблаб ўтасан. Сен шундай ҳаёт кечирасанки худи бир мўъжиза рўй берадики сенинг барча пул муаммоларингни ҳал қилади лекин бу мўъжизани бир умр кутсанг ҳам рўй бермайди.

Уни эшитаётганимни билиш учун бой отам менга синчиклаб қаради мен унга қарадим. Кўзларимиз учрашди. Менга унинг гаплари етиб келди унинг ҳақлигини сездим. Ўзим ниманидир менга ўргатишини сўраб яна

отам давом этди. Агар ҳаёт сени ҳар туртганида мағлуб бўлаверсанг сен кучсиз иродасиз бўласан.

Агар сен ҳамма ишларини бир қолипда бажарадиган тўғри йўлдан борадиган ўзингни турли хафагарчиликлардан ҳимоя қиладиган ҳеч қачон рўй бермайдиган мўъжизани кутиб яшасанг сен кучсиз ва иродасизлардансан. Унда сен вайсақи қариядек ўлиб кетасан. Кўп меҳнат қилганинг учун ҳамма сени яхши кўради дўстларинг кўп бўлади лекин ҳаёт сени қуллик қопқонига туширади. Сен таваккал қилишдан қўрқасан сен фалаб қилишни қилишни хоҳлардинг лекин сенда ютқазиб қўйиш қўрқинчи фалаба қилишга интилишингни ҳис қилиб бир умр эзилиб яшайсан. Бизнинг кўзларимиз яна учрашди. 10 секундча бир-биримизги тикилиб турдик. Демак мени туртаётган сиз экансизда сўрадим ундан. Шундай деса ҳам бўлади дедии бой лтам кулиб. Сенга ҳаёт мазасини тотиб кўришигга имкон бордир. Қанақа ҳаёт мазаси жаҳлим чиқиб сўрадим мен. Сизлар биринчи бўлиб қандай қилиб пул ишлаш мумкинлигини мандан сўраган ишчиларимсиз. Менда 150 дан кўпроқ ишчи ишлайди уларнинг ҳеч бири мен пул ҳақида нима билишимни сўрамади, лекин қандай қилиб пул ишлаш мумкинлиги ҳақида сўрамади. Уларнинг кўпсилиги нимага ишлаётганини тўла тушунмай пулга ишлаб ҳаётининг энг яхши йилларини ўтказади. Сизларга пул ишлашни ўргатиш учун ҳаётий шароит яратиб 10 сент тўлаб ишлатдим. Сизларга бунга гапириб бериш мумкин лекин сиз тушунмас эдингиз. Ҳаёт сизни бироз турткиласин дедим шунда мени яхшироқ тушунишингиз мумкин. Атиги 0 сентга сизга ишлаб мен нимани тушундим. Сиз ёмон одам эканлигингизни барча ишчиларингизни эксплуататсия қилишингизними? Сўрадим мен. Бой ота қаттиқ кулиб менга қаради. Сен яхшиси фикрингни ўзгартир. Мени айблайверма ва ҳамма нарсага мени сабабчи қилиб кўрсатма.

Агар ҳамма нарсага мени айбдор қилсанг мени ўзгартиришингга тўғри келади. Агар ўзингни сабачи санасанг ўзингни ўзгартирасан ниманидир ўрганасан ақллироқ бўласан кўпчилик ҳаммани ва ҳамма нарсани ўзгартирмоқчи бўлишади фақат ўзини эмас. Сенга айтаманки бошқаларни ўзгартиришдан кўра ўзингни ўзгартириш осонроқ. Мен тушунмаяпман дедим. Ўзингни муаммоларинг учун мени айблайверма деди бой отам. Айб менда деб ўйлаб сен қандай иш тутасан. Агар иш ҳаққини оширмасангиз ишдан бўшайман дедим. Кўпчилик шундай қилади улар ишдан бўшашади бошқа иш излашади ойлиги кўпроқ енгилроқ лекин янги иш юқорироқ иш ҳақи улар муаммосини ечмайди. Унда муаммони нима ҳал қилади. 10 сент олиб суюниб юришми сўрадим мен. Одамлар шунга кўникадилар оилалари қийналади иш ҳақи ортишини кутишади баъзилари иккинчи ишни қидиришади худди иш ҳақини бироз ошиши улар

муаммосини ҳал қиладигандай. Унинг гапларини эшитиб ҳаёт мазаси қандайлигини тушуниб бўлардим. Муаммони нима ҳал қилади яна сўрадим. Манна бу деди отам бошимга астагина тақиллатиб.

Шундай қилиб у ўзининг бошқача нуқтаи назарини белгилади. Бу нуқтаи назар уни бошқалардан ажралиб туришини ва Гавайядаги энг бой одамга айланишини таъминлади. Менинг камбағал лекин юқори маълумотли отам эса бир умр етишмовчиликлар исканжасида яшади. Бу нуқтаи назар муаммолар ечими эди. Буни бой отам минг марталаб қайтарарди ва бу менга биринчи дарс бўлди.

Камбағал ва ўртача класс пулга ишлайдилар.

Бойлар пулни ўзларига ишлашга мажбур қиладилар. Ўша шанба тонгида мен янги нуқтаи назарни билдим бу эса отам ўргатган ва ўзим билган нуқтаи-назардан фарқ қилади. Икала отам ҳам мени ўқитиш исташган лекин турлича. Менинг юқори маълумотли отам ўзи нима қилган бўлса шуни менга тавсия қилган ўғлим яхши ўқи чуқур били мол яхши иш топ. Менинг бой отам эса менга пулни қандай ишлашини пулни ўзимча ишлашга мажбур қилишни ўргатишни ният қилган. Худи манна шу билим мени ҳаётимда олдинга интилишимга бошлаган. Менинг бой отам биринчи дарсини давом эттирди. 10 сентга ишлаб жаҳлинг чиққани мени қувонтирди агар шунга кўникиб ишлайверганинга сени ўқитишдан воз кечирдим. Ҳақиқат ўқиш қувват ҳаяжон чексиз истакни тақозо қилади. Пул масаласига келганда кўпчилик бежавотирликни яъни таваккалсиз иш тутишни яхши кўришади. Борини йўқотишдан хавотирда бўлишади шунинг учун улар кам иш ҳақиға рози бўлишадими сўрадим мен ҳа деди бой отам баъзи бирлар фикрича мен ўз ишчиларимни эксплуататсия қилар эканман, кам иш ҳақи тўлар эканман. Лекин одамлар ўзлари-ўзларини эксплуататсия қилишади чунки борини йўқотиш қўрқуви уларни шунга мажбур қилади.

10 сент иш ҳақи беришингиз сабаби шу эканда бу мени дарсимнинг бир қисми дедим мен. Сенинг отанг яхши ўқиб олий маълумотли бўлди, у яхшигина иш ҳақи олади шунга қарамай қарзга ботиб ётибди. Кўпчилик қанча кўп пул ишласа шунчалик кўп қарзга ботади. Улар мактабда гул ҳақида ҳеч қандай билим олмаганлар ва пулга ишлаш керак деб тушунишади. Сиз бунга ишонмайсизми сўрадим мен.

Ундай эмас агар сен пулга ишлашни ўрганмоқчи бўлсанг мактабда ўқийвер агар пулни ўзингга ишлатишни ўрганмоқчи бўлсанг сенга ўргатаман.

Бошқалар бунга ўрганишни хоҳламайдилар сўрадим мен. Йўқ деди бой отам. Чунки пулга ишлаш осон бежавотир. Борини йўқотиш қўрқуви одамларни ишига боғлаб туради. Ишдан маҳрум бўлиш қўрқуви тўлашга

пул йўқлиги қўрқуви ҳамма нарсани бошқатдан бошлаш қўрқуви буларнинг ҳаммаси одамларни пулнинг қулига айлантиради.

Биз бироз жим ўтирдик менинг ўртоқларим бейсбол ўйинини бошлайдиган вақт бўлди. Лекин мени қандайдир сабабларга кўра Майкнинг отасига ҳурматим ортиб бормоқда. 10 сентга унга ишлашга рози бўлганимдан мамнун эдим. Мен энди мактаб ўртоқларим билолмайдиган кўп нарсани ўрганиб оламан. Ўқишга тайёرمىсан сўради юой отам.

Албатта жавлб бердим мен.

Мен ўз сўзимда тураман. Сени ўқитишни узоқдан бошладим. 9 ёшингда пулга ишлаш нималигини билдинг сен ишлаган бир ойни 50 йилга кўпайтирсанг одамлар бир умр нима билан шуғулланишларини кўз олдинга келтирасан. Уч соатга 30 сент олганинда нимани ҳис қилдинг сўради бой отам.

Худи текинга ишлагандай ҳафсалам пир бўлди дедим. Кўп ишчилар ҳам ишлаган пулига қараб худи шуни ҳис қилади айниқса турли солиқларни ушлагандан сўнг сенку ҳақингни 100 % лдинг ...

Ишчилар ҳамма ишлаган ҳаққини тўла олмайдилар демоқчимисиз сўрадим мен.

Албатта ҳукумат ўзининг улушини биринчи бўлиб олади. Сен пул ишласанг солиқ тўлайсан ҳаражат қилсанг ҳам солиқ тўлайсан. Пулингни банкда сақласанг ҳам солиқ тўлайсан.

Одамлар нима учун бунга кўникади сўрадим мен. Бойлар бундай қилишга йўл қўймайдилар мен сени отангдан кўп пул ишлайман лекин отанг кўп солиқ тўлайди. Солиқлар сен ўрганмоқчи бўлган нарсанинг бир қисми холос. Энди мен бир нарсани билмоқчи эдим пул ишлашни ўрганишга бўлган иштиёқ сенда пасаймадими? Йўқ дедим мен ундай бўлса бориб ишлайвер энди сенга иш ҳақи тўламайман деди бой отам. Бу инсофдан эмас иш ҳақи тўлашингиз керак дедим. Ҳеч нарса тўламайман пулга ишлимасликни ўрганмоқчи эдингку деди у.

Қулоғимга ишонмасдим мен унинг олдига иш ҳақини оширишини талаб қилиб келсам-у менга бепул ишлашни таклиф қилишса яна бой отам каллангни ишлат шунда сенга берилган имконият учун ташаккур айтасан ва тез орада бойиб кетасан деди.

БИРИНЧИ ДАРС БОЙЛАР ПУЛГА ИШЛАМАЙДИЛАР

Мен энди пулсиз ишлаётганимни ўз отамга айтганим йўқ у бунга барибир тушунмасди. Уч ҳафта Майк ва мен уч соатдан ҳар шанба бепул ишладик. Иш мени жонимга тегмади. Йўқотганим бейсбол ўйини бўлди холос.

Уч ҳафтадан сўнг Майк отаси ўзининг машинасида келиб дўконга кирди миссис Мартин билан сўрашди. Сўнгра иккита музқаймоқ сотиб олдида бизларни чақирди. Музқаймоқни бизларга бериб ишлар қандай деб

сўради. Яхши деди Майк. Мен ҳам бошимни лиқиллатиб қўйдим. Яна у-бу нарсага ўқиймизми деб сўради у.

Ҳаётда ката қопқонга тушиб қолмасликни ўрганиш зарур.

Болалар каллангизни ишлатиш вақти келди. Одингизда ҳаёт мактабининг энг ката дарсларидан бири агар бу дарсни ўзлаштирсангиз сизни ҳаётингиз эркин ва фаровон бўлади. Ўзлаштирмасангиз кўпчилик каби бир умр ишлаб нафақага чиқишни интизорлик билан кутиб ётасиз. Хўш мен сизларга соатига 25 сент тўлайман деди бой ота.

Сизга ишлаётган одамлар ҳаммаси яхши одамларку кўп ишлашади сиз улар устидан куляпсизми сўрадим мен. Миссис Мартин менга онамдай мен унга қаттиқ қўллик қилмасдим. Сизларга бир нарсани тушунтирмоқчиманфикрларингиз кенгайтирмоқчиман токи сизлар атрофингизда бўлаётган ишларни англаб боринг буни кўпчилик кўрмайди ва тушунмайди чунки уларнинг фикрлаш доираси тор. Кўпчилик ҳаёт қопқонида эканлигини сезмайди.

Биз Майк билан бой ота гапларини унча тушунмадик. Нима 25 сент сизларга ёқмадими сўради у. менга ёқиб турган бўлса ҳам йўқ дедим. Яхши унда мен сизларга бир соатига бир доллар тўлайман деди бой ота кулиб. Энди менинг юрагим қинидан чиқай деб ура бошлади. Бу биз учун ката пул эди. Ичимда ол о лбу ката пул дердим лекин барибир жим турдим майли соатига икки доллар тўлайман деди бой ота. Бундай пйл мени бойваччалар қаторига қўшиши мумкин эди. Кўзимга янги велосипед бейсбол қўлқоплари ўртоқларимни менга ҳаваси кўриниб кетди. Жимми ҳам мени камбағал дея олмасди. Лекин мен барибир жим туравердим.

Қўлимиздаги музқаймоқ ерга оқиб тушди биз ҳаяжон билан бой отани синчиклаб ўрганардик. У эса бизни кузатарди йўлдан оздирмоқчи эди. Ҳар бир инсон қалбида кичкинагина бўш жой бўлиб шу орқали уни сотиб олиш мумкин. Бундан ташқари инсон қалбининг бир чеккасида куч ирода ётадими уни ҳеч қандай пулга сотиб оломайсиз. Муаммо шундаки керакли вақтда инсон қайси йўлни танлайди.

Майли соатига 5 доллар тўлайман деди у. бой отанинг бу сахийлигидан мен ўзимни тутиб олдим. Қалбимда хотиржамлик ҳисси жўш урарди. Ичимдаги ирода куч уйфонди. Энди мени сотиб олиш мумкин эмасди. Яхши деди бой ота кўп одамларни ўз баҳоси бор чунки улар қалбида қўрқув ва ҳасисликяшайди. Аввал пулсиз қолиш қўрқиви бизни зўр бериб ишлашга мажбур қилди пулга эга бўлсак турли хил буюмларни сотиб олиш истаги пйдо бўлади. Бора-бора биз истаклар ва ҳасислик тўрига илинамиз. Шунда ҳаёт қолипи (шаблон) намоён бўлади.

Қанақа қолип шаблон деб сўрадиммен. Эрталаб туриш ишга бориш ишдан қайтиш қарзларни тўлаш бу қолипга тушган одамларнинг ҳаёти қўрқув ва ҳасислик билан бошқарилади. Ҳатто уларнинг пуллари кўпайса

ҳам худи шу қолипда иш тутадилар фақат ҳаражатлари кўпаяди. Манна шу каламушлар пойгаси дейилади.

Бошқа йўл ҳам борми сўради Майк

Бор лекин камдан-кам одамлар бу йўлни топадилар қанақа экан бу йўл сўрадим мен

Менда ишласаларинг ва ўқисаларингиз бу йўлни билиб оласизлар. Шунинг учун мен сизларга иш ҳақи тўламай қўйдим. Балки айтарсан пулсиз ишлашдан бироз чарчаганимизни деди Майк менга. Бой ота давом этди. Биринчи қадам ҳар доим тўғри гапириш. Нимани сезаётган бўлсангиз ўзингизга ўзингиз тўғри гапиринг. Бошқаларга гапирманг. Фақат ўзингизга.

Миссис Мартин сизда ишлаётганлар бундай қилишмаяпти деб ўйлайсизми сўрадим мен.

Жуда ҳам ишонавермайман бунинг ўрнига улар пул бўлмаслигидан қўрқувга тушдилар. Қўрқув билан курашиш ўрнига унга қаттиқроқ бериладилар. Натижада ҳаяжонлари фикрлашдан устун келади. Каллаларини ишлатиш ўрнига ҳаяжонга берилишади. Улар биринчи долларни олишлари ибилан суюниш истак ва хисислик ҳислари ақлни ишлатиб фикрлашдан устун келади.

Уларнинг ҳис-туйғулари ақлсиз фикрлашга олиб келади демоқчимисиз деб сўради Майк.

Тўппа-тўғри. Ҳақиқатни тан олиш ўрнига улар ҳис туйғуга берилишади. Улар қўрқишади ишга боришади. Пул топса қўрқув йўқолади деб ўйлашади. Лекин бундай бўлмайди. Бу эски қўрқув яна пайдо бўлади улар яна ишга боришади пул кўпайса қўрқув йўқолади деб ўйлашади яна ундай бўлмайди. Миллионлаб одамларни бу эски қўрқув қўрқув кечаси билан қаттиқ ҳаяжонда сақлайди. **Ҳақиқий мўмин эртага пулсиз қолсам нима бўлади деган ҳадик билан эмас, балки бугун иймонсиз ҳолда ўлиб қолсам нима бўлади деб Аллоҳдан қаттиқ қўрқиши ва шу дард билан яшаши керак.**

Пул улар ҳаётини бошқаради. Пул одамлар ҳис-туйғуларини истакларини қалб ва руҳларини назорат қилади. Бой ота жим бўлиб қолди. Мен Майк билан унинг гапларини тушунишўга ҳаракат қилардик лекин кўп нарса ноаниқ эди.

У давом этди. Мен сизларни ҳаёт қопқонига тушиб қолмаслигингизни хоҳлардим чунки оддий бой бўлиш ҳам ҳамма муаммоларни ечавермайди.

Нима учун сўрадик биз.

Аввал истак нималигини билиб олайлик кимдир пул топиш истагини хасисликка тенглаштиради лекин бундай эмас. Кўпроқни яхшироқни чиройлироқни иташ табиий ҳол. Демак одамлар ўз истакларини қондириш учун пул ишлашга боришади. Пулга хурсандчилик сотиб

олишади, сотиб олинган хурсандчилик кам кўринади одамларга каттароқ хурсандчилик керак.

Катта хурсандчилик ката пул талаб қилади. Одамлар ишлайверади худи пул уларнинг нотинч қалб ва руҳларини тинчлантирадигандек. Лекин бой одамларда ҳам бу муаммо ҳал бўлмайди. Аслида тбой одамларнинг бой бўлишиуларнинг истагида эмас балки қўрқувида. Бойлар камбағал бўлиш қўрқувини пул ҳал қилади деб ўйлашади. Тонналаб пул йиғишади. Қўрқув ҳисси эса орта боради. Улар ҳамма бойликларини йўқотишдан қўрқадилар. Баъзи бир одамлар беҳисоб пулга эга бўлишига қарамасдан тинимсиз меҳнат қилишади. Менинг дўстимни миллионлаб пули бўлса ҳам камбағаллик даврига нисбатан ҳозир кўпроқ қўрқади. Бундан чиқди камбағла одам бахтиёрроқ эканда сўрадим мен.

Ундай деб ўйламайман лекин пул камлиги қанчалик асабийлаштирса пулнинг бениҳоя кўплиги унданда кўпроқ асабийлаштиради

Шу вақт олдимиздан яқин атрофда яшайдиган бир дайди одам ўтиб ахлат қутисини кавлай бошлади. Бошқа вақт унга ҳеч ким эътибор қаратмаслиги мумкин эди. Бой ота чўнтагидан доллар чиқариб дайдини чақирди. Дайди югуриб келиб долларни олоди хурсанд бўлиб ташаккур айтди ва ғойиб бўлди.

Унинг менда ишлаётган ишчиларидан унча ката фарқи йўқ деди бой ота. Мени пйл унча қизиқтирмайди деганларни кўпини кўрдим. Негадир улар кунига 8-10 соатлаб ишлашади. Агар ҳақиқатда пул қизиқтирмаганда ишламсликлари мумкин эди деди бой ота. Ўзимнинг отам яъни камбағал ота шундай дейишни ёқтирарди. Мени пул қизиқтирмайди. Ишимни яхши кўраман шунинг учун ишлайман.

Улар нима қилсин. Барча қўрқув ва хасисликлари йўқолгунча бепул ишласинларми сўрадим мен.

Йўқ бу вақтни бекор кетказиш бўларди деди бой ота ҳис-туйғулар инсонни инсон қилади. Ҳис-туйғулар ҳаракатдаги қувват бўлиб қувватни уйғотади. Ўз ҳис-туйғуларинг билан ростгўй бўл ақлинг ва ҳис-туйғуларингни ўз фойданга ишлат зарарингга эмас.

Ҳозир айтганларим тўғрисида кўп қайғурманглар йиллар ўтиб ҳаммаси жойига тушади. Ўз ҳис-туйғуларингизни кузатинг уларга қарши ҳаракат қилманг. Кўпчилик ўзларининг ҳис-туйғуларини фикрлаш тарзига таъсир қилишини тушунмайди. Сизларнинг ўз дунё қарашингиз нуқтаи-назарингиз бўлиши керак.

Бизга мисол келтира оласизми сўрадим мен.

Албатта деди бой ота. Кимдир мен иш топишим керак деганида унинг ҳис туйғулари миясини бошқаради. Пулсиз қолиш қўрқувни бу қикрни қувватлайди. Одамларга барибир пул керак-ку дедим мен. Албатта керак

деди кулиб бой ота яна бир айтмоқчиманки қўрқув фикрлаш тарзига таъсир қилади мен тушунмаяпман деди Майк.

Масалан деди бой ота. Пулсиз қолиш қўрқуви пайдо бўлганда тезда иш қидиришга тушмасдан ўзларидан сўрашлари мумкин эди.

Шу қўрқувни йўқотишнинг энг яхши ечими иш топишми йўқ. Айниқса инсон ҳаётини кўз олдингизга келтирсангиз. **Иш–бу доимий узоқ вақтли муаммонинг қисқа вақтли ечими. Зўр гап-а?**

Менинг камбағал отам доим мактабга бор яхши ўқи яхши били мол шунда яхши иш топасан дейди-ку тортиниб сўрадим мен.

Ҳа мен уни тушунаман кўпчиликни шундай маслаҳат беришини сабаби қўрқув ва бу уларни қониқтиради деди бой ота.

Отам қўрққани учун шундай маслаҳат беради демоқчимисиз? Ҳа исени пул тополмай қолишинг ва жамиятдан четда қолиб кетишинг уни қўрқитади. У сени севади ва сенга яхшилик истайди. Билим иш зарур, лекин булар қўрқувни енгамайди.

Сиз нима маслаҳат берасиз сўрадим мен.

Мен сенга пулни кутиш қўлга киритишни ўргатмоқчиман бунини мактабда ўргатмайдилар агар бунга ўрганмасанг пулнинг қулига айланасан.

Бой отамнинг гапида маъно бор эди. У бизнинг дунё қарашимизни кенгайтирмоқчи, бошқалар кўрмаган нарсани кўришга ўргатмоқчи эди. Бундай суҳбатдан кейин менинг дунё қарашим кенгайди ва мен кўпчиликни кутаётган ҳаёт қопқонини кўз олдимга келтира бошладим.

Эсингизда бўлсин биз барибир ишчилармиз. Фақат биз турли сатҳда ишлаймиз деди бой ота. Мен сизларни қопқонга тушиб қолмасликларингизни истайман. Мен сизларни бу дунёда пул ишлабгина қолишларингизни истамайман. Бу билан қўрқув ва истакдан юқори келиб бўлмайди. Аввал сиз қўрқув ва бойвачча бўлиб кетиш истагини жиловламасангиз сиз юқори иш ҳақи оладиган қулга айланасиз.

Қандай қилиб биз қопқонга тушмаслигимиз мумкин сўрадим мен.

Камбағаллик ва молиявий курашнинг асосий сабаби қўрқув ва уқувсизлик иқтисодиёти ҳукумат ёки бойлар бунда рол ўйнамайди. Одамлар ўзларига қўрқув ва уқувсизликни тиқиштирадилар. Манна шу уларни қопқонда ушлаб туради. Мен сизларни қопқонга тушмасликка ўргатаман. Шундай қилиб бошқотирманинг баъзи қисмлари кўрина бошлади. Камбағал ва бой оталарим айтганларидан фойдаланиб мен кўп нарсанинг фарқига етадиган бўлдим.

Сиз пул йўқлиги қўрқуви ҳақида гапирдингиз. Энди айтингчи пулни иташ би зни нгфикрлашимизга қандай таъсир этади деб сўради Майк.

Мен сизларни иш ҳақингизни ошириб бордим васвасага солиб синаб кўрганимда нимани ҳис қилдинглар. Хоҳиш истакларингизни борган сари ўсиб бораётганини сездингизми?

Биз калламизни лиқиллаттиб қўйдик. Сиз хоҳиш истакларингизни жиловлаб ўзингизни босиб олдингиз. Бу жуда муҳим. Бизларни ҳар доим кўрқув ва хасислик каби ҳис туйғуларимиз таъқиб этади агар биз кўрқув ва хасисликни жиловлаб олмасак бутун қалбимизни ўраб олади.

Хасисликни жиловлаб фикр юритиш жуда муҳим. Кўпчилик кўрқув ва хасисликка берилиб ката пул кетидан қувиб қаёққа кетаётганларини билишмайди. Бу эса аравани судраб кетаётган эшак бурни олдига сабзини боғлаб қўйиб уни манзил томон ҳаракатланишга мажбур қилишдаги вазиятга ўхшайди. Эшак арава эгаси ўз манзили томон ҳаракатланмоқда. Лекин эшак-чи ваҳолангки эшак учун эртага яна бита сабзи тайёрлаб қўйилган. Иш ҳақини оширмоқчи бўлганингизда менинг кўз олдимда янги велосипед янги бейсбол қўлқоплари конфетлар ўйинчоқлар кўрингани худи эшакка сабзди кўринганига ўхшайди демоқчимисиз деб сўрадим мен.

Ҳа деб жавоб берди бой ота ката бўлишинг билан ўйинчоқларинг қимматлаша боради. Янги машина қайиқ ката уй ва ҳоказо. Истакларинг сени қамраб олади ва сени улкан қояга урилишингга олиб келади. Манна бу қопқон.

Жоҳиллик нодонлик кўрқув ва истакни кучайтиради. Нодон ва жоҳил бойлар кўп бойишса шунча кўп кўрқувга берилади. Бой ота тушунтиришда давом этарди. Инсон ҳаёти жоҳиллик нодонлик билан илм маърифат зиёлилик билан ўртасидаги курашдан иборат. Инсон ўқиш ўрганишдан тўхтади дегунча нодонлик жоҳиллик турига тушади.

Эшитинг ўқиш жуда муҳим. Мактаб коллежда билимингизни оширасиз. Касб-ҳунар эгаси бўласиз жамиятга фойдали аъзо бўласиз. Ҳар бир жамият ўқитувчилар шифокорлар инженерлар пазандалар тадбиркорлар ўт ўчирувчилар аскарлар ва бошқа касб эгаларига эҳтиёж сезади. Уларни маҳсус муассасалар тайёрлайди ва улар ёрдамида жамиятимиз ривожланиб боради. Афсуски кўпчилик учун ўқиш-ўрганиш мактаб билан чегараланади. Ваҳолангки ўқиш-ўрганиш бир умр давом этиши зарур. Барчамиз чуқур сукунатда эдик. Бойотам кулимсираб ўтирарди. Мен унинг айтганларини ҳаммасигаям тушуниб етолмадим. Лекин улуғ ўқитувчилар каби унинг ўғитлари йиллар ўтса ҳам мени ўқитиш ва ўргатишда давом этади.

Бугун мен қаттиққўл бўлдим деди бой ота. Бунга сабаб бор. Бугунги гапларимни бир умрга эслаб қолишингизни истардим. ҳеч қачон буни эсдан чиқарманг. Миссис Мартин ҳаёти сабзи бойланган эшак мисоли кўз олдингиздан кетмасин чунки кўрқув ва ҳою-ҳавас фикрлашингизни назорат қила бошласа сиз албатта ҳаётнинг энг ката қопқонига тушасиз.

Қўрқувда яшаб орзуингизга етолмай ҳаёт кечириш қанчалик азоб. Пулга ишлаш худи пул сизни бахтиёр қиладиган нарсаларни беради деб ўйлаш азоб. Шунинг учун пул сизни ҳаётингизни бошқаришига йўл қўйманг.

Жоҳиллик нодонликни хаёлида қўрқув ва хасислик билан боғлиқ жойи борми сўрадим мен.

Пулга жоҳиллик билан муносабатда бўлиш хасислик ва қўрқувни елтириб чиқаради. Келинг бунга мисол келтирай кўп пулга эга бўлмоқчи бўлган шифокор хизматлари учун тўланадиган ҳақни оширади демак соғлиғимизни яхшилаш учун қайғуриш бизга қимматга тушади натижада пули кам одамларнинг соғлиқлари ёмонлашади. Шифокорлардан кўриб адвокатлар ҳам ўз хизматлари учун тўланадиган ҳақни оширишади. Ўқитувчилар ҳам юқорироқ иш ҳақи олишни талаб қилишади ва ҳоказо.

Натижада солиқлар орта боради турли тўловлар ортиб боради бойлар билан камбағаллар орасидаги фарқ шунчалик ката бўладики бу ўз ўрнида иқтисодий бухронга олиб келиши ва яна буюк цивилизация йўқ бўлиб кетиши мумкин. Агар тарихга бир назар ташласангиз ҳамма буюк цивилизациялар ихудди шу зайлда ер юзидан йўқ бўлган. Америка худи шу йўналишда ҳаракат қилмоқда тарих қайтарилишини исботламоқчи бўлгандай. Биз тарих дарсларидан ҳеч қандай сабоқ олмаймиз. Нархлар ошиши назарда тутилмайдими сўрадим мен.

Нархлар пастга тушиши керак аслида. Нархларнинг ошишига сабаб жоҳиллик ва нодонлик келтириб чиқарган қўрқув хасисликдир. Агар мактабларда пул муомаласини яхшироқ ўқитишганда эди жоҳил ва нодонлар камайиб нархлар арзонлашарди кўпчиликнинг пули кўпаяди. Бизда бизнес мактаблар йўқми ўзингиз мени шундай мактабда ўқишимни маслаҳат бермадингизми сўради Майк.

Тўғри деди бой ота. Лекин уларнинг барчаси ловия санайдиган машинага ўхшайдилар. Улар бизнес билан шуғулланишлари мумкинми? Бунақа мутахассислар кўпинча рақамларга қарашади. Ишчилар ишдан бўшатишади. Бизнесни ўлдиришади. Мен шундайларни ишлатиб кўрганман. Улар асосан таннархни қисқартириш ва нархни оширишдан бошқа ёққа ўтишмайди ва ҳар-хил муаммолар келтириб чиқаришади. Ҳисоблаш муҳим лекин бу кам яна қайтараман ҳис туйғуларингизни жиловлаб фикрлашни ўрганинг. Ҳис туйғуларга берилиб эмас. Мен сизларни иш ҳақингизни оширмоқчи бўлиб васвасага солиб синаганимда сизлар ҳис-туйғуларингизни ҳою-ҳавас истак хасислик жиловлаб текинга ишлашга қарор қилганингизда сизлар ўйлашни ўргандингизлар. Бу биринчи ва муҳим қадам деди бой ота. Нима учун биринчи қадам муҳим сўрадим мен. Манна шуни сизлар билиб олишларингиз зарур. Агар менда ўқишни хоҳласаларингиз машаққатли йўлдан олиб бораман. Бу йўлдан

юришни кўпчилик хоҳламайди чунки кўрқади. Мени кетимдан юрсангиз пулга ишлашдан воз кечиб пулни ўзингизга ишлашга мажбур қилишни ўрганасиз.

Сизнинг кетингиздан юрсак нимани ютамиз сўрадим мен. Тулки куёни тиканзор устига улоқтирганида куён нимани ҳис қилган бўлса шуни ютасизлар қора мойга ботган кўйлақдан халос бўласизлар. Машаққатли йўл шуми сўрадим мен. Ҳа деди бой отам. Машаққатли йўл ёки тиканзор бу хасислик ва кўрқув. Тиканзор ва машаққатли йўлдан ўтиб кўрқув ва хасислик билан курашиб тўғри фикрлашга ўрганамиз ҳамда тўғри фикрни нотўғридан ажарата олишни ҳам ўрганамиз.

Фикрни ажратиш дейсизми сўрадим мен. Ҳа ҳаяжонга берилмасдан фикрлаш зарур. Эрталаб туриб бир пиёла чой ичиб шошиб ишга бориш яъни одатий рефлексни унутиб. Ишим муаммоларимни ҳал қиладиган энг тўғри ечимми деб савол беринг. Тўғри фикрни нотўғрисидан ажратабилинг самара берадиган фикрни танланг. Шундай қилиб бунга эришиш мумкин сўрадим мен. Бунга сизларни мен ўқитаман. Эсингларда бўлсин ишлаш доимий муаммонинг қисқа вақтли ечими. Одамлар ўзларига савол беришлаври керак. Бошқача йўл йўқмикан деб.

Ҳис-ҳаяжонга берилиб фикрлаш билан каллани ишлатиб фикрлаш ўртасидаги фарқни ажаратиб бераоласизми сўради Майк албатта мен бундай фарқни ҳар доим эшитаман деди бой ота. Масалан ҳамма ишлаши керак ёки ҳамма бойлар ўғри ёки мен юқори лавозимга кўтарилаяпман. Мен бунга сазоворман ёки менга бу иш ёқади чунки ишончли . шунинг ўрнига :

Балки бу ерда мен ниманидир йўқотаётгандирман деган саволни бериб ҳис-ҳаяжонни бузадиган фикр айтса ҳамма нарсани яхшилаб ўйлашга вақт етарли бўларди. Одамлар қачон ҳис-ҳаяжон таъсирида фикрламоқда-ю қачон калласини ишлатиб фикрлаётганини ажрата билиш лозим. Бу дарс ҳаётим давомида мени ўқитди. Биз дўкон томон қайтаётганимизда бой отам тушунтиришда адвом этди. Бойлар пул қилмоқда эди улар пулга ишламас эди сизлар Майк билан тиш пастаси тубикларини эритиб ундан никелни ажаратиб олаётганимизда бойлар фикрлашига яқин эдингиз. Фақат бу ноқонуний эди. Бунақа йўл ҳукуматга банкка мумкин болаларга эмас.

Пул қилиш йўли қонуний ёки ноқонуний бўлиши мумкин.

Бой одамлар пулни сароб эканлигини билишади. Фақат кўрқув ва хасислик таъсирида сароб бўлиб кўринган пул воқеликка айланади. Чунки бунга миллиардлаб одамлар ишонади. Ҳар бир Америка доллари пул қоғози-кумуш сертификати бўлиб Америка тилла стандартига эга. Агар Америка тилла стандартдан чекиниб кумуш сертификати бўлмаса

барча номаъқулчиликлар юзага чиқади. Камбағаллар ўртача класс ҳаётлари бирбод бўлаётганда компания ёки ҳукумат уларга ёрдам беради қўллаб қувватлайди деб ўйлашади.

Биз бой одам гапларини барчасини ҳозирча тушунавермасак ҳам йиллар ўтиб барчаси аён бўлаётган эди.

БОШҚАЛАР КЎРМАГАН НАРСАНИ КЎРИШ

Бой одам кетаётиб деди ишингизни давом эттиринг болалар пул чеки кераклигини қанчалик тез эрдан чиқарсангиз ката бўлганингизда ҳаётингиз шунча яхши бўлади. Мияннгиздан фойдаланинг бепул ишланг ва ақлингиз яқинда сизга кўп пул ишлаш йўлини кўрсатади. Сизлар бошқалар кўрмаган насани кўриш қобилиятига эга бўласиз. Кўпчилик бурни тагида турган имкониятларни кўрмайди, чунки улар пул ва бежавотирликни қидирадилар. Сиз бир имкониятни олганингиздан сўнг умрингизнинг охиригача бошқа имкониятларни ҳам кўриб турасиз. Бунга эришганингизда мен сизларни яна бошқа нарсаларга ўргатаман.

Майк билан мен ўзимизнинг буюмларимизни дўкондан олиб миссис Мартин билан хайрлашдик сўнгра олдинги жойимизга бориб узоқ вақт суҳбатлашиб фикрлашиб ўтирдик. Кейинги 2-3 ҳафта худди шундай суҳбат ва фикрлашиш билан ўтди бепул ишлашда давом этдик. Кейинги шанба охирида мен мисси Мартин билан хайрлашиб дўкон витринасидаги комикс китобчаларини кўриб томоша қила бошладим. Пулим йўқлиги учун сотиб ололмаганимдан афсусландим.

Уч ойдан сўнг кутубхонада уруш-жанжал бўлди. Бир неча қшпол қшрс болалар кутубхонага кириб олиб жанжал кўтаришди. Майк отасининг маслаҳати бўйича кутубхонамизни ёпишга тўғри келди. Бизнесимиз ёпилди дўконда ишлашни тўхтатдик. Бой отам мамнун эди, чунки бизларни ўқитиш учун турли боялар кўп эди. У бахтиёр эди. Биз унинг биринчи дарсини яхши ўзлаштирган эдик. Биз пулни ўзимизга ишлашга мажбур қилишни ўргандик. Иш ҳақи олмай дўконда ишлаб ўз таасуротларимизни ишга солиб пул ишлаш йўлини топдик.

Биз ўз бизнесимизни бошлаб кутубхона очиб ўз маблағимизни ўзимиз назорат қилаолдик. Энг яхшиси ўзимиз кутубхонада бўлмасак ҳам бизга пул келтиради. Бизнинг пулимиз бизга ишларди.

III БОБ. ИККИНЧИ ДАРС.

Нима учун молия билимдонлигига ўқиш зарур.

1990 йили менинг энг яхши дўстим Майк отаси тузган империя бошқарувини ўз қўлига олди ва унинг ишлари яна ҳам ривожланиб кетди.

Биз у билан йилига бир ёки икки марта учрашамиз. Майк ва унинг хотини биз ўйлагандан ҳам бой. Бой отанинг империяси ишончли қўлларда Майк бўлса ҳозирдан ўғлини иш бошқаришга ўргатиб бормоқда отаси каби Майк ҳам ўз ўрнини ўғлига топшириши аниқ.

1994 йили 48 ёшимда мен барча ишлардан четлашдим. Менинг аёлим ким 37 ёшда. Ишлардан четлашганим бекорчилик дегани эмас. Бизларда улкан ўзгаришлар рўй берди, ишлаймизми ёки ишламаймизми бизнинг бойлигимиз автоматик тарзда ортиб борарди. Инфляция бизга таъсир кўрсатмасди. Бу эркинлик эди. Актив пулимиз шунчалик кўп эдики биз аралашмасак ҳам ўсиб борарди. Бу жараёни дарахт ўтқозишга ўхшатиш мумкин. Сиз унга йиллар давомида сув қуйиб турасиз, бир кун келиб сув қуйиш ҳожати қолмайди. Дарахт илдизлари чуқурлашиб энди у яхши ҳосил ва соя берабошлади энди сиз унинг соясида дам олиб ҳосилидан бемалол фойдаланишингиз мумкин. Майк империяни бошқаришни танлади. Мен эса ишлардан ҳоли бўлишни танладим. Одамлар билан мулоқотда бўлганимда мендан сўрашарди нима қилишни маслаҳат берасиз? Қандай бошлаш керак. Қайси китобни тавсия қиласиз? Фарзандларимизни қандай ва нимага ўқитишимиз керак. Ютуққа эришиш сири кимда? Миллионларингизни менга бир мақолани беришади шу мақола билан танишиб чиқдим ва ўз мулоҳазаларим билан ўртоқлашмоқчиман.

ЭНГ БОЙ ИШБИЛАРМОНЛАР

1923 йили бизларнинг энг улуг ва бой ишбилармонларимиз Чикагонинг Едгиуотер Бич меҳмонхонасида учрашув ўтказмоқда эди. Учрашувга келганлар ичида Чарлз Шааб энг ката пўлат қуёвчи компания бошлиғи Самуэл Инсел дунёда энг ката маиший хизмат кўрсатиш компания президенти Говард Хопсан бензин ишлаб чиқарувчи энг ката компания бошлиғи Айвер Крюгер гугурт ишлаб чиқариш компания президенти Леон Фрезер халқаро ҳисоб банки президенти Ричард Уитни Нию Йорк фонд биржаси президенти Артур коти ва Джес Ливермор икки энг ката биржа савдогарлари Алберт Фол президент хардинг администратсияси ходими.

25 йил ўтгандан сўнг 9 та юқорида санаб ўтилган инсонлар ўз умрлари охирини қуйидагича тугатдилар. Шваб охириги беш йил умрини қарзга олган пулига яшаб тиламчи бўлиб ўлди. Инсел чет элда инқирозга учради. Крюгер ва Кота ҳам инқирозга учраган ҳолда ўлдилар. Хопсон ақлдан озди. Фрейзер ва Янвермор ўз жонларига қасд қилдилар. Нима учун бундай бўлганини ҳеч ким изоҳлаб бермаган бўлса керак.

Агар сиз учрашув йили 1923 йиллигича эътибор берсангиз. 1929 йилда рўй берган Улкан Депрессия олдидан бўлиб ўтган эди. Улкан депрессия улар нинг барчалари ҳаётига ката таъсир қилди. Мен буни нима учун эсдадим. Бугун биз ўша даврга нисбатан каттароқ чуқурроқ ўзгаришлар бўлиши мумкин бўлган даврда яшамоқдамиз.

Бизнинг даврда келаси 25 йил ичида ҳам шов-шув иқтисодий инқироз натижасида кўпчилик хонавайрон бўлиши банкрот бўлиши Улуф Депрессия давридаги ҳодисаларга учраши мумкинлиги мени хавотирга солмоқда. Кўп одамлар пул муаммосига зўр бериб энг асосий бойлигимиз бўлган билим олишдан узоқлашмоқда. Агар одамлар ўзларини ўзгартириб ён атрофда нима бўлаётганини кузатган ҳолда ўқиб ўрганиб борса бой бўлаверади агар пул улар муаммосини ҳал қилади деб ўйласалар уларни жиддий синовлар кутади.

Молиявий билимсиз пул тезда йўқ бўладиган пул. Кўпчилик одамлар уларнинг ҳаёти ишлаб топилган пул миқдорида боғлиқ эмаслигини тушунмай ўтдилар. Лотерея ўйинчиларининг тарихи ҳаммага маълум камбағал бўлатуриб лоторейадан миллионлаб ютиб бойиб кетишган ва кўп ўтмай эски тешик тоғорага қайтишган. Ҳаммага таниш спиртчилар 24 ёшларида миллионлаб пул ишлаб 34 ёшларида кўприк тагида юмалаб ётардилар. Шу китобимни ёзаётганимда менга бир газетадаги мақолани кўрсатишди. Унда кечагина миллионлаб пули бўлган ёш баскетболчи тарихи ёзилган унинг йўллари кўкка совурган бухгалтерии адвокати дўстлари ва бошқаларни қарғаб арзимаган пулга машина ювиш биланмаўбул. Унинг ёши 29 да уни бу ишдан ҳам ҳайдаган чунки машина ювиш вақтида чемпионлик медалини ечишдан бош тортган. Олдинги ютуқларидан фақат чемпионлик медали қолган агар буни ҳам ечиб олишса мен ўламан дейди спортчи. 1997 йилга келиб янги миллионерлар сони анча кўпайди. Худди 1920 йиллар каби. Бунга хурсанд бўлиши билан биргаликда биламанки иш фақат йиғилган пул миқдорида эмас. Қандай қилиб тез бойиш мумкин. Нимадан бошлаш керак деб сўраётганлар жавобимдан ҳафсалалари пир бўлади чунки менга бой отам нимани ўргатган бўлса шуни айтардим. Агар бой бўлишни хоҳласангиз молиявий билимингизни оширинг.

Агар сиз Эмпайр Стейт билдинг каби 102 қаватли осмонўпар иморат қурмоқчи бўлсангиз жуда бақувват фундамент тиклашдан бошлашингиз керак. Агар шаҳарнинг бир чеккасида кичкинагина уй қурмоқчи бўлсангиз 15 см.ли бетон асос тикласангиз етарли. Аграр даврларда ташкил қилинган мактабда ўқитиш тарзи қолоқ мактабни тамомлаган болаларни молиявий билими йўқ лекин Америкача орзуларидан воз кечмаган ҳолда молиявий муаммоларни ечиш йўли тез-тез бойиб кетиш йўлини топиш деган хулосага келдилар. Улар осмонўпар иморат қуриб оладилар.

Тез орада Эмпайр Стейт Билдинг ўрнига бир томонга қийшайиб қулаб тушай деб турган иморат эканлиги маълум бўлади. Чунки асоси пухта эмас. Мен ва Майкнинг тўғри йўл танлаганимизнинг асосий сабаби шуки ёшлигимизда бақувват молиявий асос солишни бой отамиз ўргатиб кетди. Бугунги кунда молиявий ҳисоб-китоб қилиш ҳаммаг ёқавермайди. Бу масалада тартибсизликлар кўп. Лекин сиз узоқ вақт бой бўлишни истасангиз бу масалага жуда жиддий муносабатда бўлиш зарур. Айниқса фарзандларингизни молиявий билимдон қилиб тайёрланг ўқитинг. Ўқитиш жараёнини иложи борица осон йўлидан боринг турли сурат расм диаграмма схемалардан фойдаланинг.

Бой отам мен билан Майкни ўқитишда оддий чизилган расмлар суҳбат қуриш рақамлар келтириш ва бошқа усуллардан фойдаланиб бизга мустаҳкам молиявий билим берди. Ҳозир Майк миллиардли империяни бошқариш керак менинг ишларим унчалик мураккаб эмас, лекин бизнинг асосимиз бир хил.

Биринчи қоида. Актиқ билан пассив орасидаги фарқни билишингиз зарур ва актив сотиб олинг. Бу жуда оддий кўринса ҳам бой бўлишингиз учун етарли. Актив ва пассив орасидаги фарқни билмаганлар доимо молиявий муаммоларга дуч келади. Бойлар актив сотиб олишади. Камбағаллар ва ўрта класс актив деб ҳисоблаб пассив сотиб олишади.

Бой ота буни Майк ва менга тушунтираётганида у ҳазил қилмоқда деб ўйлардик. Биз уни эшитор эканмиз тезроқ бойиб кетиш сирларини айтишини кутардик. Жавоб эса ўта оддий эди.

Актив деганда нимани тушуниш керак сўради Майк. Ҳозирча бу сени кўп қийнамасин бу ғояни мияннга жойлаштириб ол. Агар сиз шу оддий нарсани билиб олсангиз ҳаётингизда режа бўлади ва молиявий енгиллик пайдо бўлади. Бу оддий бўлгани учун ғоя мағизи четда қолади.

Сиз айтмоқчисизки биз актив нималигини билиб уни сотиб олсак бўлди бой бўламиз демоқчимисиз сўрадим мен.

Худи шундай жавоб берди бой ота.

Агар бу шундай оддий бўлса нима учун барча бой эмас сўрадим мен. Бой отам кулиб чунки ҳамма ҳам актив ва пассив ўртасидаги фарқни билавермайди деди.

Эсимда ўшанда мен сўрагандим агар бу шунчалик оддий ва аҳамиятли бўлса нима учун катталар буни аниқлаб олмайдилар.

Бизнинг бой отамизга актив нима пассив нима эканлигини тушунтириш учун бир неча минут етарли бўлди. Ката бўлганим учун буни катталарга тушунтириш менга қийин. Чунки катталар ақлли. Кўпинча ғоянинг оддийлиги катталарга етиб бориши қийин кечади. Чунки улар савияси ҳар-хил турли хил ўқишган. Уларни турли хил мутахассислар банкирлар бухгалтер-экспертлар кўчмас мулк сотувчи агентлар молияни

режалаштириш мутахассислари ва бошқалар ўқитишган яна қийинлиги шундаки катталарни ўз доноликларини унутиб болалардай бўлиб қолишни кўз олдига келтиришлари қийин кечади бу уларнинг иззат нафсига тегади. Бой ота шу принципга ишонарди. Майк билан менга шундай оддий усулда тушунтиргани учун бизда бақувват молиявий асос бор эди. Нима учун актив ва пассив тушунчаларида хилма-хиллик мавжуд. Қандай қилиб одамлар актив ўрнига пассив сотиб олишган. Оддий сўзлар актив ва пассив тушунчаларини ифодалаб беролмайди. Ҳатто луғатда ҳам бу тушунчаларни ифодаси аниқ эмас. Бой ота шундай дерди актив сўз билан ифодаланмайди у рақамлар билан ифодланади. Агар сиз рақамларни ўқий олмасангиз актив-нима деган саволга жавоб беролмайсиз. Молиявий ҳисоблар оддий рақамлар эмас бу рақамлар сизга нима демоқчилигини ўқиш билиш шарт. Рақамлар худи сўзлардек ҳатто сўзлар эмас балки ҳикоядек.

Кўп одамлар ўқийдилар. Лекин ўқиганларини ҳаммасини тушунавермайдилар. Бизлар ўқиганимизни ҳар-хил қабул қиламиз. Масалан мен видеоманитофон сотиб олдим. Унда видеоманитофонни қандай ишлатиш қандай программалаштириш ҳақида кўрсатма бор эди. Мен телевизордан видеоманитофонга яхши кўрган кўрсатувни ёзиб олмоқчи эдим. Кўрсатмани қанча ўқимай видеоманитофонни программалаштиришни тушунолмадим. Ўқий олардим лекин тушунмасдим. Демак ўқиш бошқа уқиш бошқа деганлари шу бўлса керак.

Молияда ҳам худи шундай ўқиш мумкин лекин уқиш қийин. Агар бой бўлишни истасанг рақамларни ўқиш ва тушунишинг керак бой отамнинг бу гапини минглаб марта эшитганман ва яна бойлар актив сотиб олишади камбағаллар пассив дегани ҳали ҳамон қулоғимда. Энди актив ва пассив фарқи ҳақида гап кетади. Кўп бухгалтер-экспертлар молия мутахассислари менинг ифодаларимни қабул қилмас. Лекин бу оддий чизмалар икки болақайнинг молиявий кеклажаги бўлиб хизмат қилди. Бой ота бизни ўқитаётиб оддий чизма схемалардан фойдаланади сўзсиз рақамсиз.

Актив пул оқими намунаси

Фойда

Ҳаражат

Актив Пассив

Юқоридаги чизма фойда ҳақида маълумот беради. Яъни кирим ва чиқимни кўрсатади. Гап пулнинг ҳаракати ҳақида кетаяпти. Пастдаги чизмада баланс диаграммаси берилган бўлиб актив ва пассив бир-бирига

солиштирилади. Кўп янги иш бошлаганлар фойда ва баланс орасидаги боғлиқликни билмайдилар. Фойда ва баланс бир-бирига боғлиқ нарса. Молиявий курашнинг асосий сабаби актив ва пассив орасидаги фарқни билмасликдир. Пассив пул оқими намунаси.

Фойда_(кирим)

Ҳаражат_(чиқим)

Актив Пассив

Бой ота Майк ва менга актив пулни сени чўнтагингга қўяди дерди сода ва тушунарли. Пассив пулни сени чўнтагингдан олади. Манна шуни ўзингиз яхшилаб тушуниб олинг.

Рақам ва сўзлар маъносини яхши тушунмаслик молиявий курашлар сабабчисидир. Агар одамларда молиявий муаммолар бўлса демак улар рақамларни ўқий олмасдилар. Бойлар шунинг учун балки улар актив ва пассив фарқини яхши ўзлаштириб олганлар. Агар бой бўлишни ва уни орттиришни истасангиз молиявий билимни ошириб рақам ва сўзлар маъносини тушунинг. Диаграммалардаги стрелкалар пул оқими йўналишини кўрсатади. Молиявий ҳисоботда рақамларни ўқиш натижани кўриш учун воситадир. Масалан камбағал одамнинг пул оқими намунаси қуйидагича.

Шу ерда чизма бор

Барча берилган чизмалар соддалаштирилган чизмада камбағал ўртаҳол ва бойларнинг пул оқими кўрсатилган бўлиб уларнинг ҳар бири ўз пулларини қандай ҳаражат қилишлари ва қандай қўлга киритишлари кўрсатилган. Бу бобни Американинг 20 йиллар энг бой одамлар ҳақида баёноот билан бошлаганим сабаби шундаки мен одамларнинг нотўғри фикрлашларини яққол кўрсатмоқчи эдим. Нотўғри фикрлаш шуки пул ҳамма муаммоларни ҳал қилади деб ўйлаш. Буни сиз юқорида санаб ўтилган бойваччалар ҳаёти қандай фожиали тугаганидан яққол кўриб турибсиз.

Мен қандай қилиб тезроқ бойиш мумкин нимадан бошлаш керак. Менинг қарзим кўп кўп пул ишлашим учун нима қилишим керак деган саволларни эшитганимда хавотирга тушаман. Кўп пул ҳамма муаммони ҳал қилмайди балки муаммолар катализатори бўлиб хизмат қилиши мумкин. Пул бизнинг камчиликларимизни ойдинлаштиради жоҳил ва нодонлигимизни яққол кўрсатади. Бунга мисол кўп бирданига бойиб кетганлар лотореядан ката ютуқ ютиб олганлар ота-онаси ёки бошқа қариндош-уруғи дунёдан ўтиб кетганда васият қилиб қолдирган бойликларга эга бўлганларнинг кўпчилиги тез орада эски тешик тоғорага эга бўлиши ёки ундан ҳам пастроқ йиқилишини кўп кузатганмиз. Аҳмоқ ва унинг пули ҳам аҳмоқ мақоли тасдиқланади.

Мен қайта ва қайта такрорлайман. Биз мактаб литсей коллежларда ўқиб билимимизни оширамиз. Ҳунар ўрганамиз. Билимсиз яшаш мумкин эмас. 60 йилларда мен ўрта мактабда ўқиётган вақтларда кимдир яхши ўқиса уни албатта шифокор касбини танлайди дейишарди. чунки ўша даврда энг юқори даромадли иш ҳисобланарди. Бугун эса шифокорлар турли муаммоларга дуч келмоқдалар. Суғурта компаниялари бизнес устидан назоратни ўз қўлига олиб соғлиқни сақлашни бошқармоқдалар. Ҳукумат бу ишга аралашмоқда. Соғлиқни сақлаш қонун қоидаларини қўпол равишда бузиш ҳоллари тез-тез учраб турибди ва ҳоказо.

Бугун болалар баскетбол футбол голф юлдузлари Тайгер Вудз каби ёки компьютер дахоси киноюлдуз рок юлдуз бўлишни борган сари қийинлашиб бормоқда. Профессинал ютуқ ўқиш савияси билан боғлиқ эмаслигини болалар яхши билишади.

Ўқувчилар керакли молиявий билим олмасдан мактабни тарк этмоқдалр шунинг учун миллионлаб одамлар бошланишида қандайдир ютуққа эга бўлса ҳам эртами кеч молиявий курашлар исканжасига тушиб қолмоқдалар. Болалар қандай пул топишнигина эмас, балки пулни қандай ҳаражат қилиш ҳақида ҳам тушунчага эга эмас. Пулни тежаб сарфлаш кимдир сизни аладаб кетишига йўл қўймаслик оз-оз лекин ҳар доим ақл билан сарфлаш нима қилсам пул менга ишлайди деган саволни бериб пул ҳаражат қилишни ўрганиш жуда зарур. Кўп одамлар пул муаммосига дуч келиш сабабини билишмайди чунки пул оқими ҳақида хабарлари йўқ. Инсон юқори маълумотли ўз касбининг устаси бўлатуриб молиявий билимсиз бўлиши мумкин. Бундай одамлар ишлашни яхши ўрганганлар лекин пулни ўзларига ишлатишни ўрганмаганлар. Молиявий орзу кетидан қувиш натижаси ҳақида ҳикоя.

Меҳнаткаш инсонларнинг тарихи маълум бир қолипга тушади. Яқинда турмуш қурган бахтли юқори билимли ёш жуфтлик ижарага олинган торроқ хонага кўчиб ўтишади. Фарзанд кўриш уй шароитларини яхшилаш ёки янги уй сотиб олиш учун пул тежашлари табиий. Улар яхши ишлаб даромадларини икки бароабар орттиришади. Даромадлари ошиши билан биргаликда уларни ҳаражатлари ҳам орта боради.

Чизма

Энг ката ҳаражат бу солиқлар. Кўпчилик ойликдан ушлаб қолинадиган солиқ энг ката деб ўйлайди. Аслида гап сотсиал таъминотга тўланадиган солиқ америкаликлар учун энг каттаси. Айниқса бу солиқ соғлиқни сақлаш солиғи билан аралаш бўлса 15 % етади. Бу пулни корхона ишчига тўламайди устига устак ишчи бу пул ҳисобидан солиқ тўлайди бу пулни ишчи ҳеч қасон ола олмайди. Чунки ойликдан ушлаб қолинади ва тўғридан тўғри сотсиал таъминот муассасаларига ўтказилади.

Пассив анна шундай юқорига кўтарилади.

Чизма

Буни яхшироқ тушуниш учун ёш жуфтлик ҳаётига қайтамиз. Улар уй сотиб олишга қарор қилинади.

Чунки пуллари кўпайди. Ундан кейин янги мебел янги машина уйни жиҳозлаш буюмлари ва ҳоказо. Бир куни кўзларини очиб қарашса пассив графасида турли қарзлар пайдо бўлади кредит карточкалари гаровга қўйилган буюм.

Энди улар каламушлар пойгаси қопқонига тушдилар. Болалар туғилади. Улар янада кўпроқ ишлашади. Бу жараён такрорланаверади. Пул кўпайди солиқлар ошди. Почта орқали кредит карточкаси келди. Ёшлар ундан фойдаланишади. Сўнгра узоқ муддатга ссуда берадиган компания телефон қилиб ссуда олишни таклиф қилади, бунинг учун кредит карточкани топшириб ундаги қарзлар кўп бўлгани учун ссуда ҳисобига қарзни ёпилади ва 30 йил давомида аста-секин маълум фоиз тўлаб борилади. Бу ёш жуфтликка анча енгиллик туғдиради. Қўшни қўнғироқ қилиб гражданилар уруши қатнашчилари (1861-1865) хотирасига бағишланган ярмаркага таклиф қилади. Бу ерда пул тежаб қолиш мумкин. Ёшлар ўзларига ўзлари биз ҳеч нарса сотиб олмаймиз фақат томоша қиламиз дейишади. Бу ёш жуфтликни мен танийман ва улар билан алоқа қилиб тураман. Қачон биз учрашсак. Сиз айтолмайсизми қандай қилиб биз каттароқ пул ишласак бўлади деб сўрашади.

Пулни ўйламасдан ишлатиш одати яна ҳам кўпроқ пул ишлашга ундайди. Уларнинг муаммоси шундаки бор пуллари қандай ишлатаётганликлари тўғрисида ўйламайдилар. Уларнинг муаммоси шундаки молиявий билимсизлар ва актив ҳамда пассив орасидаги фарқни тушунмайдилар.

Кўп пул муаммони ҳал қилмайди. Ақл заковат била ниш тутиш ҳал қилади. Менинг бир дўстим қарзга ботганларга бундай дейди: Агар сиз қарзга ботган бўлсангиз бошқа қарз олманг.

Мен ёшлигимда отам айтиб берарди. Япионлар учта кучга ишонаркан. Қилич кучи бойлик кучи ва кўзгу кучига. Қилич ўзида қурол аслаҳа кучини ифодалайди. Америка қурол аслаҳага триллионлаб долларлар сарфлади ва бутун дунё бўйича ўзининг қуролли кучларини жойлаштирди. Бойлик эса пул кучини ифодалайди. Олтин қонидани эса тутинг. Ким тиллага эга бўлса қонун-қоидаларни ўрнатади деган мақолда ҳақиқат бор. Кўзгу эса ўзини ўзи англаш кучини ифодалайди. Ўзини ўзи англаш кучи япон ривоятларига қараганда қолган кучларга нисбатан қадрлиси ҳисобланади. Камбағал ва ўртаҳоллар кўпинча пул кучига ўзларини назорат қилдириб қўядилар. Пул кучи одамларга қарши ишлайди. Агар улар кўзгу кучидан фойдаланишганда улар ўзларидан сўрар эдилар. Бунда маъно борми? Одамлар ўз ақл заковатларига ишониш ўрнига оламонга қўшилиб кетадилар. Ниманидир ҳамма қилаётган бўлса улар ҳам шундай

қилишни хоҳлайдилар. Буни қилишим шартми деган савол қўйиш ўрнига умумий қоидаларга бўйсуниб осон. Булар қайси ғояни қабул қилади. Инвеститсия қилишими ёки менинг уйим энг ката активим. Улар солиқни биров камайтирилишини танлайдилар чуқурроқ қарзга ботаётганларини англамайдилар. Одамлар нима дейди деган фикр уларни безовта қилади қўрқашади. Бу қўрқув кўпчилик орасида ажаралиб қолиш қўрқуви. Манна шу қўрқув уларга ўз муаммоларини ечишга халақит беради. Манна шунинг учун японлар кўзгу кучига энг кўп ишонганлар. Яни ўз-ўзини англашга шундагина улар ҳақиқатни ажаратиб олишади.

Қўрқув яхшиликка олиб келмайди қайси соҳада бўлмасин спортда ишари муносабатда ишари пул муомаласида барибир, баъзан эса таваккал қилишни ўрганиш зарур.

Майк ва мен 16 ёшга тўлганимизда мактабда муаммолар пайдо бўла бошлади. Биз ёмон болалар эмасдик. Биз кўпчиликдан ажаралиб турардик. Биз мактабдан сўнг ва якшанба кунлари Майкнинг отасига ишлардик. Майкнинг отаси ўз ходимлари брокерлар менежерлар бухгалтер-эксперт адвокат банкир ва бошқа ишчилари билан учрашиб турарди биз эса бирга ўтирар эдик. 13 ёшида мактабни таўлаб кетган Майкнинг отаси энди бошқарарди ўргатарди савол берарди буйруқ берарди.

Ходимларнинг кўпчилиги олий маълумотли эди. Улар бой ота чақирса тезда келардилар жавоб берардилар, агар ишлари ёқмаса қўрқа-писа унинг буйруқларини эшитардилар. Бой ота тўда фикрига эргашмади одамлар нима деркин деган андишага бормади. Ҳар бир нарса ҳодиса бўйича унинг ўз фикри бор эди. Ҳеч қачон кўпчилик шундай қилипти биз ҳам шунақа қиламиз демасди. Кўпчиликдан ажаралиб қолишдан қўрқмасди. Бой ота буни қилолмайман деган сўзни умуман ёқтирмасди.

Майк ва мен унинг ўз ходимлари билан учрашувларида бирга ўтириб мактаб ва коллежда ўқигандан кўпроқ нарсага ўргандик. У айтардики ақлли одам ўзидан ақллироқларни яхши тушунди. Биз ҳам унинг учрашувларида яхши қатнашиб ўзимиздан ақлли одамлардан кўп нарсани тушундик. Шунинг учун ҳам биз мактабдаги тенгдошларимиздан ажаралиб турардик. Баъзибир саволларимиз мактаб ўқитувчиларига ёқмасди. Мактаб қоидаларига қатъий риоя қилишимизни талаб қилишлари ижодий фикрлашни сўндирарди. Энди бой отам мактаб ишберувчиларни эмас ишчиларини тайёрлашга мўлжалланган деган гаплари тўғри эканига иқроп бўлдик. Баъзан биз нима учун мактабда пул ва унинг ишлашини ўрганмаймиз деб деб сўраганимизда эса пул сиз учун ҳозир аҳамиятли эмас яхши ўқисангиз кейин пул ўзи келади деган жавоб эшитардик. Қанчалик пул ҳақида кўп билсак шунчалик ўқитувчиларимиз ва тенгдошларимиздан узоқлашаётганимизни сезардик.

Бир куни менинг камбағал отам бизнинг уй энг кўп пул сарфланган актив деб тушунтира бошлади. Мен унинг фикрига қўшилмадим ва ката уй ката ҳаражатлар талаб қилади шунинг учун пассив дедим. Бир отам уйни актив деса иккинчиси отам пассив дерди.

Чизма

Юқорида кўрсатилган чизмаларда икки отамнинг ката уй ҳақидаги фикри яққол кўринади. Камбағал отамга қуйидаги чизмани кўрсатиб ката уй ката ҳаражатларни тақозо этади. Шунинг учун уй пассивлигини тушунтирдим.

Чизма

Мен ҳозир ҳам актив эмаслигига аминман. Уй сотиб олиш ҳар биримиз учун ката шодлик. Унга ката маблағ сарфланади. Ўз уйингга эга бўлиш ката гап. Агар мен ва аёлимга янгироқ уй сотиб олиш тўғри келганида бу пассив эканлигини тушуниб турардим, чунки янги уй ҳаражатлари чўнтагимиздан кўп пулни тортиб олади ва ўзига яраша муаммолар туғдиради.

1. Янги уй сотиб олаётганлар бирваракай ката пул ҳаражат қиладилар ёки ссуда олиб 30 йил давомида қарзларини тўлаб туришади.

2. уйни гаровга қўйиб ссуда олиш ҳисобига солиқлар фоизи камайса ҳам улар ҳамма кейинги ҳаражатлари учун яна қўшимча солиқ тўлайдилар.

3. мулк солиғи тўланади. Аёлим ота-оналари тўлайдиган мулк солиғи бир ойга 1000 \$ дан ошиб кетганида уйларини ташлаб бошқа кичикроқ уйга кўчиб ўтишга мажбур бўлишган.

4. уйлар ҳар доим ҳам қимматлашмайди. Баъзан уй нархлари кескин арзонлашади. Менинг дўстим бир миллионга олган уйини ҳозир 700 000\$га сотишга рози.

5. Уйга кетган катта ҳаражатларни зое кетган имкониятга тенглаштириш мумкин агар сизнинг асосий маблафингиз уйга сарфланган бўлса сиз яна ҳам кўпроқ меҳнат қилишингизга тўғри келади чунки пулларингиз ҳаражат колонкасидан чиқиб кетади. Агар ёш жуфтлик пулларини активга сарфлаганида уларга пул кела бошларди ва ҳаёти энгиллашарди. Уларнинг активи маълум муддатдан сўнг шунча кўпаярдик фарзандларини фарзандларини коллежда ўқитишлари учун бемалол етарди. Кўпинча уй сотиб олиш ссудага фоиз тўлашдан ташқари яна ҳам каттароқ қарздорликка олиб келади. Иложи борича вақтлироқ портфолиога инвеститсия киритиш ўрнига қимматбаҳо қоғозлар сотиб олиш уй сотиб олсак чўнтагимизга пул тушиши ўрнига пул чўнтақдан чиқади натижада молиявий муаммоларимиз ортиб боради.

1. активлар нархи ўсадиган вақт бекорга кетди

2. Қўшимча капитал йўқолади чунки уйга сарфланадиган ҳаражатлар кўп.

3. Ўқиш ўрганиш маълумот олишдан маҳрум бўлиш. Одамлар ўз хаёлида уйни йиғиб қўйган маблағини нафақасини активга киритишади ва бамайлихотир юраверишади. Ваҳолангки иложи борича вақтлироқ бўш маблағни фойда келтирадиган активга ҳаражат қилиш керак. Баъзилар умуман инвеститсия қилишни билмай ўтиб кетади. Мен уй сотиб олманг демаяпман. Мен актив билан пассив фарқини билинг демоқчиман.

Агар аввал актив сотиб олсангиз чўнтагингизга тушадиган пул келишини таъминлайди ва қарзга ботмасликни таъминлайди. Камбағал отамнинг молиявий аҳволи шундай эдики ҳеч қачон инвеститсия қилолмади чунки ҳаражатлари оладиган ойлиги билан параллел ўсиб борди. Натижада унинг пассиви активга нисбатан кўпайиб борди. Натижада унинг пассиви активга нисбатан кўпайиб борди. Буни чизмалар яққол кўрсатади.

Чизма

Бой отамнинг молиявий аҳволи эса вақтида инвеститсия қилгани учун пассиви камайиб активи кўпайишига олиб келди.

Чизма

Бойлар нима учун янада бойишади деган саволга чизма яққол жавоб бермоқда актив кўплиги пул оқимини таъминлайди.

Чизма

Ўртақоллар ҳам камбағалларга ўхшаб иш тутгани учун молиявий танглик сезади. Уларнинг асосий кирими уларнинг ойлик иш ҳақи иш ҳақи ошса солиқлар ошади натижа шу бўладикки улар каламушлар пойгаси қопқонига тушади.

Чизма

сотиб олинган уйни инвеститсия деб ўйлаш ва ойлик ошгани ката уй сотиб олиш мумкин кўпроқ ҳаражатлар қилиш мумкин деган фалсафа ҳозирги замон жамиятининг асосини ташкил қилади. Мансаб поғонасидан кўтарилаяпман ойлигим ошмоқдадеб ўйлаб ҳаражатларни кўпайтиравериш оилаларни молиявий ноаниқликка ва қарзининг кўпайишига олиб келади. Молиявий билим пастлиги ишсизликни кескин ортиши ўртақоллар юргизаётган фирма ва бизнеслари касодга учраши уларнинг молиявий аҳволи қанчалик ночор эканини кўрсатди. Нафақалар муаммоси пайдо бўла бошлади. Сотсиал таъминот офир аҳволда қолди нафақа оладиганлар сотсиал таъминотга ишнмай қўйдилар. Ўртақоллар саросимага тушиб қолдилар. Яхшиям ўртақоллар кўпчилиги инвеститсия фондларида очиқ сотиладиган фоиз облигатсияларини сотиб олабошладилар. Ўртақолларни инвеститсиялаш фонд биржалари ишига ижобий таъсир кўрсатди. Ҳозирги кунда ўртақоллар талабани қондириш

учун кўплаб очиқ турдаги инвестиция фондлари ташкил қилинмоқда. Бундай инвестиция фондлари ҳаммага маъқул чунки молиянинг бежавотирлигини кафолатлайди.

Бундай фондлардан фоиз қоғозлари сотиб олганлар янада кўпроқ ишлай бошлайди солиқларни тўлашга ссуда ҳаққини кредит карточка қарзини ва бошқа қарзларни тўлаш учун. Уларда инвестиция қилиш тажрибаси бўлмагани учун фонд менеджери тажрибасига ишонишади. Очиқ инвестиция фондлари турли типда бўлади. Ўртаҳоллар ўз маблағларини турли корхоналарга жойлаштиришади ва маблағларини бежавотир жойга жойлаштирганмиз деб ўйлашади бу эса ўз-ўзидан фонд брокерлари ҳамда молияни режалаштириш ходимлари фойдасига ишлайди. Ўртаҳолларнинг бундай аҳволга тушишининг сабаби уларда бошланғич молиявий билим йўқлиги ва молиявий аҳволининг заифлиги. Кирим ва чиқим актив ва пассивлар баланси йўқ. Пассивлари кўп активлари кам бошқача айтганда келадиган пулга нисбатан кетадиган пул кўп. Ўртаҳоллар ҳаёт фаровонлиги даражаси иш берувчига боғлиқ бўлади. Ўртаҳол одамнинг ҳаётида қандайдир имконият туғилгандаям у бу имкониятдан тўла фойдалана олмайди.

Таваккал қилаолмайди ва бежавотир йўлни танлайди чунки солиқ ва қарзларини тўлаши керак. Юқорида айтиб ўтганимдай актив ва пассив орасидаги фарқни билиш жуда муҳим. Энди чўнтагингизга пул туширадиган яъни фойда келтирадиган актив сотиб олишга ҳаракат қилинг. Бу энг яхши йўл шунда актив ўсиб боради пассив сотиб олманг ва ҳаражатларни иложи борича қисқартиринг активга кўпроқ маблағ йўналтириш мумкин бўлади. Тезда актив асоси шунчалик мустаҳкам бўладики каттароқ ишларга 100 % фойда келтирадиган инвестицияларга 5000 \$ инвестиция қилиб бир миллион оладиган ишларга қўл уришингиз мумкин бўлади. Бундай инвестицияларни ўртаҳоллар ўта хавотирли деб тушунадилар. Аслида инвестициялаш таваккал иш эмас. Инвестиция актив пассив ҳақида бежабарлик таваккалга олиб келади. Агар сиз ҳамма қилаётган ишни қилсангиз аҳволингиз қуйидаги чизмада кўрсатилгандек бўлади.

Чизма

Ишчи ва уй эгаси сифатида меҳнат кучингизни қуйидагича йўналтирасиз.

1. Сиз кимгадир ишлайсиз. Кўпчилик шахсий корхоналарда ишлаётганлар ёки аксияларни сотиб олганлар шу корхона эгасини бойитади

2. Сиз ҳукуматга ишлайсиз ҳукумат ўз ҳақини ҳали сиз ойлик олмасингиздан олдин ундиради. Кўп ишласангиз солиқ ҳам кўпаяди. Одамлар январдан то июнгача ҳукуматга ишлайдилар.

3. сиз банк фойдасига ишлайсиз. Солиқлардан сўнг энг ката ҳаражатларингиз бу ссуда бўйича фоиз тўлаш ҳамда кредит карточкалари бўйича қарзларни тўлаш.

Шундай қилиб бошқаларга ишлаш меҳнатингиз самарасини сезиларли қисмини бошқаларга бериш деган гап. Сиз ўз меҳнатингиз самарасини ўзингизга ва оилангизга йўналтиришни ўрганишингиз зарур. Агар сиз ўзингизни бизнесингизни бошламоқчи бўлсангиз қандай асосий йўналишни танлайсиз. Кўпчилик қуйидагича иш тутади ўз касби бўйича зўр бериб меҳнат қилиш ойлик иш ҳақини актив сотиб олиш учун мўлжал қилиш. Агар актив ошиб борса ютуқларимизни қандай ўлчаш мумкин.

Қачон инсон ўзини бойлигини бойликка эга эканини сезади. Актив ва пассив ҳақида ўз тушунчам бўлгани каби бойлик бойлик ҳақида ҳам менинг ўз тушунчам бор. Тўғриси айтсам мен бу тушунчани Бакминстер Фуллер деган одамдан ўргандим. Кимдир уни бетайин қирриқ одам деса кимдир даҳо дейди. 40 йил олдин 1961 йили ўзининг геодезик қуббасига патент олмақчи бўлиб барча архитекторларни газабга келтирган эди. Ўзининг мурожатномасида у бойлик ҳақида ҳам ёзган эди. Аввалига унинг бойлик ҳақида нима деганини ҳеч ким тушунмади лекин бирнеча бор қайталаб ўқигандан кейин унинг нима демоқчилиги тушунарли бўлиб борди. Бойлик бу инсоннинг чўкиб кетмасидан сув юзасида қанча муддат тураолиши ёки аниқ қилиб айтганда агар мен ишлашни бугун тўхтатган бўлсам қанча муддат тирикчилик қилишим мумкин. Фуллернинг бойлик тўғрисидаги ифодаси ҳар бир одамнинг бойлигини ўлчаш учун аниқ ўлчов бирлигини яратади, яъни кимнингдир ёки ўзимнинг молиявий аҳволимнианиқ баҳолаш имконини беради. Ўзимизнинг капиталда пул келтирмайдиган активга ҳам дуч келишимиз мумкин. Сотиб олинган ва қаердадир тахланиб ётган капитал пул келтирмайди. Бойлик эса пулларингиз қанча пул келтираётгани билан ўлчанади. Бойлик бу актив пул оқими билан ҳаражат графасидаги пул оқими ўртасидаги фарқ билан ўлчанади. Масалан менинг активларимдан бир ойда 1000 \$ кириб келади. Бир ошлик ҳаражатларим эса 2000 \$ мен бойманми?

Бакминстер Фуллер ифодаси бўйича тирикчиликгим ўтиши учун мен ўзимни қанча муддатга таъминлаган бўламан. Фуллер ифодаси бўйича агар бир ой муддатни оладиган бўлсак менда ярим ой яъни 15 кунга етадиган пулим бор. Агар менинг активларимдан ойига 2000 \$ кириб келса унда мен бир ойлик ҳаражатларнинг қоплаб турганим учун бойманми? Йўқ ҳали бой эмасман фақат ҳаражатларимни қоплашга қодир бўлган одамман. Агар менинг умумий фойдам ҳаражатларимдан кўп бўлсагина мен бой бўламан. Агар шуни тўғри ҳал қилсам мен ойлигимга қарам бўлиб қолмайман. Агар бугун ишларимни ташласам ҳам ҳаражатларимни активдан келаётган фойда қоплайди ҳатто ортиқча маблағ йиғила боради

унга эса яна актив сотиб олиш имконияти туғилади. Бу эса бойлик томон қўйилган дадил қадам ҳисобланади. Мен жуда ҳам бойиб кетишни ўйлайман. Эсингизда бўлсин :

Бойлар актив сотиб оладилар. Камбағаллар ҳаражатлари ўсиб боради. Ўртаҳоллар актив деб ўйлаб пассив сотиб олади. Шундай қилиб ўз бизнесингизни қандай режалаштирасиз. Бунга жавоб қандай. Макдоналде асосчисига кулоқ солинг!

УЧИНЧИ ДАРС ЎЗ БИЗНЕСИНГИЗ ҲАҚИДА ЎЙЛАНГ!

1974 йилги Рей Крок Макдоналд асосчиси Остин шаҳарчасидаги Техас университетига таклиф қилинган эди. У талабаларга маъруза қилди. Маъруза тугагандан сўнг талабалар Рей Крокни ўзлари кириб юрадиган пивахонага таклиф қилишди. У рози бўлди. Бир-икки шиша пива ичилгандан сўнг Рей Крок талабаларга қараб сўради Мен қандай бизнес билан шуғулланаман.

Ҳамма кулиб юборди. Талабалар. Рей Крок уларни мазах қиляпти деб ўйладилар. Ҳамма жим турди лекин Рей яна сўради нима деб ўйлайсизлар мен қандай бизнес билан шуғулланаман яна ҳамма кулди талабалардан бири Рей буни ким билмайди албатта гамбургер бизнеси билан шуғулланасизда деди. Энди Рей кулиб қўйди. Мен худди шундай дейсиз деб ўйлагандим деди. Бироз сукунатдан сўнг у бундай деди. Ҳурматли аёллар ва жаноблар. Мен гамбургер сотмайман. Менинг бизнесим кўчмас мулк. Рей бизнес режасидаги ўз нуқтаи назарини бир муддат тушунтирди. Бошланишида ҳақиқатда гамбургерлар сотиш мўлжалланган эди. Лекин ҳар бир гамбургер сотадиган ер участкаси Рейни айниқса эътиборини тортди. Ер участкаси ва унинг қаерда жойлашганлиги ката аҳамиятга эгаллигини Рей яхши биларди. Гамбургер сотиб олаётганлар фақат гамбургерга эмас балки у сотилаётган ер участкасига ҳам пул тўлаётган эдилар.

Макдоналдс ҳозирги кунда дунёдаги энг ката кўчмас мулк эгаларидан ҳисобланади. Макдоналдс кўчмас мулки католик черкови эгалик қилаётган кўчмас мулкдан ката. Унинг гамбургер сотадиган нуқталари одамлар энг кўп юрадиган тўпланадиган нуқталарда жойлашган яъни кўчалар бурчаклари кесишадиган жойлари ва шунга ўхшаш энг қимматбаҳо нуқталарда жойлашган. Менинг ўртоғим Кот машина ювиш билан шуғулланади ҳ. лекин асосий бизнеси машина ювишга мўлжалланган ер участкалари. Биз ёшлигимизда Макдоналдс ҳали йўқ эди. Лекин бой отам Рей Крок Техас университети талабаларига берган дарсни бизга бериб улгурганди. Бу бойваччаларнинг учинчи сири. Кейинги сир ўз бизнесингиз ҳақида ўйланг. Одамлар бир умр ўзлари учун эмас кимларгадир ишлагани молиявий курашга олиб келади. Шунинг учун нафақага чиқиш вақтида улар ҳеч нимага эга бўлмайдилар.

Қуйидаги чизма Рей Крок берган маслаҳатни ҳар қандай сўзлардан яққолроқ фойда ва баланснинг оптимал аҳволини ойдинлаштиради.

Чизма

Бизнинг таълим берувчи муассасаларимиз ёшларни касб ҳунар ўргатишга кўпроқ эътибор беради. Улар турли касб (инженер механик ошпаз олим рассом ёзувчи) бўлишади. Уларнинг олган илмлари ишчи кучи бўлишига ва пулга ишлашига мажбур қилади. Аслида эса сизнинг касбингиз билан сизнинг бизнесингиз орасида ката фарқ бор. Кўпинча мен сўрайман. Сизнинг бизнесингиз нима. Улар жавоб беришади мен яна сўрайман сиз банка эгалик қиласизми йўқ мен банкда ишлайман деган жавоб эшитаман.

Бу мисолдан кўринмоқдаки одамлар менинг касбим в менинг бизнесим деган тушунчаларни аралаштиришади. Рей Крок бу тушунчалар орасидаги фарқни тушунарди. Унинг касби сотувчи бир вақтлар у мискер сотган сўнгра гамбургерларга ўтди. Унинг бизнеси эса кўчмас мулк эди. Билим олишдаги муаммо шундаки бизни нимага ўқитишса ўшанга тўқнаш келамиз. Сизни овқат пиширишга ўргатишса шеф повар бўласиз қонунларни ўқитишса юрист бўласиз автомеханикани ўқитишса механик бўласиз камчилигимиз шундаки биз ўз бизнесимиз ҳақида ўйламаймиз демак бошқаларга ишлаб уларни бойитамиз.

Молиявий қарам бўлмаслик учун одам ўз бизнеси ҳақида ўйлаши керак. Аввал айтилганидек биринчи қонун актив ва пассив орасидаги фарқни билиб актив сотиб олиш. Бойлар ўз эътиборини актив кўпайтиришга қаратадилар бошқалар эса ойлик иш ҳаққини кўпайтиришга ҳаракат қилади. Шунинг учун кўпинча ойлигимни оширишим учун кўшимча ишлашим керак ёки кўпроқ ойлик берадиган ишга ўтаман ва ҳоказо.

Баъзи бирлар орасида шундай гоёлар тарқалган. Инсонлар ўз бизнеси бўлиши ҳақида эсидан чиқариб қўяди. Бундай одамлар ўз маблағлари ортиқчасини фақат фойда келтирадиган актив сотиб олишсагина молиявий қарамликдан қутулишади. Камбағал ва ўртаҳоллар мен таваккал қилмайман дейишининг сабаби иуларда молиявий асос йўқлиги шунинг учун улар ўз касблари бўйича ишлашга жон=жаҳди билан ёпишиб оладилар.

1990 йилларда оммавий ишчиларни қисқартириш бошланганида бизнес пасайди миллионлаб одамлар шуни тушуниб етдики улрнинг уларнинг энг ката активлари яъни уй ва машиналарини ҳар ойлик ҳаражати ойлик даромадидан ошиб уларни танг аҳволга солиб қўйди. Молиявий кризис даврида улар актив деб ўйлаган нарсалар ҳеч қандай ёрдам беролмади. Мени ўйлашимча кўпчилик кредит олиш учун тўлдирилган ҳужжатларида гаровга ниманидир қўяди. Банклар кредит

оладиган одамларга нималарни гаровга қўйишга рухсат беришади. Бирда мен ссуда олмоқчи бўлдим молиявий аҳволим кўнги лда г и дек эмасди шунинг учун голф ўйнаш клишкаси китоблар стереоаппаратура телевизор ва бошқа буюмларимни активга қўшдим. Лекин менга ссуда берилмади. Кўчмас мулкка сарфланган капитал кўп хонали уйлар қурилишини инвеститсия қилганим уларга ёқмади. Ссуда берадиган комитет менда ойлик олиб ишлайдиган иш жойим йўқлиги билан қизиқди. Уларнинг стандартига тўғри келмаганим учун менга ссуда беришмади.

Бир хил одамлар менинг шахсий капиталим 1 800 000 \$ ва шунга ўхшаш фикр юритишади. Аслида сиз ўз капиталингизни аниқ қанчалигини билмайсиз чунки солиғини тўлашингиз кераклиги маълум бўлади. Фойда билан боғлиқ мураккабликлар кўпларни молиявий муаммоларга дучор қилади. Фойдани кўпайтириш учун одамлар ўз активларини мулкларини сотишади. Уларнинг мулклари сотиб олган нархларига нисбатан анча арзон сотилади. Агар сотишда фойда олинсча тезда солиқ солинади. Ҳукумат ўз улушини зудлик билан ундиради шундай қилиб қарзларини тўлаш учун мўлжалланган пул миқдори яна камаяди. Шунинг учун шахсий капитал ўз нархига нисбатан кам бўлади.

Ўз бизнесингиз ҳақида ўйланг! Касбингиз бўйича ишлашни давом эттириб актив сотиб ола бошланг. Янги машина сотиб олган жойдан чиқишингиз билан нархинининг 25%ини йўқотади. Бу актив эмас голф клишкаси 400 \$ туради агар бир марта голф ўйнаб уни сотмоқчи бўлсангиз нархи 150 \$ га тушади. Жаноб катталар ҳаражатларингизни иложи борича қисқартиринг пассивни яъни фойда келтирмайдиган ёки зарарига сотиладиган мулк олманг бақувват актив асосини қуришга ўтинг.

Жаноб ота-оналар агар фарзандларингиз ўсиб сиз билан бирга яшаётган бўлса актив билан пассив орасидаги фарқни ўргатинг. Уйдан алоҳида бўлиб ажралгунларича актив асосини қуришни ўрганишсин токи ката бўлиб уйланиб фарзандли бўлиб уй машина сотиб олиб қарзга ботиб яшамасин. Яъни ҳаёт қопқони каламушлар пойгаси қопқонига тушиб қолмасинлар.

Сизларга ва фарзандларингизга қуйидаги активларни сотиб олишни тавсия қиламан.

1. менсиз ишлайдиган бизнес. Менинг мулким лекин мен ишлашим шарт эмас бўлган бизнес агар мен ишлашим зарур бўлса бу бизнес эмас менинг ишим бўлади.

2. Аксиялар

3. Облигатсиялар

4. Очиқ турдаги инвеститсия фондлари

5. Фойда келтирадиган кўчмас мулк.

6. Қарз тилхатлари.

7.Муסיқа қўлэзма патент каби интеллектуал мулкдан келадиған автор гонорари.

8.Ва бошқа юқори фойда келтириб тез сотиладиған ишлар

Ёшлигимда камбағал отам яхши иш қилдиришни тавсия қилған бўлса бой отам актив сотиб олишни тавсия қилған бу менга кўпроқ ёқарди. Агар бу ишни ёқтирмасанг ҳеч нарса қилолмайсан дерди у. мен кўчмас мулк йиғаман чунки ерни иморатларни севаман менга уларни сотиб олиш ёқади ўз кўчмас мулкларимга кеча-ю кундуз тикилиб ўтиришим мумкин. Агар одамлар кўчмас мулкни ёқтирмасалар яхшиси сотиб олишмасин. Мен кичик компаниялар аксияларини яхши кўраман айниқса бошланғичларини.

Қачонлардир мен «Стандарт ойл оф Калифорния 10.с Марин Корпс», Ксерокс корпорейшн каби ката ташкилотларда ишлаганман. Улар тўғрисида менда яхши таасуротлар келган у ерда ўтқазган вақтларим учун афсусда эмасман, лекин ич-ичимдан сезаман ката компаниялар мен учун эмас.

Мен кичик компаниялар активларини сотиб оламан. Кўпчилик кичик компанифлардан қўрқишади чунки уларни иши таваккалга яқин лекин буни олдини олиш мумкин инвеститсияни билиб ўйин қоидаларини аниқ билиш керак. Мен кичик компания аксияларини бир йилдан сўнг сотиб юбораман. Кўчмас мулкни кичикроғидан бошлайман ишлаб чиқаришни йўлга қўяманаста-секин каттароқларига ўтаман. Кўчмас мулкни 7 йилгача сақлаб тураман бу вақт давомида фойдадан олинадиган солиқ тўлаш вақти чўзилиб мулк нархи анчага ошади. Етти йилдан кейин кўчмас мулкни сотаман. Катта компанияларда ишлаган давримда мен бой отам айтганига амал қилиб асосий ишимдан орттирган пулларимга актив сотиб олишга ҳаракат қилдим. Ўз бизнесим ҳақида ўйладим. Мен кичик компаниялар аксияларини кўчмас мулкни савдо-сотиғи билан шуғулландим. Пулни санашни ҳисоблашни ва қандай сарфлашни қанчалик ўрганиб борсам инвеститсия қилишни шунчалик яхши тушуна бошладим ва натижада ўзимнинг клмпаниямни ташкил қилдим.

Мен ҳеч кимни компания тузишга чақирмайман токи одамларни ўзлари бунга тайёр бўлмаса ва буни хоҳламаса. Баъзан компания иши юришмайди. 10 та янги тузилган компаниядан 9 таси беш йил давомида иш юргиза олмайди ва тарқатиб кетади. ОМОН қолган компанияларнинг 10 тасидан 9 таси ҳам кейинги даврда тарқалиб кетади. Ўз компаниянгиз бўлишини зарурати бўлгандагина компания тузишни тавсия қилардим. Акс ҳолда касбингизда ишлаб туриб ўз бизнесингиз ҳақида ўйлаш керак. Ўз бизнесингиз ҳақида ўйланг деганида активни кўпайтириб унинг асосини бақувват қилишни назарда тутаман. Ҳатто бир доллар бўлса ҳам активга қўшилса уни бекорга чиқиб кетишига йўл қўйманг чунки актив тушган ҳар бир доллар сизнинг ишчингизга айланади. Бу пуллар тинимсиз

24 соат ишлайди, ҳатто бирнеча авлод учун ишлаши мумкин. Асосий ишингиздан айрилманг лекин активни мустаҳкамлашда давом этинг.

Фойдангиз кўпайганидан кейингина ҳашаматли уй жиҳозларини сотиб олишингиз мумкин. Бойлар бундай жиҳозларни охирида олишади. Камбағал ва ўртаҳоллар эса уларни биринчи галда сотиб олишга ҳаракат қилишади. Ката уй тилло зеб зийнатлар бриллиантлар ҳашаматли машиналар дала уйлари ва бошқалар. Улар ўзларини худи бойлардек кўрсатмоқчи бўладилар. Аввалдан пуллари кўп бўлган бойлар эса лдин активларни кўпайтириб етарлича фойда келтирганидан кейингина керакли буюм сотиб олишади.

Масалан менинг аёлим кўпхонали уйлардан олган даромадлари ҳисобига Мерседес автомобилени сотиб олди. У зўриқиб ишлагани йўқ. Фақат аввал пулини активга сарфлади. Актив фойда келтирганидан кейингина Мерседес сотиб олди.

Бошқалар эса машина ёки бошқа қимматбаҳо буюмларни кредитга сотиб олиб қарзга ботадилар. Вақтингизни бекорга сарфламасдан пулингизни инвеститсия қилиб ўз бизнесингизни йўлга қўйибгина бойларнинг сири томон қадам қўйишингиз мумкин. Бу сир бойларнинг бошқалардан олдинда юришига йўл очади. Бу сир вақтини бекорга сарфламаганлар учун ўз бизнеси ҳақида ўйлаганлар учун йўлнинг охирида ката мукофотлар тайёрлаб қўяди.

V–БОБ

Тўртинчи дарс. Солиқлар тарихи ва корпоратсиялар кучи.

Мактабда бизларга Робин Гуд Аллоҳ унинг дўстлари ҳақида кўп гапириб беришган. Улар Кевин Костнер каби бойларни талаб камбағалларга улашган. Менинг бой ота Робин Гуд қаллоб дерди.

Робин Гуд аллақачон дунёни тарк этган лекин унинг ҳамфикрлари ҳали ҳам яшамоқда баъзилар шундай дейди. Бойлар кўпроқ солиқ тўлаши керак бу камбағалларга ёрдам бўлади.

Ҳозирги вақтда бойлар солиқни унча кўп тўламайдилар. Юқори маълумотли кўп иш ҳақи оладиган ўртаҳоллар энг кўп солиқ тўлайдилар. Нима бўлаётганини аниқроқ тасаввур қилиш учун солиқлар тарихига бир назар ташлайлик.

Бой отам мен ва Майкга айтиб бергани. Англия ва Америкада авваллари солиқ бўлмаган. Аҳён-аҳёнда вақтинча солиқлар йиғилган бўлиб улар уруш ёки бошқа талофотлар ҳаражатини қоплашга сарфланган. Бу Қирол ёки президент чақириқларига асосан амалга оширилган. 1810-1861 йилларда Наполеонга қарши кураш учун Англияда биринчи солиқ киритилган. Америкада эса 1861-1865 йил Гражданлар уруши ҳаражатларини қоплаш учун солиқлар жорий қилинган.

1874 йилда Англия ўз граждандари иш ҳақидан ушлаб қолинадиган доимий солиқни жорий қилди. 1913 йили Конституцияга 16-ўзгартриш киритиб Америка ҳам ўз граждандари иш ҳақидан ушлаб қоладиган доимий солиқни жорий қилди. Америкаликлар солиқларга қарши курашишган ҳам. Бунга Бастон чойхўрлиги воқеалари мисол бўлаолади.

50 йилча вақт ўтгшнадан сўнг Англия ва Америкада доимий Солиқлар ҳаётга тўла татбиқ этилди. Бу иш Америкада бойларни жазолаш шиори остида ўтди. Шунинг учун ҳам Америкаликлар норозилик билдиришмади ва унга овоз бериб солиқни расмийлаштиришда тўсқинлик қилишмади. Оддий халққа бу солиқ бойларни жазолаш учун жорий қилинади деб тушунтирилди аслида эса бу иш камбағал ва ўртаҳолларни энг кўп жазолади.

Ҳукуматнинг иштаҳаси борган сари ортиб борарди. Бой отам шундай дерди : Сени юқори маълумотли отанг ва мен бошқа-бошқа одамлармиз. У ҳукумат расмий ходими. Мен эса капиталист. Сенинг отанг пул ҳаражат қилиб ишчи ёллаб олади. Қанчалик кўп одам ишга ёлланса шунча кўп пул сарфланди ва у ташкилот каталаша боради. Ҳукуматда шундай ташкилот ёки муассаса қанчалик ката бўлса унинг раҳбарини шунчалик ҳурмат қилишади. Менинг ташкилотимда эса қанча кам одам ёлласам кам пул ҳаражат қилсам инвесторлар мени шунча яхши кўрадилар. Манна шунинг учун мен ҳукумат расмийларини ёмон кўраман. Уларнинг мақсади кўпчилик ишбилармонлар мақсадига зид бўлади. Ҳукумат расмийлари кўпайган сари уларни таъминлаш учун шунча кўп пул керак бўлади ва солиқ турлари кўпаяборади.

Менинг юқори маълумотли отам ҳукумат халққа ёрдам беради деб чиндан ишонарди. У президент Джон Фарзанд Кеннедини яхши кўрарди. Тинчлик корпуси номли ташкилотни севарди. Тинчлик корпуси ғояси отамга шунчалик ёққан эдики онамни ҳам бу ишга жалб қилди ва улар Малайзия таиланд Филиппин давлатларига юборилган ёлланма аскарларни ўқитишарди. Отам ҳукуматга қарашли Таълим департаменти ходимлари сонини кўпайишига ўз ҳиссасини кўшган.

Бой отамэса ҳукумат ходимларининг дангаса ўғрилар шайкаси деб атарди. Камбағал отам эса бойларни қаллоблар деб атарди. Мен эса бой отам дўконида ишлаб уйга ҳукумат расмий ходими бўлган отам ёнига қайтиб ким ҳақлиги ҳақида ўйлардим. Солиқлар тарихини билишимиз яхши. Солиқлар шунинг учун қонуний тус олдики оддий халқ Робин Гуд ғояси яъни бойлардан тортиб ол ва камбағалларга тарқат ғоясига ишониб унга овоз берди. Муаммо шунда эдики пулга бўлган ҳукумат иштаҳаси борган сари очилиб аввал бойларга тааллуқли солиқлар кейинроқ ўртаҳол ва камбағалларга ҳам ёйилди. Бойлар эса ўзларини солиқдан озод қилиш йўлларини ахтара бошладилар ва ўзларининг ўйин қоидаларини ўйлаб

топдилар. Бойлар елканли кемалар давридан қолган корпоратсия ҳақида тушунчага эга. Эдилар. Бойлар корпоратсия тузиб ўз маблағларини денгизда сузувчи экипажларни ёллашга сарфладилар. Бундай экипажлар янги дунёга хазина ахтаришга кетишарди. Агар ёлланган кема ҳалокатга учраса экипаж қирилиб кетарди бойлар эса инвеститсия қилган маблағларидан ажралишарди холос. Қуйидаги чизмада буни яққол кўриш мумкин.

Бойлар ўз ўйинларини қандай ўйнайдилар.

Чизма

Корпоратсия аҳамиятини яхши тушунган бойлар камбағал ва ўртаҳолга нисбатан мислсиз имтиёзларга эга. Менга сабоқ берган сотсиалист ва капиталист оталарим бўлгани учун молия томонидан капиталист отамнинг дунёқараши менга кўпроқ ёқарди. Менинг назаримда сотсиалистлар молиявий билимлари йўқ бўлгани учун ўзлари-ўзларини қийин аҳволга солиб қўйганлар. Бойлардан тортиб оламиз шиори остидаги омма вақти-вақти билан тўлқинланиб турарди лекин бойлар ҳамма вақт ақл ишлатиб оммадан юқори туриш йўлини топарди. Шундай қилиб солиқлар барча оғирлиги билан камбағал ва ўртаҳоллар устига ағдарилди. Бойлар пул кучи қудратини билагнлари учун олий маълумотли интеллектуаллардан олдинга ўтиб олишди. Қандай қилиб деган савол туғилади. Бойлардан тортиб оламиз деган шиор остидаги солиқ жорий қилингандан сўнг пул давлат ғазнасига оқиб кела бошлади. Пул давлат ходимларига иш ҳақи нафақа сифатида оқиб кела бошлади. Пул бойларга оқиб кела бошлади. Уларнинг завод фабрикалари давлат буюртмаларига эга бўларди. Давлат пулга тўла ката резервуарга айланди. Лекин бу пулларни ишлатишда муаммолар бор эди. Давлат сиёсати муассасага ажаратилган пулдан ортиб қолишига йўл қўймасди. Масалан давлат расмий ходими бўлатуриб ўзингизга ажратилган бюджет пулларини тўла ўзлаштиролмасангиз кейинги бюджетда сизга умуман маблағ ажратилмаслиги ва сизни қобилятсиз ходим деб ҳисоблашарди. Бизнес ходимлари эса бунинг тескариси ажратилган маблағдан орттириб қолдирган ходимни қобилятли ҳисоблаб уни рағбатлантирарди.

Давлат ҳаражатлари борган сари ўсиб боргани пулга бўлган эҳтиёжини кўпайтирди. Энди бойларга солиқ ғояси қайта ишланиб камбағал ва ўртаҳолларга йўналтирилди. Худи шулар ўз вақтида Солиқлар тўғрисидаги қонунга овоз беришган эди.

Ҳақиқий капиталистлар ўз ҳуқуқини ҳимоя қилиб корпоратсия тузишга ўтишди. Корпоратсия тузмаганларнинг ҳеч нарсадан хабари йўқ корпоратсия мураккаб нарса. Корпоратсия давлат муассасаси томонидан рўйхатга олинган ҳужжатлар мажмуаси бўлиб корпоратсия адвокати офисида сақланади. Корпоратсия пешонасида корпоратсия номи ёзилган

ката бўлмаган иморат. Бу бир тўда одам ёки завод эмас. Корпоратсия ҳужжатлар тўплами холос танаси бору жони йўқ нарсага ўхшайди. Бойларнинг бойлиги бу ҳужжатларда тўлалигича ҳимояланган.

Бойваччалар орасида корпоратсия тузишнинг оммавий тус олиш сабаби шунда эдики корпоратсия даромадидан тўланадиган солиқ индивидуал даромад солиғидан анча кам эди. Бойлар ва камбағаллар орасидаги жанг кураш юзлаб йиллар давом этмоқда. Бу жанг омманинг бойлардан тортиб оламиз шиори остидаги бойларга қарши жанги. Янги қонунлар чиқса кураш кескинлашади. Кураш давом этади. Бу курашда ютқизганлар нима учун ютқазаётганини тушунмайдилар. Аслини олганда улар эрта турадилар. Ишга борадилар солиқ тўлайдилар. Агар улар ҳам бойлар ўз ўйинларида қўллаётган қоидаларни ўрганганларида эди улар ҳам молиявий мустақилликка эга бўлардилар. Ўртача Америкалик ишчи йилнинг 5-6 ойини давлат учун ишлайди ва ишлаган маблағлар барча солиқларни қопламайди. Ҳар галл бойларни жазолаш чораси кўрилса улар жим ўтирмайдилар вазиятни ўз фойдалари томонга ўзгартирадилар. Улар солиқ ҳаражатларини қисқартириш йўллари қидирадилар. Улар бухгалтер эксперт адвокатларни ёллайдилар сиёсатчиларни эса қонунларни ўз фойдаларига ўзгартиришга мажбур қиладилар. Ўзларига имтиёз туғдирадилар. Бойларнинг вазиятни ўзгартиришга қурбилари этади. АҚШнинг солиқ кодекси турли йўллар билан солиқ миқдорини камайтиришга имкон беради. Бундан ҳамма фойдаланиши мумкин лекин фақат бойлар улардан фойдаланади чунки иулар ўз бизнеслари ҳақида ўйлайдилар. Кўчмас мулк солиқни анча енгиллаштирадиган инвестицион механизмга эга. Бундай имкониятлардан фойдаланимаганлар кўп ютқазадилар.

Камбағал ўртаҳоллар бундай маблағга эга эмаслар. Давлат уларни хоҳлаганича эзиб солиқларни ундириб олади. Бугунги кунда давлатдан кўрқиб ката миқдорда солиқ тўлаётганлар сони жуда кўп. Давлат солиқ инспекторларининг ташрифи қандай кўрқувга солиши ҳаммага маълум. Менинг дўстларим орасида шундайлари борки улар ҳокимият ва солиқ инспексияси босими таъсирида ўз бизнесларини тўхтатганлар.

Бой отам мени узоқ вақт ўқитди. Куч билимда деб тушунтирарди. Пул ишлашинг билан эса ўзингга ишонч ортади яна ҳам кучли иродали бўласан. Пулни ушлаб қолиш ва кўпайтириш учун ҳам билим зарур. Иш юритишингда раҳбарлигинг эмас улардан ҳам кўпроқ солиқ инспектори сени безовта қилади. Солиқ инспекторига бўш келсанг сендан иложи борича кўп юлиб олишга ҳаракат қилади.

Биринчи дарс–пулга ишламасдан пулни ўзингизга ишлашга мажбур қилиш ҳоким тушунчасига таллуқли. Агар сиз пулга ишласангиз иш берувчи сизнинг устингиздан ҳоким агар пулни ўзингизга ишлашга

мажбур қилсангиз сиз ҳоким. Бой отама айтардики пул қонунларини яхши билиш керак буни билмаган нодонлар энг кўп калтак ейди. Нимани гапираётганинг ва қилаётганингни тушуниб бажарсанг муаммоларингни осон ҳал қиласан. У ақлли бухгалтер-экспертлар ва адвоатларга ката маош тўларди. Ақлли бўл сени ҳеч ким енголмайди унинг шиори эди ва мен бу шиорга амал қилдим. У қонунларни яхши биларди ва қонунга бўйсунувчи одам эди. Агар ҳақлигини билсанг ўз манфаатларингни қаттиқ туриб қўрқмасдан ҳиоя қилаоласан деди у. ёшлигигимда бу гапларни маъносини унча англамасам ҳам улфайган сари тушуниб бордим. 25 ёшимда Ксерокс компаниясида ишлардим. Мен дурустгина иш ҳақи олардим лекин ҳар гал пул чекимга қараб ҳафсалам пир бўларди, ойлигимдан кўп ушлаб қолинарди. Ишларимни уддасидан чиқардим бошлиқларим мамнун ва сенга юқорироқ лавозим бериб ойлигингни ошириш зарур дейишарди. бу менга ёқарди лекин ҳар галл кимга ишляяпсан кимни бой қиляяпсан деган савол қийнарди.

1974 йили биринчи корпоратсиямни туздим ва ўз бизнесим ҳақида ўйлай бошладим. Бу вақтга келиб бир неча активга эга эдим. Энди активларимни кўпайтириш вақти келди. Мен ўз бизнесим ҳақида ўйлашдан тўхтамаган ҳолда асосий ишимда яхши ишладим. Менинг мақсадим аниқ эди. Ўз бизнесимни вақтли бошлаб асосим ишимда кўпроқ меҳнат қилиб пул йиғишга ва бу пулни кўчмас мулк сотиб олишга ҳаракат қилдим. Гавайя борган сари ривожланиб доврўғи бутун дунёга тарқала борди ва бизнесда муваффақиятларга эришиш мумкин эди.

Яқин ўртада Гавайяда иқтисодий ривожланиш авжига чиққанини англаб мен ксерокс аппаратларини кўплаб сота бошладим. Қанча кўп сотсам шунча кўп пул ишладим. Мен бор кучим билан ҳаракат қилиб каламушлар пойгасидаги қопқондан чиқиб олиш пайида бўлдим. 1978 йилда мен ксерокс сотувчилари орасида мен энг илғори эдим. Уч йил ўтар-ўтмас мен кўчмас мулк билан шуғулланадиган корпоратсиямда ксероксда ишлагандан кўпроқ пул топабошладим. Энди актив сотиб олиш учун маблағим яна кўпайди ва мен активни мустаҳкамлаб бордим. Активим менга ишлаб етарлича даромад келтира бошлади ва мен Порше автомобилени сотиб олдим.

Бой отам маслаҳатларидан фойдаланиб мен каламушлар пойгаси қопқонидан чиқиб олдим. Энди мен ўз билим ва тажрибамни бошқаларга ўргатмоқдаман. Молиявий билимларимни интеллект молия коэфисиенти деб атайман. Интеллектмолия коэфитсиенти тўрт йўналишдаги билимлардан иборат. Биринчи йўналиш : Бухгалтер ҳисоб китоблари бу молиявий билимдонлик. Ҳисоб-китобни билиш ҳаёт-мамот масаласи. Ката пул аниқликни яхши кўради. Молиявий ҳисоботларни ўқиш анализ қилиш керакли хулоса чиқариш ва ишингизни тўғри йўлга қўйиб бориш ката

аҳамиятгаэга. Икинчи йўналиш Инвеститсиялаш. Буни мен пул ишлайдиган пул ҳақидаги илм деб атайман.

Учинчи йўналиш бозорни ўрганиш ва тушуниш бу талаб ва эҳтиёж ҳақидаги билим. Ҳозир бозорга нима кераклигини билиш зарур. Бир нарсага пул тикишдан олдин унга бозорда талаб борми буни била шва сезиш керак. Бунга қуйидаги мисолни келтирсак тушунарли бўлади. 1996 йили Рождество байрами олдидан ELMO қўғирчоқларини зўр бериб реклама қилинди ва унга бўлган талаб ниҳоятда ортди лекин камдан-кам ота-оналар ўз фарзандларига ELMO қўғирчоқлари сотиб олишди. Олиб сотарлар бу вазиятдан яхшигина фойдаланишган эди. Талаб ва таклиф бир-бирига мос бўлиши ката аҳамиятга эга. Худи шу нарса актсия облигатсия кўчмас мулкка ҳам тегишли. Тўртинчи йўналиш иқтисодий қонунларни билиш юриспруденсия иқтисодий бошқарувчи қонунларни билиши керакли ҳужжатларни тўбри юргизиш муваффақият сари бошланди. Корпоратсияда бухгалтер ҳисоботи тнвеститсия ва бозорни ўрганиш яхши йўлга қўйилган бўлса жуда текз бойиб кетиш мумкин.

1. Солиқ системасининг корпоратсияларга берган янгиликлари.

Корпоратсия бир одам қилолмайдиган кўп нарсани қилиш мумкин. Масалан солиқ тўлашдан олдин ҳаражатлар пулини тўлайди. Корпоратсия жуда қулай нарса, лекин ўз билимингиз ёки кераклича активингиз бўлмаса корпоратсия тузолмайсиз. Ишчилар иш ҳақи ишлашади солиқ тўлашади қолган маблағга кун кўришади. Корпоратсия эса хоҳлаганича пул ишлайди солиқни эса охирида қолган маблағи ҳисобидан тўлайди. Бу бойлар фойдаланадиган ката солиқ тўлашдан қутулиб қоладиган қонун билан ҳимояланган йўллардан бири. Агар шахсий корпоратсияга эгалик қилсангиз бошқарувчилар мажлиси Гавайяда дам олишга айланади. Корпоратсия машиналарни сотиб олишга уларни суғуртасига машиналарни таъмирлашга спорт билан шуғулланиш заллари ҳаражатлари ресторани ҳаражати бир қисми ва ҳоказолар учун пул тўлайди. Қолган маблағ ҳисобидангина солиқ тўлайди.

2. Суд протсессидан ҳимоя қилиш

Бойлар ўз маблағларининг кўпгина қисмини корпоратсия ва трестлар орқали солиқдан бекитиб олади. Кимдир бойларни судга бериб уни жазоламоқчи бўлса унинг қонун билан ҳимояланганлигига дуч келади ҳамда бойлар ҳеч нарсага эгалик қилмаёиганларини тушунади. Бойлар барча нарсани назорат қилишади лекин ҳеч нарсага эгалик қилишни хоҳлайдилар лекин ҳукуматга ютқаздилар. Агар сизда етарлича активингиз бўлса корпоратсия тузиш ҳақида ўълашингиз мумкин. Бу ҳақда корпоратсия тузинг ва бой бўлинг номли китобда батафсил ёзилган.

Интеллект молия коэффициенти – кўп билимлар йиғиндиси ва талантдан иборат юқорида айтилган тўрт йўналишдаги билимлар мажмуаси.

Натижада :

Корпоратсияга эга бойлар. Корпоратсияга ишлайдиган одамлар.

Пул ишлайдилар

Пул ишлайдилар

Сарфлайдилар

Солиқ тўлайдилар

Солиқ тўлайдилар

Сарфлайдилар.

Биз сизларга корпоратсия тузишни тавсия қиламиз агарда етарлича активингиз бўлса албатта.

VI–БОБ

Бешинчи дарс Бойлар пулни ихтиро қилишади.

Кечки теледастурда Александр Грехем белл исмли ёш йигит ҳақида гап борарди. Александр Грехем яқиндагина ўзининг телефонига патент олган эди. Унинг янги ихтиросигав талаб ката бўлгани учун Белл турли муаммоларга дуч келди. Ката компания ёрдамига муҳтож бўлган Белл ўша гигант WESTERN UNION офисига бориб ўз ихтиросини атиги 100 000 \$ га сотишга розилигини айтди. Компания президенти бунга рад жавобини берди. Ихтиро нархини қиммат деб билди. Нима бўлгани тарихдан маълум бир неча юз миллиард доллар капиталга эга бўлган AT&T Америка телеграф ва телефони номли улкан индустрия пайдо бўлди.

Белл тарихидан сўнг телевизорда янгиликларни намойиш қилишди унда маҳаллий компания ўз ишчиларини қисқартиргани ҳақида гап борарди.

Компания ишчилари асабийлашган ҳолда уларни нотўғри ишдан бўшатишганини айтишарди. Ишдан бўшатишган менеджер хотини ва икки фарзанди билан компания дарвозаси олдида туриб компания эгалари олдига кириш учун рухсат сўрарди. Менеджер ишдан бўшатиш қарорини қайта кўриб чиқишларини истарди. Албатта бу мени эътиборимни тортди. Мен 1994 йилдан бери дарс берман ва бу соҳада тажрибам ката. Дарс бериш яхши даромад келтиради лекин мени хавотирга соладиган бошқа томони бор. Минглаб одамларни ўқитдим ва шунга амин бўлдимки улар қобилият талантга эга бўлса ҳам очилишига нимадир халақит беради бу ўз кучига ишонмаслик. Инсон имкониятларини очилишига фақат техник информатсияни етишмаслиги эмас балки ўз кучига ишонмаслиги кўпроқ таъсир қилади. Коллежни битириб ҳаётга қадам қўйганлар қандайдир ютуққа эришиш учун коллеж билимлари етарли эмаслигини тезда фаҳмлайди. Ҳақиқий ҳаёт академик билимдан узоқ ва у одамлардан кўпроқ нарсани билишни талаб қилади. Активлик қаҳрамонлик чаққонлик курашувчанлик иродали бўлиш ва шунга ўхшаш унинг келажагига коллеж

билимига нисбатан кўпроқ таъсир қилади. Ҳар биримизда яхши сифатлар билан бир қаторда ёмон сифатлар ҳам бор. Баъзилар кимдандир. Нгиманидир тиззасига чўкиб ёлвориб сўраши мумкин. Ҳарбий денгиз флоти учувчиси сифатида бир йил Ветнамда хизмат қилганимдан сўнг мен ўзимдаги яхши ва ёмон хусусиятларимни ажратиб олдим.

Ўқитувчи сифатида мен билардим ҳаддан ташқари қўрқув ўзининг кучига ишонмаслик игнсон дахосини чил-парчин қилувчи энг ката сабаб. Талабалар берилган саволга жавобни билатуриб айтаолмасликлари мени қийнади. Ҳаётда ҳам кўпинча ақл эмас беҳаёлик андишасизлик устун келади. Шахсий тажрибамдан шунга аминманки молиявий даҳо ҳам техник билимни ҳам қўрқмасликни ботирликни талиб қилади. Қўрқув кучли бўлса даҳо эзилган бўлади. Дарсларимда талабаларга қўрқмасликни ботир бўлишни таваккал қилишни ўрганишни қийинчилик олдида тўхтаб қолмасликни ўргатардим. Нима учун таваккал қилишим керак ўзимни нега хавотирга солишим керак деган саволларни беришарди. Ҳаётда кўпроқ танлаш имконияти бўлиши учун деб жавоб берардим.

Меинг фикримча олдинда бизни ката ўзгаришлар кутмоқда. Мен Александр Грехем Белл тўғрисида гап бошладим. Келажакда унга ўхшаганлар кўпдан-кўп учрайди. Билл Гейтсга ўхшаган омадлилар Майкрософт компаниясига ўхшаган компаниялар кўп бўлади лекин шу билан биргаликда инқирозга учрашлар хонавайрон бўлишлар ишдан бўшатишлар ҳам кўп бўлади. Шундай қилиб нима учун молиявий интеллект коэфитсиентини ривожлантириш зарур. Бу саволга ҳар бир киши ўзига-ўзи жавоб беради. Мен эса бундай жавоб бераман. Мен учун бу иш энг қизиқарли мени ҳаяжонлантиради мен шу билан яшайман. Мен ҳаётдаги ўзгаришларни яхши кўраман улардан қўрқмайман. Биз яшаётган давр мисли кўрилмаган имкониятларни туғдиради келажак авлод бу даврга назар солиб бу вақт янгиликлар туғилиб эскиликларни ҳаётдан ўтган давр деб қарашади. Ер 300 йил олдин бойлик деб ҳисобланган. Ким ерга эгалик қилган бўлса бойликка эгалик қиларди. Кейин фабрика ва заводлар пайдо бўлди. Америка дунёда олдинга ўтиб олди. Ишлаб чиқарувчи бойликка эга бўлди. Бугун информатсия бойлик келтиряпти. Ким энг янги информатсияга эга бўлса бойликка эга. Муаммо шундаки информатсия бутун дунё бўйича ёруғлик тезлигида изфияпти, уни ушлаб қололмайсиз рамкага соллолмайсиз. Келажакда эса бунданга тезроқ рўй берадиган ўзгаришлар кутмоқда.

Бир куни стол устида ўйналадиган инвеститсияни ўргатадиган CASHFLOW каламушлар пойгаси ўйинини кўпчилик билан ўйнаётганимизда ўртоғим бир аёлни бошлаб келди. Аёл қийин аҳволда бўлиб ўйин орқали инвеститсияни мукамал ўрганмоқчи эди. Лекин бу ўйинни кимдир яхши кўради кимдир ёмон кўради кимдир эса ўйин

маъносини тушунмайди. Бу аёл ўйин маъносини тушунмади. Бошланишида у қайиқ расми бор карточкани суғуриб олди ва хурсанд бўлди. О, менда қайиқ бор деди. Унинг дўсти рақамлар фойда ва балансга қандай таъсир кўрсатаётганини тушунтирди аёл буни кўриб хафа бўлди, чунки математикани ёмон кўрарди. Дўсти тушунтиришда давом этди ва бирдан аёл тушуниб қолди. Қайиқ унинг ҳамма маблағларини емоқда эди. Кейин уни ўйиндан чиқариб юборишди. Аёлнинг дўсти унга бундай деди сен синчиклаб бу ўйин моҳиятини тушунишга ҳаракат қил сенинг хаёлингни акси шу ўйинда кўринмаяптими? Бу ун и жаҳлини чиқарди ва пулини қайтариб беришни талаб қилди. Пули қайтариб берилди ва у чиқиб кетди.

1984 йилдан бошлаб мен миллионлаб пул ишлайман катталарни шундай ўқитаманки мактабда бундай ўқитишмайди. Мактабда кўпроқ маъруза ўқилади. Мен эса ўйин орқали ўргатаман. Ўйинни шундай тушуниш керакки ўйин ҳозирги вақтда одамлар билимини кўзгудаги аксидай бўлган ҳолда нимани ўрганишлари зарурлигин ҳам кўрсатади. Ўйинда иккиёқлама алоқа боғланади.

Ўйин маъруза қиладианган ўқитувчи эмас бу фақат ўзинга ишлайдиган иккиёқлама алоқадир. Ўйинни тушунмай жаҳли чиқиб кетган аёл кейинроқ ўйлаб қараса ҳақиқатда ўз ҳаёти билан ўйинда содир бўлган аҳвол ўртасида боғлиқлик борлигини пайқаган. Буни менга аёлнинг дўсти айтиб берди. Аёл ва унинг эри қайиқлари бўлмаса ҳам ўзига яраша мол-мулкка эга бўлишган. Эри уни ташлаб ёшроқ аёл билан қочиб кетишган. 20 йил биргаяшашган бўлса ҳам уларнинг активлари кўп бўлмаган. Аёл бу даврни хурсандчилик билан ўтказган. У уйдаги тартибга қараган зиёратлар уюштирган эри эса молиявий масалалар билан шуғулланган. Молиявий масалалар аёлни қизиқтирмаган маблағларин оиладаги сарф-ҳаражати билан ҳам қизиқмаган чунки бу эркаклар вазифаси деб ҳисоблаган. Энди эса эри ундан анча даромадини яшириб бошқа аёл билан қочиб кетганига унинг жаҳли чиқарди. Худи ўйин каби ҳаётимизда ҳам иккиёқлама алоқа содир бўлиб туради. Ким ҳаётга жиддий қараса дунё ҳақида кўп нарса билади. Яқинда мен шимимни буришиб турганини кўриб кир ювиш кукуни таъсири бўлса керак деб ўйлаб аёлимга тўнғилладим. Аёлим эса қўлини бигиз қилиб қорнимга туртиб қўйди. Қарасам қорним чиқиб қолибди. Шимда айб йўқ эди. CASHFLOW ўйини мақсади инсонга танлаш имкониятини яратишдан иборат. Агар қайиқли карточкани тортиб олсақайиқ эса уни маблағларини еб ташлаётган бўлса савол туғилади. Хўш энди нима қилишим керак? Ўйиннинг асосий мақсади ўйинчиларни фикрлашга мажбур қилиш оғир вазиятдан чиқиб кетиш йўлини излашга ўргатиш. Бу ўйинда ким тезроқ йўлакка чиқиб олган бўлса улар рақамларни ўқиб тушунадиган молиявий билимини ишлата оладиган

одамлар эди. Улар бир неча хил молиявий йўллардан энг яхшисини танлай олардилар. Кимки ўйинни узоқ ўйнаб тез юрар йўлкага чиқолмаса улар рақамларни ва уни ортидаги маънони олмайдиганлар тоифасига кирарди. Шундайлар ҳам бўлардики ўйинда анча кўп пул ишлаб оларди. Лекин бу пулларни нима қилиш кераклигини билмасди. Бундайларнинг ҳаётда ҳам молиявий аҳволи яхши эмасди. Танлаш имкониятини чеклаш эски ғояларга одатга ёпишиб олишдир. Мактабда бирга ўқиган дўстларимдан бири 20 йил олдин орамизда энг бойваччаси эди. Шакар плантатсияси ёпилиб дўстим ишлаётган компания уни ишдан бўшатди. Дўстим бу вазиятда янада кўпроқ ишлаш зарур де буч хил касбни ўрганди ва ҳозир учта ишда ишлайди лекин унинг молиявий аҳволи яхши эмас. Баъзилар CASHFLOW ўйинидаги каби яхши имкониятлар берувчи карточкалар ҳаётда келмайди деб шикоят қилиб ўтиришади. Улар ҳаётда ҳам ҳеч нарса қилмасдан бир умр кутиб ўтиришлари мумкин. Бу худди машинада ўтириб бир неча км наридаги светофор чиробини ёнишини куктишга ўхшайди. Бизнинг энг бақувват ва ягона активимиз бу бизнинг ақлимиз миямиз. Агар у машқ қилишга ўрганган бўлса у битмас туганмас бойлик келтириши мумкин. 300 йил олдин қирол ва қироличалар хаёлига келмаган бойликларни келтириши мумкин. Машқ қилишга ўрганмаган дангаса ақл эса авлоддан авлодга ўтувчи камбағаллик фақирлик келтириши мумкин. Бизнинг информатсия кучайгандавримизда баъзилар кўз очиб юмгунча бойиб кет и ши мумкин. Баъзилар пулни фақат ғоя ва келишувдан қилиши мумкин. Товар биржаларида Торонто билан Лиссабон ўртасидаги келишувни чақмоқ тезлигида брокерга етказиб сотиб олиш бироздан сўнг эса тезда сотишга буйруқ бериш билан миллионлаб пул ишлаб олинади. Пул бир қўлдан иккинчи қўлга ўтмайди келишувлар ўтади. Мен молиявий фикримни чархлаб замон олдида юришни яхши кўраман орқада судралишни ёмон кўраман. Сизга пул қилишни оддий мисолини келтираман. 1990 йилларда Феникс шаҳрининг иқтисоди ёмон аҳволда эди. Хайрли тонг Америка телешоусига келган молия режалаштириш ходими студиядан келажакда кутилаётган иқтисодий инқироз ҳақида огоҳлантириб аҳолини ойига 100 \$ дан тежаб қора кунлага йиғишни тавсия қиларди. Шунда 40 йил давоидамиллионер бўлиш мумкин экан. Албатта ҳар ой оз-оздан бўлса ҳам маблағ йиғиш яхши ғоя. Бу биргина йўл бўлиб бундан кўпчилик фойдаланади ҳам. Лекин муаммо шундаки одамлар бундан тезроқ ва кўпроқ миқдорда пулларини ошириш имкониятларини назардан четда қолдирдилар. Улар ҳаётдан орқада қоладилар. Юқорида айтганимдек Феникс шаҳрининг иқтисоди ёмон аҳволда бўлгани учун инвесторларга иш кўп эди. Пулларимнинг кўп қисми аксия бозорида айланарди. Яна бир қисми кўп хонали иморат қуришга киритилган эди. Нақд пуллар етишмасди. Ниманидир сотилса

пулига актив сотиб олардим. Аёлим билан менинг миллион доллар нақд пулимиз бўлиб бозорда айланиб турарди. Шаҳар иқтисоди ёмон бўлгани учун инвеститсия қилишни зўр имкониятлари вужудга келган эди. Бир миллион долларли уйлар нархи 750 000 долларга тушиб кетган эди. Бундай уйларни сотиб олиш ўрнига мен суд органларида банкротлик билан шуғулланадиган идоралардан уй сотиб олардим. Бу идорада 70 000 долларли уйни 20 000 долларга сотиб олиш мумкин эди. Шундай қилдим ҳам. Уй ҳужжатларини расмийлаштиргунимча маҳаллий газетага 70 000 долларлик уйни 60 000 долларга сотаман деб эълон бердим. Албатта уни реклама қилдим. Харидорлар кўпайиб телефон қила бошлашди. Мен уйни келиб кўришлари мумкинлигини айтдим. Ниҳоят уйни 60 000 долларга сотдим 40 000 доллар фойда эса қўлимга нақд тегмаган бўлса ҳам уни сотиб олувчи шахс қарз тўлаш шартномаси тузиб қўл қўйди ва мен қарз шартномасини активимга қўшиб қўйдим. Шундай қилиб бу ишни бажаришга 5 соат вақтим кетди. Энди агар молиявий билимингиз бўлса рақамларга қараб пулни қандай ихтиро қилинганини кўринг.

Чизма

Асосий маблағларимиз аксия биржаси ва ката кўчмас мулкда банд бўлса ҳам аёлим билан мен олтига шундай олди сотди ишларини бажариб 190 000 долларли актив йиғиб қўйдик. Ага 190 000 долларли қарз мажбуриятлари йилига 10 % даромад келтирса бу 19 000 доллар бўлиб унинг кўп қисми корпоратсия орқали беркитилган яъни компания фойдаланаётган машиналарга бензин, таъмирлаш, командировкалар, суғурта, харидорлар билан ресторанда овқатланиш ва бошқа ҳаражатлар солиққача қопланиб бўлади. Ҳукумат солиқ солгунча бундай ҳаражатлар даромаддан тўланади даромаднинг қолган қисмигагина солиқ тўланади. Манна сизга оддий мисол пулни ихтиро қилиш солиқдан муҳофаза қилиш ақлни ишлатиб молияни юртизиш.

Чизма

Энди ўзингиздан сўрангчи 190 000 доллар йиғиш учун қанча муддат керак бўларди. Қарз шартномаси 30 йилга тузилади. Йилига 19 000 дан 30 йил 500 000 дан ошиқ. Агар менга ҳамма қарздорлар бир вақтда 190 000 доллар қарзларини беришса мен каттагина солиқ тўлашга мажбур бўлардим.

Мендан одамлар сўрашади агар қарздор қарзини тўламаса нима бўлади бундай ишлар бўлиб туради. Америкада Феникс шаҳри кўчмас мулк бозори энг қизғин бозорлардан шунинг учун 60 000 долларга сотилган уйни қайтариб олиб қимматроқ 70 000 долларга сотиш мумкин бундан сотиб олувчи мамнун бўларди. Техник томондан олиб қараганда олди-сотди вақтида 20 000 нақд пул қатнашмайди. Менинг инвеститсия

қилинган капиталдан фойдам кўп. Бу-пулсиз кўп пул ишлашнинг ёрқин мисоли бўла олади.

Бу китобни ёзаётганимда 1997 йилга келиб бозор шароити бутунлай ўзгариб кетди. Биз 60 000 долларга сотган уйларимиз ҳозир 110 000 доллар туради. Бугун актив йиғишнинг бошқа имкониятларини қидириш зарур. Бозор шароити тез ўзгариб туради. Лекин юқорида киритилган мисол шуни яққол кўрсатадики оддий молиявий жараён озгина нақд пул сарфлаб юз минглаб доллар ихтиро қилиши мумкин. Манна сизга келишув деган ҳужжатдаги пулнинг мисоли. Буни ўрта маълумотли ҳар бир киши қилиши мумкин. Кўпчилик эса бунга ўхшаш ишни қилмайди ундан кўра қаттиқроқ ишла пулнинг тежа деган маслаҳатга қулоқ солишади.

30 соатга яқин ишлаб активимга 190 000 доллар киритдим ва ҳеч қандай солиқ тўламайман. Энди қуйида келтирган икки йўлдан қайси бирини танлайсиз?

1. Тинмай ишлаб 50 % солиқ тўлаб қолганини тежаш . тежаган пулингиз 5% фойда келтирса унга ҳам солиқ солинади.

Ёки

2. Молиявий иқтидорингизни ривожлантириш учун бироз вақт сарфлаб ақлингиз кучига эга бўлиб актив ни кўпайтиришни ўрганиш. Агар биринчи йўлни танласангиз 190 000 доллар тежаш учун қанча қўйишингиз керак?

Ота-оналар менинг фарзандим мактабда яхши ўқимоқда у яхши маълумотга эга бўлади деганларида шунинг ўзи етарлимикан деган савол туғилади. Юқорида келтирилган мисолда мен қандай қилиб кичкина нарса ката нарсага айланишини кўрсатдим. Менинг ютуғим асоси молиявий билим. Мен аввал ҳам айтганман ва яна қайтараман молиявий билимдонлик 4 фактор йиғиндисидан иборат.

1. Рақамларни ўқий билиш. Молиявий билим.

2. Инвеститсиялаш. Пул ишлайдиган пуол ҳақидаги илм.

3. бозорни ўрганиш

4. қонунларни билиш

Бу турли йўналишни яхши ўзлаштирган одам кичик ёки ката уй аксия компания облигатсия қимматбаҳо металл ва бошқа нарсалар олди-сотдисиди хатога йўл қўймайди бойлик сари дадил қадам ташлайди. 1996 йилларга келиб кўчмас мулк бозори оёққа тура бошлади. Бунда ҳамма ишлаши мумкин эди. Кейин аксиялар бозори юришиб кетди. Кўпчилик ўзини шу ишга урди. Америка иқтисоди ривожланмоқда эди. Мен кўчмас мулк савдосини 1996 йил бошладим ва ишим юзасидан Перу Норвегия Малайзия Филиппин давлатларида бўлдим. Инвеститсия ўзгарди. Биз энди кўчмас мулк сотиб олмас эдик. Мен кўчмас мулкларим нархи ошиб бораётганини кузатиб 1996 йил охирида уларни сотишни мўлжал қилдим.

Ҳаммаси Конгресс маъқулаши керак бўлган баъзибир юридик ўзгартмаларга боғлиқ эди. Мен бир неча кичик уйлар савдосидан келган ва 40 000 доллар қарз шартномасини нақд пулга айлантормовчи эдим. Нақд пулларни қабул қилиб олиш ва уларни беркитиш йўлини топиш учун бухгалтерим билан гаплашиб олишим зарур эди.

Мен қуйидагини айтмоқчи эдим. Инвеститсия келади ва кетади бозор гоҳ юқорилайди гоҳ пасаяди иқтисод ривожланади ёки кризисга учрайди. Булардан қатъий назар. Ҳаёт бизга рули имкониятлар яратади лекин биз уларни ҳар доим кўравермаймиз. Дунё қанча ўзгарса шунчалик имкониятлар кўпаяди фақат шу имкониятлардан фойдаланабилаш зарур. Мендан кўпинча сўрашади миллионларингизни қандай топгансиз? Тўғриси айтсам баъзан менга жуда ноқулай бўлади чунки ўз инвеститсияларимдан мисол келтириш ўзини ўзи мақтаб кўкларга кўтаргандай туюлади. Лекин мақсадим бундай эмас. Ўз тажрибамдан мисол келтиришимдан мавсад бу иш оддий ва осон эканлигини сизларга тушунтиришдан иборат. Шахсан ўзим кўчмас мулк ва кискина компаниялар аксиялари савдо сотиғи билан шуғулланаман. Кўчмас мулк бизнесимнинг асоси. Шахсий мулкларим доимо менга ишлаб пул оқимини таъминлаб туради.

Ҳамма ишни худи мен қилгандай қилинлар деб маслаҳат бермайман. Мен фақат мисол келтираман. Агар пайдо бўлган имконият ҳаддан ташқари мураккаб бўлса мен унга тушунмасам бундай ишга қўл урмайман. Оддий математика ва соғлом фикр молиявий ютуққа олиб борадиган омил ҳисобланади. Мисоллар келтиришнинг беш сабаби бор :

1. Одамларни кўпроқ нарсани ўрганишга илҳомлантириш
2. билим асослари кучли бўлса ишлари тез юришиб кетишини одамлар билсин
3. ҳар бир одам бойиб кетиши мумкинлигини кўрсатиш
4. мақсадга етишнинг миллионлаб усули борлигини кўрсатиш
5. бу мураккаб ракета қуриш эмаслигини кўрсатиш

1989 йили Орегон штатининг Портленд шаҳрида бўлишимга тўғри келди. Портленд шаҳрининг ён атрофлари жуда хушманзарали кичкина чиройли уйлар атрофлари безатилган. Ҳозир қаердандир бувисиникига йўл олган қизил қалпоқчали қизча чиқиб қоладигандай туюларди. Ҳамма жойда сотилади деган эълонлар ёпиштирилган. Ўша вақтда аксия савдоси қурилиш материаллари савдоси тўхтаган иқтисод аҳволи ёмон эди кўчаларнинг биридаги сотилади деб ёзилган эълон мени жалб қилди. Эълон ёзилганига анча вақт бўлгани сезилиб турарди.

Уйингиз нархи қанча деб сўрадим дарвоза олдида турган уй эгасидан. Уй эгаси бироз кулимсираб ўзингиз нарх қўяқолинг бир йилдан бери ҳеч ким сўрамаган эди. Оладиган бўлсангиз нархини келишамиз

деди. Яхши уйни кўрайчи дедим ва ярим соат ичида айтилган нархдан 20 000 доллар арзонга сотиб олдим. Уйнинг икки ётоқхонаси бўлиб ойна ромлари нақш билан безатилган чиройли шинам уй эди. Бу уйни арендага бериш жуда қулай эди.

Уй эгаси кўлига нақд 5 000 доллар бериб келган 40 000 долларни хужжатлар расмийлаштирилгандан кейин беришга келишиб олдим. Аслида уй нархи 65 000 доллар эди. Уй эгаси хурсанд бўлиб бир ҳафтда кўчиб кетди. Тез орада уйга биринчи арендатор маҳаллик коллежи профессори ойига 40 доллар ҳақ тўлаш шарти билан кўчиб кирди. Бир йилдан сўнг Орегондаги кўчмас мулк бозори ривожлана бошлади. Калифорния инвесторлари барча кўчмас мулкни сотиб ола бошладилар. Мен бу кичик уйни калифорниядан келган ёш жуфтликка 95 000 долларга сотдим. 40 000 доллар фойдамни ички даромад кодекси бўлими асосида солиқни охирида тўлайдиган қилиб ўтказдим. Бир ойдан сўнг Бивертон шаҳрида 12 хонали уй топдим. Уй эгалари Германияда яшаб уйларини қадрини яхши билмас эдилар. 450 000 доллар турадиган бу уйга 250 000 нарх қўйдим. Эгаси билан 300 000 долларга келишдик. Яна юқорида қайд қилинган кодексдан фойдаланиб уйни 475 000 га сотдик. Энди ризона штати Феникс шаҳрида 30 хонали каттауи сотиб олди к.уй нархи 225 00 доллар нақди билан 875 000 га тенг эди. Бу уйдан ойига 5 000 доллар даромадимиз бор эди. Аризона кўчмас мулклари нархи кўтарилиб кетди. Колорадодан келган бир инвестор бу уйга 1 200 000 доллар нарх қўйди. Мен аёлим билан маслаҳатлашиб шошмасликка қарор қилдим. Ойига 5 000 доллар даромад ҳам ёмон эмас. Агар конгрессга қўйилган капитал ўсишидан келадиган даромад ҳақидаги қонунга ўзгартириш киритилса кўчмас мулк нархи яна 15-20 %га ортарди. Бундай мисоллар келтиришдан мақсад қандай қилиб кичик пул ката пулга айланишини кўрсатишдир.

Катта брокер фирмалари хавотирли ёки ишончсиз савдо-сотиқ ишларига қўл урмйди, чунки обрўлари ва ишончларини йўқотишдан қўрқади. Ҳақиқий ката олди-сотди ишлари янги иш бошлаганларга топширилмайди ва бойларни яна бой қилувчи ката ишлар ўйин қоидаларини аъло ўзлаштирган брокерларга топширилади.

Инвеститсиянинг нозик томонларини қанча кўп ўргансам имкониятларим шунча кенгайди олди-сотди ечимини аниқ билишимга ёрдам беради. Менинг фалсафам актив уруғини экиш. Баъзилари униб чиқади баъзилари унайди. Бизнинг кўчмас мулк билан боғланган корпоратсиямиз ичида биз бир неча миллионли шахсий мулкка эгамиз. Бу бизнинг кўчмас мулк инвеститсия компаниямиз. Бизнинг ката олди-сотдиларимиз бошланишида кичкина 5:10 000доллар ли ишлардан бошланган. Бу бошланғич тўловларимиз бозорни яхши англади солиқсиз жараёнда қатнашди. Биз яна аксиялар папкасига эгамиз унга корпоратсия

оталик қилади. Аёлим билан мен буни оилавийфонд деб атаймиз. Инвеститсия билан шуғулланадиган пулдор дўстларимиз бор. Биз АҚШ ёки Канада фонд биржаларида ўзини кўрсатаоладиган компанияларни сотиб оламиз. Тез даромад келтирадиган оператсияга мисол компания ҳали бозор ишларида қатнашмасдан 100 000 та аксияни 25 сентдан сотиб олган. Шу шу компания фонд биржасида рўйхатдан ўтиб свдо-сотиқ ҳуқуқига эга бўлса ҳар бир аксия нархи 2 доллар бўлади. Агар компания яхши ишлаб ўсиб борса ҳар бир аксия нархи 20 \$ га етишимумкин. Баъзан бизда 25 000 \$ бир йил давомида 1 000 000 \$ га ўсиши мумкин. Инвеститсия қилиш қимор ўйини эмас. Агар нимага пул сарфлаётганингизни билмай пулни сочсангиз унда қиморга айланади. Муаммоларга дуч келмаслик учун техник билимингиз ақлингиз донолингиз ўйинга муҳаббатингизни ишга солиш зарур.

Биржада шуғулланадиган инвеститсиям баъзилар учун хатарли бўлгани учун уларга тавсия қилмайман. Аввал айтганимдек бу китобда мен ёзма тавсиялар бермайман. Мен оддий ва бажарилиши мумкин бўлган мисол келтираман.

Мен кучим ва маблағим кўчмас мулкка ишлатаман. Кўчмас мулк ишимни асоси ва бу асосни мустаҳкам бўлишини назорат қилиб тураман. Кўчмас мулк билан боғлиқ ишларим мустаҳкам бўлгани сабали мен биржада аксиялар савдосида анча эркин ҳаракат қилаоламан. Агар биржада даромад қилсам солиқларни тўлагандан кейин қолганини кўчмас мулкни кўпайтиришга сарфлайман.

Мен бутун дунё бўйича кезиб инвеститсия қилишга ўргатаман. Ҳар бир шаҳарда одамлар кўчмас мулкни арзонга сотиб олиш мумкин эмс дейишади. Мен бундай ўйламайман. Ҳатто Нью-Йорк ёки Токиода айниқса шаҳар четларида арзон кўчмас мулк сотиб олиш мумкин. Бу ерда сиз ҳеч нарса қилаолмайсиз дейиш ўрнига. Бу ерда буни қандай қилиш мумкинлигини ҳали билмадим дейиш мактиқан тўғри бўлади. Мендан қандай бошлаш керак деб кўп сўрашади. Китобнинг охириги бобида молиявий эркинлик сари қўйган бошланғич қадамларим ҳақида тўхталганман. Мен ҳар доим одамларга хотиржам бўлишни тавсия қиламан. Ҳаёт худди ўйинга ўхшайди баъзан ютасиз баъзан ютқазасиз ва ниманидир ўрганасиз. Асабларингизни сақланг. Кўпчилик ҳеч қачон ютмайди чунки ютқазиб қўйишдан қўрқади. Бунга мактаб айбдор. Аслини олсангиз хато ва ютқазашлар сизга ниманидир ўргатади. Чақалоқлар юришни ўрганишда йиқилади кейин туради яна йиқилади ва туради шундай қилиб юришни ўрганади. Велосипед учиш ҳам шунга ўхшаш. Пул ишлаш ҳам шунга ўхшайди. Ютадиганлар ютқазиб қўйишдан чўчимайди. Пулни теннис ўйинига ўхшатаман. Мен яхшилаб ўйнайман. Хато қиламан тугатаман яна катгароқ хато қиламан яна тузатаман янада

яхшироқ ўйнайман. Агар ўйинни ютқазсам рақибим сиқиб кейинги шанба учрашамиз дейман.

Инвесторлар икки хил бўлади:

1.Биринчи хили булар инвесторлар ичида энг кўплиги тайёр инвеститсияни хоҳлайди яъни улар кўчмас мулк билан шуғулланадиган компания ёки биржа даллолига мурожат қилиб аксия облигатсия ёки бошқа қимматбаҳо қоғозлар сотиб олишади. Бу энг осон йўл. Масалан сиз дўконга бориб тайёр компьютер сотиб оласиз.

2.Иккинчи хили инвеститсия йиғувчи инвесторлар. Бундай инвесторлар тайёр компьютер сотиб олиш ўрнига унинг бўлақларини сотиб олиб ўзлари йиғиб тайёр ҳолга келтиришадиган усталарга ўхшаб инвеститсиянинг барча оператсияларини ўзлари бажаришади. Ўртага ҳеч кимни қўшишмайди. Иккинчи хил инвесторлар профессионал инвесторлар. Бунга йиллаб ўқиш ва ўрганиш керак. Агар сиз профессионал инвестор бўлишни истасангиз аввалги билимларингизга қўшимча яна қуйидагиларни мукамал ўрганишингиз зарур.

1.Бошқалар эътибор бермаган кўрмаган нарсани кўриш. Сиз ақлингиз билан бошқалар кўзи билан кўрмаган нарсани кўрасиз. Масалан бир одам кўримсизгина қулашга тайёр уй сотиб олди. Одамлар нега эски уйни сотиб олди дейишади. Эски уй тўртта бўш қолган ер участкалари билан қўшиб олинган эди. Бунини уйни сотиб олган одам ақли билан кўрди бошқалар кўзи билан кўролмади. Сотиб олган одам эски уйни бузиб ташлаб бешта ер участкасини алоҳида сотди ва 75 000 \$ даромад қилди. Бу иш жуда қийин эмасди.

2.Пулни қандай топиш зарур. Кўпчилик банка мурожат қилади. Профессионал инвестор банка мурожат қилмасдан пул топади. Пул топиш йўллари кўп. Кўпчилик эса банк менга бу4нча пул бермайди ёки буни сотиб олиш учун менда пул йўқ дейиш билан кифояланади бу уларни ҳаракатдан тўхтатади. Агар сиз шу тўсиқни ўтсангиз бошқалардан ўзиб кетасиз. Мен банкдан бир сент ҳам сўрамай уй қурилаётган иморат кўпхонали уй сотиб олганман. Бир куни мен 1 200 000 \$ кўпхонали уй сотиб олдим. Сотувчи ва харидор ўртасида ёзма шартнома тузилиб харидорга баъзибир мажбариятлар юклатилди. Мен 100 000 \$ нақд пул топдим ва сотувчига қолган пулларни уч ой ичида беришимни келишиб олдим. Нима учун бу уйни олишга қарор қилдим. Чунки унинг ҳақиқий нархи 2 000 000 \$ эди.

3. Ақлли одамлар билан мулоқотда бўлиш. Ақлли одамлар ўзларидан ақллироқ одамлар билан ишлайдилар ёки ўзларидан ақлли одамларни ёллаб ишлатадилар. Маслаҳат зарур бўлганда маслаҳат берувчи ўзингизга нисбатан ақлли бўлишига эътибор қаратинг. Эсингизда бўлсин нимани билсангиз бу сизнинг бойлигингиз охири нима бўлишини билмай бир

ишга қўл уриш таваккалчилик таваккални боши кал деб бекорга айтишмайди.

VII БОБ

Олтинчи дарс Пулга ишламасликни ўрганиш устида ишланг.

1995 йили Сингапурга бордим. У ерда мен ва Зиг Зиглар маъруза қилишимиз керак эди. Бир репортёр аёл мендан Сингапур газеталарининг бири учун иинтервью беришимни илтимос қилди. Белгиланган вақтда келди-ю ўзини дардини гапира бошлади. Китобларим худи сизникидек тез сотиладиган ёзувчи бўлишни истардим деди репортёр аёл. Мен унинг баъзи мақолаларини ўқиб қойил қолган эдим. Унинг ёзиш қобилияти яхши эди. Сизининг ёзиш қобилиятингиз аъло ниятингизни амалга оширишга нима халақит бермоқда сўрадим мен?

Менинг ишим ҳеч кимни қизиқтирмайди шекилли ҳамма айтадики романларингиз олий даражада ёзилган лекин китобларим сотилмаяпти. Шунинг учун газетада ишляпман. Ҳарқалай ойлик тўлайдиларку. Сиз менга нимани тавсия қиласиз деди аёл.

Менинг бир дўстим Сингапурда дарс беряпти. Сингапурдаги кўплаб йирик корпоратсиялар ходимларини сотувчиликка ўқитишаяпти. Унинг дарсларига қатнашсангиз сизнинг келажагингизга яхши таъсир кўрсатади дедим. Мен сотувчиликни ўрганишим керак демоқчимисиз сўради у бироз хафа бўлгандай бўлиб. Ҳа дедим мен сизга буни нимаси ёқмади сўрадим. Столда менинг энг кўп сотилган китобларимдан бир нусха билан аёлнинг блокноти ётарди. Блокнотда Роберт Киокаки энг кўп сотиладиган китоблар ёзувчиси деб ёзилган эди.

Бу нима деб сўрадим аёлдан блокнотдаги ёзувга ишора қилиб. Унинг кўзлари очилиб блокнотига қаради. Мен давом этдим бу ерда энг кўп сотиладиган китоблар ёзувчиси дейилган энг яхши ёзадиган дейилмаган . мен ёзувчи эмасман сиз эса жуда ўткир ёзувчисиз мен сотувчиман сиз эса магистр номзодига эгасиз. Агар сотувчилик ва ёзувчиликни қўшиб олиб борилса энг яхши ёзувчи ва китоблари энг кўп сотилувчи ёзувчи бўлиши мумкин эди дедим. Унинг жаҳли чиқди. Мен сотувчиликка ўқиб ўзимни пастга урмайман. Мен профессиоанл ёзувчиман. Сиз сотувчисиз. Буни бир-биридан фарқи бор деб ўрнидан туриб эшик томон равона бўлди. ҳар қалай эртасига репортёр аёл бизнинг учрашув ҳақидаги мақоласини менга юборди. Дунёда иқтидорли талантлии доно ўқимишли одамлар жуда кўп. Улар бизнинг ёнимизда.

Яқинда машинам бузилиб қолди. Ёшгина механик машинамни бир неча минутда тузатди. У мотор товуъшини эшитиб муаммо нимадалигини аниқлади. Мен қойил қолдим. Лекин ҳаёт ҳақиқати шуниқўрсатадики фақат талантни ўзи етарли эмас. Талантли одамларнинг қанчалик кам ҳақ олишини кўрсам қийналиб кетаман. Америкаликларнинг 5 %дан кам

йилига 100 000 доллар дан кшпроқолади. Олий маълумотли иқтидорли одамлар орасида 20 000 доллар оладиганлари кўп. Шифокорлар молиявий муаммоларини ҳал қилолмай кураш олиб бормоқдалар. Шифокорларга ҳаммаёқдан пул ёғилиб туради деб ўйлардим мен. Бир бизнес консултант маслаҳати бўйича эса одамлар ўз касбларидан ташқари яна бир нимани ўқиб шрганишса иш ҳақлари ортади эмиш.

Менинг тавсиям юқорида айтилганидек бухгалтер ҳисоби инвеститсия бозор ва қонунларни ўрганиш бойликка олиб келади.

Агар Сингапур газетасида ишлайдиган репортёр аёл савдо-сотиқни ўрганганида унинг даромади тез ошарди. Агар мен унинг ўрнида бўлганимда босмахона маҳсулотлари рекламаси ва уларни сотиш ни ўрганардим. Газетада ишлаш ўрнига реклам аагентлигини ахтарган бўлардим. Ўз фикрларини қисқа ва маъноли изоҳлаш ни ўрганардим бу эса ёзувчиларга жуда зарур хислат. Одамлар билан муомала қилишни ўрганиш ҳам керак. У реклама орқали миллионлаб одамлар эътиборини ўзига жалб қилишни ўрганарди. Кечалари эса романини ёзиб битирарди. Романини сотиш ҳам осонроқ амалга ошарди. Маълум вақтдан сўнг бу аёл китоблари энг кўп сотиладиган ёзувчига айланарди. Агар бой ва бахтиёр бўлишни истасангиз мактабга борманг номли китобимни нашр қилиш учун босмахонага берганимда ношир китобим номини кўриб уни иқтисодий билимга ўзгартиришимни маслаҳат берди. Агар шундай қилсам мен атиги икки нусха китоб сотаман унинг бирини оилам олса иккинчисини энг яқин дўстим олади униям текинга дедим ноширга. Китобимнинг манна шу ҳеч кимга ёқмайдиган номи барча эътиборини тортади ва яхши сотилади дедим. Мен билим олиш тарафдориман ва билим беришжараёнлари ривожланишига ишонаман. Бўлмаса нима учун мен эскириб қолган таълим бериш жараёнларини ўзгартириш зарурлиги ҳақида қайта қайта фикр билдирдим. Шундай қилиб мен китобимга қизиқ номни танладимки бу ном теле радиоларда мунозара қилиш халқ орасида мунозара қилишгва сабаб бўлиб босилиб чиққан китобим жуда тез сотилди ва сотилмоқда. 1969 йили Америка денгиз академиясини тамомлаганимда юқори маълумотли отам бахтиёр эди. Стандарт ойл оф Клифорния компанияси мени нефт қуйиш флотига ишга қабул қилди. Мен капитаннинг учинчи ёрдамчиси эдим. Иш ҳақим мактабдошларимникидан кам бўлса ҳам ўқишдан кейин иш топишим ката ютув эди. Менинг бошланғич иш ҳақим йилига 42 000 доллар эди. Таътилим беш ой эди. Беш ой дам олиш ўрнига ёрдамчи савдо флоти билан Ветнамга борсам иш ҳақимни икки баробар кўпайтиришим мумкин эди. Келажаким ёмон эмасди. Лекин мен олти ойдан сўнг бу ишдан бўшадим ва ҳарбий денгиз флотида хизмат қилишга ва учувчи бўлишга қарор қилдим. Юқори маълумотли отам ҳайрон бўлиб қолди.

Шундай яхши ишни ташлаб учувчи бўлиш унга маъносиз туюлди. Бой отам эса мени табриклади. Мактабда ва бошқа ишчи ўринларида қандайдир касбни маълум йўналиш бўйича мутахассисликка рағбатлантирилади. Шунда яхши мутахассис бўлиб яхши пул топасан деган фикр бор. Менинг юқори маълумотли отам бунга қаттиқ ишонарди. Докторлик диссертация ёқлаганимда у жуда хурсанд бўлди. бой отам эса сен ҳамма соҳадан оз-оз бўлса ҳам хабардор бўлишинг керак дерди. Шунинг учун унинг бухгалтериясида ишлаб кўрдим. Бухгалтер бўлиш ниятим бўлмаса ҳам бой отам буни қилиб қўйганинг яхши дерди. Ресторанда идиш товоқ ювувчи қурилиш ишчиси савдо ишчиси меҳмонхонада меҳмонлар учун олдиндан банд қилувчи ҳатто транспортда ҳам ишлаб кўрдим. Бой отам бизларни барча соҳада ишлаб кўришимизни хоҳларди.

Стандарт ойл компаниясидан ишдан бўшаганимда ҳайрон бўлган юқори маълумотли отам нега шундай яхши ишдан кетдинг деб сўради. Мен сабабини қанча тушунтирмай отам тушунмади. Академияда ўқиб капитан ёрдамчиси лавозимига эришади деб ўйларди у.

Бой отам эсаҳалқаро савдони ўрганиш учун академияга борганимни биларди. Талабалик давримдаёқ юк ташувчи нефт қуёвчи йўловчиларни ташувчи кемаларни бошқаришни ўргандим. Бу кемалар Узоқ Шарқ ва Тинч океани жанубига юк таширди. Бой отам мени тинч океанида ишлашимни хоҳларди чунки келажакда Европада эмас балки осийда иқтисодий келажаги порлоқ давлатлар ўсиб чиқмоқда эди. Мактабдошларим ўйнаб-қулиб дам олиб юришган вақтда мен одамларни, савдони, бизнес йўналишини маданиятни Японияда Тайванда Таиланда Сингапурда Гонконгда Ветнамда Кореяда Гаитида Самоада Филиппинда қандайлигини ўқиб-ўргандим. Юқори маълумотли отам стандарт ойлдан нима учун бўшаганимни ҳеч тушунолмасди. Мен учини ўрганмоқчиман дедим. Аслида аскарларни бошқаришни ўрганмоқчи эдим. Бой отам айтардики компанияни бошқаришда энг қийини ходимларга раҳбарлик қилиш . айниқса офир вазият юзага келганда бошқаларга намуна бўлишни ўрганиш зарур. Агар ёмон раҳбар бўлсанг орқангдан отишади бизнесда эса ишинг юришмайди дерди у. 1973 йили Ветнамдан қайтиб ҳарбий хизматдан истефога чиқдим ва ксерокс корпоратсияга ишга кирдим. Ксерокс корпоратсияга ишга кириши сабаби шунда эдики ксерокс корпоратсияси Америкада савдо тренинг программасининг энг яхшисига эга бўлиб савдони яхши ўрганиш мумкин эди.

Бой отам мендан фахрланарди. Юқори маълумотли отам уяларди чунки савдогарларни ўзидан паст кўрарди. Савдода эшик қоқиб рад жаобини олишдан жуда кўрқардим. Бу кўрқувдан қутулиш учун бироз вақт кетди. Кейинчалик ҳар йили бешта энг яхши сотувчилардан бири мен

бўлардим. Ксероксда 4 йил ишлаб яхши ойлик ва порлоқ келажакдан воз кечиб ишдан бўшадим.

1977 йил мен ўзимнинг биринчи компаниямни туздим. Бой отам мен ива Майкни яхши ўргатгани учун компанияни бошқариш осон кечди.

Менинг биринчи маҳсулотим нейлондан ясалган ҳамин бўлиб уни Узоқ Шарқда тайёрлаб Нию-Йоркдаги омборхонага келтирилди. Бу ишни уддасидан чиқмасам хонавайрон бўлишим мумкин эди. Бой отам айтишича яхшиси заёмгача хонавайрон бўлиш чунки тўбрилаш учун ҳали вақт ва имконият бор дерди. Шундай қилиб 30 ёшга тўлишим арафасида биринчи тўп маҳсулот Кореядан Нию-Йорк томон йўл олди. Бугун мен халқаро бизнес билан шуғулланмоқдаман. Мен Бой отам айтганини қилиб ишчи кучи арзон бўлган иқтисодий ривожланиш кутилаётган давлатларни қидираман. Бугунда менинг инвеститсия компанияларим Жанубий Америка Осиё Норвегия Россия иқтисодига пул тикмоқда.

Инглиз сўзи JOB қисқартирилган сўзларнинг бош харфи «Just over Broke»– таржимаси яқинда хонавайрон бўлган. Бахтга қарши бу миллионлаб одамларга таалуқли гап. Ишчилар бўшатиб юбормасликлари учун яхши ишлайдилар. Бошлиқлар эса ишчи бўшаб кетмаслиги учун етарлича ҳақ тўлайдилар деган теория мавжуд.

Кўп ишчилар ҳеч нарсага ҳаракат қилмайдилар улар нимани ўрганган бўлсалар шуни қиладилар. Пулга ишлайдилар аввал айтиганидек каламушлар пойгаси қатнашчисига айланадилар. Бу айланма филдирак механизми ичида югураётган олмахонга ўхшайди. Олмагон тез югурган сари филдирак ҳам тез айланади, лекин механизм олмахон билан бир жойда тураверади.

Джерри Магвайер кинофилмида Том Круз бош ролни ўйнаган. Бу филмда жуда кўп эса қоладиган ифодалар бор. Эса қоладиганларидан бири: Менга пулни кўрсатинг. Яна бир кўринишда Том Круз фирмадан кетади. Уни ҳозиргина ишдан бўшатишди. У атрофидаги ходимларга қараб Ким мен билан кетмоқчи деб сўрайди. Ҳамма жим-жит биргина аёл шундай дейди. Мен сен билан кетардим-у, уч ойдан сўнг лавозимимда кўтарилишим керак. Бу гап энг тўғри гапирилган гап. Бу гап билан улар ўзларини оқлаб ишларида давом этадилар. Охирида эса яна афсусланишади. Мен одамлардан сўрайман. Кундалик ишингиз сизни қаёққа олиб боради. Одамлар тинимсиз меҳнат қилиб охирида нимага эришадилар филдиракли механизм ичидаги олмахонга ўхшаб қолаверишадими ёки ундан чиқиб кетиш йўлини топишадими? Америка нафақахўрлар ассотсиацияси ижроия директори лавозимида ишлаб кетган Сирия Брикфилд хабар беради. Америкада нафақа тўлаш масаласи жуда ҳам оқсамоқда. Аввало 50 фоиз ишчилар нафақа олмайдилар. Шунинг ўзи

ката хавотирлик уйфотади. Қолган 50 % нинг 75-80 % оладиган нафақаси ойига 55\$ дан 150 \$ 300 \$гача.

Нафақага чиқиш ҳақидаги афсона китобида Крейч С Карпел ёзади. Мен давлатнафақаси билан шуғулланадиган катта консалтинг фирмаси бош бошқармасида бўлдим. Юқори лавозимдаишлаганлар учун имтиёзли нафақа ҳисоб-китоби билан машғул бўлган фирма бошқарувчи директори аёл киши эди. Ундан сўрадим. Офислари бўлмаганоддий ишчилар нафақа масаласида нимани кутишлари мумкин. Ҳеч қандай иккиланмасдан аёл директор деди. Кумушдан ясалган ўқни . бу нима деганингиз сўрадим аёлдан. У жавоб берди Ага рёши улфайиб нима ҳисобига кун кўришни билмаса ўзини ўзи пешонасидан отиши мумкин. Карпел ўзининг китобида эски ва янги нафақа тўлаш проектлари орасидаги фарққа тўхталиб ҳозир меҳнат қилаётган кўпчилик одамларнинг келажаги хавотирли дейди. Агар бунга шифокорлар хизматини қўшадиган бўлсак бу хавотирлик янада ортади. 1995 йилда нар қилинган китобида Карпел ёзади: шахсий шифохоналарда хизмат ҳақи йилига 30 000 доллардан 125 000 долларгача. Карпел ўзи турдиган жойда бир шахсий шифохонага кириб 88 000 \$нархни кўрди. Бу шифохона оддийгина бўлиб шароитлари ўртача эди. Кўп шифохоналар ким яшайди ким ўлади шиори остида хизмат кўрсатмоқда. Агар касал қари ва пулсиз ибўлса уни навбатнинг охирига сурилади. Бойлар эса ҳамма шароитлардан тўла фойдалана оладилар.

Одамлар келажакка назар ташладиларми ўзларидан сўрашадими қаёққа кетмоқдамиз. Катталар билан гаплашганда мен кўпинча иккинчи ишга қўл уришларини тавсия қиламан. Бу уларга иккинчи мутахассислик ва амалий тажриба беради. Компаниялар билан алоқа боғлаб маркетинг билан шуғулланиш ҳам яхши натижа беради, чунки компанияларнинг сотувга ўргатадиган яхши программалари мавжуд. Баъзи одамлар бундай ишларни ёқтиришмайди ёки бунинг менга қизиби йўқ дейишади. Албатта агар инсон ўзи хоҳламаса уни ўзгартириб бўлмайди.

Баъзилар янги ишни бошлай олмай кўп кутадилар. Уларга маслаҳатим шуки биринчи қадамни қўйиш қийин кейин ҳаммаси ўрнига тушади. Ҳаёт гимнастика залига қатнашни эслатарди. Бир бор залга кириб машғулот қилсангиз ундан завқланасиз кейин эса бу одатгаайланади. Агар сиз яхши мутахассис бўлишни истасангиз профсоюз бор жойга ишга кинг. Профсоюз мутахассисларин ҳимоя қилади. Юқори маълумотли отам профсоюз бўлишини хоҳларди. У Гавайя ўқитувчилари профсоюз раҳбари бўлиб ишлаган. Бой отам эса унинг компанияларида профсоюз пайдо бўлмаслиги учун барча чораларни кўрди ва бунинг уддасидан чиқди. Мен у ёки бу томонга ён босмайман. Баъзан профсоюзлар керак. Масалан ўқитувчилар шифокорлар ва шуга ўхшаш мутахассислар ўз

профсоюзларига эга бўлишлари керак чунки профсоюзлар уларнинг манфатларини ҳимоя қилади.

Ўқиётган талабаларимдан сўрайман. Қайси бирингиз Макдоналдедан яхшироқ гамбургер пиширасиз деярли ҳамма талабалар қўл кўтаришади. Кейин яна сўрайман Макдоналдедан яхшироқ гамбургер пишираолсангиз нима учун Макдоналдедан анча кам пул ишлайсиз. Жавоб маълум. Макдоналдедан савдо сотиқни яхши йўлга қўйган. Талантли одамлар нима учун камбағаллигининг сабаби улар асосий кучини ўз касбига йўналтириб бизнес қилишни билишмайди. Менинг бир дўстим Гавйяда таниқли рассом. Яхшигина даромад қилади. . унинг онаси вафот этишидан олдин васиятнома ёзиб унга 35 000 доллар маблағ қолдиради. У ўз бизнесини юргизиш мақсадида шу маблағ бир қисмини рекламага ишлатди. Ики ойдан сўнг унинг тўрт хил рангли рекламаси бойваччалар учун мўлжалланган журнал биринчи бетида чиқади. Реклама учун ой давоида мунтазам чиқиб туради лекин ишида ҳеч қандай ўзгариш бўлмайди онаси қолдирган маблағ эса йўқ бўлади. Бу иш гамбургерни чиройли тайёрлаб сотишдан беҳабар одамлар ишига ўхшайди. Рассомдан бўлиб ўтган ишдан қандай хулоса чиқардинг деб сўрасам. Реклама сотувчилар қаллаоблар деди. Сотини ўрганиш учун ўқимайсанми деб сўрадим. Менинг вақтим йўқ пулни бекорга совуришни хоҳламайман деди.

Талантли маҳоратли одамлар ўз касбининг усталари лекин тайёр маҳсулотни сотишга келганда улар билимсиз уқувсизлик қиладилар ва бошланган иш рассомни иши каби муваффақиятсиз тугайди. Камбағал отам мени бир соҳанинг яхши мутахассиси бўл деб ўқитди. Бой отам эса бизни келажакка тайёрларди. Кўп корпоратсиялар шундай қиладилар. Улар ёш ғайратли билимли талабалардан танлаб олиб уни келажакда раҳбар бўлишги тайёрлар эдилар. Улар бир мутахассисликда тўхтамасдан бир бўлим ишини ўрганиб иккинчи бўлимга ўтарди ва ҳоказо барча бўлимлар ишини ўрганиб чиқиб келажакда раҳбарлик қиладиган бўлиб етишадилар. Бойлар ҳам ўз фарзандларини худди шу йўлда тайёрлайдилар. Улар иш юритишни яхши ўрганадилар корпоратсия бўлимларининг ўзаро боғлиқ иш олиб боришини яхши кўз олдига келтирадилар. Бир вақтлар иккинчи жаҳон уруши авлодлари даврида бир жойдан иккинчи жойга сақлашни унча хуш кўрилмасди. Ҳозир эса бу ҳар қадамда учрайди.

Ютуққа эга бўлиш учун қуйидагиларга эътибор бериш зарур.

1. Пул оқимини бошқариш
2. Системаларни бошқариш (ўзинг ва оилангни ҳам)
3. Одамларни бошқариш

Маркетинг савдо-сотиқ бўйича чуқур билимга эга бўлиш зарурдир. Одамлар билан мулоқотга кириш харидор бўлиш ишчи бошлиқ ёки яхши эр яхши аёл бўлишни ўрганиш жуда зарур. Ёзувчи-чизувни одамлар билан

мунозара қилиш ўз таъсирини бошқаларга ўтказиб билиш ўзаро келишувлар тузи шва шунга ўхшаш хусусиятларни ўзида мужассамлаштирганлар ютуққа эришади. Бир жойда қолмасдан доимо ўз билимини ўсиб бориши устида ишлаш ўқитадиган кассеталардан фойдаланишини билиш турли курсларда ўқиб ўз билимини ошириш жуда муҳим.

Менинг камбағал юқори маълумотли отам қанча ўз ишлаш имкониятини чегаралади давлат ишидан кетганидан сўнг буни тушуниб етди. Профессионал спортчилар ҳақида ҳам худи шуни айтиш мумкин. Агар спортчи жароҳат олиб спортдаги фаолиятини давом эттира олмаса нима билан шуғулланади. Бой отам Майк билан мени оз-оздан бўлса ҳам ҳар хил соҳани ўрганишни тавсия қиларда. Ўзимиздан ақллироқ одамлар билан ишлашни ўз ишини усталарини йиғиб бир бутун команда йиғишни тавсия қиларди.

Ҳозирги вақтда мен кўплаб педагогларни учратаман. Улар йилига бирнеча юз минглаб даромад қилаяптилар чунки улар савдо-сотиқ маркетингни яхши ўзлаштириб ката ютуқларга эришмоқдалар. Улар ҳозир фақат педагог эмас балки яхши савдогар маркетинг устаси ва ишларни бошқаларга бекаму-кўст ўргата оладилар. Агар сиз одамлар билан мулоқотга киришни ўзлаштириб олсангиз, ҳамма ишларингиз осон кечади. Бир пайтлар репортёр аёлга берган маслаҳатим ҳали ҳам кучини йўқотмади. Бир хил соҳада мутахассис бўлишни яхши томонлари ҳам ёмон томонлари ҳам бор. Дарсларим орасида ақлли ҳатто даҳолари бор лекин улар одамлар билан мулоқот қилолмайдилар натижада даромадлари жуда оз. Бизлар яхши ўқувчи сотувчи бозорни устаси бўлиши билан биргаликда ўз билимимизни бошқаларга ўргатувчи яхши ўқитувчи ҳам бўлишимиз керак. Бой бўлиш учун беришни ҳам олишни ҳам ўрганиш керак.

Икала отам ҳам сахий одам лар эди. Иккови ҳам олдиндан берарди. Иккови ҳам ўқитиб ўргатарди. Қанчалик кўп берсалар шунчалик кўп олардилар. Лекин пул беришда фарқ сезиларли эди. Бой отам кўп пул тарқатарди. У ўзининг черковига берарди хайрия ишларига ўзининг фондига берарди. У биларди олиш учун аввал бериш зарур. Пул тарқатиш кўп бой оилалар сири ҳисобланади. Рокфеллер фонди Форд фонди ташкилотлари шунинг учун мавжудки улар қанча бойлик олиб кўпайтиришса шунчалик кўп таг-туги билан тарқатдилар.

Юқори маълумотли камбағал отам пулим кўпайса кейин тарқатаман дерди. Лекин унинг пули кўпаймасди. Аввал бер кейин оласан ўрнига аввал ол кейин берерсан зайлида иш тутарди.

Мен ўзим эса икала отам хусусиятларини мужассамлаштирганман. Мен бир томондан капиталист бўлсам иккинчи томондан ўқитувчиман одамлар олдидаги бурчимни сезаман бой ва камбағаллар орасидаги

фарқнинг чуқурлиги ортиб бораётганлигидан хавотирга тушганлардан бириман.

VIII–БОБ бошланиши. Қаршилкларни енгиш.

Агар одамлар ўқиб молиявий билимга эга бўлсалар ҳам ҳали турли қаршиликларга учрашлари мумкин. одамлар орзуларига биноан ҳаёт кечиришлари учун етарли пул оқимини таъминлайдиган активга эга бўлишига халақит берадиган беш хил сабаб бор.

Бу сабаблар :

- 1.Қўрқув
- 2.Сурбетлик
- 3.Ялқовлик дангасалик
- 4.Ёмон одатлар
- 5.Кеккайиш кибр ҳаво

Биринчи сабаб пулни йўқотиш пулдан айрилиш қўрқуви бу қўрқувдан халос бўлиш зарур. Пулдан айрилиш ҳеч кимга ёқмайди. Бойлар орасида пулидан айрилмаган одамни кўрмаганман. Лекин кўп камбағаллар бирон марта инвеститсия қилмаганлари учун 10 сент ҳам йўқотмаганлар.

Пулни йўқотиш қўрқуви ҳар биримизда мавжуд ҳатто бойларда ҳам лекин муаммо бунда эмас. Муааммо шундаки сиз йўқотишларни қўрқувни қандай жиловлайсиз. Қандай йўл тутасиз бу эса бутун ҳаётингизга таъсир қилади. Қўрқув нормал ҳолат ҳарон бўладиган жойи йўқ. Барчамиз қаердадир қаҳрамонмиз қаердадир қўрқоқмиз. Дўстимнинг аёли ҳамшира. У қонни кўрса тезда ишга киришиб кетади муолажа қилади. Мен унпи олдида инвеститсия ҳақида гапирсам кетиб қолади. Мен қонни кўрсам қочиб кетаман ўзимн йўқотаман.

Бир хил одамлар илондан қўрқадилар бошқалари пул йўқотишдан қўрқади. Агар таваккал ва хавотирликни ёқтирмасанг унга аввалдан тайёргарлик кўр дерди Бой отам. Банкирлар пул йиғишни ёшлиқдан ўрганиш зарур токи бу иш одат тусига кирсин дейди. Пул йиғишни ёшлиқдан бошласангиз бой бўлишингиз осон бўлади. 20 ёшда пул йиғиш одат қилган одам билан 30 ёшда пул йиғишга киришган одам орасида жуда ката фарқ бор.

Манхеттен оролини сотиб олиниси бизнес тарихида энг фойдалиси ҳисобланади. Нию-Йорк ўз вақтида 24 долларга сотиб олинган экан. Агар шу 24 доллар инвеститсия қилинганида 8% даромад ҳисобига 1995 йилга келиб 28 триллион долларга етарди. Бу пулга Манхеттен оролидаги бор нарсалари билан сотиб олиб қолганига Лос-Анжелесни каттта қисмидаги кўчмас мулкни сотиб олса бўлар эди. Менинг қўшним 25 йилдан бери компьютер компаниясида ишлайди. Яна беш йил ишлаб нафақага чиқади. Шунда унинг нафақага йибган маблағи 4 миллион долларга етади. Бу

пулларни у тез ўсадиган очиқ инвеститсия фондларига инвеститсия қилади кейин эса облигатсия ва қимматбаҳо қоғозларга конвертатсия қилади натижада ишларнинг ўзидан келадиган даромад йилига 300 000 долларни ташкил қилади. Қўшним шунда 55 ёшга киради. Бунақа даромад айниқса кексайган вақтингизда жуда асқотади фақат буни ўз вақтида бошлаш зарур. Нафақага чиқиш вақтингизда нимага эга бўлишингизни аввалдан ҳисоб-китоб қилиб шунга тайёргарлик қилиб бориш зарур. Агар бу ишни вақтида қилмай нафақага чиқиш вақти яқинлашиб қолган бўлса унда нимага эга бўласиз?

Менинг камбағал отам ҳеч нима қилмади ва бу тўғрида ўйлашни ҳам хоҳламади. Бой отам эса техасликларга ўхшаб фикр юритишимни тавсия қиларди. Техас ва техасликларни яхши кўраман дерди у. техасликлар жуда дангалчи ютсалар ката ютадилар ютқазсалар чиройли ютқазишади. Улар ютқазишни яхши кўришадим сўрадим мен. Йўқ қайси аҳмоқ ютқазишни яхши кзради. Мен уларнинг ютиш ва ютқазиш га бўлган муносабати ҳақида гапиряпман деди Бой отам. Миллий футбол лигасининг энг яхши ҳимоячиси Френ Таркинтон бундай дейди. Ютиш бу ютқазишдан кўрқмаслик. Ўз ҳаётимдан шуни биламанки одатда ютуқ ютқазишдан кейин келади. Велосипедда учини ўргангунимча жуда кўп марта йиқилганман. Джон Д Рокфеллер айтарди : Мен ҳар қандай фалокатли ҳолатни имкониятга айлантиришга ҳаракат қилганман. Япониядан чиққан америкалик бўлганим учун бундай дея оламан. Кўпчилик айтадики Парл-Харбор америкаликлар хатоси эди. Мен айтаманки Пирл-Харбор японлар хитоси. Тара тара тара кинофилмида япон адмиралли бундай дейди : Ухлаб ётган баҳайбат кучни уйғотиб юбордик деб кўрқаман. Америкаликлар учун Пирл-Харборни эслайсизми сўзи ҳаракатга бошоавчи чақириқ бўлди. американинг энг ката ютқазиги Америкага куч бағишлади ва тез кунда Америка дунёнинг энг кучли давлатларидан бирига айланди.

Бу мисолларни келтиришдан мақсад шуки ютқазиб қўйишдан кўрқмай актив графангизни кўпайтиринг. Бу анча енгил каттга билим талаб қилмайди лекин бус издан қатъий масъулият талаб қилади.

Иккинчи сабаб. Сурбетлик ва уни енгиш

Малиш исмли жўжа ҳикоясини ҳамма билади. Ферма ҳовлисида югуриб осмон қулаяпти осмон қулаяпти деб бақириб ҳаммани фожиадан хабардор қилади. Ҳатти-ҳаракати Малиш исмли жўжани эслатувчи одамларни кўп кўрганмиз. Ҳар биримизни ичимизда ҳам шундай жўжа яшайди. Сурбет шу жўжага ўхшайди. Кўрқув ва иккиланиш ақл-идрокимизни эгаллаб олса ичимизда уятсиз сурбет жўжа пайдо бўлади. Бизлар баъзан иккиланамиз. Иккиланишимиз бизни шол қилиб ҳаракатдан тўхтатади. Агар мен ўйлагандек чиқмаса пулини қандай қайтариб оламан

ва шунга ўхшаш. Ундай бўлса нима қиламан бундай бўлса нима қиламан деб хавотирга тушиб нима қилишини билмай ўтираверасан баъзан уйқу қочади. Олдинга силжишга куч йўқ. Шунда биз бежавотир йўлни танлаймиз. Имконият ўтиб кетади. Фиделита агеллан номли фонд ходими Питер Линч осмон қулаяпти қийқириғи маълум бир овозга ўхшатади. Бу овоз калламиз ичидан чиқиши мумкин. ёки. Таўқариданкелиши мумкин. 50-йилларда ядро уруши хавфт ҳақидаги телекўрсатувлар жуда авжига чиқди. Бундан хавотирга тушган одамлар ҳар-хил бункерлар қуришга тушди. Овқат ва сув захирасини йиғиш сақлаш ҳақида қайғура бошладилар.

Фарматсевтика компанияси ўзининг телекўрсатувида гриппга чалинган одамлар ҳақида шов-шув кўтаради. Бироздан сўнг гриппга қарши дорилар рекламаси бошланиб дорилар сотилиши тезлашади.

1992 йили ўртоғим Ричард Бостомдан Фениксга бизникига келди. Бизнинг қилган ишларимизни кўриб у ҳам кўчмас мулк сотиб олмоқчи бўлди. биз унга ёқадиган бир уй топиб унга кўрсатдик. Ричардга уй ёқди ва 42 000 \$ га сотиб олиб Бостонга қайтди. Икки ҳафтадан кейин эса Ричард уйни сотиб олишдан воз кечган. Ричарддан бунинг сабабини сўраганимда қўшниси бу савдо-соиқдан айнитгани учун уйни сотиб олмадим деди. 1994 йили бу уйни ойига 1000 \$ дан қишда эса 25 000 \$ арендага бериш мумкин эди, нархи эса 1995 йили 95 000 \$ га етди. Ричард ҳеч нарсага эг бўлмади чунки имкониятни ўтказиб юборди. Ричарднинг савдодан воз кечиши мени ажаблантирмади. Бу иккиланишлик шубҳаланиш эди унинг ичидаги кичкина жўжа ўз сўзини айтди.

Менинг нуқтаи назарим шуки шубҳа қўрқув ва сурбетлик одамларни камбағалликка бошлайди, камбағаллик занжиридан чиқиб кетишга йўл қўймайди. Ҳаёт эса бойишингизни кутмоқда. Каламушлар пойгасида ютиб чиқиш техник томондан қийин эмас. Бу ерда каттга билим шарт эмас лекин қўрқув ва шубҳа одамларни жонбозлик кўрсатишдан тўхтатади.

Ўзини бошқалардан ақлли ҳисоблаганлар ҳеч қачон ютмайдилар назорат қилинмайдиган шубҳа ва қўрқув беҳаёликка сурбетликка олиб келади. Беҳаёлар эсатанқидни яхши кўрадилар. Ишни ютадиганлар эса анализ қилишни дерди Бой отам .

Танқид одамлар кўзини кўр қилса анализ улар кўзини очади. Анализ қилувчилар кўр танқидчилар назаридан қолиб кетган имкониятларни кўриб бойлик сандиғи калитини қўлга киритади.

Кўчмас мулк инвеститсия қилишнинг энг яхши обектив жойи. Шунга қарамай мен ҳар галл кўчмас мулк ҳақида гап очганимда мен ҳожатхоналарни таъмирлашни истамайман деган гап эшитаман. Бунини Бой отам беҳаё сурбетлар гапи дерди. Беҳаё вайсақи ўзининг шубҳа ва қўрқуви билан фикрлаш қобилиятини тўхтатиб кўзини очирмайди. Мен ҳам

ҳожатхоналарни таъмирлашни хоҳламайман. Бунинг учун ишбошқарувчи номзодини синчиклаб кўриб чиқаман. Агар яхши иш бошқарувчи топсам у таъмирлаш ишлари билан машғул бўлса меинг пул оқимим ортади. Яхши ишбошқарувчи кўпинча турли олди-сотдилардан хабардор бўлади ва менга қадрли бўлган информатсияни етказиб туради бу эса бизнесда бебаҳо фазилат. 1996 йил декабрида мен дўстим билан маҳаллий бензин қуйиш шахобчаси олдидан ўтатуриб нархлар билан танишдик. Дўстим ёнилғи нархларини кўриб чиқиб яқинда нефт нархи яна ошади деди. Уйга келиб у менга ўз фикрини тасдиқлайдиган статистик маълумотлар келтирди. Бундан маълумотлар менда йўқ эди. Менда бир нефт компаниясининг акциялар пакети бўлса ҳам яна бир нефт компаниясини ахтара бошладим, тезда уни топдим. Бу нефт компаниясини унчалик акциялари қиммат эмасди чунки ҳали нефт қазиб чиқармаган эди. Мен шу компания акцияларидан 15 000 тасини 65 сентдан сотиб олдим. 1997 йил февралда ўша дўстим билан бензин сотиш шахобчаси ёнидан ўтатуриб нархларга назар ташладик. Ҳақиқатда нархлар 15%га ошган эди. Мен акцияларни сотиб олган компания янги нефт конини топиб нефт қазиб чиқара бошлаганэди. Сотиб олган ўша 15 000 дона акциялар нархи энди донаси 3 долларга кўтарилган эди.

Кимлардир фонд биржаларида иш юритиш жуда қалтис иш деб унга қўл уришмайди. Фонд биржасидаги вазиятни анализ қилиш ўрнига қўрқув ва хавотирга тушиб имкониятларни қўлдан бой берадилар. Сиздаги кичкина жўжа овозини баралла қўйиб осмон қулаяпти деб бақира бошлаганида унга эътибор бермасликни ўрганиш зарур. Бой отам маслаҳат берарди. Полковник Сандерс нима қилган бўлса шуни қил Сандерс 68 ёшида хонавайрон бўлиб барча бойлигидан айрилиб нафақага яшай бошлади. У иродали ғайратли бўлгани учун қўлини қовуштириб ўтирмади. У ўзининг жўжани қовуриш янги ретсептини мамлакат бўйича кезиб барчага таклиф қилди минглаб одамлар унга рад жавобини беришди лекин у чекинмади ва охири мултимиллионерга айланди. Шунинг учун сиз ҳам ичингиздаги кичкина жўжани сизни қўрқувга хавотирга қўядиган жўжани қовуриб ташланг. Учинчи сабаб дангасалик ялқовлик. Иш билан банд одамлар ялқовлик қилишади. Барчамиз кўп пул топиш учун тинимсиз меҳнат қиладиган бизнесмен ҳақидаги ҳикояни ўқиганмиз. У оиласи ва хотини болаларини таъминлаш учун кўп ишлайди. Эрталабдан кечгача офисида бўлиб якшанба куни ишини уйга олиб келади. Бир куни ишидан қайтиб уйига келади уй бўм-бўш. Хотини болаларини олиб кетиб қолган эди. Хотини билан унинг ўртасида муаммолар борлигини билса ҳам бу муаммоларни бартараф қилиб оилавий муносабатларни тўбри йўлга қўйиш ўрнига иши билан банд бўлаверган. Энди ишлаш қобилиятини йўқотган бизнесмен ишидан ҳам айрилмоқда.

Ҳозирги замонда ҳаддан ташқари иш билн бандлигини баҳона қилиб ўз бойлиги соғлиги ҳақида қайғурмайдиганларни кўп учратамиз. Сабаб бита улар банд , бандлигини баҳона қилиб эртами кечми келадиган муаммодан ўзини олиб қочиб кейинроққа сураверади. Буни уларга тушунтиришни ҳожати йўқ. Улар бу муаммоларини ҳал қилиши зарурлигини ич-ичидан яхши тушунадилар. Агарда уларга бажариши зарур бўлган иш ҳақида гапирсангиз жаҳли чиқиб рўкач қилиб жеркиб беришади. Агар одамлар иш билан банд бўлмаса телевизор кўрадилар балиқ овига борадилар голф ўйнайдилар ва ҳоказо. Лекин улар ич-ичидан нимадандир ўзларини нимадандир олиб қочаётганларини сезиб турадилар. Бу сизга ялқовлик дангасаликни нг яққол намунаси бандлигини рўкач қиладиган ялқовлик намунаси. Ялқовлик дангасаликни давоси борми? Бор бу озгина қизғончиқлик.

Ёшлигимизда бизларга қизғончиқлик бир нарсага эга бўлиш туйғулари ёмон хислат деб тушунтиришарди. Қизғончиқ одат ёмон одам берди онам лекин ҳар бирииз ичимизда нимагадир эга бўлишни янги ўйинчоқли машинамиёки бошқа нарсага эгалик қилиш хусусияти бор. Буни босиб туриш учу нота-оналаримиз бундай қилиш айб бўлади дейишади. Сен фақат ўзингни ўйлайсан. Укаларинг борлигин эсдан чиқарма! Пул босиб чиқарадиган ускунамиз йўқ. Ёки пул дарахтда ўсади деб ўйлайсанми биз бой эмасмизку. Бундай гаплардан сўнг ўзингизни айбдордай ҳис қиласиз. Баъзибирлар эса сенга буни олиб бериш учун зўр бериб ишлайман мен буни тушимда ҳам кўрмаганман дейишади. Қўшним болаларини кўнглига қараб улар истаган нарса ўйинчоқларни сотиб олиб беради эски ўйинчоқларга гаражи тўлиб кетганидан машинаси сифмайди. Қўшним ўзига қилмасдан фақат болаларига қилавериб ҳолдан тойди. Ўзини ёши ката бўлганида керак бўладиган маблағ тежамади. Болаларини ўқитишга пул тежамади.

Бой отам мен буни қилолмайман иборасин ёлғон ҳисоблаб бундай дейишни тақиқларди буи бора ўрнига Мен буни қандай қилишим мумкин дейишни ўрган деб уқтирарди. Унинг фикрича Менн буни қилолмайман ибораси мияни фикрлашдан тўхтатади. Мен буни қандай қилишим мумкин ибораси эса мияни фикрлашга ундайди саволга жавоб ахтаришга мажбурлайди. Аҳамиятлиси шуки мен буни қилолмайман ибораси ёлғон инсон руҳияти буни ҳар доим билган. Инсон руҳияти жуда-жуда кучли. У ҳамма нарсага қодирлигини билади дерди бой отам. Агар сизнинг дангаса миянгиз мен буни қила олмайман деса руҳингиз норози бўлиб тинчлик бермайди. Руҳингиз буйруқ беради. Ўрнингдан тур қимирла. Бор ота-онангни кўриб кел дейди. Ялқов дангаса миянгиз эса мен чарчадим ишим кўп эртами индинми боараман дейди. Ёки руҳингиз айтади. Тур спорт залига борамиз машқ қиламиз деса ялқов миянгиз эса вақтим

кўплигида боараман ҳозирча бироз дам олай кейинроқ борарман дейди. Руҳингиз айтади камбағаллик жонимга тегди ҳаракат қилайлик бойроқ бўлайлик ялқов миянгиз сизни бундан қайтариб дейди бойлар бахил бўлишади. Бу бежавотир иш эмас бор пулимдан ҳам ажаралиб қолишим мумкин. шундай ҳам кўп ишламоадаман. Бундай мисолларни кўплаб келтириш мумкин. хўш дангасалик ялқовлик билан қандай курашиш мумкин. жавоби аниқ, озгина қизғончиқлик озгина бахил бўлинг. Олдинга қараб юриш озгина қизғончиқликдан бошланади ниманидир яхшироғига эга бўлиш истаги бойроқ бўлиш истаги машина ҳовли сотиб олиш истаги сизни ҳаракат қилишга мажбур қилади. Янги ихтиролар пайдо бўладимактабга борамиз яхши ўқиймиз нимагадир эга бўлиш учун. Нимагадир интилиш зарур. Лекин жуда бахил жуда қизғончиқ бўлманг. Бу ҳам ҳалокатга олиб бориши аниқ.

Элеонора Рузвелт бундай деган эди. Қалбингиз нимани тўғри ҳисобласа шуни қилинг нима қилсангиз ҳам сизни койишади. Ниманидир қилсангиз ҳам қилмасангиз ҳам барибир койишади.

Тўртинчи сабаби – Одатлар. Бизнинг ҳаётимиз билимларимизга нисбатан одатларимиз аксидир. Копан филмини кўриб бир танишим бундай деди. Арнолд Швартсенеггерникига ўхшаган қадди-қоматим бўлишини истардим. Ёнидагилар бошларини қимирлатиб кўйишди. Бир вақтлар у озгин ва кучсиз экан деди кимдир. У одати бўйича спорт залида жуда кам машқ қилади деди яна бири. Гаров ўйнайман у шундай туғилган деди бир беҳаё. Ҳадеб Арнолд ҳақида гапираверасизми юринглар ундан кўра бир шишадан пива ичамиз. Одат-юриш туришингизни назорат қилишига бу яққол мисол бўлади. Бой отамдан бойлар одати ҳақида сўрадим. Бунга ўзинг жавоб изла деди у.

Отанг давлатдан қарзларини қачон тўлайди сўради Бой отам . ой бошида жавоб бердим мен. У бироз маблағ йиғишга ҳаракат қиладими сўради у. оз-моз ортиб қолса дедим мен. У кимгадир олдин тўлайди ўзига эса охирида мабодо ортиб қолса деди Бой ота. Давлатдан қарзларини тўлаш керакку дедим мен. Албатта тўлаши керак фақат мен ўзимга биринчи тўлайман деди у. пулингиз етмасачи сўрадим мен?

Барибир ўзимга биринчи тўлайман менинг активларим давлатга нисбатан менга қадрлироқ деди бой ота. Давлат ўз ҳақини олишни истамайдими? Буни қандай қиласиз сўрадим мен. Қандай эмас нима учун бундай қиласиз деб сўраш ўринли деди отам. Хўш нма учун бундай қиласиз сўрадим мен.

Сабаби бор агар мен қарзимни тўламасам ким қаттиқроқ қичқира бошлайди менми ёки қарз берганларми деди у. албатта қарз берганлар яъни кредиторлар сизга қичқириб босим ўтказишга ҳаракат қилади дедим меню

.нди тушунаяпсанми мен ўзимга биринчи тўлаганимдан сўнг босим қанчалик кучли бўлишини сезаяпсанми? Солиқлар босими бошқа қарзлар босими шунчалик кучлики мени бошқа даромад топишга мажбур қилади. Қарз тўлаш заруратимени ғайратлироқ бўлишга кўпроқ ўйлашга имкон қидиришга мажбур қилади. Агар ўзимга охирида тўлаганимда менга босим бўлмасди. Охир оқибат мен хонавайрон бўлардим. Давлат ва бошқа кредиторлардан қўрқув сизни ҳаракатга келтирувчи сабаб эканда. Жуда тўғри давлат солиғини йиғувчилар умуман қарзларни ундирувчилар одамларни қўрқитишни яхши билишади. Кўпчилик улар олдида тиз чўкади орқасига тисланади. Одамлар уларга қарзларини биринчи бўлимб тўлайдилар акс ҳолда улар одамлар юзига қум сочадилар. Мен улар олдидаги қўрқувни улардан кучлироқ бўлишга йўналтирдим. Энди мен улардан қўрқмайман. Демак менга яхши пул ишлаш одати керак.

Бешинчи сабаб. Кибр кеккайиш кибр худбинлик жоҳиллик.

Нимани билсам у билан пул ишлайман нимани билмасам ундан пул йўқотаман. Ҳар галл кибрга берилганимда мен пулимни йўқотаман. Кеккайганимда нимани билмасам у муҳим эмас деб тушунаман дерди Бой отам. Билишимча кўп одамлар ўз нодонликларини беркитиш учун кеккайиб юрадилар. Молиявий масалаларни инозик томонларини бухгалтер ёки инвестор билан маслаҳатлашганда бунинг гувоҳи бўламиз. Улар оғизларини кўпиртириб ўз халқларини исботламоқчи бўладилар нимани гапираётганларини ўзлари тушунмайдилар. Агар қайсидир масалада ақлинг етмай нодонлигингни сезсанг яхши мутахассис изла ва албатта топиб у билан маслаҳатлаш ёки жуда бўлмаганда китобга мурожат қил.

IX –БОБ

ҚАНДАЙ БОШЛАШ ЗАРУР?

Бойликка эга бўлиш мен учун енгил иш бўлганини афсуски мен айтмадим. Қандай бошлашим керак саволига жавоб сифатида. Мен бу кундан кейинги кунга босиб ўтиладиган фикрлаш жараёнини тавсия қилардим. Ката ишларни топиш қийин эмас. Бу велосипеда учишга ўхшайди. Бир икки у ёки бу томонга оғиб кетиб ўзингизни ўнглаб оласиз кейин эса сурункали роҳат келади. Пул ишлашга келганда эса қатъиятли бўлиб молия масалаларида у ёки бу ёққа озмаслик зарур. Миллионлаб доллар даромад келтирадиган умр савдосини топиш учун молиявий дахоингизни туртиб уйқудан уйғотиш керак. Ишонаманки молиявий дахо ҳаммамизда мавжуд. Муаммо шундаки уни туртиб уйботишингизни кутиб ётиб ухлайди қачон мени чақирар экан деб. Пулга бўлган муҳаббат барча ёмонликлар илдизи деб бизга ёшлигииздан уқтирилган шунинг учун молиявий дахоимиз мудроқ босиб ётади. Бизларга молиявий келажак

ҳақида ўйлашни ўргатишмаган нафақага чиқиш вақти келганда меҳнат қилаётган компания ёки давлат бизлар ҳақимизда қайғуради деб ўргатилган. Бахтга қарши 90% ғарб дунёси бунга ишонади чунки пулга ишлаш осон. Сизнинг молиявий даҳоингиз ни уйғотиш учун қуйидаги ўн қадамни босиб ўтишингизни тавсия қиламан. Перу давлатида бўлганимда 45 ёшли олтин қидирувчи билан суҳбатлашганимда ундан сўрадим. Олтин топишга бўлган ишонч нимадан. У бундай жавоб берди. Олтин ҳамма ерда бор. Фақат ҳамма ҳам уни топишга ўргатилмаган. Мен ҳам худди шундай деб ўйлайман. Кўчмас мулкка келсак мен ҳар куни 4/5 та ката олди сотди ишларини топишим мумкин агар ўрта статистик гражданин қидирса ҳеч нарса топмаслиги мумкин.

1. Воқеликдан юқори кўтарилиш учун менга сабаб керак менга руҳ кучи керак. Агар одамлардан сўрасангиз бой бўлишни истайсизми деб кўпчилик албатта ҳа деб жавоб беради. Лекин муваффақиятга олиб борувчи йўл узоқ баъҳан охири кўринмайди. Ва турли тўсиқларга тўла уларни енгиб ўтиш зарур. Ундан кўра пулга ишлаш осон дейсиз. Бир куни мен Америка Олимпия терма командаси учун сузишни истаган аёлни кўрдим. У тонг соат 4 да туриб ҳар куни 3 соат сузиб машқ қиларди. Сўнгра мактабга бориб барча билан баробар ўқирди. Турли кўнгил очар кечаларга бормасди. Бунга қаердан шунча куч оласиз деб сўраганимда у жавоб берди. Мен буни ўзим учун қиламан ва севган одамларим учун қиламан. Одамларга бўлган севгим тўсиқларни ва ўзимни қурбон қилишга куч бағишлайди. Сабаб ёки мақсад истайман ва истамайман сўзлари бирикмаси. Биринчи ўринда истамайман чунки у истайманга етаклайди. Мен бир умр ишлашни истамайман. Отамни бир умр ишлашини истамайман. Топилган даромад ниярмисини давлатга топширишни истамайман. Отам кексайганда қашшоқ бўлишини истамайман. Энди истайман ҳақида. Мен эркинликда бутун дунё бўйлаб кезиб ўзимга ёққанидек яшашни истайман. Ёшлигимдаёқ шуни истайман. Бирор нарсага қарам бўлмасликни истайман. Пул менга ишлашини истайман. Мен кўп марта пул йўқотганман ва турли тўсиқларга дуч келганман. Лекин юқорида санаб ўтилган сабаблар мени ҳаётда қоқилтирмади ва олдинга интилишдан тўхтатмади. Мен 40 ёшимда эркин бўлмоқчи эдим аслида 47 ёшимда эркинликка эришдим. Бу эркинлик мен учун осон кечгани йўқ. Лекин ҳаддан ташқари оғир ҳам бўлмади. Кучли сабаб бўлмаганда бунга эришиш оғир бўларди ёки бунга кучим етмайди деган хулосага келишингиз мумкин эди.

2. Мен ҳар доим танлаш имкониятига эгаман. Одамлар эркин ва ҳур давлатда яшашни исташлари сабаби ўзларига ёққан яшаш шароитини танлаш имкониятига эга бўлишларидир.

Молиявий муносабатда қўлимизга келган ҳар бир доллар ёрдамида бой камбағал ёки ўртаҳол бўлишини танлашимиз мумкин. пуллар билан қандай муносабатда бўлиш пулни ҳаржлаш одати кимлигимизни кўрсатади. Камбағаллар пулни бебилски ҳаржлашади. Болалигимда монополия ўйинини ўйнардим, бу менга анча фойда келтирган. Бой отам актив ва пасив фарқини ўргатиб актив йиғишни тавсия қилган. Мен ёшлигимдан оқ йўлимни танлаб бўлган эдим, бой бўлишни мақсад қилиб активликни сотиб олиш ва уни кўпайтиришни ўргандим.

Энг яхши дўстим Майк отасидан қолган активни бошқариш ва кўпайтиришни ўрганиши керак эди. Кўп бой оилалар муносиб ўринбосар тайёрламаганлари учун тез фурсатда бойликларидан маҳрум бўлишади. 90 % аҳоли учун бой бўлиш ёқмайди чунки бойлик бош қотиришни ҳаракат қилишни талаб қилади. Одамлар бой бўлмаганларини оқлаш мақсадида пул мени қизиқтирмайди деган гапларни ўйлаб топишади. Бундай одамлар ўзини икки нарсдан маҳрум қиладилар :

1. вақтни бой берадилар ҳолбуки вақт бизнинг энг қиммат активимиз

2. ўқиш ўрганишдан .агар пулингиз бўлмаса ўқимаслигиниз учун баҳона бўлмайди. Нима бўлганда ҳам биз ҳар куни у ёки бу йўлни танлаш имкониятига эгамиз. Мен бой бўлишни танладим ва мен буни кундан кун амалга ошириб бораман.

Биринчи галда пулни ўқиш учун мўлжал қилинг. Сизнинг ақлингиз энг қимматбаҳо активингиз кечгача телевизор кўриш спорт журнали ўқиш ёки молияни режалаштириш сопол идишлар тайёрлаш хуллас нима билан шуғулланишни ўзингиз танлайсиз.

Танишим уйига ўғрилар кириб телевизор видеомагнитофон ва шунга ўхшаш нарсаларни ўғирлаб китобларни қолдиришган. Шунга ўхшаб 90 фоиз аҳоли телевизор сотиб олади фақат 10 % китоблар сотиб олади. Шундай қилиб мен нима қиламан. Мен семинарларга қатнайман семинарлар 2-3 кун давом этишини яхши кўраман чунки ўрганилаётган сохони чуқурроқ билишга ёрдам беради. 1973 йили бир ёш йигит телевизорда 3 кунлик семинарни реклама қилди. Мен бу семинарда ўқиш учун 395 доллар сарфладим. Бу семинарда олган билимим менга 2 000 000 доллардан ортиқ даромад келтирди.

Мен аудио ва видеокассеталарни яхши кўраман уларни қайта-қайта кўриш ва эшитиш мумкин. бир куни мен Питер Линч кассетасини эшитиб уни фикрига қўшилмадим. Лекин уни танқид қилиш ўрнига кассетани қайта-қайта эшитдим. Бирдан уни айтганларига тушуниб қолдим ва энди инвеститсияга Питер линч кўзи билан қарайдиган бўлдим. Натижада мен олдингидай ўйлашим мумкин. яна бунга қўшимча ҳолда Питер Линч каби ўйлашим мумкин. менда бита фикр ўрнига иккита фикр бор, уларни анализ қилиб яхшисини танлаб олиш имконияти бор. Бугун мен Питер

Линч Доналд Трамп Уоррен Баффет Жорж Строс каби таниқли одамлар фикрига қулоқ соламан. Кибр ҳавога берилиб ўзидан бошқалар билан ҳисоблашмаслик танқид қилиш эшитмаслик нодон ва худбинлар иши бир нарсани чуқурроқ ўрганмоқчи бўлсанг хато қилишдан қўрқма уни тузатиб яхшироқ ўрганиб оласан. Ақлли одамлар янги ғояларни ёқтиради чунки дунёқарашини кенгайтиради. Эшитиш гапиришдан муҳимроқ. Шундай бўлмаса Худо иккита қулоқ ва бита оғиз бермасди. Бойлик тезда келмаслигин биламан.

Тез бойиб кетиш фикрида лоторея казино ўйинларини ўйновчилар менга ёқмайди. Мен аксияларни сотиб олишим ёки сотишим мумкин барибир молиявий билимимни ошираман. Агар самолётда бошқармоқчи бўлсангиз аввал бунга ўқинг.

3. Дўстларни эҳтиёткорлик билан танланг. Ҳақиқий дўстлик кучини эсдан чиқарманг. Дўст танлашда мен уларнинг молиявий аҳволига эътибор бермайман. Дўстларим орасида хонавайрон бўлиб камбағалликни бошидан кечирганлар ҳам бор миллионлаб даромад қиладиганлари ҳам бор. Дўстларимдан кўп нарсани ўрганаман. Пулдор дўстларим пул ҳақида суҳбатлашишни яхши кўришади. Улар пули билан мақтанмайдилар пул маъносини тушунишга ҳаракат қиладилар. Мен улардан ўрганаман улар мендан. Камбағалроқ дўстларим пул бизнес инвеститсия ҳақида гапиришни одобдан эмас деб тушунадилар. Лекин мен улардан ўрганаман нимани қилмасликни ўрганаман. Бир неча дўстларим қисқа вақт ичида миллионлаб даромад қилдилар. Улардан учтаси бир хил гапни қайтарди. Уларнинг пули йўқ дўстлари қандай қилиб миллионларни топганини сўрамади бунинг ўрнига ёки қарз сўради ёки иш сўради.

Огоҳлантираман камбағал ва чўчиб қўрқиб қолганларга қулоқ солманг. Дўстларим орасида кичкина жўжа каби осмон қулаяпти деб ваҳима қиладиганлари ҳам бор. Уларни яхши кўрсамда гапларига қулоқ солмайман. Агар сиз CNBC кўрсатувини эшитгансиз бу инвеститсион инфомацсиялар кони унга турли экспертларни таклиф қилишади. Бир эксперт бозор пасайишини башорат қилса иккинчиси ривожланишини башорат қилади. Агар ақлингиз бўлса икковини эшитинг икала эксперт ҳам сизга керакли инфомацсия етказиши мумкин.

Баъзи дўстларим мени қандайдир олди сотдидан қайтариши мумкин. улардан бири олти фоизли депозит сертификати топганлиги ҳақида мақтаниб гапирди. Мен эса 16 фоизли давлат қоғозларидан фойдаланмоқда дедим. Эртасига у менга бунинг нақадар хавли эканлиги ҳақида ёзилган мақолани кўрсатди. Йиллар ўтди у ҳалиям олти фоиз олади мен эса 16 фоиз оламан. Бойлик орттиришда мураккабликлардан бири ўз-ўзи билан ростгўй бўлиш ва оммага қўшилиб кетмаслик. Бозор шароитида омма кўп нарсдан беҳабар бўлгани учун айнан оммани тагига олиб эзфилайди. Агар

дурустроқ олди-сотдили иш бўлиб қолса уни омма ичида туриб кўрмайсиз. Бирини кўролмадингизми энди иккинчисини кутишга тўбри келади.

Ақлли инвесторлар бозорда шошилмайди. Кўпчилик инвесторлар учун ўзига таниш бўлмаган олди-сотди ишиникўриш қийин бўлади. Улар ўз фойдасини буюмни сотишда эмас сотиб олаётганида режалаштириб бўлишади.

Ўз вақтида керакли информатсияга эга бўлиш жуда муҳим. Информатсияга эга бўлишни очиқ йўли бор ва фирром йўли бор. Информатсиясиз ишингиз ҳал бўлмайди. Дўстлар орттириб улар билан яқин бўлиш сабабларидан бири улар орқали керакли информатсияга эга бўлиш информатсия қаерда бўлса бойлик ўша ерда.

4. Аввал бир формулани ўрганиб сўнгра иккинчисига ўтинг. Буни тез бажаришни ўрганинг кучингиз шунда бўлади. Нимани ўқиётган бўлсангиз ўша бўласиз деган гап бор. Бошқача айтганда нимани ўқиб ўрганаётганлигингизга эҳтиёткорлик билан қаранг чунки миянгизга нимани киритган бўлсангиз сизни ўшанга тайёрлайди. Агар сиз маҳоратли овқат тайёрлашни ўқиётган бўлсангиз сиз ошпаз бўлишга тайёргарлик қилмоқдасиз. Бу ёқмаса бошқа касбга ўқишга тўғри келади. Пул масаласига келганда барча мактабда олган билимга асосланади яъни пулга ишлайди. Бутун дунё шу формулага бўйсунди. Эрталаб туради ишга боради пул ишлайди қарзларини тўлайди яна ишига қайтади. Бир пайтлар 26 ёшлигимда мен қайта сотиб олмаслик шарти билан гаровга қўйилган кўчмас мулкларни сотиб олишни ўргатадиган курсга қатнашдим. Бу формулани яхшилаб ўзлаштирдим. Кимлардир шу билан кифояланади ва бошқа ўқимайди. Мен эса Ксерокс корпоратсиясида ишлай туриб ўқишимни уч йил давом эттирдим. Шундан сўнг миллионлаб даромад қилдим. Ҳозир эса бу формуладан бошқалар ҳам фойдаланмоқда. Бу формулани тўла ўрганганимдан сўнг бошқа формула қидира бошладим. Баъзан мен сотишни ўргатувчи курсларга қатнашардим олган билимимни тезда ҳаётга татбиқ этмасам ҳам янги маълумотга эга бўлиш мен учун фойдали эди. Мен ҳар доим сермахсул формула қидираман шунинг учун ҳам бир кунда топган пулимни бошқалар бир умр тополмади. Яна шуни эсдан чиқарманг тез ўзгарувчан ҳозирги замонда билимингиз тез эскиради. Янги билимни зудлик билан ўзлаштириш жуда муҳим.

5. Аввал ўзингизга тўланг. Бу сиздан қаттиқ тартибли талиб қилади. Агар ўзингизни назорат қилолмасангиз бойишга уринманг. Ўзингизни назорат қилишни ўрганмоқчи бўлсангиз бироз армияда хизмат қилинг. Пул ишлаб уни бебилиски сарфлашда маъно йўқ. Манна шу ўзини ўзи назорат қилаолмаслик агар у лотореяда миллион ютиб олган бўлса ҳам тезда қашшоқликка олиб келади. 10 қадамдан қай бири аҳамиятлироқ

эканини айтиш қийинку лекин бу сифат камбағал ўрта ҳол ва бойларни ажратиб турувчи сифатлардан бири. Бой отам айтганидек ҳаёт одамларни тинч қўймайди доимо туртиб туради чунки одамларда ўзини ўзи назорат қилиш сифати етишмайди. Бизнес бўйича дарсларимда эшитгувчиларимга кўп такидлайманки ҳамма эътиборингизни фақат маҳсулотингизга қаратмасдан кўпроқ бошқариш кўникмаларига қаратинг.

1. Пул оқимини бошқариш
2. Одамларни бошқариш
3. Ўз вақтингизни бошқариш

Бу кўникмалар ҳаёт тарзингизда ҳам оилада ҳам бизнесда ҳам шаҳар ҳатто миллат фуқароси бўлишингизда ҳам ўз аҳамиятини йўқотмайди.

Аввал ўзингизга тўланг ибораси Жорж Классеннинг Вавилоннинг энг бой одами китобидан олинган. Бу китоб миллионлаб сотилган. Миллионлаб одамлар бу иборани айтса ҳам унга амал қиладиганлар камдан-кам учрайди. Молиявий билимга эга одамлар рақамларни ўқиб тушунадилар. Рақамлар вазиятни яққол кўрсатади. Энди қуйидаги чизмаларга эътибор беринг :

Чизма

Чизмаларга эътибор берсангиз уларни бир-биридан фарқини сезиш мумкин. пул оқими ҳаракатини тушуниш жуда муҳим. Кўпчилик рақамларни тушунмайди. Агар пул оқими ҳаракати кучини тушунсангиз 2-чизмада нима етишмаслигини кўриш мумкин.

Юқорида чизма аввал ўзига тўлайдиганлар аҳволини кўрсатади. Бундай одамлар биринчи бўлиб ўз активларини кўпайтиришади кейин бошқаларга тўлайдилар. Мен қарзларингизни тўламанг демоқчи эмасман фақат аввал ўзингизга тўланг. Аёлим билан менинг бухгалтер бухгалтер эксперт банкирларим борки улар ҳам ўзларига биринчи тўламайдилар. Улар кимгадир аввал тўлайдилар.

Ҳаётим давомида даромадим ҳаражатларимни қопламаган ҳоллар бўлган. Шунда ҳам ўзимга биринчи тўлаганман. Бухгалтерия ваҳимагна тушиб солиқ бошқармаси бизни қамайди сизга бўлган ишончи йўқолади электр қувватини кесиб ташлашади дерди. Мен барибир аввао ўзимга тўлардим нима учун сўрайсиз сиз. Жавобини Вавилоннинг энг бой одами китобидан топишингиз мумкин. ўзингизни назорат қилаолишингиз руҳингиз кучи иродангиз кучи ҳаёт зарбаларидан муҳофаза қилади. Китобда айтилишича оқимга қарши сизни уддасидан чиққан одам бойиши мумкин. мен масбулиятсиз бўлинг демоқчимасман. Мен ҳеч қачон қарзимни кўпайиб кетишига йўл қўймайман. Фақат мен даромадимни қанчадир қисми давлатга ўтиб кетишини истамайман. Бойлар сири видеокассетасини кўрсангиз мен даромадимни Невада корпоратсияси орқали ўтказаман агар даромадимни корпоратсия орқали ўтказмасам

давлатга ката солиқ тўлашга мажбур бўлардим. Гоҳо маблағим камайиб кетганда ҳам ўзимча биринчи тўлайман. Менга қарз берган кредиторларни солиқ назоратчилари ҳатто давлатни ҳам менга бақиршига имконият яратаман. Менга босим ўтказишларини ёқтираман бу менга ёрдам беради. Бу мени яна ҳам кўпроқ ишлашга пул топиш йўлини ахтаришга ундайди.

Мен кўп марта молиявий танг аҳволга тушганимда ҳам активни сақлаб қолиб ундан турли ҳаражатлар учун ишлатишларига йўл қўймаганман. Камбағаллар одати бўйича йиғиб қўйган маблағларини сарфлашга тушадилар. Бойлар эса йиғиб қўйган маблағларини янада кўпайтиришга ишлатадилар. Ҳар-хил қарзларни тўлаш учун эса бошқа маблағ топишга ҳаракат қилади. Бекорчи ҳаражатларни йўқ қилиш зарур бўлмаган нарсаларни сотиб олмаслик умуман ҳамма жойда тежамкорлик била ниш тутиш энг яхши хусусият ҳисобланади. Бу билан мен пулни сарфламай ўзингиз оч ўтиринг демоқчимасман. Ҳаётдан завқ олиб яшаш зарур. Исрофга йўл қўйманг демоқчиман.

6. Ўз брокерларингизга яхши иш ҳақи тўланг. Бой отам айтардики ўз ишини мохир усталарига яъни профессионал хизматларга яхши иш ҳақи тўлаш керак. Мен шундай қиламан.

7. бугун мен юқори иш ҳақи оладиган адвокат бухгалтер брокерлар хизматидан фойдаланаман чунки уларнинг мохирона профессионал бажарган ишлари сизга янада кўпроқ даромад келтиради. Биз информатсия асрида яшамоқдамиз. Информатсия бебаҳо. Брокер кўп информатсия билан биргаликда сизга фойдали маслаҳатлар бериб туриш зарур. Менинг брокерларим пулим оз вақтларида менга йўл йўриқ кўрсатиб ўзим билмаган нарсага ўқитиб ўргатиб кўп ёрдам беришган. Мен ҳозир ҳам улар билан бирга ишлайман. Брокер сизнинг кўзингиз ва қулоғингиз. Улар эрта-ю кеч биржадалар. Менинг биржада бўлишим шарт эмас. Демак вақтим тежалади. Баъзи одамлар ресторанда овқатланиб чой ҳақи беришади-ю, брокерларга иш ҳақи тўлашга оғринишади. Бу инсофдан эмас. Брокерлар яхши сотувчи ҳисобланади. Улар кўчмас мулк сотсалар ҳам ўзлари унга эга эмаслар. Брокерларни ишга олишдан олдин мен улар билан суҳбатлашиб бизнеси борми кўчмас мулк ёки аксияларга эгами қанақа солиқ тўлайди ҳаммасини аниқлаб кейин ишга оламан. Шундай брокер топингки у буюрган ишингизни юрагидан ўтказиб меҳр билан бажарсин сизга маслаҳатлар бериб турадиган керак бўлса ўқитиб ўргатадиган брокер топсангиз бу сизнинг энг ката ютуғингиз бўлади. Аввал қайд қилинганидек одамларни бошқариш анча нозик ва мураккаб иш. Кўп одамлар ўзидан паст лавозимдагилар устидан ўзига бўйсунтишга мажбур хизматчилар устидан раҳбарлик қиладилар ўзларидан юқори турадиганлар билан ишлашни билмайдилар. Техник масалаларни сиздан яхшироқ биладиган ўзингиздан ақллироқ одамлар билан ишлашни

Ўрганиш ва уларга яхши иш ҳақи тўлашни билиш керак. Шунинг учун ҳам кмпаниялар директорлар кенгашини тузадилар. Кенгаш аъзолари фикрини эшитиб сўнгра тўғри қарор қабул қилишда буж уда қўл келади.

7. ҳинду сахийларидан бўлинг. Оқ танлилар биринчи бор Америкага кўчиб келишганида маҳаллий ҳиндилар урф-одатидан ҳайрон қолишган. Масалан совуқ тушиб оқ танлилар қийналсалар ҳиндулар уларга одеял беришган. Бунини совға деб қабул қилган оқ танлилар ҳиндулар одеялони қайтариб беришларини сўраганларида ҳайрон бўлишган. Ҳиндуларнинг аввал бериб сўнгра қайтариб олиш одатларини оқ танлилар ҳинду сахийлиги дейишди. Бирор ишга пул тикаётган инвестор аввал ўзидан сўрайди. Мен қанча вақтда сарфланган пулларимни қайтариб оламан. Бундан ташқари инвестор нима нима текинга қолишини ҳам билишни истайди. Шунинг учун ҳам инвеститсия қилинган капиталдан келадиган фойда ката аҳамиятга эга. Мисол келтираман. Ўзим яшайдиган жойдан бир неча квартал наридан кичик кондоминиум топдим. Гаровга қўйилган бу кондоминиум учун банк 60 000 \$ сўрадим. Мен 50 000 \$ нақд таклиф қилдим. Нақд пулни кўриб банк рози бўлди ва мен сотиб олдим. Баъзилар нақд пул бериш ўрнига ссуда олсанг бўларди дейишди. Мен қатъий рад этдим. Менинг инвеститсия қилувчи компания бу кондоминиумни қиш ойларида арендага беради. Ойига 25 000\$ бир йилда 4 ой. Қолган ойларда аренда ҳақи ойига 1000\$. Шундай қилиб биринчи сафлаган 50 000\$ капиталимни 3 йилга қолмасдан қайтариб олдим. Ҳозиргача бу актив менга даромад келтиради. Фонд биржаларида сотиладиган аксиялар билан ҳам худди шундай иш юритилади. Менинг брокерим қўнғироқ қилиб қайсидир компания аксияларини сотиб олишни тавсия қилади. Унинг кузатишларига бу компания тезда ривожланиб аксиялари нархи кескин юқорилаши кутилмоқда. Аксиялар арзон вақтда мен маълум миқдорда пул киритаман. Аксиялар қимматлашгандан сўнг бир қисмини сотиб биринчи киритган пулимни қайтариб оламан. Энди мен бежавотирман, аксия бозоридаги ўзгаришлар менга таъсир қилмайди қолган аксиялар эса менга пул ишлайди. Албатта ҳамма инвеститсияларим ҳам фойда келтиравермайди. 10 та инвеститсиядан 2-3 таси фойда келтиради, 5-6 таси фойда ҳам зиён ҳам келтирмайди. 2-3 таси эса йўқотилади, лекин умумий фойда зарарларни қоплаб яна ортиб ҳам қолади. Бундай ишлар қилаолмайдиганлар пулларини банка қўйишади банкдан пулни кўпайтириб оламан деганлар узоқ вақт кутишларига тўғри келади. Оқил доно инвесторлар биринчи капитал маблағни қайтариб олиб яна текинга омборхона ер участкаси офис уй аксиялар ва бошқаларга эга бўладилар. Эсингизда бўлса Макдоналд асосчиси Рей Крок гамбургерлар сотатуриб аслида ер участкасини текинга қолдирарди.

8.Актив–ҳашаматли буюмлар келтиради.

Инсон кучи диққат эътиборини жамлаб нимагадир йўналтиришда намоён бўлади. Танишим ўғли 16 ёшга тўлиши муносабати билан машина олиш ҳаракатига тушиб отасига харҳаша қилади. Ўртоқларини барчалар машина борлигини рўқач қилиб ўз жамғармасидаги пулни биринчи взнос сифатида ишлатмоқчи бўлади. Шунда отаси менга қўнғироқ қилади. Ўғлимга ўз жамғармасини ишлатишга рухсат берайми ёки бошқа ота-оналар каби ўзим машина олиб берайми нима дейсиз сўради отаси мендан. Бундай қилсанг ўблинг ўз келажаги учун қандай хулоса чиқаради. Ўғлингни бу истагини ниманидир ўқишга ўрганишга йўналтирсанг жуда яхши бўларди дедим мен. Икки ойдан сўнг танишимни кўриб ундан сўрадим. Ўғлингга машина олиб бердингми. Йўқ мен унга 3 000 \$ ўз пулимни бердим. Жамғарманг коллежда ўқишим учун керак деди танишим. Жуда сахий бўлиб кетибсан дедим мен. Сахийлик қаёқда. Пулни бир қисми кетиб бўлди. сени маслаҳатингга кириб ўғлимни машинага эга бўлиш истагини ўқишга йўналтирдим аввал сени CASHFLOW ўйинингни ўйнаб пулдан қандай фойдаланиш ҳақидаги мунозара қилдик сўнгра мен унга фонд биржалари ҳақида бир неча китоб совға қилдим деди у.

Хўш кейинчи сўрадим мен.

3000\$ сенники дедим ўғлимга. Унга машина олиш ўрнига биттадан брокер топиб брокер орқали аксиялар сотиб ол вақти келганда уларни фойда билан сотиб 6000\$ қилсанг 3000\$ машинага 3000\$ эса ўқишингга кетади дедим. Кейин нима бўлди сўрадим мен. Бошланишида ўғлим ишлари юришиб анчагина пул йиғди. Кейин бир кунда ҳаммасидан айрилди лекин бизнесга қизиқиши кучайди. У ҳамма олиб берган китобларимни ўқиди кутубхонадан янги китоблар олиб ўқимоқда. Ҳозирча 1000 \$ пули қолди. Буниям йўқотса яна икки йилча машинасиз юришига тўғри келади. Лекин машина уни қизиқтирмай қўйди деди у. қолган пулниям йўқотса нима бўлади сўрадим мен. Шу йўлга кирдикми уни босиб ўтишга тўғри келади. Улғайиб бизни ёнимизга кирганида йўқотгандан кўра ҳозир ёшлигида йўқотгани маъқул. Ундан ташқари бу 3000 \$ унинг ўқишига сарфланди. Билими эса бир умр керак. Менимча ўғлимнинг пулга муносабати ўзгарди пулни совуришдан тўхтади деди танишим. Демак инсон ақл кучини ишлатиб пулни зарур томонга йўналтириш ҳамманинг ҳам қўлидан келавермайди. Агар биз 100 та одамга йил бошида 10 000 \$ дан бериб йил охирида уларни нима кутишини билмоқчи бўлсак натижа тахминан қуйидагича бўлади. Уларнинг 80% да ҳеч нарса қолмасди агар яна қарзга ботмаса

16% 10 000\$ ни 5-10% кўпайтирган бўларди.

4% 10 000\$ ни 20 000 \$ ва бундан ҳам кўпроққа етказган бўларди.

Кўпчилик ўқийди кейин пулга ишлайди ундан кўра пул сизга ишласин. Буни ўқиб ўрганиб олсангиз ютуққа эришасиз.

Мен ҳам ҳашаматли буюмларни яхши кўраман. Баъзилар бундай буюмларни кредитга олишади ва ҳаёт қопқонигатушишади. Мен иПорте машинасини сотиб олишдан аввал активларимни кўпайтиришга ҳаракат қилдим. Активларим менга ишлаб фойдасига Порше олдим.

Ҳизир қарз олиб ишлатиш одат тусига кирди. Қарз олиш осон бериш қийин. Ҳаётда осон нарса қийинлик келтиради. Қийин нарса осонлик елтиради.

Пул улкан куч. Бахтга қарши одамлар пул кучини ўзларига қарши ишлатадилар. Агар молиявий билимингиз пат бўлса пул сиздан ақллироқ чиқади. Ва сиз бир умр пулга ишлайсиз.

Пулга хўжайин бўлиш учун ундан ақллироқ бўлинг. Шунда пул сизга бўйсунди. Ва айтганингизни қилади. Пулнинг қули бўлгандан кўра унинг хўжайини бўлинг.

9. Қаҳрамонлар зарурати. Афсон кучи. Болалигимда мен Йои Бера Билли Мнйсга қойил қолардим. Улардан ҳайратланардим. Улар менинг қаҳрамонларим эди. Кичик лигада ўйнайдиган бола бўлганим учун уларга ўхшагим келарди. Мен уларни бейсбол карточкаларини йиғардим. Улар тўғрисида ҳамма нарсани билгим келарди. Мен уларнинг рейтинги қайси ўринни эгаллаши қанча даромад қилиши қуйи лигадан олий лигага ўтганини билардим. Чунки уларга ўхшагим келарди. Мен бейсбол ўйнаётганимда ўзимни Йои Бера Билли Мнйс деб ҳис қилардим. Бу ўқиш ўрганишнинг энг кучли йўли. Улғайишимиз билан биз уларни йўқотамиз. Биз улар мисолида катта бўлдик. Улардай бўлиш улаврга ўхшашни жуда хоҳлардик. Ёшимиз улғайиши билан қаҳрамонларимиз ўзгаради. Ҳозир менинг қаҳрамонларим Доналд Трамп, Уоррен Баффет, Питер Линч Жорж Сорос Жим Рожерс бугун улар ҳақида мен кўп нарсани биламан.

Инвеститсия ишларимда улар тажрибасидан фойдаланаман. Улар қандай иш юритса мен ҳам шундай қиламан. Қаҳрамонларимиз туфайли ҳар бир нарсани асосини асосига назар ташлашимиз мумкин. қаҳрамонлар кўп нарсага қодир. Улар буни уддасидан чиқди мен ҳам уддалайман деган фикр сизга куч бағишлайди. Инвеститсияда ҳам худди шунга ўхшаш қаҳрамонларни топишим зарур.

10. Беринг. Сизга 10 баробар кўп қайтади. Менга икала отам ҳам ўқитувчилик қилди. Бой отам ферган дарсни мен бир умрга дастурул амал қилдим. У мени берувчи сахий қилиб тарбиялади. Камбағал юқори маълумотли отам билим берди-ю пул бермасди. Пулим кўпайса берарман дерди. Лекин пули кўпаймасди. Бой отам билим ҳам берди пул ҳам тарқатди. У бериш кераклигига қаттиқ ишонарди. Агар ниманидир

олишни истасанг аввал бер деб кўп айтарди. Маблағи камбўлганида ҳам хайрия ишларига албатта берарди. Агар менга бита ғояга риоя қилинг дейишса мен ҳар галл шу ғояни танлардим. Агар сен ниманидир хоҳласанг ёки нимадир етишмаса аввал шуни бер ва сенга юзлаб минглаб марта кўпайиб қайтади. Бу ҳамма нарсага тааллуқли. Пулми табассуумми дўстликми ё севги.

Мен ҳар бир ҳаракатимизни қайтиш тамойилига қаттиқ ишонаман. Агар кўчада ишхонада атрофингиздагилар табассум қилмаса мен биринчи бўлиб саломлашаман. Табассум билан мурожат қиламан. Ва барча менга худди шун да йжавоб бера бошлайди. Ён атрофингиз табассумдан ёришиб кетади. Мен қанчалик кўп ўқитишга ҳаракат қилсам ўзим шунча кўп ўрганаман. Баъзилар мен бердим лекин менга қайтмади дейишади. Шунга ёдда тутиш зарурки ҳар бир қилган яхшилик амалларимиз беминнат худди шу одамдан қайтишини кутмасдан бажариш айниқса ҳузур бағишлайди.

Бу оламни инсониятни бошқариб турувчи куч бор. Сизга юклатилган вазифаларни бажаришда ўзингизга ишонсангизда бу куч сизни қўллаб қувватлаб туради. Фақат ўзингизда бор нарсаларни атрофингиздагилар билан баҳам кўриб турсангиз бу куч сизга доим мадад беради.

Х-БОБ

ҲАЛИ ҳам кўпроғини истайсизми. Ҳаркат қилиш учун баъзи маслаҳатлар.

Кўпчилик менинг 10 хил маслаҳатимдан қониқмаслиги мумкин. улар бунда ҳаракат қилиш учун маслаҳатларга нисбатан кўпроқ фалсафага дуч келадилар. Менинг фикримча фалсафани тушуниш аҳамияти маслаҳатларни ёки ҳаракатини тушуниш аҳамиятидан кам эмас. Одамлар бор ҳаракат қиладилар лекин ўйлайдилар яна одамлар бор ўйлайдилар лекин ҳаракат қилмайдилар. Мен ҳам ўйлайман ҳам ҳаракат қиламан.

Маслаҳатларим зарур бўлганлар учуню ўзим қандай ҳаракат қилишим ҳақида маълумот бераман.

*Аввал қилаётган ишларингиздан тўхтанг, дам олинг баҳо беринг қайси ишингиз натижа бермоқда. Қайси бири натижасиз янги ишни қидиринг.

*Янги ғоялар қидиринг. Мен китоб дўконларига бориб улар билан танишиб агар уларда аввал мен билмаган турли мавзулар айниқса анъанавий бўлмаган мавзулар кўтарилган бўлса албатта сотиб оламан ва ўқийман. Масалан мен дўконлардан ахтариб Жоэл Московитсинг муаммонинг 16 ғоизли ечими номли китобини топиб сотиб олдим ва ўрганиб чиқдим. Ҳаракатга тушдим. Китобда қандай тавсия қилинган бўлса шундай қилдим. Баъзилар ҳаракатга тушмайдилар ёки бошқалар гапига кириб ҳаракатдан тўхтайдилар.

*Сиздан олдин бу иш билан шуғулланганларни топинг. Бирга овқатланишга чақиринг маслаҳат сўранг 16 фоизли солиқ гаров сертификатлари бўйича маълумот олиш учун мен маҳаллий солиқ бошқармаси ходими бўлган бир аёлга учрашдим уни тушликка чақирдим. Тушликдан сўнг у барча билганларини менга тушунтириб берди. Аёл менга 16 фоиз сертификат ишига таалули иккита йирик шахсий мулк топишга ёрдам берди. Уни амалга ошириш учун икки кун вақтим кетди.

*Турли дарсларга қатнашинг ва кассеталар сотиб олинг. Мен газеталардан ҳар хил курслар ҳақида эълонлар қидираман. Кўп шундай курслар бепул ёки жуда арзон бўлади. Бундан ташқари мен қиммат курсларга ҳам қатнашаман. Турли семена рва йиғилишларда иштирок этаман. Бу олган билимларим мени эркин ва бой қилди.

* Сотиб олиш ҳақида кўпроқ таклифлар беринг. Қандайдир кўчмас мулк сотиб олмоқчи бўлганимда кекракли вариантларин барчасини кўриб чиқиб ҳаммасини сотиб олиш ҳақида таклиф киритаман. Вариантларни қаси бирини яхшилигин аниқлаш ҳаммамиз учунқийин кечади. Бу кўчмас мулк бўйича агентлар иши. Вариантни улар танлайди. Менинг бир танишим кўп хонали уйлардан бирини сотиб олмоқчи бўлди. унга ва унинг агентига 6 та кўп хонали уйни кшрсатдим. Улардан 4таси ёмон 2таси бироз яхшироқ эди. Уй эгалари қўйган нархни ярмини айтиб ҳамма уйни сотиб олиш ҳақида ариза ёзинг деб маслаҳат бердим. Танишим ва унинг аенти таклифимни қабул қилишмади. Ва ҳалигача ққидиришмоқда. Бу иш билан шуғулланмаганлар кўп нарсани тасавуур қилолмайдилар. Менинг бир кўчмас мулким бўлиб уни анча вақт сота олмадим. Уни ўз нархида анча арзонга ҳам сотишга ҳатто чўчқа фермасига алмаштиришга ҳам рози эдим. Бу савдо сотиқ шундай ўйинки сиз хоҳлаганингизча чиқмаса юрагингизга яқин олманг хафа бўлманг. Таклифни кўпайтиринг кимдир майли дейиши ҳеч гап эмас

Мен сотиб олиш ҳақидаги таклифимда орқага қфайтиш йўлини кўриб қўяр эдим. Бизнес ҳамкоримга ёқса деган илова қўшиб қўяр эдим. Ҳамкорим кпимлигини кўрсатмас эдим.агар сотиб олиш ёқмаса мен гўё шеригимга ёқмади баҳонасини қилиб сотиб олмасдим.

Керакли одамларни инвесторларни фойдали бизнесмен кўчмас мулкни уйда ўтириб топиб бўлмайди. Шунинг учун бозорга бориш керак. Ҳар хил одамлар билан суҳбатлашиш савдо бўйича таклифлар киритиш харидорлар билан мунозара қилиш келишувлар тузи шва бошқа ишларга аралашиш зарур. Ҳаётингизда бундай ишларни кўп марта бажаришга тўғри келади.

*Сизни қизиқтирадиган мавзедан ойига бир марта югуриб ўтинг. Шундай пайтда мен энг яхши инвеститсияларга эга бўлдим. Шундай югуришларни бир туманда йил давомида бажариб тураман. Ва турли вариантдаги сотиб олинадиган бўш ер бино кўп қаватли уйларни назорат

қилиб бораман. Фойдалисини танлаш учун уларнинг вариантлари кўп бўлиши керак. Ҳар ой бир йўлка бўйича югуриб уларнинг қандай ўзгаришлар бўлаётганини тез кўраман.

Кўп вақтдан бери сотилмаётган кўчмас мулк ҳақидаги эълонларни эҳтимолга белгилаб қўяман. Хат ташувчилар ҳайдовчилар майда сотувчилар ва бошқалар билан суҳбатлашаман. Улар кўп керакли маълумотлар бериши мумкин.

*Акциялар бўйича ҳам худди шу зайлда иш тутиш зарур. Питер Линч китобида нархи ошиши мумкин бўлган ёки энди ошаётган акцияларни танлаш ва вақтида сотиб олиш тавсия қилинади. Нархи кўтарилаётган акцияларни қидириш худди кўчмас мулк облигация қимматбаҳо қоғозлар ва кўп қаватли уйларни қидиришга ўхшайди.

*Нима учун истемолчилар камбағаллашади. Супер маркет туалет қоғозларини сотса истемолчилар кўплаб олиб захира қилиб қўяди. Биржада нархлар туша бошласа истемолчи биржани тарк этади. Супермаркет нархни оширса биржада акция нархи ошса истемолчи сотиб ола бошлайди.

*Узоқни кўра билинг. Менинг қўшним 100 000 долларга Кондоминиум сотиб олди. Мен ҳам ундан узоқ бўлмаган жойдан худди шундай Кондоминиумни 50 000 \$га сотиб олдим. Қўшним нархлар ошиши мумкин деди. Мен унга тушунтирдим. Фойда мулкни сотиб олаётганингда ҳосил бўлади. Сотаётганингда эмас. Қўшним тажрибаси йўқ брокер ёрдамида бозо орқали сотиб олди. Мен эса банкдан сотиб олдим. Мен 500 доллар тўлаб махсус курсда ўқиб олди-сотдини ўргандим. Қўшним эса курс учун 500 доллар қиммат деб ўйлади. У ҳалиям нарх кўтарилишини кутмоқда.

*Аввал мен сотиб олувчиларни қидираман. Кейин эса сотувчиларни. Бир танишим кичикроқ ер участкасини сотиб олмоқчи эди. Унинг пули бўлиб вақти йўқ эди. Мен ката ер участкасини топиб унга хабар қилдим. Танишим ката ўз ер участкаси билан ўзига керакли қисмин ўша пулга сотиб олди. Қолган қисми эса менга текинга қолди. Пирогни бутун сотиб олиб бўлақларга бўлиб сотинг. Кўпчилик имкониятига қараб кичикроғини сотиб олишни мўлжал қилади. Улар пирогнинг бир бўлагини сотиб оладилар. Лекин ката қисмининг пулини тўлайдилар. Кичикинадан кичикинакаттадан ката фоида қилади. Чакана савдогарлар кўп миқдорда товар сотиб олувчиларга нархни арзонлаштириб беради. Менинг компаниямга компьютерлар сотиб олиш керак бўлди. мен барча дўстларим танишларим билан кўнбироқлашиб компьютер сотиб оладиганларини аниқлаб кейин биргалашиб ката партида компьютер сотиб олдик. Компютерлар бизга анча арзонга тушди.

*Тарихдан сабоқ олинг. Ҳамма ката компаниялар бошланишида кичик компания сифатида бошлашган. Бил Гейтс 30 ёшида дунёдаги энг бой

одамлардан бири эди. Полковник Сандерс 68 ёшида хонавайрон бўлиб қайтадан ўзини тиклаб бойиб кетди.

* ҳаракат ҳаракатсизликни енгади. Ҳаракат қилинг жим ўтирманг. Бу фикр китобни бошидан охиригача қизил чизилган бўлиб қибилан ўтади. Орқага сурманг ҳаракат қилинг

Эпилог

Қандай қилиб атиги етти минг долларга фарзандингизга коллежда билим бериши мумкин.

Китобни охирида хулоса фикрларимни сизлаб билан ўртоқлашмоқчиман.

Китобни ёзишдан асосий мақсад молиявий билимдонликни ошириш. Ҳаётимизни кўпроқ муаммоларини ҳал қилишда аҳамияти катталигини эътироф этиш молиявий билимсиз одам бир умр эски стандартформуладан фойдаланади. Яъни ишлайди пул топади. Солиқ тўлайди. Қарзга ботади ва ҳоказо. Ҳозир биз замонга бошқача кўз билан қарашимиз зарур. Бунга бир мисол келтираман.

Бир дўстим 4та фарзандини ўқишига пул тежолмай жуда қийин аҳволга тушиб қолди. У ойига 300 доллардан йиғиб ҳозиргача 12 000 доллар тўплади. Унинг ҳисобича 4 та фарзандини ўқитишга 400 000 доллар керак эди. Бунга унинг 12 йил вақти бор эди. Чунки ката фарзанди энди олти ёшда эди.

1991 йилларда Фениксда кўчмас мулк бозори ўлган одамлар уйларин сотолмай қийналардилар. Мен дўстимга йиғган пулининг бир қисмига уй сотиб олишни маслаҳат бердим. Икки ҳафта қидириб бизга ёқадиган уч ётоқхонали икки ваннали уйни топдик. Уй эгасини ишдан қисқартиришган бўлиб уйни сотиб калифорнияга кўчиб кетиши керак экан. Уй эгаси 102 000\$ сўради биз эса 79 000\$ нарх қўйдик. Уй эгаси тезда рози бўлди. уй ссудага сотиб олинган эди. Уй эгаси ссудага 72 000 доллар қарз эди. Шунинг учун дўстим 7000 тўласа уйни сотиб олиши мумкин эди. Шундай ҳам бўлди. уй эгаси кўчиб кетиши билан дўстим уйни арендага бериб барча ҳаражатларидан ташқари ҳар ой 125 доллар тежаб қола бошлади. Ссуда қарзидан тезроқ қутулиш учун 125 долларни ҳам қўшиб тўлай бошлади. Бизни ҳисобимиз бўйича 12 йил давомида ссуда қарзини ката қисми тўланиб бўларди ва дўстим 800 доллар тежаш имкониятига эга бўларди. Агар нархлар ошса уйни сотиши ҳам мумкин эди. 1994 йили нархлар кескин ошди. Уйни арендага олиб яшаётган киши 156 000 долларга сотиб олиш истагини билдирган. Дўстим мен билан маслаҳатлашиб уйни 156 000 га сотди. Энди дўстимнинг 80 000 доллар ортиқча пули бўлиб уни остидаги кичик омборхонага йўналтирди. Ва ойига 1000 доллардан тежай бошлади. 1996 йили кичик омборхона сотилди ва дўстим 33 000 фойдам олди. Бу пулларни яна янги проектга

йўналтириб ойига 3000доллар тежай бошлади. Энди у фарзандларини ўқитишга 400 000 доллар жамғаришга тўла ишонади. Бу ишни бошлаш учун атиги 7000 доллар сарфлаган эди. Унинг фарзандлари истаган маълумотларини олишлари мумкин дўстим эса нафақатга чиқиш вақтида яхшигина сармоёга эга бўлади. Бу китобни ўқиганингиз учун раҳмат. Ишонаманки китоб сизгаишлаётган пул ичидан фойдаланишни ўргатди. Пул ишлаш учун ката пул керак деган фикр тўғри эмас. Агар сиз кўп пулга эга бўлишни истасангиз фикрлашингизни ўзгартиринг. Муваффақиятга эришган ҳар бир киши биладикки ҳаммаси кичик ғоядан бошланган бўлиб маълум вақт ўтгандан сўнг яхши ҳосил берган. Инвеститсияда ҳам худди шундай авал кичик маблағни инвеститсия қилиб аста-секин уни кўпайтириб охирида ката фойдага айлантириш мумкин бўлади. Пул масаласида билим оқиллик донолик зарур. Тезроқ бошланг. Китоб сотиб олинг. Семинаргша боринг амалда синаб кўринг. Аста-секин олдинга қараб юринг. Мен 5000 доллар ни 6 йил ичида ойига 5000 доллар фойда келтирадиган миллионга айлантирдим. Фақат мен болалигимданоқ пул нималигини тушунардим. Мен си згапул билан муомала қилишни маслаҳат бераман. Бу унча оғир эмас. Бу ишга сизнинг кучингиз етади. Ўйлайманки сизга ҳамма нарса тушунарли чўнтагингизга нима келиб тушиши сизнинг каллангизга болиқ. Ўйла ва бой бўл номли китоб бор. Уни номи қаттиқ қаттиқ меҳнат қилмасдан бой бўл маъносини беради. Пулни ўзингизга ишлатишга ўргатинг ва ҳаётингиз фаровон бахтли бўлида.

Ишга киришинг!

Барчангизга икки буюк неъмат берилган ақлингиз ва вақт. Буларни нимага ишлатиш сизга боғлиқ. Қўлингизга тушган ҳар бир доллар тақдирингизни ҳал қилишга маълум кучга эга. Бекорга сарфласангиз камбағалликни танлабсиз. Пассив сотиб олсангиз ўртаҳол бўласиз. Ақлни ишлатиб актив сотиб олсангиз бойлик ва бахтли келажакни танлаган бўласиз .

Олган билимингизни фарзандларингизга ўргатинг уларни келажак ҳаётга тайёрлаган бўласиз. Сиздан бошқа ҳеч ким бу ишни қилмайди. Ҳаётингизда сизга ката бойлик ва ката бахт тилайман.

Авторлар ҳақида

Роберт Тошбақа Киосаки

Мактабда йиллар ўтиб ҳеч қандай маълумот олмаганлари сабаб одамлар молиявий муаммоларга дуч келадилар. Натижада улар пулга ишлайдилар лекин ҳеч қачон пулни ўзига ишлатишни ўрганмайдилар дейди Роберт.

Роберт Америкага кўчиб ўтган японларнинг тўртинчи авлоди бўлиб Гавайяда туғилиб ўсди. У машҳур педагоглар оиласидан бўлиб отаси

Гавайя ҳукумати таълим тарбия комитетини бошқарган. Мактабни битириб Роберт Нию-Йоркда ўқишни давом эттирган. Кейин ҳарбий денгиз флотига хизматга кирган. Ҳарбий вертолёт учув чиси офитсер Роберт Ветнам урушида қатнашган.

Урушдан қайтиб Роберт ўз иш фаолиятини бошлади. 1977 йили серфер номли нейлон ҳамёнларини ишлаб чиқарадиган компания иашкил қилди. Бутун дунёга тарқалган бу ҳамёнлар миллионлаб даромад келтирарди. Роберт ва унинг маҳсулоти «инглизча сўз» ҳатто каби маълум ва машҳур журналлар саҳифасига тушди. 1985 йил барча ишларини ташлаб 7 давлатда ўз фаолиятини олиб борадиган халқаро таълим компаниясини ташкил қилди. Бу компания инвеститсия ва бизнесга миллионлаб одамларни ўргатарди. У 47 ёшидан ўзи яхши кўрадиган инвеститсия билан шуғулланади. Бойлар ва камбағаллар орасидаги фарқни ортаборишидан хавотирланган Роберт столди ўйналадиган пул муомаласини ўргатадиган CASHFLOW ўйинини тузди. Илгари бу ўйин фақат бойларга маълум эди.

Роберт кўчмас мулк ва кичик компанияларни ривожлантириш билан бир вақтда ўқитишга ғайрат ва кучини сарфлайди.

Робертга Ог Мандино Зиг Зиглер Энтони Роббинс каби гигантлар қаторидан фахрий ўрин берилган. Ёки ўз молиянғизни бошқарасиз. Ёки бир умр унинг сурнайига ўйнайсиз. Сиз ё пулнинг хўжайини ёки пул ни қулисиз. Роберт 1 соатдан 3 кунгача давос этадиган дарслар олиб боради. У инвеститсияга биржа фаолияти аксиялар савдосига ўқитиб бойлар сирини билан таништиради. Фарзандлари бадавлат бўлиши учун уларни ўқитиш кераклигини одамларга уқтиради. Роберт компанияларни ишга тушириш ва сотишни ўргатади. Робертнинг фаолияти инсонларни молиявий билимларини ошириш мудраб ётган молиявий даҳоларини уйғотишга қаратилган. Бутун дунёга таниқли ёзувчи ва оратор ЭнтониРоббинс у ҳақда бундай дейди. Роберт Киосакининг одамларни ўқитиш бўйича олиб бораётган ишлари оқил доно бўлиб инсонлар ҳаётини ўзгартиришга қодир. Мен унинг фаолиятини икала қўлим билан маъқуллайман ва олқишлайман. Ҳозирги улкан иқтисодий ўзгаришлар даврида р Киосаки олиб бораётган ишлар бебаҳодир.

Шарон Л Лечтер

Рафиқа уч боланинг онаси ўйинчоқлар ишлаб чиқариш ва нашриёт ишлари бўйича маслаҳатчи бизнесмен Шарон Л Летчер ўз маҳорати ва кучини таълим-тарбия ишларига йўналтирди.

Юсуфхонака тирикчиликка пули керак эди имконингиз бўлса илтимос айтишдан уялиб хат ёздим. У Флорида давлат университетини тугатиб бухгалтер ҳисоби бўйича илмий даражага эга бўлди. йирик бухгалтерия фирмасида иш бошлаган шарон компьютер ишлаб чиқарувчи компаниясида

бухгалтер миллий суғурта компаниясининг солиқ солиқ директори вазифаларида ишлаб Висконсиядаги биринчи регионал аёллар журнаlines асочиси ва эгаларидан бирига айланди. Фарзандлари ўсиши билан Шаронуларга яхши маълумот беришга ҳаракат қилди. Гапирувчи китоблар ихтирочиси билан ҳамкорлик қилиб уларни бутун дунёга тарқалишига эришди. Гапирувчи китобларни сотишдан тушган даромад миллионлаб долларни ташкил қилди. Бугунда у янги технологияларни ривожлантириш пионери китобларни болалар ҳаётига қайтадан киритиш устида тинимсиз меҳнат қилмоқда. У фарзандларини яхши ўқитишга ундаб чиройли ва бехато ёзиш ўқиш математика компьютер билимдонлиги ва бошқа фанларни ўқитди.

Ҳозирги таълим бериш системаси бугунги глобал технология ўзгаришлар давомида олдиға қўйилган вазифа уддасидан чиқолмайди. Биз мактаб билимлари билан биргаликда молиявий билим беришимиз зарур токи улар келажакда фаровон ҳаёт кечирсин.

Бой ота камбағал ота Нақд пул ҳаракати квадранти китобларини ёзишда Роберт Киосакиға ҳамкорлик қилган Шарон Л Летчер ўз маълумотларини оширишға қизиққан инсонларни ўқишға ёрдам берадиган жиҳозларни яратишда тинмай меҳнат қилмоқда.

Роберт Т Киосаки Шарон Л Летчер

Роберт Т Киосаки ўқитиш маҳсулотлари рекламаси.

Пул дунёсида уч хил даромад тури мавжуд.

1.Ишлаб топилган даромад

2.Пассив даромад

3.Портфолио даромад

Менинг ҳақиқий отам ўқи иш топ деганида ишлаб топиладиган даромад олишни тавсия қилган эди. Бой отам эса бойлар пулға ишламайди улар пулни ўзларига ишлашға мажбур қилишади деб ўргатганида пассив даромад ва портфолио даромадлари ҳақида гапирган эди. Пассив даромади кўчмас мулкни инвеститсия қилиб олинадиган даромад. Портфолио даромади аксия облигатсия қимматбаҳо қоғозлар олди-сотдисидан олинадиган даромад. Бундай даромад Бил Гейтсни энг бой одамқилган. Бой отам айтарди бой бўлиш калити ишлаб топилган даромадни тезда пассив ёки портфолио даромадига айлантириш (конвертатсия) ишлаб топилган даромадға энг кўп солиқ тўланади. Пассив даромадға камроқ солиқ тўланади. Пулни ўзингизға ишлатишға мажбур қилишингиз сабабларидан бири шунда.

Меинг нақд пул ҳаракати квадранти китобимда бизнес оламидаги тўрт хил типдаги одамлар ҳақида сўз боради. Бой отам ишчи * кичик мустақил бизнес билан шуғулланувчи.

В катта бизнес эгаси I инвестор. Китобда улар орасидаги фарқ Бой отам ва * секторларидан В ва I секторларига ўтиш йўллари ҳақида батафсил ёзилган. Менинг учинчи инвеститсия қилувчиларга боё отаамнинг кўрсатмалари китобимда ишлаб топилган даромадни пассив ёки портфолио даромадига корвертатсия қилиш (айлантириш) ҳақида батафсил ёзилган.

Бой отам айтарди ҳақиқий инвестор вазифаси ишлаб топилган даромадни зудлик билан пассив ёки портфолио даромадига айлантириш учун. Нима қилаётганингизни билсангиз инвеститсия қилиш сиз учун беҳавотир ишга айланади.

Молиявий эркинлик калити.

Молиявий эркинлик калити ишлаб топилган даромадни тезда пассив ёки портфолио даромадига айлантиришдадир. Менинг бой отам Майк ва мени бунга ўқитиш учун ўзини кўп вақтини сарфлади. Бу билимга эга бўлганимиз учун мен ва аёлим Ким молиявий эркинликка эришдик энди кўп меҳнат қилишимизга ҳожат қолмади. Бугун биз ўзимизга ёққан иш билан машғулмиз. Пассив даромад олиш учун маблағларимизни кўчмас мулкка инвеститсия қиламиз портфолио даромадлари олиш учун қимматбаҳо қоғозлар аксиялар савдо-сотиғи билан шуғуланамиз.

Ҳамкоримиз Шарон Л Летчер билан биргаликда компания тузиб молиявий билимни оширишга йўналтирган китоблар босиб чиқарамиз. Аудио видео кассеталар стол ўйинларини тарқатамиз. Ўқитиш маҳсулотларимиз ёрдамида одамларни молиявий билимдонликка ўргатамиз. Биз ишлаб чиққан стол ўйини жуда муҳим чунки улар китоб ўргатолмайдиган нарсаларга ўргатади. Ўйлайманки велосипеда учини китобдан ўқиганимиз билан велосипеда учолмайсиз токи велосипедни ўзида машқ қилмаганингизга. Бизнинг стол ўйинларимиз ҳам худди шундай. CASHFLOW 101 катталар учун CASHFLOW эса болалар учун мўлжалланган. Ўйинлар инвеститсия қилиш ишлаб топилган даромадни пассив ва порфолио қилиш ишлаб топилган даромадни пассив ва портфолио даромадларига айлантириш. Хўжалик юритишни анализи молиявий билимдонликка ўргатувчи дунёдаги ягона ўйин ҳисобланади. CASHFLOW 202 ўйини CASHFLOW101 ўйинининг мураккаблаштирилган варианты бўлиб столи бир хил 101ни тўла ўзлаштирганлар 202 да ўтиши мумкин. CASHFLOW 101 ва CASHFLOW инвеститсия асосларини ўргатса CASHFLOW 202 ўйини эса инвеститсиянинг техник томонларини ўргатади. Инвеститсиянинг техник томонлари илғор савдо усуллари қимматбаҳо қоғозлар ва товарларни қопланмайдиган муддатга сотиш сотувдан олдин совғали (оптсион покупателя) сотувдан кейин совғали (оптсион продавтса) иккиёқлама совғали (двойной оптсион). Савдо турларини ўз ичига олади. Бу савдо турларини биладиган одам бозар

кўтарилганда ҳам пасайганда ҳам савдодан тўхтамайди. Ҳақиқатий инвесторларнинг бошқаларга нисбатан кўп пул топишини сабабларидан бири уларни бошқаларга нисбатан ўз кучларига ишонишларида. Бой отам улар ўз кучларига ишонадилар чунки ютқазиб қўйишдан чўчимайдилар дерди. Майда ва ўрта инвесторлар ўзларини йўқотишларидан муҳофаза қилаолмайдилар. CASHFLOW202 ўйинини эса худди шунга ўргатади. Энг бой америкалик инвестор Уоррен Баффет шундай дейди Нима қилаётганингизни билмасангиз хавотирли таваккал келиб чиқади.

Баъзан сизнинг ўйинларингиз жуда қиммат деган гапларни эшитиб қоламан. CASHFLOW 79\$, CASHFLOW101 195 \$, CASHFLOW 202 145 \$, бу Америкадаги нархлар. Барча ўқитиш маҳсулотларимиз бу мукамал ўқитиш программалари бўлиб ўз ичига аудио видеокассеталар китобларни олади. Кам миқдорда ишлаб чиқарилгани учун улар қиммат туради. Ўйин қиммат деб менга танбеҳ беришганда мен бундай жавоб бераман. Ўйин ҳақиқатда қиммат айниқса кўнгил очар ўйинларга нисбатан. Ичимда қўшиб қўяман Охири нимабилан тугашини билмасдан қилган инвестицияда сиз бунга нисбатан минглаб марта кўп йўқотишингиз мумкин. ўйин нархлари ҳақида кимнингдирминфиллашини эшитсам Бой отамни гапларини эшитгандай бўламан. Агар бой бўлишни истасангиз қайси даромад турига ишлашингизни биланг уни сақлаб қолиш ва йўқотишлардан муҳофаза қилишни ўрганинг. Даромад турлари орасидаги фарқни билмасангиз даромадни олиш ва уни ҳимоя қилишни билмасангиз бир умр кўп ишлаб имкониятингизга нисбатан кам даромад олиб яшайсиз.

Бой отам нинг биринчи дарси Бойлар пулга ишламайдилар. Улар пулни ўзларига ишлашга мажбур қилишади ёки ишлаб топилган даромад-сиз ишлаб топган пулингиз. Пассив ва портфолио сизга ишлайдиган пул. Бир даромад туридан иккинчисини ажратабилиш менинг ҳаётимда муҳим бўлган. Гапимни Роберт Фрост шерининг охириги мисраси билан тугатаман. Ҳамма иш шунда эди.

Қайси ўқитиш усули энг энгил ва энг яхши? 1994 йили молиявий эркин бўлганимдан сўнг бой отам мени нимага ўргатган бўлса шуни одамларга ўргатиш йўлини қидира бошладим. Ҳеч нарса китоб ўқишда олган билимингиздан кўп билим бермайди. Лекин китобда ўқиганингиз билан велосипедда учишни ўрганолмайсиз. Менинг Бой отам бизни кўп марта қайтариш усули билан ўқитди. Шунинг учун мен ўқитиб ўргатадиган стол ўйинини туздим. Бу ўйин қайтаришга асосланган. Ўйин орқали ўқитиш энг энгил ва энг яхши эканига мен шак-шубҳасиз ишонаман, ҳатто мураккаб предметларни ўқишда ҳам бу усул ждуга самарали. CASHFLOW ўйинлари сизга пассив ва портфолио даромадларини қўлга киритишни ўргатади. Биз сизга қуйидаги

имкониётни берамиз сиз ўйинни сотиб оласиз ва 90 кун давомида дўстларингиз билан камида 6 марта ўйланг. Агар ҳеч нарсани ўрганмаган бўлсангиз ёки ўйин сиз учун ҳаддан ташқари мураккаб бўлса ўйинни яхши ҳолатида қайтариб беринг. Биз сизга пулингизни қайтариб беришдан хурсанд бўламиз. Кўпчилик ўйинни камида 2 марта ўйнаб унинг қоида ва стратегиясини ўзлаштириб олади. Кейинги ўйинлар сизга роҳат бағишлаб тезроқ ўқий бошлайсиз. Агар сиз CASHFLOW ўйинини сотиб олиб ўйнамасангиз бу албикта сиз учун қиммат. Агар бу ўйинни жуда бўлмаганда 6 марта ўйнаб ўрганиб олсангиз CASHFLOW бебаҳо.

МУНДАРИЖА:

Кириш сўзи. Шундай зарурат мавжуд

I боб. Бой ота, камбағал ота

Роберт Фрост дарси

II боб. 1-дарс. Бойлар пулга ишламайдилар

Ҳамкорлик зарурати

30 цент (АҚШ тангаси)

Шанба учрашуви

1-дарс. Бойлар пулга ишламайдилар

Бошқалар кўрмаётганини кўриш

III боб. 2-дарс. Нима учун молия билимдонлигига ўқиш зарур?

Энг бой ишбилармонлар

«Фаол пул оқими намунаси»

«Паст пул оқими намунаси»

Молиялаш орзуси кетидан қувиш натижаси ҳақида ҳикоя

IV боб. 3-дарс. Ўз ишингиз ҳақида ўйланг

V боб. 4-дарс. Солиқлар тарихи ва корпарациялар кучи

VI боб. 5-дарс. Бойлар пулни ихтиро қилишади

VII боб. 6-дарс. Пулга ишламасликни ўрганиш устида ишланг

VIII боб. Бошланиши. Қаршиликларни енгиш

IX боб. Қандай бошлаш зарур?

X боб. Ҳали ҳам кўпроқни истайсизми? Ҳаракат қилиш учун баъзи
маслаҳатлар

Эпилог. Қандай қилиб атига 7000 долларга фарзандингизга коллежда
билим бериш мумкин?

Ишни бошланг!

Муаллифлар ҳақида

Роберт Т.Киосаки

Шарон Л.Лечтер

Роберт Киосаки ўқитиш маҳсулотлари рекламаси

Молиявий эркинлик калити

Қайси ўқитиш усули энг энгил ва энг яхши?

Роберт Т.Киосаки
Шарон Л.Лечтер

**БОЙ ОТА,
КАМБАҒАЛ ОТА**

Тошкент
2010

Бош муҳаррир:
Амир Худойбердиев
Муҳаррир:
Зухра Ҳамдамова
Техник муҳаррир:
Алишер Рўзиматов
Муқова дизайнери:
Фирдавс Дўстматов

Терилди: 05.01.2010. Босилди: 25.01.2010.
Босма табағи: 13,00. Бичими: 84x108 ¹/₃₂.
Адади: 2000 та. Баҳоси келишилган нарҳда.

Нашриёт манзили:

«Насаф» нашриёти, Қарши шаҳри, 730018,
Мустақиллик шоҳ кўчаси, 22-уй

Босмаҳона манзили:

«SIRIUS MEDIA» МЧЖда чоп этилди.
Тошкент ш., Бобур кўчаси, 4-уй.