

# Пул

ЖО ВИТАЛЕ

ТОПИШНИНГ  
УЛКАН  
СИРЛАРИ



- Пул топишнинг улкан тарихий сири
- Бойликка элтувчи улкан махфий эшик
- 30 миллион доллар улашган сахий инсон
- Буюк руҳиятнинг ақлга мурожаати
- Лео Бускалнинг катта хатоси
- Менинг улуғ иқрорим

**УЎК: 336.74**

**КБК: 88.37**

**В 66**

**Витале, Жо**

**Пул топишнинг улкан сири / Таржимон ва нашрга тайёрловчилар: Ҳусния Пардаева, Иродабону Аввалбоева. – Тошкент: Yurist-media markazi, 2015 йил, 88 бет.**

**ISBN 978-9943-4129-2-7**

**УЎК: 336.74**

**КБК: 88.37**

Жо Виталенинг “Маркетинг маънавияти” китоби дунёдаги энг бозори чаққон китоблардан бири саналади. Унинг электрон китоблари магнитофонда эшитиш қулайлиги билан устунликка эга.

У Америка маркетинг асоциацияси ва Америка менежментлар асоциацияси учун бир нечта китоблар ёзган. У маркетинг бўйича энг тажрибали мутахассислардан бири ва ўқувчини ўзига мафтун этадиган китоблар ёзувчи ижодкордир.

Жо Виталенинг қўлингиздаги китоби ҳам ўзига хос бўлиб, одамларни ҳамиша яхшилик қилиб яшашга ундаши билан қимматли аҳамиятга эга. Унда мавзуни кенгроқ ёритиш мақсадида бошқа муаллифларнинг фикрлари ва мақолалари ҳам ўрин олган.

**Тақризчи ва масъул муҳаррир:**

**Гуландом Тоғаева,**

**филология фанлари номзоди**

**ISBN 978-9943-4129-2-7**

© “Yurist-media markazi” нашриёти, 2015  
© Жо Витале, “Пул топишнинг улкан сири”

## Кириш

### САРФ ЭТИШ ҚУДРАТИ

Бу воқеа кўп йиллар илгари жазирама ёз кунларининг бирида содир бўлганди. Бир озиқ-овқат дўконидан икки марта харид қилишимга тўғри келди. Ўша кунлари дўконга тез-тез қатнашимнинг асосий сабаби — бир ҳафталик егулик сотиб олиш учун ёнимда етарли маблағ йўқ эди.

Бир неча ой аввал офир касалликдан сўнг хотиним вафот этганди. Унинг ҳаётини суғурта қилдирмагандим. У мени навниҳол ёшида харажатлар денгизи ва ҳисоб-китоблар тоғига ташлаб кетганди. Мен ярим кун ишлардим. Маошим егуликка зўрға етар, икки боламнинг харажатларидан деярли пул орттиролмасдан роса қийналардим.

Қийинчиликлар қалбимга азоб бергани етмагандай, ҳамёнимда атиги 4 доллар пул бор эди. Бу пулга дўкондан сут ва бўлка нон сотиб олиш мумкин эди, холос. Бу егуликларга болаларимнинг қорни тўймас, бошқа нарса сотиб олишга эса имкониятим йўл бермасди. Чорасизлик жонжонимдан ўтиб кетган эди.

Дўкондан қайтаётиб, йўлдаги қизил чироқда тўхтадим. Ўнг томондаги йўл чеккасида турган ёш эркак билан ёш аёл ва уларнинг боласига кўзим тушди. Уларнинг юзлари куёшнинг аёвсиз нурлари таъсирида қорайиб кетганди.

Эркакнинг қўлида “Қорнимни тўйдириш учун ишлашга розиман!” деган ёзувли картон қоғоз бор эди. Аёл унинг ёнида турганча қизил чироқда тўхтаган машиналарнинг салонига интиқлик билан тикиларди. Тахминан икки

ёшлардаги болакай эса майсалар устида ўтириб, бир қўлли қўғирчоғи билан бамайлихотир ўйнарди. Буларнинг барини светофорнинг қизил чироғи ўчиб, яшили ёнмасдан аввалроқ, атиги 30 сония ичида илғадим.

Уларга бир неча доллар беришни жуда ҳам хоҳладим, афсуски, ўзим ҳам бечораҳол бўлиб, чўнтагимда атиги нон ва сутга етадиган пулим бор эди. Яшил чироқ ёнганида эса мен уларга охирги марта айбдорларча нигоҳ ташлаб, йўлимда давом этдим.

Эркакнинг ўйчан нигоҳи ва оиласининг аҳволи менга қаттиқ таъсир қилиб, хотиржамлигимни ўғирлади. Мен уларнинг ҳолатини тушунар ва бу оилага қандайдир ёрдам беришим кераклигини ҳис қилиб турардим. Бу ҳис мени ортга, уларнинг ёнига қайтишга мажбур этди.

Мен чўнтагимдан 2 доллар олиб, эркакнинг қўлига тутқиздим. У менга миннатдорчилик билдирар экан, кўзига ёш олди. Мен ҳам унга жилмайиб, ўз йўлимда давом этдим. Бироқ энди мен чўнтагимда қолган пулга фақат сут ёки нон сотиб олишим мумкин эди. Ўзимнинг аҳволим ачинарли бўлса-да, уларга эҳсон қилганимдан заррача афсусланмадим. Майли, фақат сут ёки нон сотиб олишни режалаштирдим.

Машинамга ўтириб, тўхташ жойига боргунимча бу ҳақда ўйлаб, кўнглим ёришди. Тўғри йўл тутганлигимни эса қаршимдан чиққан туҳфа тасдиқлаб турарди. Уни кўрибоқ кайфиятим кўтарилиб кетди. Мен янглишмаётганимга амин бўлиш учун ишониб-ишонмай, машинадан тушдим. Асфальт йўлда йигирма долларлик банкнот (банклар томонидан чиқариладиган ва пул ўрнида юрадиган фоизсиз кредит билетлари) ётарди. Аввалига мен кўзларимга ишонолмадим. Қўлимга олгач, унинг ҳаққо-

нийлигига амин бўлдим. У кимники экани эса номаълум эди. Мен тезда дўконга бориб, нафақат нон ва сут, балки бошқа керакли озиқ-овқат маҳсулотларини ҳам харид қилдим.

Мен доимо бу воқеани эсда сақлайман. У менга ҳамиша биз яшаётган олам ғайриоддий ва сирли воқеа-ҳодисаларга тўла эканини англатиб туради.

Мазкур тасодиф менга сўнаётган ишончимни қайтариб берди. Мен икки доллар бериб, йигирма долларга эга бўлдим. Тақдирнинг бу туҳфасидан миннатдор бўлиб, ортга қайтар эканман, камбағал оилага яна беш доллар улашиб, уларни ҳам хурсанд қилдим.

Бу воқеа ҳаётимда содир бўлган тасодифлардан бири, холос. Бу каби хотиралар бошқаларга қанча кўп ҳадя берсанг, шунча кўп нарсага эга бўласан, деган таассурот уйғотади. Шу каби фикрларни жамлаган ҳаётий қонунларимиздан бирини қуйидагича ифодалашимиз мумкин: **“Нимагадир эришишдан аввал ниманидир қурбон қилмоқ лозим!”**

Ушбу ҳақиқат эса мана бу икки мисрали шеърда қуйидагича баён этилади:

*Қадим-қадим замонда бир таваккалчи бўлган экан,*

*У кўпларга ҳадя бериб, сўнг бойиб кетган экан.*

Кўпинча бизга ҳеч нарса беришмаётгани тўғрисида ўйлаймиз. Агар биз атрофимизга яхшилаб назар солсак, барчасини кўришимиз мумкин. Бизнинг назаримизда жуда кичик бўлиб туюлаётган нарсалар ҳам аслида бизга берилган туҳфалигини баъзан унутиб қўямиз. Аслида кичик ҳадялар берсак ва жавоб тариқасида ўзимиз ҳам унга эга бўлсак, бу биз учун бойлик оламига йўл очилаётганидан дарак беради. Энди бойликнинг ўзи биз томонга ишонч

билан назар солмоқда. Балки сиз бу сўзларимга ишонмас-сиз. Эҳтимол, фикрларим баландпарвоз гаплар бўлиб туюлаётгандир ҳам. Ишонмасангиз, чин кўнгилдан бировга ҳады беринг. Шунда ўзингиз ҳам бунинг натижасини кўрасиз! Мазкур қонуниятнинг ҳаққонийлиги шундаки, сиз ҳады бермасдан тухфа ололмайсиз! Бу қонуният сизнинг қарашларингиз билан ҳисоблашмайди. Бойлик йўлида, аввало, ўзингиз биринчи бўлиб қадам ташлашингиз керак!

Шундай экан, берилган кенг имкониятлардан унумли фойдаланинг. Маҳоратингизни ишга солинг!

Бойиш йўлидаги ўзига хос тарихингизни ёзиш учун баъзан ўзингизга сахийлик билан жавоб қайтаринг. Баъзи воқеалар сизга кечмишларингизни, йўқотишларингизни эслатиб, барчаси беҳудалигини тасдиқлаётгандек бўлади. Лекин ўзингизга бўлган ишончни йўқотманг: сизга мўмайгина беришлари учун сиз ҳам шунга яраша улашинг.

Сиз бошқаларга ҳады улашаётганингизда юрагингизни ваҳима, чўчиш эгалламасин. Бу жараён самимийлик билан амалга оширилмаса, яъни сиз чин кўнгилдан бу ишга қўл урмасангиз, кутилган натижага эришолмайсиз. Бу ишни завқ ва қўли очиқлик билан бажарсангиз, у шу тарзда амалга ошади. Сиз шу тариқа ўз ҳаётингиздаги бойлик эшикларини очинг. Унутманг, қанча ҳады берсангиз, ундан кўпроғига эга бўласиз ва камбағалликдан қутуласиз. Яратган эгам бизга шундай ўғит берган: “Беринг ва тақдирланинг!” Мазкур ўғитни ўз ҳаётингизда синаб кўринг. Бу сизга ёқади.

### **Жон Хэрричаран**

*Эслатма: Жон Хэрричаран “Сувда ҳаракат қилишдан олдин қайиққа эга бўлинг” деб номланган машҳур китобнинг муаллифидир.*

## ПУЛ ТОПИШНИНГ УЛКАН ТАРИХИЙ СИРИ

Агар сиз пул топишни истасангиз, шу ишни албатта, бажаришингиз лозим.

Сайёрамиздаги бойларнинг барчаси шундай қилишган ва шундай қилиб келишмоқда!

Бу фикр барча тарихий манбаларда қайд этилган ва бугунги кунда ҳам бу ҳақда ёзишмоқда.

Бойишни астойдил истаганлар шундай қилишади. Бироқ айримлар бойишни истащади-ю, бу қонуниятни бажаришга журъат этишолмайди, чўчишади.

Бунинг нималигини биласизми?

Эндрю Карнеги ҳам шундай қилди. У саноат магнатига айланди.

Бу тарихий сирнинг асоси нимадан иборат?

Бунга қандай эришилади?

***Пул улашинг!***

Бу ҳақиқат. Уларни улашиб чиқинг.

Сизнинг ички оламингизни тушунишга ёрдам берадиган одамларга пулларингизни улашиб чиқинг.

Сизни илҳомлантирадиган, сизга хизмат қиладиган, сизни даволайдиган, сизни севадиган одамларга пулларингизни улашинг.

Сиз пулларингизнинг қайтишини айнан ўша одамдан кутманг. Улар билан ҳисоблашиб ўтирманг. Бу пуллар сизга бошқа тарафдан янада кўпроқ бўлиб қайтиши, шубҳасиз!

1924 йилда Жон Д.Рокфеллер ўғлига ёзган хатида пул улашишнинг шундай тартибларини айтиб ўтади: "...пул топишни энди бошлаган пайтларимда, фаолиятимнинг бошланғич даврида, даромадим кўпайиб боргани сари улашиладиган пуллар миқдорини ҳам шу даражада ошириб бордим..."

У нима ҳақида гапирётганини тушундингизми?

У каттароқ даромад олиш учун барча пулларини улашиб чиқди. Бутун умри давомида 550 млн. долларни улашди!

Баъзи одамлар Рокфеллер пулларини 10 центдан майдалаб, реклама компанияларига улашди ва ўзининг юқори мақсадли имижига эга бўлди, деб ҳисоблашади. Бироқ бундай эмаслигини Рокфеллернинг жамоатчилик билан алоқаларидан яхшигина хабардор Айви Ли тасдиқлайди. Лининг машҳур "Оломон амалдори" деб номланган таржимаи ҳолида Рэй Элдон Хайберт ўн йилликлар мобайнида Рокфеллер пулларини ўз хоҳишича улашганини таъкидлайди.

П.Т.Барнум ҳам пулларини бошқаларга улашган. "Мижоз ҳар дақиқада туғилиши мумкин" деб номланган китобимда ёзганимдек, Барнум гўё даромад келтирадиган хайр-эҳсонга жуда ишонарди. У пул тарқатиш орқали бойликка эришиш мумкинлигини биларди. У ҳам дунёнинг энг бой одамлари сафига қўшилди.

Эндрю Карнеги ҳам каттагина суммани улашиб юборди. Шубҳасиз, у Америка тарихидаги энг бой одамлардан бири бўлди.

Машҳур BBDO реклама компаниясининг асосчиларидан бири ва "Муваффақиятнинг етти сири" номли китобининг асосий қаҳрамони Брюс Бартон ҳам пул улашиш қондасига ишонарди. 1927 йилда у шундай деб ёзганди:



“Агар инсон узоқ вақт ямшилик қилса, бу унинг одатига айланиб қолади. Дунёдаги барча ёрқин кучлар ўнй ҳимоя қилади ва у ҳақида қайғуради”.

Бартон ўқимивли асарлар муаллифи, афсонавий тадбиркор, фан ва санъатга ҳомийлик қилувчи сахий ҳомий, давлатманд инсонга айланди.

Кимдир “Тарихда ўтган молия магнатлари кўп миқдордаги бойликка эга бўлганлари учун ҳам уларни ўнгсўлларига қарамай улашишган-да”, дейиши мумкин. Мен ҳеч иккиланишсиз бу фикрга жавобан “Улар чин кўнгилдан пул улашганлари сабабли ҳам шунча бойликка эришишган”, деб айта оламан. Сарф этиш мақсадга етаклайди. Сарф этиш янада улкан бойликка элтади.

Такрорлайман:

*\* Сарф этиш мақсадга етаклайди.*

*\* Сарф этиш янада улкан бойликка элтади.*

Бугун бизнес оламида обрўли ташкилотларга пул бериш урфга айланди. Улар ҳомийлик қилиш билан бирга ўз имижларини мустаҳкамлашади ва, албатта, пул олган ташкилотга ҳам кўмак беришади.

Анита Роддикнинг кийим-кечаклар сотадиган дўконлар тармоғи, музқаймоқ ишлаб чиқариш ва сотиш билан шуғулланувчи “Ben Cohen & Jerry Greenfield” шохобчалари, Ивон Шуинарднинг “Patagonia” компанияси фаолияти мисолида бизнеседа яхши даромадга эга бўлиш учун хайрсаховатнинг қанчалик аҳамиятга эга эканлигини кўриш мумкин.

Мен бу ерда айтиб ўтганларим пул улашиш борасидаги аниқ мисоллардир. Бу мисоллар воситасида муҳтожларга қанча пул берсангиз, ундан кўпроғига эга бўласиз, де-моқчиман.

Айрим одамлар пул улашишнинг нотўғри усулини қўллаб, арзимаган суммани тортиқ этишади. Улар ўз қўлларида катта суммани ушлаб қолиб, саховатларининг фойдасини кутиб ётишади. Улар пашшадек улашиб, филдек натижа кутишади. Мана улар нега муваффақиятга эришишолмайди? Сиз беришингиз шарт бўлса, кўпроқ беринг ва шунга яраша муваффақият кутинг!

Пул беришга оид ушбу ғоя тўғрисида илк бор эшитганимни эслайман. Ўшанда мен бунинг аниқ схемаси мавжуд ва пул улашишни тарғиб этаётган киши шу йўл билан мендан пул ундирмоқчи, деб ўйлагандим. Агар мен зиқналик қилиб озроқ пул берсам-чи? Табиийки, мен озроқ берсам, кўпроқ қайтади, деб кутгандим. Бироқ мен оз бердим ва оз миқдорда пулга эга бўлдим.

Бир куни мен пул улашиш қондасини синаб кўрмоқчи бўлдим.

Мен илҳомбахш ҳикояларни хуш кўраман. Уларни чин дилдан ўқийман, тавсияларига қулоқ тутаман, қайғуларига шерик бўламан ва бошқаларга ҳикоя қилиб беришдан эринмайман. Кун бўйи мен ва бошқалар билан электрон почта орқали мулоқотда бўлиб, қизиқарли номалар жўнатгани учун [www.tut.com](http://www.tut.com) сайти ташкилотчиси Майк Дулига миннатдорчилик билдирмоқчи бўлдим.

Унга пул беришга қарор қилдим. Йлгарироқ бу қарорга келганимда, балки бор-йўғи 5 долларча пул берардим. Ҳали кам маош олган, кундалик эҳтиёжларимдан деярли орттиролмаган, пул улашиш қонуниятига ишонмаган пайтларимда шундай бўлиши табиий эди, албатта. Ҳозир эса бутунлай бошқа давр. Чек дафтарчамни олдим-да, унга минг долларга чек ёзиб бердим.

Айни дамда бутун умрим давомида биринчи марта шунча катта миқдордаги пулни эҳсон қилишим эди.

Тўғри, бу ҳаракатим анчагина асабийлашишимга сабаб бўлди. Лекин унинг натижаси мени кўпроқ қизиқтира бошлади. Тафовутни ҳис қилишни хоҳладим. Мен Майкни тақдирлашни истадим. Ва бу билан нимага эришишим мумкинлигини кўришга жуда қизиқдим.

Майк эсанкираб қолди. У почта орқали ёзган чекимни олди ва уйига бораётиб катта йўл четидаги ариққа тушиб кетишига сал қолди. У бунга ишоналмаётганди. Ҳатто менга қўнғироқ қилиб, ташаккур ҳам билдирди. Унинг болаларча ҳайратланиши эса мени қувонтириб юборди. Бу ҳолат гўёки ўзимни миллион доллари бор бойваччадек ҳис этишга мажбур қилди. (Буни ёдда тутинг!)

Уни бахтиёр қилганимдан беҳад шод эдим. Унга пул берганимдан ўзим ҳузурландим. У бу пулларни нимага ишлатишидан қатъий назар, мен ўзимни жуда яхши ҳис этаётгандим. Яқин биродарига ёрдам бериш ҳайратланарли ҳиссиёт бахш этиши – нимага ишонган бўлсам шунинг давоми сифатида таассурот уйғотди. Ички шижоат билан унга ёрдам берганлигимни англатарди.

Шундан сўнг эса ажойиб воқеалар содир бўлди.

Тўсатдан нотаниш бир киши менга қўнғироқ қилиб, ўзининг китобига ҳаммуаллифлик қилишимни сўради. У мени Майкка берган пулимдан бир неча баробар кўп миқдорда ҳақ тўланадиган ишга таклиф этди.

Ундан кейин Япониядаги нашриётдан бир киши қўнғироқ қилди. У “Маркетинг маънавияти” деб номланган китобимга таржима қилиш ҳуқуқини беришимни сўради. У ҳам менга Майкка берган пулимдан бир неча баробар ортиқ пул беришини айтди.

Тугма гумондорлар бу воқеаларнинг бир-бирига ҳеч қандай алоқаси йўқ, дейишлари мумкин. Балки улар шундай ўйлашар, лекин мен бу воқеаларнинг бир-бирига боғлиқлигини ҳис этаман.

Майжақ пул жўнатганимдан кейин эндиликда оёқда мустақкам туриб, янгича ҳаёт бошлашим мумкинлигини ўзим ва бутун дунёга баралла айта олишим мумкин эди. Бундан ташқари, магнит каби мен томонга пулларни тортиб келувчи **“Берсангиз, демак, оласиз!”** қоидасини ишга туширгандим.

*Вақтингни ажрата бил – шунда вақтдан ютасан!*

*Мева берсанг – сен ҳам мевага эга бўласан!*

*Сев – сени ҳам севишади!*

*Пул берсанг – сен ҳам оласан!*

Ҳатто шу маслаҳатлардан биттасига амал қилсангиз ҳам моддий аҳволингизда ўзгариш содир бўлади.

Ўтган ҳафта мобайнида сизни руҳлантирган бирор киши ёки одамларни эслаб кўринг. Ким тўқис ҳаётни, муваффақиятларингиз ва олдингизга қўйган мақсадингиздан қувонишни ҳис этишга мажбур қилди?

Бундай одамларга пул беринг. Уларга чин кўнгилдан ниманидир тақдим этинг. Зиқналик қилманг, ҳотамтой бўлинг. Айнан шу одамлардан олишингизга умид қилмасдан, лекин қайтишига ишониб тақдим этинг.

Агар шундай муносабатда бўлсангиз, тез орада ҳаётингизга фаровонлик кириб келишини кўрасиз.

Бу пул топишнинг тарихий муҳим сиридир!

*Агар сиз буни кўрсангиз – унга қўл уринг.*

*Агар сиз шунга қўл урсангиз – уни ҳис этинг.*

*Агар сиз шуни ҳис қилсангиз – уни севинг.*

*Агар сиз уни севсангиз... унга ҳадя этинг.*

*Чунки ҳадя бериши қобилияти сингари бошқа ҳеч бир нарса ўзингизга бўлган ишонч, фаровонлик ва муҳаббатингиз ҳақида бутун дунёга жар сололмайди.*

*Қачонки бу ҳақда бутун олам эшитса, сизга жуда кўп нарса тақдим этади.*

*Мукофот тариқасида эмас, албатта, чунки сиз ҳақиқатан ҳам ўзингизга, бойлик ва муҳаббатга чин дилдан ишонасиз...*

[www.tut.com](http://www.tut.com) сайтидан олинди.

## ҚОНУННИ ҲАРАКАТЛАНТИРИШНИНГ УЛКАН СИРИ

Кунларнинг бирида бир хоним телефонда мендан сўради:

– Кўп йиллардан бери эҳсон қилиб келаман. Бироқ бойлигим органини сезмадим. Мен нимани нотўғри бажардим экан?

– Сиз кимга пул берасиз?

– Маҳаллий ибодатхонага.

– Нима учун уларга пул берасиз? – сўрадим мен.

– Улар шунга муҳтож.

– Уларга пул бераётганингизда ўзингизни қандай ҳис этасиз?

– Гўёки уларнинг олдида ўзимни қарздордек сезаман.

– Лекин пул бераётганингизда аслида ўзингизни қандай ҳис қилдингиз?

Гўшақда жим-житлик.

– Майли, тўғриси айти қолай, бу ҳолат мен учун жуда оғриқли кечади, – иқрор бўлди у. – Чек ёзиб бераётганимда юрагимда ҳам оғриқ сезаман.

– Ёмон, – дедим таассуф билан. – Агар сиз пул бераётганингизда ўзингизни нохуш ҳис қилиб, ёмон нарсалар тўғрисида ўйлаган бўлсангиз, – таъкидладим мен. – Аминманки, пул хотирангизда ёмон туйғулар қаторида сақланиб қолади. Сиз, албатта, ўзингизда нохуш туйғуларни ҳосил қилиш билан бирга, кўп пул келиш йўлини ҳам тўсиб қўйишни истамасангиз керак.

– Вой! Мен муаммонинг бу томонини ҳеч қачон ўйлаб кўрмаган эканман.

– Агар сиздан кимдир пул сўраганда ёки ҳатто бу ҳақда ялиниб-ёлворганда, эҳтиёжманд одамнинг ўтинчини қондирсангиз, бу ҳаракатингиз билан унинг пулга бўлган эҳтиёжини янада оширасиз, – деб тушунтира бошладим. – Бойлигингизни кўпайтириш учун эса кимга пул беришингиздан қатъий назар, бу ишингиздан ҳузурланишингиз лозим. Бошқача айтганда, сиз эҳтиёжмандга пул берсангиз, олижаноблик қилган бўласиз. Шундай қилганингиз яхши, лекин бу мен айтган қонуниятга кирмайди.

– Мен тушундим! – деди у. Мен унга ёрдам бера олмасдим, лекин ўйлашимча, бундай қобилиятга эга эмаслигимни англаши учун коинотдаги қандайдир кучлар унга ёрдам берганди.

– Сиз нимани тушундингиз? – сўрадим мен.

– Мен ибодатхонага худди садақа сўраётган камбағалга назар ташлаган каби қарар эканман, – деди у. – Юрагим у ерда таскин топгани учун ҳам ибодатхонага пул беришни истардим. Мен у ердан баъзан излаганимни топардим, баъзан эса йўқ.

– Сиз ҳаммасини жуда яхши тушунибсиз! – дедим мен. Ҳаммаси ўз ўрнига тушди.

Сиз ўзингизга ёққан ҳар қандай иш учун пул беришингиз мумкин. Мен ҳам бир қанча ташкилотларга ёрдам берганман. Лекин бу фидокорлигим учун моддий юксалишни умид қилмаганман. Бу чин кўнгилдан қилинган ёрдам, лекин у руҳий қонуниятни ҳаракатга келтириши шарт эмас эди.

Руҳий таскин топишингиз мумкин бўлган жойга жуда осонлик ва озгина умид билан пул ҳадея этсангиз, ажойиб кунларнинг бирида руҳий қонуният ҳаракатга тушади ҳамда моддий имкониятларингиз кенгайди.

Хайрли мақсадда эҳсон қилиш орқали руҳий таскин топсангизгина қонуният ҳаракатга тушади. Агар ундай бўлмаса, демак, одамларга ёрдам бериш учунгина саховат кўрсатгансиз. Шубҳасиз, бу – олижанобликдир. Ва мен ҳам шундай қилишингиз керак, деб айтаман.

Такрорлайман: ушбу китобнинг асосий мавзуси пул топишнинг улкан тарихий сири ҳисобланади. Ҳар доим руҳий таскин ва маълумот оладиган жойга эркин ва чин дилдан пул тақдим этсангиз ва бундан ҳузурлансангизгина, бу муҳим сирни ҳаракатга келтира оласиз.

*Пул – бу эҳтиёжнинг ташиқи кўриниши, холос.*

Жоржиана Уэст

“Муваффақият қозонишнинг ўн қойдаси”



## БОЙЛИККА ЭЛТУВЧИ УЛКАН МАХФИЙ ЭШИК

Бугун мен анча йиллардан бери йўқотиб қўйган дўстимдан чек олдим. Чек менга юборилиши керак бўлган пулнинг бир қисмигагина ёзилган эди. Шунга қарамасдан, деярли ўн йилдан кейин дўстимнинг ёдига тушиб қолганим учун хурсанд бўлдим.

Бундан ўн йил аввал у мендан ўзи учун мукамал бозор стратегиясини ишлаб чиқишимни сўраганиди. Ўша пайтда мен бу ишни бир неча юз долларга бажаришимни айтгандим. У рози бўлди ва тўлашга сўз берди. Мен буюртмани бажардим, лекин у мен билан ҳисоблашмади.

У менинг дўстим эди, шунинг учун меҳнат ҳақимни тўлашини ўзига қўйиб бергандим. Ойлар ортидан йиллар ўтди. У бошқа штатга кетди. Мен бошқа шаҳарга келдим. У ўз йўлига кетди, асосийси, у менинг эътиборимдан қолди. Мен ўз йўлимни топдим ва қисқа муддатда китоблару аудио ёзувларимни чиқаришга киришиб кетдим ҳамда ижодий ишларимни ижтимоий тармоқ орқали тарқатганим учун машҳур кишилар сафидан жой олдим.

Бир неча ой олдин ажойиб кунларнинг бирида электрон почтам орқали бир киши унинг китобига ҳаммуаллифлик қилишимни сўраб мурожаат этган эди. Нотаниш киши ўз мактубида кўпчилик дўстларимни таъинини ёзганиди, санаб ўтилганлар орасидан қарздор “дўстим”нинг фамилиясига кўзим тушиб қолди.

Унинг исмини ўқиганим заҳоти юзимга қон югурди. Жаҳлим қўзиб кетди. Алданганимни, иззат-нафсим поймол этилганини ҳис қилдим.

Мен бир неча марта чуқур-чуқур нафас олдим. Ўзимни ўзим саволга тута бошладим. Тушундимки, коинот – бу катта майдон ва унда бойишнинг кўплаб йўллари мавжуд. Эски ҳисоб-китобларни унутмаслик, бойимасликка асос бўла олмайди. Дўстимнинг қарздан кечишга қарор қилдим. Хаёлан шундай қилдим ва ҳаммасини унутишга киришдим. Пулга муҳтожлик сезмасдим. Шу сингари ўзимнинг ҳақлигимни исботлашга ҳам муҳтожлигим йўқ эди.

Ўтганларни таҳлил этиб, шуни айтишим мумкинки, у тўққизинчи йили электрон почтамга хат жўнатганди. Унинг эътирофича, мендан қарздорлигини унутмаган. У бир жойдан иккинчи жойга кўчавериб, жуда қийин аҳволга тушганини, профессионал нотик бўлиш учун тиришаётганини тушунтирган эди. У шунингдек, ўртамиздаги муносабатларни тиклашни, дўстлигимиз бардавом бўлишини хоҳлашини ҳам қўшимча қилганди.

Мен унга кичикроқ мактуб юбордим. Унга виждони азобланаётган бўлса, қарзининг кичик қисмини тўлаши мумкинлигини таклиф этдим (тахминан 20 фоизини). У таклифимга рози бўлди.

У менга яна чек юбормади. У ноҳақлик қилди. Бир неча ой ўтиб, мен ундан яна электрон мактуб олдим. Унда ўз ҳолатини баён этганди.

Мен бу ишни ўз ҳолича қолдирдим. У қайтармасликка нечоғли уринмасин, пуллар менга қайтишини билардим. Албатта, унинг ҳисобидан эмас. Олам – хоҳласангиз ҳоқимият деб эътироф этишингиз мумкин – мендан ҳам, сиздан ҳам қудратлидир, бундан кўринадики, пулнинг менга

қайтишини истасам, демак, мен у тизиллаб оқадиган жойда бўлишим керак. Хотиржамликка эришиш учун эса яхшилик бор жойда бўлиш лозим.

Юқорида ёзганимдек, чекни мана буган олдим. Дўстим шу чекни ёзаётганида нимани ҳис этганини тасаввур ҳам қилолмайман. Ўша пайтда унинг юраги қувончга тўлганига аминман. Агар ростдан ҳам шундай ҳиссиётни бошдан кечирган бўлса, демак, пулнинг тортишиш қонуни ишга тушганидан далолат беради.

Бундан йигирма йил аввал акам иқтисодий режамни қўллаб-қувватлашда ёрдам бергани, шу важдан акамга 500 долларлик чек ёзиб бериб, бўйнимдаги қарзимдан қутулдим. Тедга чек ёзар эканман, ўзимни қироллардек ҳис этдим. Руҳиятимда шундай хотиржамлик ҳукмронлик қилдики, шу кайфиятнинг ўзини миллион долларга баҳолаган бўлардим. Мен бу туйғуни руҳий ҳаловат ёки хоҳласангиз, кечириш – бойликка элтувчи махфий дарвоза, деб атайман.

Сиз эса қарздор бўлганлари учун уларни хуш кўрмайсизми? Ёки пулингиз кимдадир банд бўлиб қолганидан алағдамисиз?

Майли, у кетаверсин. Ўзингиз билан суҳбатлашиб кўринг. Сиз дўстларингизнинг эмас, балки Коинот таъсирида Ердагиларниқидан ўзгачароқ фикрлашга ҳаракат қилинг. Пулларни сизга улар беришмайди, балки улар орқали қўлингизга тегади.

Агар қачондир дарғазаблиқдан воз кеча олсангиз, шунда тақдирланиш учун ўзингизни эркинроқ ҳис эта бошлайсиз.

## УЛКАН ТУЗОҚДАН ОГОҲ БЎЛИНГ

Мазкур китобнинг бошланишидаги мақола “Пул топишнинг улкан тарихий сири” деб номланганди. Бу биринчи бўлимнинг қисқартирилган варианты эди.

Ушбу мақолани ижтимоий тармоқ орқали минглаб кишилар ўқиб чиқишгани учун у тез орада машҳур бўлиб кетди. Бир неча электрон журнал ноширлари ундан нухса кўчириб, тарқатишди. Кўплаб веб-сайтлар мақолани ўз саҳифаларига жойлаштиришди. Ўнлаб кишилар менга мактуб ёзди. Кўпчилик қойил қолганлигини айтиб, ташаккур ҳам билдиришди.

Менга етиб келган бир неча электрон мактублар шуниси билан қизиқарли эдики, кўпчилик уларга пул юборишимни сўраганди. Бундан кўринадики, улар мақолани ўқиб, ўзларича хулоса чиқаришган. Яъни мен улар учун ким сўраса, пул улашадиган қўли очиқ инсон сифатида таассурот қолдирганман.

Муаммо шунда эдики, мақолада бойликни ўзига тортиш сири тўлалигича очилмаганди. Бироқ унда мен ҳеч қачон “Пул сўранг ва бой бўлинг!” деб ёзмаганман. Аксинча “Қаердан руҳий далда олсангизгина, пул беринг ва шунда пулнинг тортиш қонунияти ишга тушади!” деган фикрни илгари сургандим.

Шу боис, пул сўраб мурожаат этган мактуб эгаларининг ҳар бирига жавоб ёздим. Уларга фикримнинг асосий маъзини тушунарли тарзда баён этдим. Улардан бирортаси менга бошқа хат ёзмади.

Икки тамойилни муҳокама қилиш учун ушбу мисолларни келтириб ўтаман:

1. Бойишингизга умид қилиб, пул сўраманг. Сиз фақат кўчадаги тиланчиларга қаранг. Улар қулайликлари бисёр, тўқис ҳаётда яшашмайди. Улар қўл учида кун кўришади. Ёки пул йиғиш билан шуғулланадиган кишиларга боқинг. Уларнинг аксарияти тиланиб юришади, лекин бирортаси ўзини шундай деб ўйламайди. Уларга доимо камлик қиладди. Агар бу ҳолат жумбоқ бўлмаса, нима деб аташ мумкин?

2. Бой бўлиш умиди билан тиланчиларга пул берманг. “Қашшоқларга ёрдам берманг” деганим йўқ. Шу ерда яна бир баҳсли савол туғилади: берган пулингиз билан улар ўзларини тутиб кета олишармикан? Мен яна шундай деган бўлардим: сиздан фақат сўрагани ёки умид қилгани учун пул берманг, чунки улар олам сероблигидан мосуво бўлишади.

Мажбурият ва бурч юзасидан пул улашишни тузоқ, деб ҳисоблайман.

Одамлар уларга пул бериш кераклигини айтишгани учун ҳар доим черков рўхонийлари билан муносабатда шундай муаммога дуч келаман, чунки баъзан улар моддий ёрдамга муҳтожлик сезишади ёки “Библия”да ҳам шу ҳақда ёзилган.

Ёки иккаласи ҳам бирдек сабабчи бўлиши мумкин. Лекин агар сиз ёки бошқа кимдир бошқаларга пул берсаю, қалбида қувончни ҳис этмаса, берганлари бир кун ўзига бойлик бўлиб қайтиши даргумон.

Қаерга пул бериш кераклигини аниқлашнинг энг яхши йўли – қуйидаги оддий саволга жавоб беришдир:

Одатда кўтаринки хурсандчилик кайфиятини қаердан оласиз?

Агар қаерга пул бериш кераклиги масаласига янада ойдинлик киритишни истасангиз ёки тўлдирувчи саволларга эҳтиёж сезсангиз, қуйидаги саволларга жавоб беришингиз мумкин:

Қаерда сизни гўзаллик маъбудига қиёслашган?

Қаерда орзуларингиз ушалиши учун сизни дуо қилишган?

Ким ҳаётда борлигингизни эътироф этиб, қалбингизга қувонч бағишлаган?

Мазкур саволларга жавоб олиш орқали пулни қаерга тақдим этиш ўринли эканлигини аниқлаб оласиз.

*Алоҳида бир кишига пул ҳадя этгандан кўра, диний ибодатхоналарга хайр-эҳсон қилиш катта фойда келтиради, деб таъкидлашни хуш кўрадиган диндорларнинг руҳий таъсири натижасида кўнчиликда нотўғри фикр шаклланган.*

Кэтрин Пондер, “Ўз муваффақиятингизни ҳис этишни ўрганинг”

## МЕНИНГ УЛУФ ИҚРОРИМ

Кўнглимдагини очиқ айтиб бермоқчиман.

Бошида берган пулим яна ўзимга қайтишига ишонишим қийин кечди. Бу ҳолат худди пул олиш учун ўйлаб топилган фирибгарликдек туюлди ва ўзимда аламли оғриқни ҳис этдим.

Ўйлаб-ўйлаб пул ўрнига китоб беришга қарор қилдим.

Ҳа, ҳа, китоб! Китобларим жуда кўп эди. Кўп йиллардан бери мен журналист ва “New Age”да китоб шарҳловчиси бўлиб ишлагандим ҳамда каттакон китоблар коллекциясига эга бўлгандим. Менда керагидан ортиқ китоб бор эди. Ўша китобларнинг бир қисмини тарқатсам бўлади-ку.

Бу тўхтама келган пайтимни аниқ эслайман. Ўшанда Хьюстонда яшардим, қандай қилиб бойиш ҳақида мулоҳаза юритаётганимда каравотда ётгандим.

Китоб айирбошлаб, Америкадаги энг бадавлат инсонга айланаман, деб ўйлагандим.

Айнан ўша пайтда ва ўша ерда тақдим этиш қондасини китоблар орқали синаб кўришга қарор қилгандим.

Бир неча кундан кейин мен дўстларимни уйимга таклиф қилиб, уларга ўзлари китоб танлаб олишлари мумкинлигини айтдим. Албатта, мен уларга ўзимнинг барча китобларимни кўрсатмадим. Уларга бир неча боғлам китобни олиб чиқиб, улар ичидан хоҳлаганларича олишлари мумкинлигини айтдим.

Сўнг бир неча ой мобайнида қаерда маъруза ўқисам ўша жойларда ҳам китобларимни тарқатишда давом этдим. Мен бу ўзгача таъсирчан усул диққатни жамлашда асқотишини сезиб қолдим. Савол берганларга мукофот тариқасида китоб тақдим этишимни эълон қилганимда, залда бирданига жонланиш пайдо бўларди.

Айни пайтда яшаш жойим – қишлоқдаги ер-мулкимга қайтганимда эса гаражимга 25 яшикка яқин китоб йиғдим. Ҳовли тўйи муносабати билан кўпчиликни уйимга таклиф этдим. Мен уларга уйларига қайтишларидан олдин бу китобларни бирма-бир кўриб чиқиб, хоҳлаганларини олиб кетишлари мумкинлигини айтдим. Меҳмонлар айтганимдек қилишди. Ҳатто бир киши шунчалик кўп китоб саралаб олдики, уларни машинагача олиб бориш учун аравача керак бўлди.

Менинг кўплаб китоб улашим қандай натижа берди?

Хьюстондалигимда қарор қилганимдан бошлаб китоб тарқатганим сари уларнинг сони кундан-кунга ортиб борди.

Бугунги кунга келиб, бутун дунё бўйича маркетинг соҳасида жуда бой кутубхонага эгаман. Шунингдек, метафизика соҳасига оид жуда бой китоб коллекциям ҳам бор.

Қачонки, одамлар менинг олдимга келишганда, китобларимнинг кўплигини кўришгандан сўнг менга ғоят эҳтиром билан қарашди.

Улар фақат бир нарсани тушунишмайди, китобларнинг ўзи мен томонга оқиб келади, чунки мен доим уларни улашаман. Мен улашимнинг буюк қонуниятини ҳаракатга келтирган эдим, фақат китоблар орқали, албатта.



Бугун эса кўп пулга эга бўлиш учун пул тарқата оламан. Мана натижа қандай бўлди – ҳозир Хьюстонда яшаган пайтимдагидан кўра бойроқман.

Ўтган кунларим давомида пулларимни йўқотишдан қўрқиб китоб тарқатганим учун жуда катта китоблар захирасига эга бўлдим.

Эшитинг ва эсда сақланг: **“Нимага эга бўлишни истасангиз, айнан шуни тақдим этинг!”**

*Бизга фойда келтирадиган йўлни тозалашга бурчли эмасмиз. Сиз кимгадир ниманидир тақдим этсангиз, айнан ўша нарса яна ўша инсон орқали қайтади, деб ўйлашга асос бўлмайди.*

Чарлз Филлмор, “Ривожланиш”

## 30 МИЛЛИОН ДОЛЛАР УЛАШГАН САХИЙ ИНСОН

Америкалик саховатпеша, таниқли ва дилбар инсоннинг “Ойдан сўранг ва олинг: сўрай олиш қобилияти ёрдамида нимани хоҳласангиз, шунга эга бўлиш сири” китобини хуш кўрадим. Унинг исми-шарифи Перси Росс. Балки сиз ҳам у ҳақда эшитгандирсиз? Росс тахминан 30 миллион долларни хайрия сифатида турли ташкилот ва корхоналарга тарқатганди.

Шунингдек, у ўн етти йил мобайнида 800 га яқин миллий газетада чоп этиладиган “Миллионга раҳмат!” деб номланган махсус стунни бошқариб борди. Стунда оддий одамлардан Россияга юборилган кўплаб мактублар нашр этиларди. Улар ўз ҳаётлари ҳақида ҳикоя қилишар ва Россиядан ёрдам сўрашарди. Бу жуда мафтункор эди.

Бунинг жозибаси шунда эдики, Росс оддий одамларни бошдан-оёқ кўра оларди. У келган мактубларни ўқиб, улардаги самимиятни ҳис қиларди. Росс мактубларга доимо оқилона жавоб қайтарарди ва албатта, чек ёзиб юборарди. У ҳафтасига 120 марта чек ёзиб берарди. Бу 17 йилда тахминан 30 миллион долларни ташкил этади.

Бу хайрли ишини у 2 млн. доллардан бошлаганди!

Сиз бу жараёнда инъом этиш қондасини кўраяпсизми?!

Россияда дастлаб 2 млн. доллар сармоя бўлган. Сиз унинг бунча кўп улашганига ишонмаяпсизми? Бу ҳақиқат, у 17 йил мобайнида 30 млн. доллар тарқатган!

Яна қайтарамиз: *тақдим этиш эга бўлишни таъминлайди.*

Сиз ҳам қачондир шунга ўхшаш ҳолатга тушиб қолганмисиз, яъни фавқулудда бир ташкилотга маблағ ажратишиб беришингизни сўрашганда, қўлингизда старли даромад бўлмаганлиги сабабли, нима қарорга келишни билмай иккиланганмисиз? Кўпчилик айнан шундай ҳолатга тушишганда бошдан кечирганларини менга айтиб беришган. Охиригача боришга қарор қилишганидан кейин айтилган маблағни ажратишгач, натижаси уларни ҳайратлантирган, яъни хайрия этилган пул ўрни тез орада қопланган.

Бундан шундай хулоса қилиш мумкинки, агар сиз пулни ҳеч кимга бермасдан сақласангиз, ундан фақат айрилишингиз мумкин. Иккинчи тарафдан эса яхшилик қилиш сизга омад келтиришига ишонсангиз, қурбон этган маблағингиз ўзингизга катта бойлик бўлиб қайтиши ҳақиқатдир.

Буни Перси Росс исботлади. У ўз хайрли фаолиятини дастлаб 2 млн. доллар билан бошлаган эди, кейинчалик эса 17 йил мобайнида бошқаларга 30 млн. доллар ҳадя этди.

Энди Перси Росс йўқ. Бироқ энди сиз унинг ўрнини эгаллашингиз мумкин.

## ЧИН ДИЛДАН ҲАДЯ ЭТИШ НИМА ЁКИ БАРАВАРЛАШТИРИШ ТАРАФДОРМИСИЗ?

Мен ҳозиргина азиз дўстим, реклама даҳоси, саховатпеша инсон, кучуклар ишқибози, доктор Пол Хартэниэн билан телефонда суҳбатлашдим.

Сарф этиш қоидаси унинг ҳаёти ва иш фаолиятида нечоғли аҳамиятга эга эканлиги тўғрисида фикрини сўрадим. Унинг айтганлари мени ҳайратланишга мажбур этди.

– Кўпчилик сарф этиш жараёнини тенглаштиришга ҳаракат қилишади, – деди у. – Улар маълум суммани берганларидан сўнг ўша пулнинг ўн баравар бўлиб қайтишини кутишади. Менимча, бу самимийлик эмас.

Унинг гаплари мени тўлқинлантириб юборди.

– Унда пулни қандай қилиб самимий тарзда ҳадя этиш мумкин? – сўрадим мен.

– Ўйлайманки, самимийлик яширинча берилган инъомдир, – тушунтирди Пол. – Агар кимдир қурилишга ўзиники бўлгани учунгина миллион долларини қурбон қилса, бу ҳадя этиш саналмайди, балки оддий савдосотикдир.

Пол муҳим жиҳатни кўрсатиб берганди.

– Эсимда, бир куни кимдир электрон почтамга хат жўнатиб, дўстларига пул беришини билдирганида, уни рад этишса нима қилиши кераклиги ҳақида савол берганди. Ўшанда мен ўйлаб, шундай жавоб қайтаргандим: нима учун дўстингиз пул айнан сизданлигини билиши керак? Бунини сир сақлашингиз мумкин эмасми?

Пол сўзида давом этиб, ҳаётида учраган яна бир ма-роқли воқеани гапириб берди:

– Менимча, сарф этиш сири улашилган пулларнинг қайтиш-қайтмаслигини ўйлаб ташвишланишда эмас, – деди у. – Агар ташвишланмасангиз, демак, сиз жўшқин оқим-дасиз!

Айнан шундай!

Мана, сир нимада?

Қайтишига умид қилмасдан, қалбингиз ундагани ва сизга қувонч бағишлагани учун пул ҳадя этинг. – Шунда ўзингизни жўшқин ҳаёт қўйнида ҳис этасиз.

– Назаримда, коинот хотиржамлигимизни назорат қилиб туради. Айтишим мумкин бўлган фикрларим ана шулардан иборат, – деди Пол. – Ҳаётим давомида мени жуда кўп мақташган. Лекин мен бунинг учун пул бермаганман. Коинот мен ҳақимда қайғуришини намоён этди.

Пол Хартэниэннинг ҳамма нарсани ўз ўрнига қўйиши менга маъқул бўлди. У тажрибали амалиётчи сифатида пул тақдим этиш жараёни тўғрисида юқори тушунчага эғалигини бараварлаштириш тўғрисидаги фикри билан намоён этди.

– Пул тақдим этганлар билан ҳеч қандай муаммога дуч келмаганман, – қўшимча қилди у. – Агар шон-шарафга бурканиш ёки ўн баравар бўлиб қайтишини истаб пул бераётган бўлсангиз, унда сиз ҳомийлик қилмаяпсиз, балки хатога йўл қўяяпсиз.

Пол ўзи эътироф этган тамойилларга таяниб яшайди. 2002 йили у менинг электрон почтамга хат жўнатиб, руҳий мазмундаги қандайдир китобим борми-йўқлигини сўраган-ди. У китобни ўз маълумот бюллетени орқали ўқувчилари-га юборишни мўлжаллаганди. Пол уларга доимо пул то-

пиш йўллари тўғрисидаги маслаҳат ва рекламаларини жўнатиб туришини ёзганди. Айни пайтда эса у ўз ўқувчиларига бирор маънавий озуқа ҳадя этмоқчи бўлди.

Мен унга 1-рақамли “Маънавият маркетинги” китобимнинг электрон вариантини тақдим этдим ва электрон версияни ушбу [www.mgnre.com/spirit](http://www.mgnre.com/spirit) манзилидан топиш мумкинлигини қўшиб қўйдим.

Пол ўз мухлисларига манзилимни юборди. У буни чин кўнгилдан бажариб, олижаноблик қилди. У менинг китобим учун ҳатто 10 цент ҳам сарфламади, ҳеч қачон сарфламайди ҳам. У шунчаки ҳадя этди.

Энди фикримизнинг энг юқори нуқтасига етиб келдик. Гап шундаки, ўша дамда Полнинг 76 минг ўқувчиси бор эди. Демак, унинг ҳадяси (албатта, менинг ҳам) жуда кўп одамларнинг ҳаётига кириб борганди. Пол уни чин юракдан ҳадя қилганди. Мен ҳам чин юракдан тақдим этгандим. У бизга қандай қайтади – ноаён, балки фақат Коинотдан қайтар.

Сиз ҳам туҳфа этасизми?

*Ривожланиш қонуниятидаги биринчи битим – сарф этиш турмушимизга мустаҳкам сингиб кетган, лекин биз рақамлар ва ҳисоблашлар ёрдамида мувозанатни сақлаш ҳамда фойдани чамалаб кўришга умид боғламаслигимиз керак. Биз қайтишини кутмасдан сарф этишга бурчлимиз.*

Эрнест С. Уилсон, “Буюк физик”

## МЕНГА ПУЛНИ КЎРСАТИНГ!

Наҳотки, “Жерри МакГир” фильмини фақат мен кўрган бўлсам?! Бу Том Круз иштирокидаги кинопрокатларда хит бўлган фильм бўлиб, у доимо “Менга пулни кўрсат!” деган таниқли иборани эслатиб туради.

Бу фильм катта экранда намойиш этилганидан сўнг мен уни деярли бир йил давомида кўрмаганман. Чунки мен уни зикналик, хасислик тўғрисида деб ўйлагандим. Ким ўша фильмни кўрса, бир-бирига “Менга пулни кўрсат!” дея қайтарар, у худди одамларни сеҳру жодулаб қўйганга ўхшарди. Шу боис ҳам мен фильмга қизиқмагандим.

Бироқ кунларнинг бирида Нерисс билан телевизор томоша қилмоқчи бўлдик. Худди атайин уюштирилгандек, айнан ўша пайтда “Жерри МакГир” фильми бошланди. Биз ноилож телевизор қаршисига ўтириб, фильмни томоша қилдик.

Мен кинони томоша қилиб, қойил қолдим. Чунки фильм умуман зикналик тўғрисида эмас. Ҳа, Жерри манфаатпарастлик руҳида тарбияланади, бироқ тезда бундай фикрлаш ҳаёт тарзига тўғри келмаслигини ҳис этдим.

Хасислик қилиш мумкин эмас.

Хасислик боши берк кўчага элтади.

Хасислик – бу, аввало, руҳ қашшоқлигидир.

Бунинг ўрнига спорт агенти Жеррининг олдида муҳаббат кучи билан тиллашиш кутилаётганди. У ўз мижозларига чин кўнгилдан ғамхўрлик қила бошлагандан сўнггина, ўйинчининг нозик қалб торларига таъсир этиш жараёнида

унинг қалбида ҳам шундай туйғулар зоҳир бўлиб, нафақат омад, балки ҳақиқий бахтни туйишига ёрдам берарди.

Албатта, такрорланувчи сўз “Менга пулни кўрсат!” сўзининг ўзига жалб этувчи жозибаси борлигига шубҳа йўқ. Бу ибора фильм руҳиятига шу қадар усталик билан сингдирилганки, фильм қаҳрамонига ёрдам беролмасангизда, у тез-тез ва ўз ўрнида қайтарилганлиги учун ёдингизда қолади.

Бироқ фильм бу ҳақда эмас. Бу фильм менинг наздимда “Менга юрагингни кўрсат!” мазмунида бўлиб, асло “Менга ўз пулингни кўрсат!” ҳақида эмас.

Тухфа этиш ҳам шунга ўхшайди.

Агар кимгадир ўша пул сизга қайтишини умид қилиб ва сизга кераклиги учун берсангиз, унда сиз саховат кўрсатмаяпсиз, балки савдолашаётган бўласиз.

Агар сиз ҳомийлик қилмоқчи экансиз, юрагингиз бундан руҳланиб, сиздан шуни сўраши лозим, бундай вазиятда ҳаракатларингиз чин дилдан амалга оширилаётган бўлади.

“Менга пулни кўрсат!” билан “Менга юрагингни оч!” ўртасидаги фарқ мана шундан иборат.

Коинотга сизнинг юрак сўзингиз керак, асло пулингиз эмас. Пул – бу шунчаки рамзий белгидир.

Чин қалбингиз билан пул ҳадя этинг.

Агар шундай йўл тутсангиз, тез кунларда коинотнинг ўзи фаройиб тарзда “Сизга пулни кўрсатади”.

Бироқ қайтиб олиш мақсадида пул тақдим этманг. Унутманг, қайтишидан таъма қилиб пул берсангиз, бу саховат ҳисобланмайди, балки тангри билан савдолашиш саналади.

Ҳадя қилиш учун тақдим этинг!



## БУЮК РУҲИЯТНИНГ АҚЛГА МУРОЖААТИ

Мен сизга мулойимлик билан сарф этиш тамойили ҳақида эслатиб ўтишим мумкинми?

Интернетда айнан сиз учун “Оннга руҳий муурожаат” махсус сайтини яратдим ([www.wmor.org/Smt.htm](http://www.wmor.org/Smt.htm)). Сиз ундан намуна сифатида фойдаланиб, ўзингиз учун муҳимроқ ва ўзингизга мосроқ сайтингизни яратишингиз мумкин.

“Оннга руҳий муурожаат” ёки тасдиқлайдиган ибодат, дуо, яъни “...Руҳан Хабардор, Қодир ва Ҳар ерда ҳозир Тангрини тан олиш, шунингдек, Руҳий Ибтидо билан инсоннинг бирлигини амалга ошириш”дир. (Эрнест Холмс, “Идрок ҳақидаги фан” дарслиги, 149-бет).

Балки биз бу жараёни англашга ожизлик қилармиз. Унда абадият билан муносабатни осонгина эслаб қолиш учун “Оннга руҳий муурожаат” деб атайлик. Уни сеҳрли, мафтункор деб аташимиз мумкин. Уни ёдга солувчи деб аташимиз мумкин. Уни мўъжизали сеҳр-жоду деб аташимиз мумкин. Лекин уни қандай аташимиз муҳим эмас.

“Муурожаат этиш ёки дуо қилиш ўзини нимагадир ишонтириш учун мажбур қилиш эмас, балки у ҳақиқатга асослангандир, – деб ёзади Роберт Битцер “Роберт Битцернинг эсселар тўплами”да. – Бу уриниш ҳақиқатни тан олиш ва уни қабул қилишингиз учун эътиқодингизни ўзгартиришга ёрдам беради.

Бошқача айтганда, муурожаат ёки дуо – мавжуд нарса ҳақида ўз-ўзига эслатиш усулидир. Масалан, сарф этиш қонуни мавжуд. Бу ҳақиқат. Муурожаат қилиш эса шу қонунни ўзингизга эслатишдир.

Куйида келтириладиган сўзларни эрталаб ва кечқурун ичингизда ёки овоз чиқариб такрорланг. Энг асосийси, қачонлардир кимгадир пул бермоқчи бўлсангиз шу сўзларни ўзингиз (ёки сизга ишонадиган яқинларингизнинг бири) айтишни унутманг:

“Мен биламанки, бу оламда туганмас қувват тизими мавжуд. У мендан атрофга тарқалади, ўзимда мавжуд ва мени ўраб турибди. Биз у билан боғланганмиз, унда яшаймиз ва унга мансубмиз. Бизга мадад берувчи қувват ёрдамида худди бошқалар каби мен ҳам сиз билан боғланганман. Биламанки, мен қувват тизимига нимадир берсам, у яхшиликларимни кўпайтириб ва кенгайтириб ўзимга қайтаради. Чунки тизим табиати кўпайтириш ва кенгайтириш асосига қурилган. Мен уни тушунганим ва ундан олган, яна олишда давом этаётган ва келажакда оладиган мукофотларим учун миннатдорман. Бу жараён сарф этиш ҳаракатини йўлга қўйган бошқа ҳар бир киши каби менга ҳам хизмат қилишига ишонаман. Ҳар доим шундай бўлади. Бу аниқ!”

Ҳар доимгидек, қандай натижага эришишингиз бу сўзларни қандай кайфиятда айтишингизга боғлиқ. Жўшқин кайфият қонун ҳаракатини фаоллаштиради.

Ўзингизни жуда бахтли ҳис этинг!

## ТАНГРИ КАБИ ҚАНДАЙ ЎЙЛАШ МУМКИН

Бундан ўн йил аввал мен “Тангри каби қандай ўйлаш мумкин” мавзусида маъруза қилгандим. У барча тингловчиларга маъқул бўлганди. Ўша куни Хьюстонда бўлганлардан кўпчилиги уни ҳамон эшлашади. Ўтган йили мен ўша маърузани кўпчилик бемалол эшитиши мумкинлигини инобатга олиб, ижтимоий тармоққа жойлаштирдим. У ҳаммага манзур бўлди.

Бу сўзнинг ўзига тортадиган жиҳати шундаки, унда инсонга эркинлик бахш этадиган қувват мавжуд. “Тангри каби қандай ўйлаш мумкин” маърузасида одамни чексиз фикрлашга ўргатадиган барча нарсани топиш мумкин. Сиз ўзингизча ўйлашингиз мумкин, Тангрини чеклаб бўладими? Сиз яна ўйлашингиз мумкин, Тангри муҳтожлик ва чегараланганлик ҳақида ўйлаб ўтирадими? Ва яна ўйлашингиз мумкин, Тангри бирор сўраган нарсангизни бажара олмаса, сиздан кечирим сўрайдими?

Мен бундай ўйламасдим.

Мен ўз маърузамда Барри Нейл Кауфман ва хотини Сюзи ўғилларини аутизмдан халос қилганлари ҳақида гапирганман.

Мен туғилишидан кўзлари кўр бўлган Меир Шнайдерга шифокорлар давосиз касаллик ташхисини қўйишганига қарамай, у ҳозир янгидан ўз кўриш қобилятини тиклаганлиги ва бошқа шундай беморларга ҳам ёрдам бераётгани ҳақида сўзлайман.

Мен кўп йиллар олдин танишганим ажойиб мураббий Жонатан билан бирга олиб бораётган ишларимиз ҳақида сўзлаб бераман. (Барча ҳикояларим билан “Маркетинг маънавияти” китобимни ўқиб танишишингиз мумкин.)

Асосий хулоса қуйидагича: агар Тангрига ўхшаб ўйлашга лаёқатлиман, деб айта олганингизда нималар тўғрисида ўйлардингиз? Нима қилган бўлардингиз? Нимани гапирардингиз?

Мен шунга аминманки, Яратган пул (ёки қандайдир бошқа нарсани) улашишга қарши бўлмасди.

Яна шунга аминманки, уларнинг қандай йўл билан қайтиши тўғрисида қайғуриб ўтирмасди.

Яна шунга аминманки, у бераётган нарсасини чекламасди.

Хуллас, агар сиз Тангри сингари ўйлай олганингизда, нима қилган бўлардингиз?

Бу ажойиб саволни ҳаётингизнинг барча жабҳасига татбиқ этишингиз мумкин.

Сиз Тангри каби ўйлай олсангиз, ўзаро муносабатларингизни қандай қураардингиз?

Сиз Тангри каби ўйласангиз, ишингизга қандай ёндашасиз?

Сиз Тангри каби ўйласангиз, жамоатчилик орасида ўзингизни қандай тутган бўлардингиз?

Булар тасаввурларингизни ривожлантириш йўлидаги машғулотлардан-да кучлироқ таъсир кўрсатади. Булар шунингдек, юрагингизни кенгроқ очишга имконият яратади.

Шахсан мен Тангри сингари ўйласам ва бу ролга киришиб кетсам, барча нарсалар тўғрисида ўйлайман. Масалан, саратонни даволаш мумкинми? Албатта! Лотереяда мил-

лион ютиш мумкинми? Жуда осон! Бутун дунёдаги очлик муаммосини ечиш мумкинми? Ҳеч қандай муаммо йўқ!

Шубҳасиз, кенг миқёсдаги мақсадларни амалга ошириш – бу энди бошқа тарих.

Шунинг учун ортга қайтиб, уйимизга, шахсиятимизга, сенга ва менга тааллуқли фикрларимизга назар ташлаймиз.

Мен Жон Хэрричаран билан жума куни тушдан кейин телефонда гаплашдим. У менинг азиз дўстим ва руҳий маслаҳатчим. Ўша куни у ўз лабораториясида ўтириб, менга тезда яна битта китоб ёзишим тўғрисида башорат қилди.

Шубҳасиз, бунинг учун физик бўлиш шарт эмас. Чунки мен ёзувчиман. Доим навбатдаги китобимни ёзишга киришаман.

У фақат тез кунда янги китобим чиқиши учун туртки берди. Бир неча дақиқа мобайнида биз қандай мавзуда китоб ёзишим тўғрисида муҳокама қилдик.

Унинг таъкидича, китоб машҳур бўлиши шарт. У менга “Пул топишнинг улкан сири” каби жалб этувчи мақола ёзиб, ўқувчиларнинг эътиборини тортишни тавсия этди.

Мен унга ҳеч нарса демадим. Чунки менда аллақачон мақола асосида китоб ёзиш ғояси туғилганди. Мен ҳаммасини ўйлаб қўйгандим, фақат Жоннинг дўстона турткиси етишмаётганди, холос.

Эртасига мен китоб ёзишга киришдим. Қисқа қилиб айтганда, Тангри каби ўйлашни амалга оширишга киришганим учун китобни ёзишим тезлашди.

Китоб дам олиш кунлари атрофида тайёр бўлади.

Ёмон эмас-а, тўғрими?

Сизга қайтамиз: агар сиз Тангри каби ўйласангиз, аини дамда нима қилардингиз?

Сиз пул бериш истагидамисиз – боринг ва беринг.

Сиз китоб ёзиш истагидамисиз – ёзишни бошланг.

Сиз тадбиркорликни бошламоқчимисиз – ҳаракат қилинг.

Чеклаш йўқ. Фақат Тангри каби ўйланг. Ахир Тангри сизнинг митти юрагингизда эмасми?!

*Менинг шахсий тажрибамдан шу маълумки, майда ўн сўмликларни ҳадя этиши сабаби ҳеч қачон етарлича аниқланмаган. Ҳар доим ибодатхонадагилар томонидан босим ўтказилгани рўкач қилинади. Ўз ихтиёрингиз билан эҳсон қилмаганингиз учун ҳам миннатдорчилик ва муҳаббат туйғуларини ҳеч қачон ҳис эта олмайсиз. Эҳсон қилаётганда навбатдаги тўлов сифатида муносабатда бўлганингиз учун ҳам ишингизда юксалиши юз бермайди. Муносабат, сабаб ва хоҳишларимиз асосан бу ҳадямизнинг бизга қай тарзда қайтишини билиши билан боғлиқдир. Аслида эса қилган эҳсонларимиз – фақатгина Коинотнинг бизга ҳаётни тухфа этгани учун муҳаббат билан билдирган миннатдорчилигимиз рамзи сифатида эътироф этилиши зарур.*

Патриция Диана Кота-Роблз,

“Иқтисодий мустақилликка эришиш фурсати келди!”

## ЛЕО БУСКАЛНИНГ КАТТА ХАТОСИ

Мен Лео Бускал билан бир неча йил олдин танишгандим. Ёқимтой, жўшқин инсон, “Муҳаббат” бестселлерининг муаллифи. У бир маърузасида шундай деганди: “Мен муҳаббат орқали муаллифлик ҳуқуқини олишга мушарраф бўлдим”.

У ҳақиқатан ҳам сермуҳаббат инсон эди. Унинг юраги доимо ёниб, қалби жўшиб турарди. Биз собиқ рафиқам Мэриэн билан Леони доимо телевизорда кўрардик. У бизни илҳомлантирарди.

Ўша пайтда биз хайр-эҳсон тўғрисида маълумотлар тўплаётгандик. Мен хайр-эҳсон шунчаки найрангга асосланган деб билардим ва бу фикримда қаттиқ туриб, қурбонлик қилишга ишончсизлик билдирардим. Мэриэн эса менга қараганда кўпроқ янги ғояларга хайрихоҳлик билан ёндашарди ва доимо уларга ишонч билдирарди.

Шу узоқ йиллар мобайнида у менга қараганда кўпроқ ўз пулларини тарқатди. Бир куни у кимга эҳсон жўнатиш ҳақида ўйлаб, тўсатдан эсига Лео келиб қолди ва унга пул жўнатди. Мэриэн унинг китоблари ва маърузаларидан қаттиқ таъсирланар, бутун дунёда фақатгина у бундай муҳаббатга лойиқ деб биларди.

Шу муносабат билан унинг манзилига кичик мактуб ва чек ёзиб юборди. Эсимда, у почта орқали юбораётганда жуда бахтиёр эди. Қалби қувончга лиммо-лим эди.

Кейин ачинарли ҳол рўй берди.

Бир неча ҳафтадан кейин Мэриэн Лео Бускалдан мактуб олди. У чекни ҳам қайтариб юборганди. У кичкинагина мактубида бировнинг ёрдамига муҳтож эмаслиги, унга ачинишнинг кераги йўқлигини ёзганди.

Сиз китоб ёзиш истагидамисиз – ёзишни бошланг.

Сиз тадбиркорликни бошламоқчимисиз – ҳаракат қилинг.

Чеклаш йўқ. Фақат Тангри каби ўйланг. Ахир Тангри сизнинг митти юрагингизда эмасми?!

*Менинг шахсий тажрибамдан шу маълумки, майда ўн сўмликларни ҳадя этиш сабаби ҳеч қачон етарличи аниқланмаган. Ҳар доим ибодатхонадагилар томонидан босим ўтказилгани рўкач қилинади. Ўз ихтиёрингиз билан эҳсон қилмаганингиз учун ҳам миннатдорчилик ва муҳаббат туйғуларини ҳеч қачон ҳис эта олмайсиз. Эҳсон қилаётганда навбатдаги тўлов сифатида муносабатда бўлганингиз учун ҳам ишингизда юксалиш юз бермайди. Муносабат, сабаб ва хоҳишларимиз асасан бу ҳадямизнинг бизга қай тарзда қайтишини билиш билан боғлиқдир. Аслида эса қилган эҳсонларимиз – фақатгина Қоинотнинг бизга ҳаётни туҳфа этгани учун муҳаббат билан билдирган миннатдорчилигимиз рамзи сифатида эътироф этилиши зарур.*

Патриция Диана Кота-Роблз,

“Иқтисодий мустақилликка эришиш фурсати келди!”



## ЛЕО БУСКАЛНИНГ КАТТА ХАТОСИ

Мен Лео Бускал билан бир неча йил олдин танишгандим. Ёқимтой, жўшқин инсон, “Муҳаббат” бестселленининг муаллифи. У бир маърузасида шундай деганди: “Мен муҳаббат орқали муаллифлик ҳуқуқини олишга мушарраф бўлдим”.

У ҳақиқатан ҳам сермуҳаббат инсон эди. Унинг юраги доимо ёниб, қалби жўшиб турарди. Биз собиқ рафиқам Мэриэн билан Леони доимо телевизорда кўрардик. У бизни илҳомлантирарди.

Ўша пайтда биз хайр-эҳсон тўғрисида маълумотлар тўплаётгандик. Мен хайр-эҳсон шунчаки найрангга асосланган деб билардим ва бу фикримда қаттиқ туриб, қурбонлик қилишга ишончсизлик билдирардим. Мэриэн эса менга қараганда кўпроқ янги ғояларга хайрихоҳлик билан ёндашарди ва доимо уларга ишонч билдирарди.

Шу узоқ йиллар мобайнида у менга қараганда кўпроқ ўз пуллари тарқатди. Бир куни у кимга эҳсон жўнатиш ҳақида ўйлаб, тўсатдан эсига Лео келиб қолди ва унга пул жўнатди. Мэриэн унинг китоблари ва маърузаларидан қаттиқ таъсирланар, бутун дунёда фақатгина у бундай муҳаббатга лойиқ деб биларди.

Шу муносабат билан унинг манзилига кичик мактуб ва чек ёзиб юборди. Эсимда, у почта орқали юбораётганда жуда бахтиёр эди. Қалби қувончга лиммо-лим эди.

Кейин ачинарли ҳол рўй берди.

Бир неча ҳафтадан кейин Мэриэн Лео Бускалдан мактуб олди. У чекни ҳам қайтариб юборганди. У кичкинагина мактубида бировнинг ёрдамига муҳтож эмаслиги, унга ачинишнинг кераги йўқлигини ёзганди.

Мэриэннинг қалби қаттиқ оғриди. У ўта ранжиди. У ўзини рад этилгандек ҳис қиларди. Бу унинг учун аянчли ҳолат бўлганди.

Агарда Мэриэннинг мактуб олганидан кейинги ҳолати ҳақида гапирадиган бўлсам, менимча, бундай вазиятда Леонинг муомаласи нотўғри эди. Менинг назаримда, у хатога йўл қўйганди. Чунки ҳаёт қонуниятида шундай қоида бор, сиз берсангизгина, у қабул қилади. Лео бу оқимни тўсиб қўйди.

Кейинчалик Леони бир неча мартаба тунаб кетишганини унинг ўзидан эшитдим. Ҳар доим ўғирликдан кейин унинг уйи бесаранжом ва яроқсиз ҳолга тушарди. Мен кўнғироқ қилганимда эса унинг уйи билан боғлиқ шундай ҳолат аллақачон иккинчи марта юз берган экан.

Мен унга ёрдам беролмасдим, аммо ўйлашимча, Леонинг совғани қабул қилишга бўлган муносабатига нисбатан ички тўсиқ вужудга келганди. Шу ички тўсиқ сабаб унинг атрофида содир бўлаётган воқеа-ҳодисалар Леонинг эга бўлишдан кўра кўпроқ йўқотишига хизмат қилаётганди. Балки мен нотўғри ўйлаётгандирман, лекин мени ҳақиқатан ҳам бир савол қизиқтираётганди: унинг совғани қабул қилиши ва эга бўлганидан кўра кўпроқ нарсасини йўқотиши орасида боғлиқлик бормиди?

Келинг, Леонинг хатосидан сабоқ оламиз.

Кимдир сизга пул таклиф қилса – албатта, уни олинг.

Кимдир сизга хушомад қилиб гапирса – уни чин дилдан қабул этинг.

Кимдир сизга совға берса – унга самимий тарзда қувонганингизни билдиринг.

Агар сиз совғани, хушомадни ва пулни рад этсангиз, уйингизга қарата очилган гуллаш эшигини ёпган бўласиз.

Ҳамма зарурий нарсанинг калити ҳаёт оқидамида жойлашади. Фақатгина олиш ва бериш орқалигина уни ҳаракатлантира оласиз.

Охир-оқибат, пуллар ҳар бир кишига яхшилик тақдим қилувчи муносабатлар оқидамида жойлашган бўлади.

Уларни тақдим этинг.

Қачонки улар сизга қайтар экан, қабул қилиб олинг.

## ТЕКИНГА БАҲОЛАШ МУМКИНИ

Маркетингда шундай қоида бор, қайсики, ўша маҳсулот одамларга ёқмаса, текинга олишади.

Бу ҳақиқатми?

“Текинга” жумласи савдода энг ҳаракатдаги ва ишончли сўз саналиб, шунчаки берилган нарсага нисбатан одамлар эътиборсизлик ва менсимаслик билан қарашади.

Бу фикр бир неча маротаба исботланган. Ўз вақтини сарф этиб, бепул хизмат кўрсатган маслаҳатчилар кўп бора таъкидлаганлари каби одамлар совға сифатида уларга тақдим этилган текин хизматнинг қийматини қадрламайдилар. Қачонки одамлар нимагадир пул тўлашсагина ўша нарсага эътибор қаратишлари қоидага айланиб улгурган.

Бу ҳақиқат эҳсон қилиш санъатига ҳам тўғри келадими?

Биринчидан, мен бундай ўйламайман.

Иккинчидан, бу иш бошқача тус оларди.

Келинг, бу икки даъвони кўриб чиқамиз.

Биринчидан, мен бундай ўйламайман, чунки одамлар пул совғасини қайтаришмайди. Бизнинг дунёда пул юқори қийматга эга. Одамлар пулни деб курашишади, жанг қилишади, ишлашади, соғлигини йўқотади ва ўлади. Улар пулнинг баҳосини биладилар. Кўпчилик одамлар пул топши йўлларини билишади. Айрим кишиларда эса, афсуски, пул танқислиги сезилади, бу уларнинг ўзлари учун молиявий чегара қўйиб олганидан ёхуд етишмовчиликдан бўлиши мумкин. Умуман олганда, одамларга пул тақдим этсангиз, жуда қимматли нарса олаётганларини яхши англашади.

Иккинчидан, одамлар пул тўғрисида қандай ўйлаши ёки уни нимага сарфлаши аҳамиятга эга, деб ҳисобламайман. Сиз ўз юрагингизга ҳузур бахш этиш учунгина эҳсон бера-сиз.

Бир куни дўстим Боб Проктор – “Сиз бой бўлиб туғилгансиз” китобининг муаллифи менга шундай деганди: “Одамлар менинг пулим билан нималардир қилиши мени асло ташвишлантирмайди. Улар пулни олиб ёқиб юбориш-лари ҳам мумкин. Мен уларга ўз фойдамни кўзлаб пул бе-раман”.

Мана, масланинг моҳияти қаерда. Ҳақиқатдан ҳам сиз совғангизни қабул қилишлари ва муносиб баҳолашларини истайсизми? Уни тақдим этиш пайтида ўз ҳис-туйғуларингизни уйғотасиз ва руҳият қонуниятларини ҳаракатга келтирасиз.

Ҳамон эсимда, яқин дўстларимдан бирига афсонавий китоб “Роберт Колье мактублари тўплами” нусхасини ҳадя этгандим. У жуда ҳам ноёб ва қимматбаҳо китоб саналар-ди.

Дўстим меникига меҳмон бўлди ва у бу китобни узоқ йиллардан бери қидираётганлигини маълум қилди. Менда ушбу китобнинг ажойиб нусхаси сақланаётганди, уни дар-ров дўстимга тақдим этдим. У анқайиб қолди ва ҳайратга тушди. У менинг туҳфамга ишоналмасди ва бахтиёрлиги-дан менга миннатдорчилик билдиришдан тўхтамасди.

Шундан бери дўстимни қайта кўрганим йўқ.

У менинг совғамни қадрлай олмадими?

Бўлиши мумкин.

Унга ҳаддан ташқари қиммат нарса ҳадя этилдими?

Бўлиши мумкин.

Агар шу воқеа яна қайтарилганда, китобни унга берар-мидим?

Албатта, ўша лаҳзадаёқ.

Бу совға воситасида ўзимни жуда ҳам улуғвор ҳис этдим.

Мана сизга яна бир мисол.

Йигирма беш йил аввал мен Сайлов эркинлиги институти асосчиси Барри Нейла Кауфманнинг китобларини ўқиб, маърузаларини тинглагандим. Ўша пайтда жуда оз миқдорда пулим бор эди ва бу билан ўз ишимни бошлашим мушкул эди. Шу пайтда Баррига қанча бўлса ҳам пул жўнатиб, уни қўллаб-қувватлашни хоҳладим. Шу тарзда мен унга беш доллар жўнатдим. Бу жиддий ҳаракат эди ва Баррига пул жўнатган бошқа одамлар каби менинг пулларим ҳам фойдали қийматга эга бўлишига умид қилардим.

1985 йилда мен Сайлов эркинлиги институтига ўқишга кирдим ва Барри (дўстлари уни Айиқ деб аташарди)нинг қўлида ўқидим. Охирги ўқиш кунимизда институтда эҳтиром кечаси бўлди. Битираётганларнинг барчаси хонага йиғилиб, доира шаклида ўтирганча, нималарга эҳтиром билдиришимизни бирма-бир санаб чиқдик. Бу жараён нақ уч соат давом этди.

Сиз тасаввур қилолмайсиз, 30 киши 3 соат мобайнида бир-бирларига миннатдорчилик билдирганлари эвазига хонада қувват пайдо бўлганди, у тўлқинланиб юрарди гўё. Ўша кеча жуда ажойиб бўлганди. Мен ўша кеча туш кўрмагандим, барчаси ҳақиқат эди.

Баррига ташаккур билдириш навбати келганида у мени танлади. У менинг кўп ойлар олдин юборган мактубим, ўша пайтда қўллаб-қувватлаганим ва беш доллар пулим учун ташаккур билдирди.

Ҳайратимнинг чеки йўқ эди.

Айни дамда туйган улуғворлик туйғусини унча катта бўлмаса-да Баррига ёрдам берганим ва уни қабул қилиб олганида ҳам ҳис этган эдим. Бу иккимиз учун ҳам ажойиб дамлар эди.

Ўз уйингизнинг калитини топшираётганингизда ўзингизни қандай ҳис қилганингизни эслай оласизми?

Агар бошқа бир одам ҳам мен Баррига юборган совғам каби кимгадир ёрдам берса, бу қилган ишидан қувонган ва буни нишонлашга ҳамда ўзини бахтли ҳис этишга баҳона топиларди.

Агар қимматбаҳо китоб ва йўқолиб кетган менинг дўстим каби воқеа сизнинг ҳаётингизда ҳам содир бўлса, буни ҳам эътиборга олинг.

Ўз уйингизнинг калитини топшираётганингизда ўзингизни қандай ҳис қилганингизни яна бир марта эсга олинг.

*Бошқаларга пул тақдим этиш шахс соғлиқ-саломатлигини аниқлашда муҳим омил саналади. Саховатли одамлар эс-хушини йўқотиш касалига камдан-кам чалинишади.*

Доктор Карл А. Меннингер

**ПУЛ ТҮҒРИСИДА 47 ЧЕКЛАНГАН ТУШУНЧА  
ВА УЛАРДАН ҚАНДАЙ ҚИЛИБ  
ХАЛОС БЎЛИШ МУМКИН**

*Мен Мэнди Эвансни қарийб 30 йилдан бери биламан. У имон, эътиқод масалаларини ечишда ажойиб маслаҳатчи. Мен ундан пул ҳақида жуда кенг тарқалган салбий ёки чекланган тушунчалар рўйхатини тузиб беришини сўрадим. Шунингдек, ундан бундай иллатлардан қандай халос бўлиш тўғрисида ҳам гапириб беришини илтимос қилдим. Афтидан, одамлар билиб-билмаган ҳолатда бир-бирларига пул инъом этишади, лекин айримлари берганлари яна ўзларига қайтишига ишонишмайди. Ўзингизни бу каби ишончсизликдан халос этинг ва шунда сизга фаровон ҳаёт кулиб боқади. Навбатдаги мақолани Мэнди ёзган, у сизларга пул тўғрисида чекланган фикрлар лабиринтидан чиқишнинг ажойиб, ҳаққоний йўлини таклиф этади.*

Фаровонлик ва ҳузур-ҳаловатга эришишда пул тўғрисидаги фикрларингиз сиз ва бошқалар ўйлаганидан ҳам кўра кўпроқ аҳамият касб этади. Яхши ҳолатингиз ва эҳтиёжларингиз айнан пул билан боғлиқлигини ҳис қилиб борасиз.

Моҳиятан, кўпчилик одамлар ўзларининг иқтисодий муваффақиятга эриша олмаётганликлари сабабини сал-пал тушуниб етадилар. Айримлар бунга уларнинг эътиқодлари сабаб бўлишини ўйлаб ҳам кўрмайдилар. Биз уларга мос равишда фикр билдиришга ҳаракат қиламиз.

Узоқ қиш мавсуми учун ёнғоқлар захирасини тўплайдиган олмахонлар каби мен ҳам барбод бўлиши муқаррар



фикрлар намуналарини йиғиб чиқдим. Бу фикрлар аудиторияда ўтказилган семинар ва машғулотларда реал одамлар томонидан айтиб ўтилган. Бу фикрлар гўё ҳаётингизга оқиб кираётган беҳисоб миқдордаги пул оқимини кесиб қўяди ёки тизиллаб отилаётган пул оқимини ингичкалаштиради. Баъзиларини тушуниш жуда осон, баъзилари эса ноёб, файритабийийдек туюлади. Кўпинча айнан битта фикр кимнингдир ҳаётига оптимал руҳ бағишласа, яна кимнингдир ҳаётини издан чиқариши мумкин. Ушбу рўйхатни ўқинг, балки уларнинг айримлари сизнинг фикрларингиз билан мос тушар:

1. Пул – барча бахтсизликларнинг бош сабабчиси ҳисобланади. (Бу фикрни замонавий кўринишда қуйидагича ифодалаш мумкин: “Барча бахтсизликларнинг замирида пулга муҳаббат туйғуси ётади”).

2. Агар ишларим орқали муваффақият қозонсам, одамлар менга нафрат билан қарашади.

3. Агар миллион доллар топсам, бир кун келиб уни йўқотиб қўйишим мумкин. Бу қилмишим учун бир умр ўзимни аҳмоқлардек ҳис қилиб, ўзимдан нафратланиб яшашимга тўғри келарди.

4. Пул ҳамма вақт етмаган.

5. Агар менда керагидан ортиқроқ пулим бўлса, охиरोқибат, қаердадир кимнингдир муҳтожликка кўниб яшашига тўғри келади.

6. Агар эҳтиёжимдан кўра кўпроқ пулга эга бўлсам, демак, қаердадир жуда кўп одамларнинг камбағалликка кўниб яшашига сабабчман.

7. Ҳаёт қийинчиликларига дуч келмаслик учун, яхшиси, камроқ пулим бўлгани маъқул.

8. Демократлар бойларни айблашади.

9. Республикачилар камбағалларни айблашади.
10. Агар мен кўп пул ишлаб топсам, отамга нисбатан хиёнат қилган бўламан, чунки у ҳеч қачон бойлик тўплаш учун куч сарфламаган.
11. Бойлар бойиб кетаверишади.
12. Камбағаллар камбағаллашиб бораверади.
13. Мен жасур ва иқтидорлиман. Мен жуда кўп пул ишлаб топишим керак!
14. Сиз ҳамма вақт пулни тўғри сарфлашингиз зарур.
15. Пул билан ишлаш қийин.
16. Пул қийинчилик билан топилади.
17. Кўп пул топиш учун кўпроқ ишлаш керак.
18. Пул жамғариш учун камига қаноат қилиш даркор.
19. Вақт – бу пул.
20. Мен пул топа олмайман, шу билан бирга бўш вақтни ҳам.
21. Пул – маънавий тушунча эмас.
22. Сиз кўп пул топишингиз учун ўзингизга ёқмаган иш билан кўпроқ машғул бўлишингиз зарур.
23. Кимдир билан бўлишиш ёки кимларгадир тарқатиш учун менда етарлича пул йўқ.
24. Қўлимга пул олиш эвазига ўз зиммамга мажбурият юклаган бўламан.
25. Қалтис вазиятлардан қочиш учун керагидан кўра камроқ пул олганим маъқулроқ.
26. Мени юқори баҳолашлари учун, кам пул эвазига бошқаларга қараганда кўпроқ ишлашим керак.
27. Пулга эга бўлиш – бахтсизликдир.
28. Пул инсонни бузади.
29. Менга доим пул етишмайди.

30. Агар олдинги хатоларим туфайли ёмон аҳволга тушиб қолган бўлсам, келажакда ҳам шундай хатоларга йўл қўйишдан қўрқаман.

31. Энг яхшиси – мен қачон охиригача ишлай олишим-дадир.

32. Сиз қанча топсангиз, шунга арзийсиз.

33. Ҳаддан ташқари ҳисоб-китобли бўлиш – тўғри қарордан кўра ҳам яхшироқ.

34. Эҳтиёж сезмаган нарсаларингизни ҳеч қачон сотиб олманг.

35. Агар ақлли аёл бўлганингизда, бу даврда ўзингизни осонгина таъминлай олардингиз.

36. Агар ақлли ва тадбирли аёл бўлганингизда, бу даврда бадавлат эркакка турмушга чиқардингиз.

37. Мен доимо ижарада тураман. Шахсий уйга эгалик қилиш – даҳшатнинг ўзи.

38. Осма каравотим бўлмаса, ўзимни ҳеч қачон хавфсиз ҳис этолмайман.

39. Ўзимни беҳавотир ҳис қилишим учун шахсий уйим бўлиши керак. Синадиган нимадир сотиб олсам, демак, мен аҳмоқман.

40. Кимки пул ҳақида қайғурса, у беадабдир.

41. Мен отамга ёқиш учун камроқ сарфлайман.

42. Қариганимда кўп пулга эгалик қилишни истайман, шунда менга яхши муносабатда бўлишади.

43. Одамлар бадавлатлигимни билишларини хоҳламайман, чунки улар бойларга чин дилдан ҳавас қилишади.

44. Агар ўрнимга пул тўласангиз, одамлар мени муттаҳам деб ўйлашади.

45. Агар кўп пул сарфламасам, отам мени янада кўпроқ яхши кўради.

46. Ҳамма кўпроқ истайди. Қачонки катта пуллар жорий этилса, пулнинг камроқ бўлгани яхшироқдек туюлади.

47. Барча пулларимни сарфлаётган кимдир устимда ўтиргандек гўё.

Уқорида санаб ўтилган фикрлар сизга маъқул бўлса, ҳар бир фикрни қуйидаги учта саволга жавоб берган ҳолда қайта ўқиб чиқинг.

\* Нима учун мен шундай ҳисоблайман?

\* Бу ростдан ҳам шундайми?

\* Агар бу менга тааллуқли бўлса, унга ишонмаганим тақдирда, нима юз берган бўларди?

Ҳар бир фикрга ушбу уч синовчи саволларни бериш орқали уларни енгиллаштиришга эришасиз ва ҳар қандай ҳолатда ҳам ўз истакларингизни амалга оширишда мустақил бўласиз. Одамларга пул улашиш баробарида яна уни қабул қилиб олиш борасида ҳам мустақилликка эришасиз. Шу фикрларга таяниб, сусткашликка йўл қўймаган ҳолда ишга киришинг. Олға!

*Мэнди Эванс минглаб кишиларга уларни чеклаб, руҳий азобланишларига сабаб бўлган фикрларини ўзгартириш орқали мустақил, тадбирли ва бахтли ҳаёт қуришларига ёрдам берди.*

*Кўпчилик бой бўлмаслигининг сабабларидан бири – улар овоз чиқармасдан ёки очиқдан-очиқ пулни муҳокама этишлари ҳисобланади.*

Жозеф Мэрфи,

“Пулни қандай жалб этиш мумкин?”

## ИНТЕРНЕТ ОРҚАЛИ ТАЪЛИМ ЁКИ ҚАЙ ТАРЗДА МУТЛАҚО НОЁБ ҒОЯЛАРИНГИЗНИ ҲАҚИҚАТГА АЙЛАНТИРИШИНГИЗ МУМКИН

Майк Дули нима билан шуғулланишни билмасди. У “Price Waterhouse”дан бўшади. У яхшигина ишни рад этиб, кексалик нафақасисиз, уй-жойсиз қолди. У ўз ватани Орландога жўнаб кетди. Умидсиз ва хижолатли аҳволда қолиб, кимдир келиб бундан кейин нима қилиши кераклигини айтишидан умидвор бўлиб яшади. Афсус, ҳеч ким унинг ёнига келмади.

Яхшиямки, акасининг қўлига анча-мунча пул тушиб турарди, яъни турли майкалар учун яратган дизайнлик иши учун сотилган майкалар ҳисобидан маълум муаллифлик фоизларига эга бўларди. Акаси орқали Майк, кейинчалик онаси ҳам бу бизнесга қўшилишди. Уни Мутлақо Ноёб Майкалар, яъни МНМ деб аташарди. Уларни сотиб олиб, Диснейдан Макдональдсгача сотишди. Ўн йил давомида улар миллиондан ортиқ майкаларни сотишди. Ҳаёт ажойиб тарзда давом этаётганди.

Бозор янгиланиб, асосийси, сотиб олувчилар ўз майкаларини ишлаб чиқаришни қарор қилишгандан сўнг ушбу оила бу бизнесини ёпишига тўғри келди. Акаси санъаткорлик истеъдодини актёрликда синаб кўришга қарор қилди ва кейинчалик қизиқчи-бадиҳагўй сифатида фаолият олиб борди. Уддабурон онаси эса бу пайтда иккита китобни ёзиб тугатганди, у ўзини ёзувчиликка бағишлади. Майк эса ўша пайтда “Мутлақо Ноёб Ғоялар” номи билан машҳур

саналган оилавий бизнесни қайта тиклашга ва уни ўзи юрғизишга қарор қилди.

– Машҳур майкаларимиздаги руҳлантирувчи ва ибратомуз сўзлар барчани ўзига жалб этарди, – деди бир куни менга Майк телефонда. – Ҳар душанба куни эрталаб илгариги содиқ мижозларимизга келгуси ҳафта учун “Илҳомлантирувчи очиқ хатлар”нинг электрон вариантини юборардим.

Очиқ хатлар шеърӣй шаклда бўларди. Ўша вақтда унинг мижозлари 1000 кишига яқин эди. Унинг мактублари “Футболкаларимизни сотиб олувчи содиқ ва азиз мижозларимизга...”, деб бошланарди. У бу борада ўзига хос оригинал йўлни топди.

– Мен Саргузаштлар Клубини очдим ва унга аъзо бўлиш учун йилига 36 доллар бадал тўлашни таклиф этдим, – деб тушунтиришда давом этди Майк. – Улар бунинг эвазига мендан ҳар ҳафтада, ҳатто ҳар куни руҳлантирувчи ёки маънавий кўмак бўлувчи матнларни олишарди.

– Бу ўзини оқладими?

– Йўқ. Ҳеч ким пул тўламади. Лекин барибир текинга бўлса ҳам уларга ўз матнларимни юборишга қарор қилдим. Чунки бир кунмас бир кун шу ғоям орқали, албатта, пул ишлаб топадиган усулни топишимни билардим.

Майкнинг “Илҳомлантирувчи очиқ хатлар”и урфга кирди. Одамлар руҳлантирувчи ҳафталик шеърӣятни “севиб қолишди”. Охир-оқибат, у ҳар бир шеърға маънодор тавсифлар бериб боришга журъат этди. Энди унинг базасида 3000 кишига яқин обуначилар бор эди.

– Айнан ўша пайтларга келиб ўзининг веб-саҳифаларида реклама баннерларини жойлаштириш орқали ойига 15 минг доллар ишлаб топадиган дўстим пайдо бўлиб қолди,

– деди Майк. – Шунда мен бор қувватимни электрон очиқ хатлар яратишга сарфлаб, унда пулли реклама эълонларини жойлаштирдим. Мен майкалар билан боғлиқ бой тажрибамни ишга солиб, электрон очиқ хатларга бир қанча шарҳларни қўшдим. Мен очиқ хатларим жуда ноёб бўлишини истардим.

Лекин бу усул ҳам ўзини оқламади.

– Олти ой мобайнида реклама берувчилар ўз баннерларини менинг сайтимда жойлаштиришдан воз кечишди. Менинг дўстим ҳам ойига 15 минг доллар ишлаб тополмай қолди. Мен очиқ хатларимга 100 доллардан ошиқ нарх қўймасдим. Лекин доим очиқ хатларни яратганимдан бахтиёр эдим.

У нима учун бахтиёр эди?

– Улар вирусли маркетинг кампаниясига айланишди, – тушунтиради Майк. – Одамлар уларни бир-бирларига юборишарди ва бунинг натижасида мен учун кутилмаганда веб-сайтим ҳақида миллионлаб одамлар билишарди. Бу электрон очиқ хатлар веб-сайтимнинг ўзига хос оммабоплиги кўп йиллар давом этишини тахмин қиларди.

Тахминан ўша пайтларда – 2001 йилда – Майк мижозларни жалб қилиш учун улкан тадбир ишлаб чиқишга жазм этди.

– Мен 12 аудиокассета ёзиб, уларни чиройли тарзда жойлаштирдим ва уни “Чексиз имкониятлар: орзуларингизни амалга ошириш санъати” деб номладим. Бу ҳафталик электрон жўнатмаларим, эски маърузалар ва мутлақо янги материаллар асосида яратилган қурама асар эди.

Бу аудиокассета тўплами Майкнинг онлайндаги бизнесида бурилиш нуқтаси бўлди.

– Одамлар кимлардандир очиқ хатларларимни олишарди, менинг кассеталарим арзон нархда сотилишини билган заҳоти, уларни сотиб олиш истаги туғиларди.

Майк чакана нархи 125 доллар бўлган тўплам ёки CD дискдан ойига 40 дан 60 тагача кассеталар тўпламини сотарди.

Кассеталар учун миннатдорчилик мактубларини олган ёки олмаганини ҳеч ким ҳеч қачон сўрамаса ҳам Майк бунга жавобан шундай мактублардан беҳисоб миқдорда тўплаган. Мана учта қисқа мактуб:

“Жуда мароқли. Илҳомлантирувчи. Ҳатто мўъжиза. Шуурингиздаги гўзаллик чегараларини кенгайтирувчи бу каби оқилона, тажрибада синалган ва ҳақиқий илҳом оғушига чўмдирувчи бу қадар доно маслаҳатларни жуда кам эшитганман”.

“Мен аранг нафас олдим! Завқланганимдан чинқариб юбордим!”

“Мен кассеталарни доимо эшитаман... ажойиб материал, у бениҳоя истиқболли, кейин... сизнинг сўзларингиз билан кенгайган бу олам мени қойил қолдирди!”

Бунга қарамай, Майк ҳафталик веб-сайтга кундалик “Илҳомлантирувчи очиқ хатлар”ни қўшимча қилди. У ўз фаолияти ҳақида ҳеч қачон эълон бермади, рекламага муҳтожлик сезмади, маркетинг тадқиқотини амалга оширмади. Унинг кассета сотуви асосан “оғиздан оғизга ўтиб” реклама қилинарди. Айни дамда у 5000 фаол мухлисга эга ва бу миқдор кундан-кунга ўсиб бормоқда.

Қисқача айтганда, Майк компаниядан бўшаган муайян вазифали ишчидан тортиб, улкан миссияга эга инсонгача бўлган йўлни босиб ўтди. Ва у интернетдан фойдаланган ҳолда одамларга ўз мақсадларини амалга оширишда ёрдам



сўради. Унинг асосий маркетинг воситаси – “Электрон почтада таълим” тизимидан иборат бўлиб, кунлик ва ҳафталик илҳомлантирувчи очиқ хатларни интернет орқали тарқатишга асосланган эди.

Хўш, муваффақиятли бизнесни ташкил этиш ва Мутлақо Ноёб Фояларингизни ҳақиқатга айлантириш борасидаги унинг фикрлари нималардан иборат?

– Энг аввало, ўзингиз хоҳлаган энг охирги натижани жўшқин сатрларда аниқ ифодаланг, – деб маслаҳат беради Майк. – Унга ҳозирги жўшқин фаолиятингизни, яъни орзуга эришиш учун қандай иш бошлашингиздан тортиб то ишни қандай тугатишингизгача бўладиган жараённи баён этинг. Шуурингизда охирги мақсадингизни қаттиқ ушланг. Бу қатъиятингиз, агар муваффақиятсизлик сизни қувиб етса, кейинроқ ёрдам беради.

– Охирги натижага қандай эришишингиз борасида ташвишга тушманг, – қўшимча қилади у. – Шон-шарафга ёки бойликка ёки сиз истаган бирор орзуга эришишнинг миллионта усули мавжуд. Коинот биттагина тотишувсиз йўлдан юриши керак, деб ўйлаб унинг қўлини боғлаб қўйманг. Коинот ўз тасарруфидаги чексиз имкониятларга эга. Бу фикрга ишонинг!

Ниҳоят, мен Майкдан мазкур китоб ўқувчилари учун қандай “мутлақо ноёб фоя” тақдим эта олишини сўрадим. У шундай жавоб берди:

“Ҳаётда, бизнесда ёки бошқа бирор соҳада муваффақиятга эришиш учун – Коинот ва унинг сеҳрини ўз ишингизга жалб этиш қобилиятингиздан ҳам кўра вақт ва сизни ўраб турган маконни бошқара олиш қобилиятингиз муҳим роль ўйнайди. Сиз бу ҳақда биласизми ёки йўқми, бунда

ҳар қандай молиявий ёки ишлаб чиқариш магнатининг сирини мужассам.

Сиз рақибларингиз билан мусобақада устамонлик билан ҳаракат қилишингиз ёки мижозлар ва истеъмолчилар муҳаббатини қозонишингиз ёки филдирак ихтиро этишингиз зарур эмас. Ўз орзуингизни амалга ошириш учун сизнинг қиладиган асосий ишингиз охирги натижани яққол тасаввур этган ҳолда сезгирлик ва ички туртки воситасида ҳаракат қилишдир. Бошқа ҳаммаси ўз-ўзидан, ҳеч қандай куч ишлатмасдан ўрнига тушиб кетади... ажойиб маркетинг стратегияси, яхшироқ “жойлашиш”, “фойда келтирадиган” ғоя ва улар орасида вақтни ажойиб тарзда тақсимлаш. Коинот руҳий оламингизда яшайди ва барча ишларингизда иштирок этади. Ундан фойдаланишни ўрганинг”.

Мана Майкнинг яна бир жуда муҳим мулоҳазаси.

“Берувчи Коинотга қараб, Сиз нима учун мўлжалланган бўлсангиз, шунга ишонасиз, дейди. Ҳатто ҳамёнингизни бўшатганингизда ҳам ваҳимага тушмайсиз, чунки сиз уни кимга берганлигингиздан қатъий назар, сандиқ яна тўлишига, ҳаётда энг асосийси, меҳр-муҳаббат эканлигига ишонасиз. Бу нарсаларнинг ҳақиқат эканлигига ишонганингиз учун ҳам ўша ҳақиқатни ҳис этасиз ва фаровон ҳаёт сиз томонга кўчиб келади, гўё осмону фалакнинг ўзи сизга кулиб боқади”.

Агар эътибор берган бўлсангиз, Майкнинг муваффақият қозониши замирида бошқаларга улашиш – ҳар ҳафталик ва ҳар кунлик илҳомлантирувчи йўл-йўриқларини одамларга бепул тарқатиш ётади. Барча турдаги сотувлари, маърузалари ва янги китоблари учун олган қалам ҳақлари йилига 250 минг долларни ташкил этади. Майк бу кўрсаткични миллион долларга етказишни режалаштирди.

1

Майк яна қуйидагиларни таъкидлайди: “Агар мен ҳеч кимга йўл-йўриқларимни юбормаганимда ва клубга бепул аъзоликни таклиф этмаганимда, ҳеч нарсага эришолмаган бўлардим. Шунингдек, озгина бўлса ҳам натижани олдиндан тасаввур қилолмаганимда, бу жараён мени не кўйларга солган бўларди ва мен бундан қанчалик фойда кўрардим. Бу шунчаки тўғри йўл бўлиб кўринди ва одамлар мендан миннатдор бўлишди, мен эса ўз “ишим”ни яхши кўрардим.

Коинот кўпинча бизга яхши муносабатда бўлмайди, бошимиздан доллар сочиб қўймайди. Лекин бунинг эвазига бизга ишонч, орзу, кўтаринки руҳ... инъом этади. Аслида бу туҳфалар пулдан кўра яхшироқ, чунки бу жараён худди балиқ овлашни ўрганишга ўхшайди (балиқ овлаш ҳам бепул). Демак, бундай ҳолатда қандай қилиб кўп пул топишни, нима қилиш кераклигини ўзингиз яхши биласиз”.

Доктор Роберт ЭНТОНИ

## ҲЕЧ ҚАЧОН ҚИЙМАТИНИ ЙЎҚОТМАЙДИГАН ҚОНУН

Икки йил олдин мен электрон почтам орқали мактуб олдим. Унда шундай дейилган эди: “Веб-сайтга ташриф буюришим билан биринчи саҳифадаёқ сизнинг китобингиздан иқтибос келтирилганини кўрдим”.

Мен дарҳол буни текшириб кўриб, иқтибос “Муваффақиятнинг кенгайтирилган умумий формуласи” китобимдан олинганлигини тасдиқладим.

Шундан кейин мен сайт билан танишиб чиқдим ва унинг эгасига ёрдам беришимни билдириб мактуб жўнатдим. Бу билан кифояланмай, кейин унга қўнғироқ қилиб гаплашиб олдим. Устига-устак, мен иқтибосга қўшимча сифатида мақола тақдим этишимни билдирдим. У буларнинг барчасини текинга адо этишимга ишоналмасди.

Мақсадим уни қўллаб-қувватлаш ва барчасига улгуриши учун ёрдам бериш эди. Эвазига ундан бирон нарса таъма қилиш тўғрисида ўйлаб ҳам кўрмагандим. Чунки коинот мени ҳар қандай “бадал”лардан эҳтиёт қилишини яхши билардим.

Бир йилдан кейин сайт орқали сотув ишлари сезиларли даражада ошганлигини илғадим. Лекин бу пайтга келиб сайт билан алоқаларимиз узилиб қолган, тўғриси бу ҳақда умуман унутган эдим.

Бир йилдан кўпроқ муддат ўтиб, мен сайт эгасидан яна электрон мактуб олдим. Унда шундай ёзилганди: “Қандайдир киши менга қўнғироқ қилди ва у сайтимда сизнинг тавсияларингизни кўрибди. У сиз билан алоқа ўрнатмоқчи. Унинг айтишича, бу жуда муҳим экан. Мен сизнинг электрон манзилингизни унга берсам бўладими? Нима дейсиз?”

Нотаниш одамнинг алоқага киришишни хоҳлаётгани мени қизиқтириб қўйди ва ҳеч бир истиҳоласиз мактуб ёзишини сўрадим.

Бу бизнинг сайт эгаси билан унга ёрдам берганимдан кейинги бир йилдан ошиқроқ вақт мобайнидаги биринчи марта алоқага киришимиз эди.

Мен у мактубида ёзган киши билан алоқага киришдим. Бу менинг ҳаётимни ўзгартириб юборган ягона алоқа эди.

Маълум вақт ўтиши билан бу нотаниш одам мен учун энг яқин дўстга айланди. Шу билан бирга у менинг янги бизнес-менежерим ва маркетинг бўйича мутахассисимга айланди. Бу натижа менинг бизнесдаги даромадимнинг 500 фоизга ошишига сабаб бўлди!

Буларнинг барчаси қилган ёрдамим эвазига ҳеч нарса талаб қилмаганим учун, деб билдим. Бу ўзаро айирбошлаш қонуни (олди-берди) ҳаракатининг тўғри ва аниқ натижаси бўлди. Бу қонуният ҳеч қачон ўз кучини йўқотмайди.

Жон ЗАППА

## ТАҚДИМ ЭТИШ ВА ҚАБУЛ ҚИЛИБ ОЛИШ: СИЗГА ҲЕЧ КИМ АЙТМАГАН АЖОЙИБ ФИКР

Олди-берди универсал қонуни ҳақида жуда кўп ёзилган, лекин савдодаги битим чоғида кўпинча нотўғри тушунчалар пайдо бўлишини амалиётда учратиш қийин эмас.

Бу қонун ҳақидаги исботсиз ҳам қабул қилинаверадиган дастлабки қоида қуйидагича жаранглайди: қачонки сен кўпроқ ҳадя этсанг, кўпроқ оласан. Нима эксанг, шуни ўрасан. Бунинг барчаси яхши, албатта, лекин менимча, олди-берди қонуни ҳаракатини жуда оддий тарзда таҳлил этиш натижасида нотўғри хулосага келинган бўлиши мумкин. Энг асосийси эса нима қилаётганингиз эмас, балки бажараётган ишингизни нима учун амалга ошираётганлигингизни аниқлашингиз керак. Мақсад ва сабаб бошқа барчасидан ҳам кўра муҳимроқдир.

Бундан англашиладики, сиз нимадир тақдим этмоқчи экансиз, буни чин кўнгилдан қувонч билан амалга оширишингиз керак бўлади. Агар сиз қўшимча пул ишлаб олишга умид қилсангиз, сизнинг сўнгги мақсадингиз ўз моҳиятини йўқотади. Яъни, сиз мақсадингизнинг асл мазмунидан маҳрум бўласиз. Бу ҳаракатингиз билан коинотни осонгина чалғитаман, деб ўйламанг. Агар ўлжага эга бўлиш учун улашсангиз, унда камбағалликка рўпара бўлишингиз ҳеч гап эмас. Нега дейсизми? Ниманидир берганингиз эвазига пул ишлаб топаман, деб айтиш, дунёга қарата “Менга ет-маяпти”, деган билан тенгдир. Бундай муносабатнинг қан-

чалик тўғрилигига тез орада ишонч ҳосил қиласиз. Эҳтиёжнинг энергетик тебраниши ўзига нисбатан янада кўпроқ муҳтожликни чақиради.

Яна қайтараман: нима эксанг, шуни ўрасан.

Кўпчилик одамлар бировга совға сифатида пулини ёки вақтини истар-истамай сарф этишаётганда, ўзларини худди бир нарсасидан айрилаётгандек сезишларини биламан. Агар сиз қайсидир қарзингиздан қутулиш ёки қурбонлик қилиш учун берсангиз, ўша лаҳзадан бошлаб муҳтожлик сизга қараб ҳаракатланади. Ўз заруратингизни буюк қалб ниқоби остига яширмоқчи бўлсангиз, бунда охир-оқибат фақатгина умидсизликка эга бўлишингиз мумкин. Асосийси, нима қилаётганингиз эмас, балки нима учун қилаётганингиздир!

Бирор нарсага сарфлаган маблағингиз сизга катта фоизларда қайтишини кутиб, вақтингизни бекор ўтказманг. “Берганларим эвазига нимагадир, балки ундан-да кўпроғига мушарраф бўлай” деган истак етишмовчилик оқибатида туғилади.

Баъзи одамлар ўз дилдаги ўйларига мувофиқ пул тақдим этишади, айримлари эса эҳтиёжидан келиб чиқиб “мен бундай қилолмайман”, дейишади. Генри Форд бундай одамларни икки тоифага бўлади: баъзилари шундай қила оламан, деб ўйлашади. Баъзилари эса бундай иш қўлимдан келмайди, деган ўй билан яшашади. Ҳар икки тоифа ҳам ўзича ҳақ. Эҳтиёжларингиз тажрибаларингизни оширади.

Хўш, бермаслик учун унга нимани қарши қўйиш мумкин? Унинг ўрнига нима қилса бўлади?

Шахсий тажрибамга таяниб, шуни айтишим мумкинки, бунинг учун ҳаётингиз бир оқимга тушиб олгунча кутишингиз керак. Ҳаммамизда ҳам кайфиятимизнинг тушиб

кетиш ҳоллари юз беради. Баъзида ўзимизни жуда яхши ҳис этсак, баъзан ёмон сезамиз. Ўзингизни жуда ҳам яхши ҳис этаётганингизни англаган пайтингиздан фойдаланиб, бойлигингизни биров билан бўлишиш ҳақидаги ўйларингиздан қутулишингиз мумкин.

Сизни айни пайтда кўп нарсага эга бўлганингиз учун миннатдорлик туйғуси қамраб оладики, бойлигингизни биров билан бўлишиш ҳам енгил кўчади. Шу дамда қаердан шунча нарсага эришган бўлсангиз, яна ундан ҳам кўпига эриша олиш ҳиссиёти туғилади.

Илк марта чин кўнгилдан берган эҳсоним саратон касаллиги қайталанган пайтларига тўғри келишини ҳалигача яхши эслайман. Илк ташҳисдан сўнг руҳиятим ҳақида қайғуришим ва бошқаларга нисбатан мурувватли бўлишим кераклигини англадим.

Бир неча ойлик кимётерапия муолажаларидан сўнг менда Нью-Йоркка рождество байрамига бориш имконияти туғилди. Шифокорим даво муолажаларида биров танаффус қилишим кераклигини ва байрамни нишонлашим учун имконият беришини айтди. Қисқа таътил мен учун жуда зарур эди. Кўнгилни яйратувчи муздай ҳаво, рождество маёғи ва менинг ҳали ҳам ҳаётлигим – буларнинг барчаси менга олам-олам завқ бағишлади. Шукроналик ҳиссини туйдим ва ўзимни бой ҳис этдим.

Бир куни кечқурун биз ресторанда аёлим ва акам билан овқатланаётганимизда бир бечораҳол ёнимизга келиб, пул сўради. Мен унга чўнтагимдан 20 доллар чиқариб бердим ва шу дақиқада ўзимни улуғ саховатпеша сифатида ҳис этдим. Ўз навбатида бечораҳол одам ҳам ўзини қудратли сезаётганди. Менинг кайфиятим у совғага эга бўлганидан кўра кўпроқ кўтарилди. Мен ўзимни жуда бахтли ҳис эта-



ётгандим. Шу ерда мен кичкинагина айёрликни қўллаб, хотиним билан акамдан сал узоқлашган ҳолда долларни унинг қўлига тутқаздим. Чунки мени муҳокама қилишларини, айна даволанаётган ва кирим камайган бир пайтда 20 долларнинг баҳридан ўтиш керакмиди, деган саволларига жавоб беришни хоҳламасдим. Уларга қарши чиқиб, ўзимни оқлаш учун ҳаракат қилганимда эса ўша пайтда ўз-ўзидан пайдо бўлган вазият ва кўтаринки кайфиятимга пу-тур етарди.

Ўша дақиқаларда келажакда мени нима кутаётганлигини билмасдим-у, лекин ўзимни жуда яхши ҳис этаётгандим. Менинг ўша пайтдаги ажойиб кайфиятимни кимдир ўз насиҳатомуз гаплари билан йўққа чиқаришини истамасдим. Ҳеч ким қилолмаган саховатни мен амалга оширган-ним учун ҳам мамнун эдим...

Бу икки тараф учун ҳам ютуқли вазият эди. Бечораҳол одам ўша дақиқаларда ўзини қудратли ҳис этди ва мен ҳам ўша куннинг охирига қадар ўзимни улуғвор сездим. Менинг бу борада бир кичик сирим бор эди. Ҳар қандай сабабларга қарамасдан мен ўзимни гуллаб-яшнаётган одам-дек ҳис етардим ва бу кайфиятимни яна бошқа биров билан бўлишдим. Унга сўраганига нисбатан 20 баровар кўп пул тақдим этдим. Айна ўша пайтда ўзимни ҳаёт оқимида сузаётгандек ҳис қилаётгандим ва тақдим этиш учун кутилган қулай вазият келганди.

Бир неча ҳафталар давомида менинг “музлаган” даромадларим 20 фоизга ўсди. Мен бу қандай юз берганини билмасдим ва бу ҳолат нима учун, қандай амалга ошганини ҳам сўраб ўтирмадим.

Ҳаётимнинг ўша дақиқаларида олди-берди қонуниятга амал қилишини билмасдим. Бу ишни фақат ички сезги би-

лан бажаргандим. Руҳиятимни англаш учун қилган саъй-ҳаракатларим натижасида бу қоиданинг моҳиятини тушуниб етдим. Янги билимлар ва ўтган воқеаларни тушуниб етиш бу каби алоқаларни кўра олишга мушарраф этди.

Бу қоиданинг энг муҳим жиҳати шундаки, буни қайтаришдан чарчамайман – менимча, нима юмуш бажараётганингизда эмас, балки нима учун бажараётганингиздадир. Агар кунингиз оғир кечган ёки кайфиятингиз ёмон бўлса, бу ҳолатда яхшиси, унинг яна қайтиб келиши учунгина хайр-эҳсон қилманг. Бундай вазиятда қилинган эҳсон ҳеч кимга фойда келтирмайди.

Аксинча, омадли кун келишини кутинг ва улуғворликни ҳис этинг. Молиявий аҳволингиз қанча беришни кўтарса, шунча пулни тақдим этинг. Агар сиз беришдан аввал математик ҳисоб-китоб қилиб, бошқалар нима деркан, деб хавотирлансангиз, сизга шуни айтишим керакки, ўзингизни уринтирмай қўя қолинг. Сиз аллақачон улуғворлик ҳиссиётдан маҳрум бўлдингиз.

Ҳаётингиз бир маромга тушган шундай вазиятни кутинг ва ўша дақиқаларда хаёлингизга келган маълум суммани тақдим этинг. Қанчадир пул берганингизда, ҳамёнингизда ёки банкдаги ҳисоб рақамингизда пул камайишига, ўзингизни камбағаллардек ҳис этишингизга сабаб бўлмаслиги ва сизга кўтаринки кайфият бахш этиши лозим.

Бу универсал қонунни англаш учун баъзан бир дақиқа, баъзида йиллар керак бўлади. Бироқ бу қонуниятни яхши англаб етмаганингиз учунгина уни амалиётда қўллаб кўришдан ўзингизни маҳрум этманг. Майли, уни синаб кўринг ва бу жараёнга ҳаётий тажрибангиз ҳакамлик қилсин.

## ХОҲЛАГАНИНГИЗГА ҚАНДАЙ ЭРИШИШИНГИЗ МУМКИН

Назаримда, бу ўта ғалати қоида: қачонки сиз ўзингиз яхши кўрган нарсани эҳсон қилсангиз, албатта, бундан кўпроғига эга бўласиз.

Ҳаёт бизга буни кўп маротаба исботлаш имконини бери-ди. Мана нима учун...

Бизнинг бир-биримиз ва яратган билан ақлга тўғри кел-майдиган ўзаро муносабатларимиз, алоқаларимиз юксак муҳаббат ва ишончга асосланган. Улар жуда теран ва мус-таҳкам характерга эга.

Бироқ бундай муносабатлар ҳамма вақт ҳам шундай кечмаган. Ўтмишда муносабатларимизнинг кўзгудагидек ўз аксини топишига бизнинг ҳақиқатдан ҳам шундай бўлишини истамаганимиз сабаб бўлган.

Бирлашгуниimizга қадар бир-биримиздан айро ҳолда, мустақил тарзда биз орзу қилган ўзаро муносабатлар пи-шиб етилиши кераклиги ҳақидаги хулосага келганмиз.

Биз орзуимиздаги ўзаро муносабатларни ўрнатиш учун нима қилиш кераклигини англаб етишни истаб кўплаб адабиётлар билан танишдик, семинарларда иштирок этдик, тасмалардаги маърузаларни тингладик, баҳс-мунозарага киришдик.

Ва натижада нимага эришдик?

Биз муҳаббатимизни улашишга киришдик. Биз ўз муҳаббатимиз, ўзаро муносабатларимиздан келиб чиқиб, кашфиётимизни одамлар билан бўлишдик. Бизнинг орзу-

имиз – “Муҳаббатимизни инъом этиш” ва муҳаббат, яқинлик, бахт ҳақидаги билимларимизни одамлар билан бўлишганимиз сари шахсий ўзаро муносабатларимиз ҳам тобора мустаҳкамланиб, чуқурлашди, шу билан бирга, банкдаги ҳисоб-рақамимизда ҳам пул миқдори ўсиб борди.

Бизни бу натижаларга қандай эришганимиз ҳақидаги саволларга кўмиб ташлашди. Шу ваздан 1999 йили одамлар ўртасидаги ўзаро муносабат ва шахсиятни мукамаллаштиришга бағишланган онлайн маълумотлар бюллетенини ташкил этдик.

Биз шунчаки буюк бирдамлик ришталарини боғлаш ҳақидаги ғояларимиз билан ўртоқлашдик, бир қанча маслаҳатлар тақдим этдик. Бошқача айтганда, биз энг кўп хоҳлаган нарсамизни – муҳаббатимизни одамларга тақдим этдик.

Ҳозирги кунда амалиётда йигирма минг киши бизнинг “Соф муносабатлар” ҳафталик ахборот бюллетенимиздан бепул баҳраманд бўлади.

Муносабатларни мустаҳкамлаш ҳақида учта китобимиз мавжуд. Бу борада яна иккита китоб ёзишни режалаштирганмиз.

Биз адвокат ҳам, шифокор ҳам эмасмиз. Биз шунчаки одамларга бир неча йиллар олдин билишни истаганимиз – муҳаббат ва ўзаро муносабатлар тўғрисидаги билимларимизни тақдим этяпмиз, ўзимизни шунга масъул, деб биламиз.

Сиз ҳам ўзингиз яхши кўрган, хоҳлаган нарсаларингизни бошқаларга улашинг ва ундан кўпроғига эришинг!

Кристофер ГЕРРЬЕРО

## АГАР ПУЛИНГИЗ БЎЛМАСА, НИМАНИ УЛАШАСИЗ

Тахминан икки йил олдин бир нечта кўп фойда келтирадиган лойиҳаларда иштирок этсам-да, даромадим жуда кам эди. Ҳеч нарсам бўлмаса-да, доим ўзимда улашиш истагини ҳис этардим (ёки шундай деб ўйлардим).

Бир неча ойдан кейин хайр-эҳсон қилишни тўхтатганимдан сўнг молиявий аҳволим янада ёмонлашганини сездим. Бу ҳақиқат эди. Ҳатто илгари ташкилотларнинг узлуксиз ишлаш даврини текширишдан ўтказиб, савдони ривожлантириш борасидаги фаолиятини муваффақият билан олиб борган фирмамнинг даромади ҳам камайиб кетди. Шунда мен билан қандайдир тушунарсиз ҳол юз бераётганини ҳис этдим.

Тажрибамдан маълумки, қанча кўп улашсам, менга ундан кўпроқ қайтиши керак эди, лекин тақдим этишим ва ўз навбатида шахсий кичик бизнес эгаларининг оила аъзолари банд бўлган бир неча бизнес турларини қўллаб-қувватлашим учун молиявий томондан жуда кам маблағга эга эдим.

Узоқ йиллар давомида шуни англадимки, мен эҳсонимни нафақат банк ҳисобидан амалга оширишим мумкин. Узоқ йиллар давомида даромад тополмаганим учун эҳсон қилишга мажбур эмасдим. Келажакда менга туҳфа этиладиган “совға” учун “тарқатиш”ни ҳам орқага сураётгандим, холос.

Англадимки, қачон эҳсон қилишни тўхтатган бўлсам, Тангри мен томонга юборган яхшилик йўлини тўсиб қўйган эканман. Шунда нимага эга бўлсам – вақтим, дуоларим билан билимимга муҳтожлик сезганларга ёрдам бердим.

Мен ўтмишимга назар ташлаб, Тангри йўналтирган ва иқроор бўлганим шундай қоидани англаб етдим: улашишдан воз кечмаслик керак! Мен ҳадя бериш шаклини ўзгартиришим, ҳатто совғаларим миқдорини камайтиришим мумкин, лекин даромадимнинг ўндан бирини тақдим этишни тўхтатмайман.

Мен ҳозир ҳам ўз молиявий аҳволимдан келиб чиқиб ҳадя тақдим этишда давом этяпман. Мен ҳамиша ўз ишимни эҳсон улашишдан бошлайман, чунки менга ва тадбиркорлигимнинг ривожига кўп миқдорда маблағ зарур ва бу ишим билан ниятимга етишимга ишонаман.

Шу тарзда тажрибамни оширдим, яъни ҳаётда бизга ҳамроҳлик қилувчи пул, муваффақият, соғлиқ, муҳаббат ва бахтни сақлаб қолишнинг энг маъқул йўли ҳадя этиш эканлигини англадим.

**БУ СИРНИ ОЧИШ УЧУН МЕНГА  
30 ЙИЛ КЕРАК БЎЛДИ**

Қанчалик ажабланарли бўлмасин, мен қўрқув сабаб одамларга пул тақдим этганман.

Агар кимдир мендан пул сўраса, ўйлаб ўтирмасдан унга сўраганини берганман. Сўрашмаса, ўз ихтиёрим билан ҳеч нарса таклиф этмасдим.

Агар пул сўрашса, менда фақат “ҳа” ёки “йўқ” дейиш имконияти бўлади, деб ҳисоблардим. Агар “ҳа” деб жавоб берсам, демак, бу ҳаракатим менда ҳамиша пул бўлишини англатади. Мабодо, “йўқ” деб инкор этсам, пулга муҳтожлик кўникмасини ўзимга томон чорлагандек бўлардим.

Пулга муҳтожликдан қўрқув ҳисси туфайли бошқаларга эҳсон қилишга мажбур бўлганман. Албатта, мен тақдим этган пуллар ҳам унча кўп бўлмасди.

Оммабоп бадий асарлар учун таъсис этилган Ричард Вебстер мукофоти ҳаётимни ўзгартириб юборди. Бу фикр бир нечта ёзувчилар даврасида туғилган эди. Биз — оммавий адабиётлар муаллифлари ўз асарларининг чоп этилиши ва эътирофга сазовор бўлиши жуда қийинчилик билан амалга ошаётгани ҳақида мунозарага киришиб кетгандик. Илмий асарлар муаллифларига ўз асарларини нашр этиш учун субсидия ва кредит беришарди, лекин корхона фаолияти ҳақидаги асарларнинг дунё юзини кўриши учун ҳеч қандай маблағ ажратилмасди. Мен бунинг учун 1000 доллар миқдорида пул мукофоти тақдим этишни эълон қилдим. Дўстларим кулиб қўйишди ва суҳбат мавзусини ўзгартиришди. Бироқ мен айтган сўзимни, албатта, амалга

оширишга қарор қилдим. Тан олиб айтиш керакки, менинг бу фикрим худбинона эди. Номим билан аталадиган мукофот менга шон-шуҳрат ва обрў-эътибор келтиради ҳамда китобларим кўплаб нусхада сотилади, деб ўйладим.

Мен икки йил олдин танлов ҳақидаги мақолани эълон қилиш учун ношир топдим ва мукофот ҳақидаги орзуимни амалга оширишга киришдим. Биринчи мукофотни 5000 долларгача оширдим, иккинчисига эса яна минг доллар қўшдим. Назаримда, бу катта миқдордаги пулни совуриш эди.

Шуниси ажойиб эдики, мукофотнинг савияси ошгани сайин жамоатчилик орасида танила бошладим, ўндан ортиқ газетада мақолаларим чоп этилди ва радиога кўплаб интервьюлар бердим. Шу пайтгача бирор бир ёзувчининг бошқа муаллифлар асарлари учун ҳомийлик қилганини эшитмагандим. Балки шунинг учун ҳам бу воқеа барча оммавий ахборот воситаларининг эътиборини тортди, қизиқтирди. Мен ўз ҳаракатларимдан мамнун эдим, лекин ўйлаганимдан кўпроқ фойдага эга бўлишимни кутмагандим. Ҳайратланарлиси шунда эдики, мукофот тўсиб қўйилган пул оқимини очиб юборганди гўё.

Китобларим савдоси ўсди. Хорижда ҳам чоп этиб фойда кўриш учун муаллифлик ҳуқуқини сотиб олувчилар кўпайди. Мен бутун дунё бўйлаб ўз маърузаларим билан чиқишлар қилиш учун фойдали таклифлар олдим.

Бир йил давомида китоб савдосидан тушган фойда икки бароварга ўсди. Албатта, ҳозир илгарига қараганда анча сахийман. Менга пул улашиш ёқади. Қанча кўп пул улашсам, молиявий аҳволим ҳам кўпроқ мустаҳкамланади.

Қанийди, мен бу сирни йигирма йил олдин англаб етганимда эди!



Ларри ДОТСОН

## “КУЧЛИ ЗАРБА”ЛАР ҲАМ КИЧИК ДАРОМАД ОЛИШГА ЁРДАМ БЕРАДИ

Бу воқеа 2001 йилнинг сентябрида, “Ёзувчининг гипноз қилувчи зарбдор папкаси” номли электрон китобимни ёзиб тугатганимдан сўнг содир бўлганди. “Зарбдор папка” термини реклама эълонларини тузувчилар томонидан ўйлаб топилган. Улар ўз иш фаолиятлари давомида савдони ривожлантиришга хизмат қилувчи сўз ва ибораларни тўплашади ва булардан ўз реклама эълонларини яратишда фойдаланишади.

Мен учун ягона муаммо – электрон китобларимни қандай йўл билан сотишни билмасдим. Айни дамда менда харидорлар базаси йўқ эди.

Шунинг учун Жо Витале билан боғланиб, китобимга ҳаммуаллифликни ва ундан тушадиган даромадга шерикликни таклиф этишга қарор қилдим. Ҳатто фойдани тенг иккига бўлиш шarti билан унга муаллифлик ҳуқуқини ҳам беришга тайёр эдим.

Чунки Жонинг электрон китоблари ўз савдо маркасига эга бўлиб, жуда машҳур эди.

Жо рози бўлди. Унга китобим маъқул келиб, сўз боши ёзди ва катта кўламдаги мақолаларини кўшди, ўша йилнинг охирида биз китобни эълон қилдик.

Бошқа ҳаммаси энди тарих бўлиб қолди. Бу китобдан ташқари Жо билан биргаликда яна еттита электрон китобимиз дунё юзини кўрди.

Жонинг ўзи “Гипноз билан боғлиқ тарихлар” электрон китобини ёзишга киришар экан, менга ҳаммуаллифликни таклиф этди. У шундай қилмаслиги ҳам мумкин эди. Лекин бир пайтлар мен ҳам унга китобимга ҳаммуаллифлик қилишни совға сифатида тақдим этгандим. Жо ҳам ўз навбатида менга совға туфҳа этиб, ўзини бахтиёр ҳис этаётганди. Натижада “Гипнознинг савдога таъсири ҳақидаги қиссалар” деб номланган ажойиб электрон китоб дунёга келди.

Мен Жога совға бергандим, бунга жавобан у ҳам менга ҳадя қайтарди. Икковимиз ҳам нимагадир эга бўлдик. Биз китобларимиз орқасидан ҳар ойда яхшигина даромад топардик ва ишончли тижорат ҳамкорлар сифатида тармоқ орқали мустаҳкам дўстлик алоқаларини боғлагандик. Бугунги кунгача бирор марта бўлсин биз шахсан учрашмаганмиз, ҳатто телефон орқали ҳам суҳбатлашмаганмиз. Бизнинг ҳамкорлигимиз фақат электрон почта орқали амалга оширилган.

Буларнинг барчаси ҳадя этиш билан бошланган.

Майк ЛИТМАН

## ҚАЙ ТАРЗДА ТАҚДИМ ЭТИШ ОРҚАЛИ 1- РАҚАМЛИ БЕСТСЕЛЛЕР ЯРАТИШ МУМКИН

Бир йилдан ортиқ муддат давомида маълумотлар бюллетеним ўқувчиларининг ҳаётига мазмун киритишга уриндим. Улар интернетдаги бошқа турли журналлардан олган ўзларига тааллуқли вазиятларга оид маълумотларни қиёсий таҳлил қилиш имкониятига эга бўлишарди.

Ҳар ҳафтада мен ўз олдимга янги саволлар қўярдим: “Мен қадрли ўқувчиларим учун мўъжизали нимадир бера олишим мумкинми?” ва “Кутганларидан ҳам ортиқроқ маълумотларни уларга қандай тақдим этсам экан?”

Бюллетеннинг обуначилари ортгани сайин менга ва менинг ишимга қизиқувчилар сони ҳам ортаётганини ҳис этардим. Қўлимдан нима келса шуни ўқувчиларимга мунтазам тақдим этиб борардим.

2001 йилнинг ўрталарида мен китобимни ёзиб тугатдим. Китоб чоп этувчи нашриётлар бизни таҳқирлай бошлашди. Улар “Сенинг “Миллионерлар билан суҳбатлар” китобингни ҳеч ким ўқимайди. Радиошоу учун тайёрланган ўтган йилги суҳбатларингни ҳеч ким ўқишни хоҳламайди”, дейишарди.

Хуллас, улар бизни олдинга қараб мустақил қадам ташлашга мажбур қилишди.

Мен ва Жейсон Оман ҳаммуалифликда бошловчи ёзувчилар сифатида биринчи марта мустақил равишда китоб чоп этишга киришдик. Бизда хоҳиш кучли бўлса-да,

ишни нимадан бошлашни билмасдик. Лекин садоқатли тарафдорларимиз борлигини билардик. Бизга фақат ўқувчиларимиздан кўмак сўраш қолди, холос.

Ноширлар бир нарсани ҳисобга олишмаганди: биринчилардан бўлиб ўз ўқувчиларимиз учун жонимизни жабборга бериб ишлаганимиз эвазига юзлаб одамлар бизга ёрдам беришга тайёр эдилар.

Бу кучни мен “Қутурган муҳаббат” деб атаган бўлардим. Биз реклама учун ҳам, жамоат билан мулоқотга киришиш ва улар олдида чиқишлар қилиш учун ҳам пул сарфламадик. Шундай бўлса-да, 2002 йилнинг 18 январиди, яъни китоб дунё юзини кўргандан кейин 76 кун ўтиб, биз ўқувчилар орасида сўровнома ўтказдик. Бизнинг китобимиз биринчи рақамли бестселлерга айланганди. Буни қарангки, у бизга 31 минг 70 доллар фойда келтирди.

Тақдим этиш кучи янги муваффақиятлар фавворасининг вужудга келишига замин ҳозирлайди. Биз талай пуллар ва янги дўстларга эга бўлдик. Шунингдек, китобимиз уч тилга таржима қилинди.

“Кичкина китоб”нинг ўн минглаб одамлар қалбини забт этиши – бир пайтлар ўқувчиларимиздан ҳеч нарса сўрамасдан уларга борлиғимизни ҳади этганимиз сабабдир. Нима эсанг, шунга ўрасан.

Қачондир одамларга хизмат қилишга ва уларга борлигини бағишлашга киришсангиз, шунда “баъзилар” устингиздан кулишни бошласа, “Миллионерлар билан суҳбатлар” китобининг тарихини эсланг!

## ТАҚДИМ ЭТИШ ҚОИДАСИ ВА ГИПНОЗ ТАЪСИ- РИДАГИ ФАВҚУЛОДДА ҲОДИСА

Кўп йиллар олдин бир бахтсиз ҳодиса туфайли тақдим этиш қоидасини кашф этдим.

Дастлаб, 1994 йилда яхши хизматлари учун миннатдорчилик сифатида шоколадлар юборганимдан кейин биз-несдаги кўплаб миждозларим сезиларли даражада кўпроқ манзиллар рўйхатини юбора бошлаганини пайқадим. Шоколад олган ҳамкорларим ширин совға олмаганларига қараганда қирқ фоиз кўпроқ янги миждозлар топиб беришганини фаҳмладим. Ажабланарлисиз шунда эдики, “шоколад улашиш усули”дан фойдалана бошлаганимга қадар аксарият ҳамкорларим менга тавсияларини юбормай қўйишганди ва бу ҳолат мунтазам давом этаётганди.

Ажойиб кунларнинг бирида тавсиялар ёмғири остида қолганимдан кейин мен улашиш тамойилларига садоқатимни оширишга қарор қилдим. Энг аввало, тўғриси айтадиган бўлсам, бу худбинона истак эди. Олди-берди ўрта-сидаги ўзаро алоқага сабабчи бўлганимни ўйлаб ҳаяжонга тушдим. Ўша дақиқаларда билишим керак бўлганидан кўра кўпроқ нарсани англаб етдим, чунки иш жараёнидаги ҳар қандай ақл бовар қилмайдиган сермахсуллик менда пайдо бўлган бу янги нуқтаи назарнинг соясида қолиб кетиши, шубҳасиз эди.

Бошқалар учун нима қилсак биз ҳам шунга ярашасига эга бўлишимизни ҳаётимда биринчи марта аниқ-равшан тушуниб етдим. Кунлардан бир куни мен беҳисоб бойлик

орттириш сири – бошқалар учун улкан бойлик яратиб беришда эканлигини эшитиб қолдим. Лекин яна ўзим эга бўлган тажрибага суяниб, энди янги ҳақиқатни – тақдим этиш қоидаси ҳаётимга йўналтирилган бойлик оқимига мўлжалланган олтин талвасаси тарновчаси эканлигини англаб етдим.

Тақдим этиш қоидаси моҳиятини тушуниб етишга бўлган худбинона қизиқишим тез орада мени янги ҳаёт йўлига олиб чиқди – кейинчалик англаб етганимдек, бу йўл иқтисодий томондан қараганда руҳий тарафдан менга анча кучлироқ қувват бахш этаётганди. Бу кашфиётим ноёб атиргул сингари тез орада мен учун мутлақо янги бўлган жаннат боғи эшикларини очишини англаб ета бошладим.

Тақдим этиш орқали мақсадга қандай эришилганлиги борасидаги жуда ишончли тажрибаларни ўрганиб чиқдим.

Мен олдимга қандай улашиш борасидаги кўплаб тажрибаларни қўйдим. Менинг бу қоидага садоқатим шахсий қизиқишлардан айро ва ҳар қандай хурофоту бидъатлардан йироқ пухта ўйлаб қилинган ишга айланди. Бойликларни мунтазам равишда янгидан тақсимлаш ёрдамида одамларнинг ҳаётига ва бизнесига қандай ўзгартириш киритишим мумкин, деган оддий қизиқишим сабабли шундай қилгандим.

Мен янада кўпроқ улашишни лозим топдим, бу ҳаракатларим шоколадларни тақдим этганимдан ҳам кўра руҳиятимга чуқур мамнунлик туйғуларини бахш этарди. Қимматли маслаҳатларни бера бошладим. Мен мижозлар билан ишлашга соатлаб вақт сарфлар, дўстларимнинг севимли машғулотларига бағишланган электрон газеталар ва китоблардан парчаларни танлаб олиб, уларга жўнатар

эдим. Бу ишларни қанча кучим етса, шунча кўп бажаришга ва бундай тавсияларга ким кўпроқ қизиқиш билдирса, ўшаларга юборишга ҳаракат қилардим.

Агар йўлимда янги одам учраб қолса, бу ишлар олий мақсадлар учун қилинаётгани ҳақида ўйлардим ва менинг нуқтаи назарим билан ақл доирасида ўша одам билан фойдани бўлишардим. Мен ҳар гал янги одам танлаб бу иш билан ҳар куни шуғулланардим. Мен бизнес бўйича энг бақувват ёрдамчиларим рўйхатини саралаб чиқдим. Буни маълумотларимни қабул қилиб олувчи барча электрон рўйхатлар асосида амалга оширдим.

Бу гўё сеҳргарликка ўхшаб кетарди. Ҳаммаси ҳеч бир куч ишлатмасдан, ўз-ўзидан содир бўлаётганди. Бу руҳиятимни тамомила ўзгартириб юборди. Шунингдек, маркетингдаги катта чиқимлардан қутқариб қолди. Энг асосийси, ҳаётда ким билан учрашиш бахтига муяссар бўлсам, қалбимда ҳақиқий жаннатий ҳузур-ҳаловатни туйишга мажбур эдим.

Тезда сирли мақсадим зўр иштиёққа айланди, яъни ҳар бир янги танишим мени қудратли яратувчи деб ўйлашини истадим. Мен ўз олдимга таъмасиз, битмас-туганмас манбага айланиш вазифасини қўйдим. Биласизми, менда олдиндан сезиш туйғуси уйғонди, бошқалар учун юрагимни очиб, улар истаган нарсани бера олсам, бунга жавобан, албатта, мухлисларимда ҳам мен учун қалбларини очиш истаги туғилиши тайин эди.

Шу тарзда ҳаётдаги “Биринчи бўлиб улашиш” тамойили бошқалар қалбини забт этишга қодир эканини тушундим. Бу кучли рағбатлантирувчи омил – бизнесда, шахсий ҳаётда ва қолган барча ишларда ўзаро муносабатларни боғлаш учун зарурдир.

Кейин англаганимдек, қудратли яратувчи бўлиш учун чин дилдан, фидокорлик билан, аямасдан, ҳеч қандай зўриқишсиз улашишга мажбурият сезиб, бунинг эвазига тўғридан-тўғри ва тезда мукофотга эга бўлишни кутмасдан амалга ошириш керак экан. Мен яна шуни тушундимки, совғаларимнинг мувофиқлиги ҳақида ҳам ўйлашим зарур экан, чунки тақдим этганларимни қабул қилиб олувчилар совғаларимнинг ҳаққоний аҳамиятини муносиб баҳолай олишлари керак эди. Совғалар – нафақат бизнинг туҳфамиз, балки қалбимиз ифодаси ҳамдир.

Мен қилган ишни сиз ҳам бажара оласиз. Сизнинг ҳар бир совғангиз уни қабул қилиб олувчи учун моҳиятан сиздан нишона берганлиги сабабли ҳам жуда катта аҳамият ва қимматга эгадир.

Совға – бу бир қисмингиз бўлиб, сиздан ташқарига чиқиб, умумий манфаатларни бирлаштиради ва уни қабул қилувчи билан ўзаро алоқаларни мустаҳкамловчи рағбатлантирувчи омилга айланади.

Сиз бирон қимматбаҳо нарсани тортиқ этганингизда, ҳар қандай қабул қилиб олувчига файритабиий тарзда ўз таъсирини кўрсатади ва у берган совғангизни қадрлай бошлайди.

Тақдим этиш тамойилини ҳаётим мазмунига айлантирганимдан сўнг жуда ҳам ҳайратланарли воқеалар юз бераётганини пайқадим.

Жо Виталенинг гипнозга оид назарияси, унинг қоидалари ва фикрлаш тарзи давомчиси сифатида ўзимнинг ноёб кузатишларимни “Ўзаро айирбошлашнинг гипноз феномени” деб номладим. Хўш, “Ўзаро айирбошлаш гипноз феномени” нима?



Совғамни олаётган одам ҳали унинг нималигини билмаган ҳолда ўртада руҳий мувозанат, айирбошлаш туйғуси пайдо бўлади. Яъни у совғанинг қийматини баҳолашдан аввал, ҳады берганим учун мендан руҳан миннатдор бўлади. Мендаги беришга иштиёқ – илиниш туйғуси унинг миннатдорлиги билан уйғунлашиб, ўртада сирли занжирни ҳосил қилади.

Шундай туйғуни ўзимда ҳис этдим. Кимгадир ҳеч бир таъмасиз совға берсам, инъом олган киши ҳам менга қандайдир қадрлироқ туҳфа беришни кўзлаб қўяди. Бу дўстлар даврасида мени яхши хотиралар билан эслаш ва менинг хизматимдан фойдаланишни икки-уч бизнес ҳамкорларига тавсия этиш бўлиши мумкин.

Кўпинча кимгадир қўнғироқ қилиб, менинг туҳфамни олган ёки олмаганини сўрайман ва шу пайтнинг ўзида ўз миннатдорчиликларини изҳор эта бошлашади. Айнан ўша пайтда тушундимки, менинг совғаларим маълум пайтдан сўнг мўл ҳосил берадиган ерга ташланган уруғга ўхшаркан.

Ҳаётда бир нарсани ҳеч қачон эсимиздан чиқармаслигимиз лозимки, бизнинг берадиган арзимас совғамиз уни олган одам учун катта аҳамиятга эгадир.

Инсон хулқ-атвори деярли ўзгармайди. Ўтган асрнинг донишманд файласуфлари ҳам тақдим этиш қоидасининг ажойиб сирлари ҳақида ўз фикрларини ёзиб қолдиришган. Мана, улардан бир неча мисоллар.

Йигирманчи асрнинг америкалик файласуфи Эрик Хоффер шундай дейди: “Агар кимдир нимаси бўлса ҳаммасини бизга тақдим этса, ўша ондаёқ унга тегишли бўлиб қола-миз”.

Йигирманчи аср немис файласуфи Вольтер Бенжаминнинг айтишича, “Берган тухфангиз уни олувчини ҳайратлантира олсин”.

Ўн еттинчи асрда яшаб ижод қилган француз ёзувчиси Жан Лабрюйернинг ёзишига кўра: “Сахийлик, хотамтойлик кўп беришда эмас, балки керак пайтда бера олишда”.

Эрамиздан олдинги олтинчи асрда яшаган хитойлик файласуф Лао-Цзининг таъкидига кўра, “Донишмандлар йиғишмайди. Бошқаларни тақдирлаб, ўзи бой бўлганидан кўра кўпроқ нарсага эга бўлади. Нимагаки эга бўлса, ҳаммасини улашиб, янада бойроқ одамга айланади”.

Охирги икки йил ичида мақсадим йўлидаги ҳаракатларим натижаси ўлароқ бошқаларни ҳам тақдим этишга ундашга эришдим. Бунинг учун анча тер тўкишимга тўғри келди. Энг яқин дўстларим, таниқли муаллифлар менинг ёрдамим билан катта миқдорда фидойилик кўрсатишга мушарраф бўлишди.

Улар тақдим этиш қондасига амал қилганлари сабабли ўз китобларини миллионлаб нусхада сотишди, шунингдек, бой ва таниқли мақомига эга бўлишди. Ҳозирда ҳам улар ўз сирларини интернет орқали текин улашишади. Улар орасида Жо Витале, Жеймс Рэдфилд, Дик Боллз, Дэйва Чилтон каби ўз соҳасининг усталари бор.

## БОЙ ОДАМЛИГИНГИЗНИ ҚАНДАЙ АНИҚЛАШ МУМКИН

Қачонлардир бой бўлишингиз мумкинлигини билишни истайсизми?

Бунни аниқлашнинг энг оддий усули мавжуд.

Кейинги саволга шунчаки жавоб беринг:

*Қизганмасдан,*

*мунтазам равишда,*

*текинга,*

*эвазига ҳеч нарса талаб қилмасдан ва*

*юрагингиз тўла шод-хуррамлик билан*

*бошқаларга совға тақдим эта оласизми?*

Агар бу саволга “Ҳа” деб жавоб берсангиз, унда сиз аллақачон бой-бадавлатсиз.

Агар саволнинг ҳар қандай қисмига “Йўқ” деб жавоб берсангиз, унда саволни диққат билан қайтадан ўқиб, ўзингизни ишонтиринг ва қизганмасдан, мунтазам равишда, текинга, эвазига ҳеч нарса талаб қилмасдан ва юрагингиз тўла шод-хуррамлик билан бошқаларга совға тақдим этишга киришинг.

Йўлингиз очиқ.

Тақдим этиш – бу саёҳатдир.

## СИЗ БУГУН ҚАЕРГА САРФЛАЙСИЗ?

Энди сизнинг навбатингиз. Бугун қаерга сарфлайсиз? Ўзингиздан сўраб кўринг: мен қаерда кўпроқ қувонганман?

Қуйироққа ўз жавобингизни ёзинг.

Агар қўшимча тафсилотларга эҳтиёж сезсангиз ёки пулни қаерга сарфлаш борасидаги танловингизни осонлаштириш учун қуйидаги саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг:

Қаерда беназир келиб чиқишингиз ҳақидаги хотираларга бериласиз?

Қандай макон орзуларингиз сари юришингиз учун илҳомлантира олади?

Ким ҳаётда яшаб юрганингиз учун ўзингизни бахтли ҳис этишга мажбур қилади?

Жавобингиз қандай бўлишидан қатъий назар, аниқлаган жойингиз ва одамингизга пул тақдим этишингиз мумкин. Ёки айнан ҳозир буни аниқлаб, мақсадингизни амалга оширишингиз мумкин.

Ушбу асосий қоидаларни ёдда сақланг:

1. Ҳеч нарсани кутиб ўтирмай, текин улашинг.
2. Агар мумкин бўлса, буни яширинча бажаринг.
3. Юзингизда кулги билан, шодон кайфиятда тақдим этинг.

Агар ушбу тамойилларга амал қилиб, тақдим этсангиз, атрофингиздаги олам ўзгара бошлайди, ҳаётингиз тамомила ўзгача тус олади ва ҳозироқ ҳаммаси бошқача ҳолатни намоён этади.

Тақдим этинг!

## ҲАММА ДАВРДА РАВНАҚ ТОПИШ ҲАҚИДАГИ УЧ НОЁБ КИТОБ

Гуллаб-яшнаш мени доим ўзига мафтун этган. Ўтган йили ана шу мавзудаги жуда кўплаб китобларни ўқиб чиқдим. Улар орасидан қуйидагиларни ўқишни тавсия этман.

Жон Спеллернинг “Курашда пулни сочиб ташланг” китоби вақт синовидан ўтган асардир.

Бу кичкина буклет қирқ йил олдин ёзилган бўлиб, 53 марта нашр этилган. Миллион нусхада сотилган. Қирқ мингдан кўпроқ киши муаллифга таҳсин айтиб мактуб жўнатишган.

Асарнинг асосий ғояси: бировга тақдим этган тухфангиз сизга ўн ҳисса кўпроқ бўлиб қайтади. Бу кўҳна сир ҳамма даврларда ҳам кўпчиликка миллионер ва миллиардер бўлишларига ёрдам бериб келган. У бугунги кунда ҳам ўз қийматини сақлаб қолган.

Бу, албатта, фойдали маслаҳат. Ўз ҳаракатингизга жавобан ҳеч нарса кутмасликка рози бўлиб бошқаларга совға тақдим этасиз. Агар шундай қила олсангиз, пул оқими сиз томонга оқа бошлайди. Чўнтагида чақаси ҳам қолмаган кўпчилик одамлар пулни сочиб ташлаш тамойилига эмас, балки пул етишмовчилиги қоидасига амал қилишади.

Пул етишмовчилигидан азият чекувчи кўпчилик одамлар ўз муаммоларини пул улашиш билан ечишлари мумкинлиги ҳақидаги фикрни хаёлларига ҳам келтиришмайди. Уларга бу борада ўз йўлларини топиш учун ўйлаб

кўришга имкон беринг. Машҳур китобда ёзилган гуллаб-яшнаш сири айнан шуларни ўз ичига олади.

“Миллионернинг онг-шуури” китобини унча машҳур бўлмаган бир мамлакатнинг икки муаллифи ёзган. Словениялик икки ёзувчи бу китобни босиб чиқаргач, ўз мамлакатларида ўн беш кун мобайнида сотилиб кетган.

Улар менга мурожаат этишганида, аввалига ишончсизлик билан қарадим. Китобни ўқиб тугатгач эса, тўғриси, қойил қолдим. Бу китобни “Бой одамга ўхшаб қандай ўйлаш мумкин” мавзусида ёзилган тўлиқ дарслик, деб айтиш мумкин эди. Мавзу батафсил, майда-чуйдасигача, амалий жиҳатдан яхши очиб берилган, бу китоб ҳалигача мени қойил қолдиради.

Бу китоб чоп этилгани ҳақида эълон қилганимдан сўнг дастлабки соатларда нималар юз бергани ҳақида билишни истайсизми?

\* Германиялик тадбиркор биз билан алоқа ўрнатиб, китобнинг электрон кўринишини сотиш билан шуғуланиш ва уни интернет тармоғи орқали ўз мижозларига тарқатиш истагини билдирди.

\* Ҳиндистонлик тадбиркор биз билан алоқада бўлиб, бу китобнинг электрон вариантини ўз ватанида сотиш учун йўл қидиришга уриниб кўрди. У мактубида “Менинг тушунишимча, бу китоб Ҳиндистондаги миллионлаб кишиларга ёрдам бериши мумкин ва шунинг учун ҳам дарҳол сизга мактуб юборишга қарор қилдим”, деб ёзганди.

\* Скандинавиялик муаллиф гумаштаси ҳам биз билан алоқага чиқиб, бу китобнинг электрон ва нашр кўринишини Норвегияда сотувга қўйиш истагида эканлигини билдирди.

\* Ўша соатнинг ўзидаёқ ўн беш киши қўнғироқ қилиб, бу китобни ўз веб-сайтлари ва электрон журналлари орқали сотиш хоҳишини изҳор этишди.

\* Электрон почталар тарқатилгандан сўнг беш соат мобайнида юзлаб кишилар бу китобга буюртма беришди.

\* Ўнлаб кишилар океан ортидан мактуб юбориб, зудлик билан китобни сотиб олиш учун имконият топишни ўти-ниб сўрашди.

\* Бошқалар китоб қачон қалин муқовада чоп этилишини сўраб мактуб йўллашди.

Буларнинг ҳаммаси электрон китобнинг дастлабки ре-кламасини эълон қилганимдан сўнг бир неча соат ичида рўй берди.

Бу нима, мўъжизами?!

Ниҳоят, биз Стюарт Личтмен билан ҳаммуаллифликда китоб чоп этдик. У қўйидагича номланади: “Қай тарзда йўқ жойдан кўп пул топиш мумкин?”

Стюарт – даҳо. Мен унга ўхшаган одамни ҳеч қачон учратмаганман. У миянинг беҳушлик ҳолатини ўрганиб чиқди. Натижада эса у онг остимиз қачон “адашиши”ни ва бу хатоларни қандай тузатиш мумкинлигини аниқ айтиб бера олди.

Бу ақлга тўғри келмайди. Қачондир ўз олдингизга мақсад қўйгандингиз ва ортга боқиб нимага ярим йўлда тўхтаб қолганингиздан ажабланасиз, кейин эса нега тўхта-ганингиз ва омадсизликка учраганингизни аниқлайсиз. Ки-тоб буларнинг барчаси “аниқ тушунилиши”га ва “Марке-тинг маънавияти” деб номланган китобимнинг асосий моҳиятини ифодалашга хизмат қилади.

Равнақ топиш мавзусидаги яна бир китобни қўшимча қилишга ижозат беринг.

Том Паула “Тушимдагидан кўра бойроқман” дурдона асари билан янги бизнесга йўл очганини ўзи ҳам билмаса керак.

Китоб дунё юзини кўргандан кейин у ўз услубида электрон синфларда машғулотлар ўтказишга киришди, телевизион семинарларни олиб борди, китоблар нашр этиш учун шартномалар тузди, ҳозир эса ўз китобларининг электрон версиясини сотиш билан машғул. Унинг китоблари одамларга мўъжиза яратишга ёрдам берди. У орзуларим руёбга чиқишига кўмаклашди.

Агар сиз ҳам равнақ топиш учун шароит яратишни истасангиз, юқорида тавсия этилган китобларни ўқиб чиқинг. Уларнинг барчаси китобхонлар осон ва қийинчиликсиз баҳраманд бўлиши учун электрон кўринишда чиқарилган. Китобларни ўқиб, берилган маслаҳатларига амал қилсангиз, катта даромад эгаси бўлишингиз мумкин.

***Ўқинг ва бой бўлинг!***



## МУНДАРИЖА

|   |    |
|---|----|
| Кириш. Сарф этиш қудрати (Жон Хэрричаран).....  | 3  |
| Пул топишнинг улкан тарихий сири.....   | 7  |
| Қонунни ҳаракатлантиришнинг улкан сири .....  | 14 |
| Бойликка элтувчи улкан махфий эшик.....   | 17 |
| Улкан тузоқдан огоҳ бўлинг.....   | 20 |
| Менинг улуғ иқрорим.....  | 23 |
| 30 миллион доллар улашган сахий инсон.....  | 26 |
| Чин дилдан ҳадя этиш нима ёки бараварлаштириш тарафдоримисиз.....   | 28 |
| Менга пулни кўрсатинг!.....   | 31 |
| Буюк руҳиятнинг ақлга мурожаати.....  | 33 |
| Тангри каби қандай ўйлаш мумкин.....  | 35 |
| Лео Бускалнинг катта хатоси.....  | 39 |
| Текинга баҳолаш мумкинми.....   | 42 |
| Пул тўғрисида 47 чекланган тушунча ва улардан қандай қилиб<br>халос бўлиш мумкин (Мэнди Эванс).....       | 46 |
| Интернет орқали таълим ёки қай тарзда мутлақо ноёб<br>ғояларингизни ҳақиқатга айлантиришингиз мумкин..... | 51 |
| Ҳеч қачон қийматини йўқотмайдиган қонун (Доктор Роберт<br>Энтони).....                                    | 58 |
| Тақдим этиш ва қабул қилиб олиш: сизга ҳеч ким айтмаган<br>ажойиб фикр (Жон Заппа).....                   | 60 |
| Хоҳлаганингизга қандай эришишингиз мумкин (Сюзи ва Отто<br>Коллинз).....                                  | 65 |
| Агар пулингиз бўлмаса, нимани улашасиз (Кристофер Геррьеро).....  | 67 |
| Бу сирни очиш учун менга 30 йил керак бўлди (Ричард Вебстер).....   | 69 |
| “Кучли зарба”лар ҳам кичик даромад олишга ёрдам беради<br>(Ларри Дотсон).....                             | 71 |
| Қай тарзда тақдим этиш орқали 1-рақамли бестселлер яратиш<br>мумкин (Майк Литман).....                    | 73 |
| Тақдим этиш қондаси ва гипноз таъсиридаги фавқулодда ҳодиса<br>(Аллен Де Анжело).....                     | 75 |
| Бой одамлигингизни қандай аниқлаш мумкин .....  | 81 |
| Сиз бугун қаерга сарфлайсиз.....  | 82 |
| Ҳамма даврда равнақ топиш ҳақидаги уч ноёб китоб.....   | 83 |



## ЖО ВИТАЛЕ

Жо Виталенинг “Маркетинг маънавияти” китоби дунёдаги энг бозори чаққон китоблардан бири саналади. Унинг электрон китоблари магнитофонда эшитиш қулайлиги билан устунликка эга.

У Америка маркетинг ассоциацияси ва Америка менежментлар ассоциацияси учун бир нечта китоблар ёзган. У маркетинг бўйича энг тажрибали мутахассислардан бири ва ўқувчини ўзига мафтун этадиган китоблар ёзувчи ижодкордир.

Жо Виталенинг қўлингиздаги китоби ҳам ўзига хос бўлиб, одамларни ҳамиша яхшилик қилиб яшашга ундаши билан қимматли аҳамиятга эга. Унда мавзуни кенгроқ ёритиш мақсадида бошқа муаллифларнинг фикрлари ва мақолалари ҳам ўрин олган.



ISBN 978-9943-4129-2-7



9 789943 412927