

Р.Т. Киосаки, Ш.Л. Лечтер



**ПУЛ ОВИМИНИНГ
КВАДРАНТИ**

Биринчи китоб

УЎК: 159.9

КБК: 88.4

К 38

Киосаки Р. Т., Лечтер Ш. Л.

Пул оқими квадранти. К. 1 / Р. Т. Киосаки, Ш. Л. Лечтер; таржимонлар: Тоҳиржон Ҳақимов, Наргиза Анорбоева. – Тошкент: Yurist-media markazi, 2014. - 176 б.

ISBN 978-9943-4336-5-6

УЎК: 159.9

КБК: 88.4

Бу китоб молиявий билимлар ҳақида. Одамлар бозор талабларига мослаша олмай қийналиб юрган дастлабки пайтларда, бундан анча йиллар муқаддам, бадавлат ишбилармонлар озод-эркин ҳаёт кечиришнинг бир нечта коидаларини ўрганиб чиқишди. Мазкур китобни ўқиш жараёнида ўша коидалардан воқиф бўлиш баробарида, сиз пул учун эмас, балки пулнинг сизга ва сиз учун хизмат қилиши кераклигини англайсиз. Бу китоб молиявий бошқариш сирларини ўрганишда сизга ёрдам беради.

Китоб кенг китобхонлар оммасига мўлжалланган.

Тақризчи ва масъул муҳаррир:

Гуландом Тоғаева,

филология фанлари номзоди

ISBN 978-9943-4336-5-6

© “Yurist-media markazi”
нашриёти, 2014 йил

“Инсон озод, аммо занжирбанд этилган каби дунёга келади. У бошқаларни бошқараман деб ўйлайди, лекин охир-оқибат ўзгаларга қараганда ҳам қарамроқ эканини англаб етади”.

Жан Жак Руссо

Менинг бой отам бир гапни кўп қайтаришга одатланганди: “Сен молиявий мустақилликка эриша олмас экансан, ҳеч қачон чин озодликни ҳис этмайсан. Ҳақиқий озодлик жуда кўп маблағ эвазига келади”. Бу китоб кўп маблағ сарфлай оладиганлар учундир.

Дўстларимизга

“Бой ота, камбағал ота” китобимиз ўқувчилар томонидан яхши қабул қилиниб, муваффақият қозонганлиги сабабли биз бутун дунёдаги минглаб дўстларга эга бўлдик. Дўстларимизнинг мақтовлари ва китоб ҳақидаги илиқ фикрлари бизни руҳлантириб “Пул оқими” номли китобни ёзишга ундади. Мазкур китоб унинг давомидир.

Бизни қўллаб-қувватлаб, яхши тилак ва эзгу ниятларини билдирган дўстларимизга ўз миннатдорчилигимизни изҳор этамиз.

СЎЗ БОШИ

Сиз ҳозир қайси шуъбадасиз?

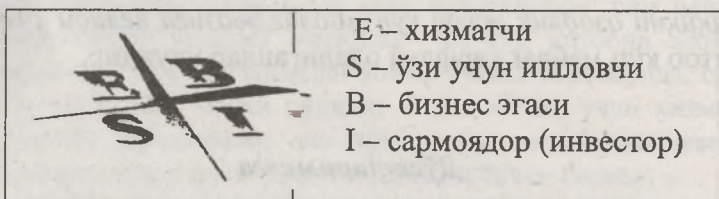
Мазкур шуъба сизга бошқаларидан кўра мос тушадими?

Сиз молиявий жиҳатдан эркинмисиз?

Агар ҳаётингиз молия йўлида беқарор бўлиб турган бўлса, “Пул оқими” номли китоб айнан сиз учун ёзилган.

Сиз бугун шуғулланаётган ишингизни ўз назоратингизга олиб, молиявий тақдирингизни ўзгартирмақчи бўлсангиз, бу китоб илк қадамларни ташлашингизга ёрдам беради.

Квадрант куйидагича кўринишга эга:



Ҳар биримиз юқорида кўрсатилган шуъбаларнинг биридамиз. Бундаги ўрнимизни ишлаб топаётган пулимиз ва даромадимизга қараб белгиласа бўлади. Кўпчилигимиз ойлик маошимиз, ўтказиб бериладиган чекларга ёндашамиз, шунинг учун ҳам хизматчилармиз, айти шу дамда эса кимлардир фақат ўзи учун ишламоқда. Квадрантнинг чап томонига хизматчи ва ўзи учун ишлайдиганлар жойлашган. Квадрантнинг ўнг томонидан эса сармоя (инвестиция)лар ҳисобига ёки ўз бизнесидан нақд пул топаётганлар ўрин олган.

“Пул оқимининг квадрант”и бизнес оламидаги турли инсонларни тасвирлаб беради. Улар кимлар?

Қандай фазилатлари билан ўзгалардан ажралиб туришади?

Бу сизнинг қайси шуъбага мансуб эканлигингизни ва ҳозирда қайси бўлимдалигингизни ҳам белгилаб беради. Молиявий эркинликни ҳар қайси бўлимдан ҳам топса бўлади, лекин унга тезроқ эришишингиз учун “В” ва “Т” бўлимдагиларнинг малакаси ва билими даркор ва албатта, келажакда ёрдам беради. Ахир “Е” тоифадагилар ҳам “Т” бўлимдагилар сингари муваффақиятларга эришишлари керак-ку.

Улғайгач ким бўлмоқчисан?

Бу китобни “Бой ота, камбағал ота” китобимизнинг иккинчи қисми деб айтишимиз мумкин. Ўша китоб ҳақида таассуротга эга бўлмаганлар учун унда нималар ҳақида ёзилгани тўғрисида қисқача тушунтириб ўтаман. Унда икки отамнинг келажак ҳаётим ва пул тўғрисида менга берган маслаҳатлари ҳақида ҳам сўз юритилганди. Икки отам дейишимга сабаб, бири менинг ўз отам, иккинчиси эса дўстимнинг отаси. Уларнинг бири зиёли, ўқимишли, иккинчиси эса олий маълумотга эга эмасди. Бири камбағал, бошқаси – бой. Бир куни улар мендан сўраб қолишди: “Улғайгач ким бўлмоқчисан?”

Менинг зиёли, маълумотли отам доим битта маслаҳат берарди: “*Мактабга бор, ўқи, яхши билимга эга бўл, сўнг катта пул тўланадиган ишни топ*”. У ҳаётимда мана бундай молиявий йўлни танлашимга маслаҳат берарди:

Камбағал отанинг маслаҳати

Мактаб



Камбағал отам менга кўп пул тўланадиган “Е”, яъни хизматчи ёки ўзи учун ишлаб кўп пул топадиган ўз касбининг устаси “S” лардан бири бўлишимни таъкидларди. Масалан: дипломли доктор, юрист ёки ҳисобчи. Камбағал отамни фақат кафолатли тўлов чеки, катта маош ва мустаҳкам иш ўрни қизиқтирарди, холос. Чунки у катта пул тўланадиган давлат амалдори – Гавайи штати Маориф департаментини бошқарарди.

Олий маълумотга эга бўлмаган бой отам эса ўзининг бошқачароқ маслаҳатини берарди. У айтардики: “*Мактабга бор, уни битир, ўз бизнесингни ярат ва муваффақиятли сармоядор бўл*”. Унинг маслаҳати мана бундай кўринишда эди:

Бой отанинг маслаҳати

Мактаб



Ушбу китоб бой отамнинг маслаҳатига амал қилганимда менда юз берган ақлий, руҳий, ҳиссий ва тарбиявий жараёнлар ҳақида ҳикоя қилади.

Бу китоб кимлар учун ёзилган?

Бу китоб ўз шуъбаларини ўзгартирмоқчи бўлганлар учун ёзилган. Бу китоб, асосан “Е” ва “S” шуъбалардан “В” ва “Т” бўлимларга ўтишни хоҳловчилар учундир. Бу китоб, ўзларича мустақкам деб ўйлаб юрган, касб-корларига қарши боришга тайёр, молиявий эркинликка эришмоқчи бўлганлар учун. Албатта, бу енгил йўл эмас, аммо йўл охиридаги ютуқ бунга арзийди. Бу йўл – молиявий мустақиллик йўлидир.

Бой отам 12 ёшлигимда менга бир оддий ҳикояни айтиб берганди, лекин ўша ҳикоя мени катта бойлик, молиявий эркинлик томон йўналтирди. Ўша нарса менга “молиявий оқим квадрант”ининг “Е” ва “S”лар билан, квадрантнинг ўнг томон бўлимидаги “В” ва “Т”лар ўрталарида қандай фарқ борлигини англатди. Мана ўша воқеа:

“Бир замонлар ғаройиб қишлоқ бўлган экан. У ерда бир муаммо бўлмаганда ҳаммаси ажойиб экан. Қишлоқда ичимлик суви етишмасди. Одамлар асосан ёмғир сувидан истеъмол қилишар экан, бу албатта, қишлоқ аҳлига анча қийинчилик туғдирарди. Бир куни қишлоқнинг ҳурматли катталари йиғин тўплаб, қишлоққа ичимлик сувини олиб келиб етказиб туриш учун одам ёллаб шартнома тузишибди. Икки киши ўз ихтиёри билан қишлоқни сув билан таъминлашни зиммаларига олиб, бу шартномага имзо қўйишибди. Қишлоқ катталари икки кишини сув ташишга қўйишганда, улар ўзаро рақобатлашишса сув нархи пасайишини ҳам назарда тутишганди.

Шартномани қўлга киритганлардан бири Эд дарров ишга киришди. У иккита бир хил челақ сотиб олиб, сўқмоқ бўйлаб юриб, анчагина узоқроқдаги қўлдан сув

таший бошлабди. У ҳар куни азонлаб туриши лозим эди, чунки сув захираси тугаб қолмаслиги керак эди-да. У тонгдан-тунгача тинмай ўзининг иккита челагида сув таширди. Бу жуда оғир иш бўлса-да, лекин Эд ўзини бахтиёр ҳис қиларди. Чунки у ишлаб пул топаётганди ва ўз бизнесида самарали шартномага эга эди.

Иккинчи шартномага эга бўлган Билл негадир кўринмай қолди. Бу ҳолат Эдни хурсанд қилаётганди, унинг рақобатдоши йўқ ва албатта, ҳамма сувдан тушаётган пул унинг бир ўзига қолаётганди.

Билл эса челақ сотиб олиб Эд билан рақобатлашиш ўрнига, уйига бориб бизнес-режа тузишга ўтирди. У кичикрок фирма ташкил қилиб, тўртта сармоядор (инвестор)ни топди. Улардан бирини ўзининг ишини бошқариб туриши учун компания президентлигига тайинлади. Орадан бир ой ўтгандан сўнг ёнида бирикки ишчи ва муҳандислар билан қишлоққа кириб келди. Бир йилда унинг жамоаси зангламайдиган сув ўтказгичлари билан қўл ва қишлоқ ўртасида сув етказиб бериш тизимини йўлга қўйиб, куриб битказди.

Эд етказиб бераётган сувнинг сифати ифлослигидан бир қанча норозиликлардан хабари бўлган Билл, сув тизимининг тантанали очилиш маросимида кунига 24 соат, ҳафтасига 7 кун узлуксиз қишлоқни тоза сув билан таъминлашини айтиб ўтди. Эд эса ҳафтанинг иш кунларидагина сув олиб келарди, дам олиш кунлари ишламасди. Билл яна қўшиб ҳам қўйдики, сувнинг нархини 75% га пасайтириб, сифатли тоза сув билан қишлоқ аҳлини кеча-ю кундуз таъминлашга қафолат беришини айтди. Қишлоқ аҳли унинг сўзларини диққат билан тинглаб, қарсақларга кўмиб, олқишлашди ва қилган ишини кўришга шошилишди.

У билан рақобатлашиш учун Эд ҳам сувининг нархини 75% га пасайтириб, яна иккита челақ сотиб

олди, уларни ёғочга осиб тўрт челақлаб сувни ташишда давом этди. Қишлоқ аҳлига янада яхшироқ хизмат кўрсатиш илинжида, тунда ва дам олиш кунлари ҳам ишлашлари учун икки ўғлини ёнига олди. У доим ўғилларини коллежга кузатаётиб, шундай дерди: *“Тезроқ ўқишни тугатинглар, бу бизнес сизларники, келажакда сизларга қолади, ишимни давом эттирасизлар”*.

Аммо ўғиллари коллежни битириб, қишлоққа қайтишмади. Улар бошқа йўлдан кетишди. Эд уларнинг ўрнига иккита бегона ишчини ишга олишга мажбур бўлди ва у янги муаммолар қамровида қолди. Ишчилар маошларини кўтаришини талаб қила бошлашди, қолаверса, тўртта челақда эмас, битта челақда сув ташиймиз, деб туриб ҳам олишди.

Билл эса ўзининг бизнес режасини янгидан ишлаб чиқди ва ўзининг сув ўтказиш тизими лойиҳасини, бошқа қишлоқларга, ҳатто дунё бўйича тарғиб қилиб сотди. Унинг бу тизими ҳаммага маъқул эди, чунки сув еказиб бериш сифатли, тезкор ва арзон тарзда амалга ошириляётганди.

Бир челақ сув бир пенс турарди, аммо Билл бир кунда миллиард челақ сувни одамларга етказиб берарди. У ишлайдимиди-йўқми, бир кунда миллиард одам ундан сув сотиб оларди ва уларнинг тўловлари Биллнинг банкдаги ҳисоб рақамига келиб тушарди. Билл сув ўтказиш тизимини қуриш билан бир қаторда, ўзи учун банкдаги ҳисоб рақамига пулнинг оқиб келиш тизимини ҳам яратди”.

Билл бекаму кўст, бахтли узоқ умр кўрди. Эд эса умрининг охиригача оғир меҳнат қилиб, доим молиявий қийинчиликлар гирдобида яшаб ўтди.

Бой отамнинг бу ҳикояси менинг ҳаётимда йўлчи юлдуз бўлди, десам адашмайман. У менинг

йўналишимни аниқлаб берди. Мен кўп бор ўзимдан сўрардим:

“Сув тизимини қурайми ёки челақда сув ташийми?”

“Оғир иш билан шуғулланайми ёки ақлимни ишлатайми?”

Бу саволларга жавоблар мени молиявий мустақиллик сари етаклади, десам муболаға қилмаган бўламан.

Мазкур китоб ҳам умрбод челақ билан овора бўлишдан кўра сув ўтказиш тизимини яратишни, пул гўё сув каби чўнтақларига оқиб келишини уддаламоқчи, қолаверса, “В” ёки “Г” бўлимдагилар каби омадли бўлишни хоҳлаганлар учундир.

Бу китоб уч қисмга бўлинган.

I-қисмда тўрт шуъбадаги одамлар ўртасидаги муқаррар фарқ борасида сўз юритилади. Унда баъзиларнинг ўз шуъбаларига кўникиб қолганлари, юксалишга интилмасдан бир жойда депсиниб туришлари сабаби баён этилган. Мазкур қисм ёрдамида қайси шуъбадалигингизни аниқлаб, тўғри ёки нотўғри йўлда эканлигингизни билиб олишингиз ва яна беш йилдан сўнг қаерда бўлишни хоҳлашингизни ўйлаб кўришингиз мумкин.

II-қисм шахсиятни ўзгартиришга бағишланган. Кўпроқ ким бўлишингиз кераклиги ва нима билан шуғулланишингиз лозимлиги тўғрисида сўз боради.

III-қисм сизга квадрантнинг тўғри томонига олиб борувчи етита қадамни белгилаб беради. Шунингдек, “В” ва “Г” шуъбаларида муваффақиятга эришингиз учун зарур кўникмалар борасидаги бой отамнинг маслаҳатлари билан ўртоқлашаман. Ушбу қисм билан танишиб, молиявий озодлик сари элтувчи ўз йўлингизни танлаш имкониятига эга бўласиз.

Бутун китоб давомида молиявий саводлилик муҳимлигини таъкидлашдан тўхтамайман. Квадрантнинг “В” “Т” шуббаларида ҳаракатланиш учун “Е” ва “S” бўлимларида қолишдан кўра билимдон ва маҳоратли бўлиш лозим.

“В” ва “Т” шуббаларида бўлишингиз учун нақд пулларингиз йўналишини назорат қилишни билишингиз лозим. Бу китоб ўз ҳаёт тарзларини ўзгартиришга тайёр ишбилармонлар учун ёзилган. Бу китоб ўз “сув ўтказиш тизимини яратиб” молиявий озодликка эришмоқчи бўлган инсонларга бағишланган.

Биз ахборот асрининг тонгида, имкониятлар ва мисли кўрилмаган молиявий ютуқлар даврида яшамоқдамиз. Айни шу даврда муваффақиятга эришиш учун юқорида биз айтиб ўтган тўртта шубба ҳақида тўлиқ ахборотга эга бўлиш керак. Афсуски, бизнинг ўқув даргоҳларимизда ҳалигача саноатлашган аср тажрибаси асосида квадрантнинг чап томони “Е” ва “S” шуббалар учунгина ўқитилаяпти.

Агар ахборот асри сари силжиш учун бир қатор саволларингизга жавоб қидираётган бўлсангиз, демак, бу китоб айнан сизга аталган. Бу китоб сизнинг молиявий саёҳатингизда ёрдам бериш учун ёзилган. У сизнинг ҳамма саволларингизга жавоб бермаслиги мумкин, аммо квадрантдаги “Е” ва “S” дан “В” ва “Т” оралиғидаги саёҳатим тўғрисида ўзимнинг бошимдан ўтганларни ва малака, тажрибамни қандай оширганимни баён этаман.

Агар сиз молиявий озодлик томон саёҳатга тайёр бўлсангиз, китобни ўқишни давом этинг.

БИРИНЧИ ҚИСМ

1-БОБ

“Нима учун ишлашни хоҳламайсиз?”

1985 йили биз хотиним Ким билан ишсиз бўлиб қолдик. Йиғиб юрган пулимиздан оз-моз бор эди. Кредит карталаримиздаги пуллар тугаган ва биз эски Тойота машинамизда ётиб юрардик. Машинанинг ётқизса бўладиган ўриндиқлари диван вазифасини бажарарди. Биринчи ҳафтанинг охирларида, биз ким эдик, бизга ўзи нима бўлди, деган ўй-хаёллар руҳан эза бошлади.

Биз яна икки ҳафта бошпанасиз яшадик. Бир дўстимиз, бизнинг ачинарли молиявий аҳволимизни тушуниб, ўз уйидан хона ажратиб беришни таклиф қилди. У ерда тўққиз ой мобайнида яшадик. Биз аҳволимиз ҳақида ҳеч кимга оғиз очмасдик. Ташқаридан қараганда ҳаммаси жойидагидек эди. Лекин кейинроқ бизнинг ачинарли аҳволимиздан хабар топган қариндош ва яқинларимизнинг бизга берган биринчи саволлари “Нега бирор ишнинг бошини ушламайсизлар?” деганлари бўлди.

Олдинига уларга тушунтиришга ҳаракат қилдик, аммо ўз иш ўринларига эга, ишлашни юқори ўринга кўядиган одамларга нега ишламаётганимизни айтиб, ўз тушунчаларимизни уқтириш бир мунча мушкул эди.

Тўғри, бизнинг вақтинчалик ишимиз ҳам бор эди, бир кун у ерда, бир кун бу ерда ишлаб бир мунча доллар топиб турардик. Биз бу ишни фақат егулик сотиб олиш ва машинага газ қуйиш учунгина қилардик. Албатта, бу “долларлар бизга асосий

мақсадимизга етиб олиш учун ёқилғи” эди. Тан олишим керак, чуқур иккиланишлар қуршовида қолиб, мустақкам иш ўрни ва доимий маош бериладиган ишда ишлаш ҳам хаёлимизга келган. Аммо ўша мустақкам иш ҳам биз хоҳлагандай эмасди. Биз молиявий инқироз жарлигининг ёнгинасида яшашни давом эттиравердик.

Ўша 1985 йил биз учун жуда оғир ва узун йил бўлди. Ҳаётда пул асосийсимас, деб гапириб юрадиган одам менимча, пулсиз кўпам узоқ яшаб кўрмаган, деб ўйлайман. Мен ва хотиним кўп бор уришиб, тортишиб қолардик. Кўрқув, ишончни йўқотиш, очлик шундайин йўлдан оғдириши мумкин эканки, ҳатто сизни севадиганларни ҳам хафа қилиб қўйишингиз ҳеч гап эмас экан. Лекин севги ва оиламиз олдидаги масъулият бизни биргаликда ушлаб турарди. Ва биз бу қийинчиликларни биргаликда бошимиздан ўтказиб, олдингидан-да яқинроқ бўлиб ҳам кетдик. Биз нимани хоҳлашимизни, қаёққа қараб кетаётганимизни билардик, фақат бир нарсани билолмасдик, холос, қачондир ўша ерда бўла оламизми?

Аммо шуни ҳам билардикки, хоҳлаган пайтимизда, биз ўзимизга хавфсиз, кўп маошли иш топишимиз мумкин эди. Чунки мен ҳам, хотиним ҳам коллежни аъло баҳоларга битирган, яхши билимли, ўз касбимизнинг усталари эдик. Аммо биз молиявий озодликка эришмоқчи эдик. Ниҳоят, 1989 йили биз миллионер бўлдик. Баъзи одамларнинг назарида, биз молиявий ва моддий бойликка эришган бўлсак-да, лекин бизнинг орзуларимиз ҳали ушалмаганди. Биз ҳали асил молиявий озодликка эришмагандик. 1994 йилгача шундай бўлди. Бу вақтга келиб, биз умуман ишламаслигимиз мумкин эди. Бизни қутилмаган ҳар қандай молиявий ҳалокатлар чўчита олмасди ҳам. Биз

Иккимиз моддий томондан эркин эдик. Ўшанда хотиним Ким 37 ёшда, мен эса 47 ёшда эдим.

Пул топиш учун пул керак эмас

Мен сўзимни бекорга ночор, уйсиз қолган кунларимдан ҳикоя қилишни бошламадим, чунки мен кўп эшитаман, “Пул топиш учун пул керак” дейишади. Мен бу гапга кўшила олмайман. Ахир мен ҳеч қандай пулсиз, бошпанасиз 1985 йилдан 1989 йилга қадар миллионер бўла олишгача оралиқдаги йўлни босиб ўтиб, 1994 йили моддий томондан мустақилликка эришдим-ку. Яна бир нарса, ўшанда бизнинг нафақат пулимиз бўлмагани, қарзларимиз ҳам бор эди.

Менда коллеж дипломи бор, лекин кўп бор ўзимга айтаман, молиявий эркинликка эришишимга бу дипломнинг умуман алоқаси йўқ. Мен коллежда олган билимларимни бу ютуқларга эришишимда қўллай olmadим, чунки у ердаги ўқитилган фанлар изланишларим жараёнида керак бўлмади.

Кўп муваффақиятли инсонлар мактабни чала тугаллашган, коллеж дипломини олишмаган. Шундай одамлардан айримлари, Томас Эдисон General Electric асосчиси; Генри Форд Ford Motor Co асосчиси; Бил Гейтс Microsoft асосчиси; Тед Тернер CNN асосчиси; Майкл Делл Dell Computers компаниясининг асосчиси; Стив Жобс Apple Computer асосчиси; ва Ральф Лаурен Polo асосчиси. Коллежда олинадиган билимлар одатий, аниқ касблар учунгина керак, юқорида санаб ўтилган бадавлат одамларга ўхшаш учун эмас. Улар ўз бизнесларидаги ютуқларга, биз хотиним Ким билан қандай ҳаракат қилган бўлсак, шундай қилиб эришишган.

Бунинг учун нималар талаб этилади?

Мендан кўп сўрашади: “Пул топиш учун пулнинг кераги йўқ экан, бу ҳақда мактабларда ҳам ўқитишмайди, хўп, қандай қилиб моддий эркинликка эришиш мумкин?”

Менинг жавобим шундай: “Орзу, қатъиятлик, тез ўрганиш, Яратган берган иқтидорни ишлата билиш ва даромад олиш учун қайси пул оқими шуъбасини кўллай билиш.

“Пул оқими квадранти” нима?

Куйидаги берилган диаграмма Пул оқими квадранти саналади.



E – хизматчи

S – ўзи учун ишловчи

B – бизнес эгаси

I – инвестор

Сиз қайси шуъбада ўз даромадингизга эга бўла оласиз?

Пул оқими квадрантида турли услубларда пул топиб даромад қилиш мумкин. Масалан, хизматчи ўз касби доирасидан келиб чиқиб, кимгадир ёки компанияда буюрилган ишни қилиб пул топади. Ўзларини ўйлайдиган одамлар ўзларига ишлаб, ўзлари учун пул топишади. Бизнес эгалари ва инвесторлар турли инвестиция орқали, бошқача қилиб айтганда, пулни ишлашга мажбур қилиб, кўп пул топишга ҳаракат қилишади.

Турли услубда даромадга эга бўлиш учун турлича фикрлаш лозим. Маблағ, даромад бир хил бўлгани билан унинг қандай топилаётгани эътиборга молик. Турли одамларни турли шуъбалар ўзига жалб қилади. Балки сиз шу тўртта шуъбага қараганингизда, ўз-ўзидан савол пайдо бўлар: Сиз қайси бўлимда катта даромад қила олардингиз?

Ҳамма бўлимлар турлича. Инсон шуъбадан шуъбага осонликча ўтиши мумкин, гўё дам олиш турларидек: эрталаб гольф ўйнаб, оқшом театрга боргандай. Аммо бунинг учун чуқур заковат эгаси бўлиш лозим.

*Сиз тўртта бўлимда ҳам меҳнат қилиб пул
топишингиз мумкин*

Кўпчилигимиз бунга қодирмиз ва айрим устунликларга ҳам эгамиз, шунинг учун ҳам биз хоҳлаган шуъбаларимизда фойда ва даромад олишимиз мумкин. Сизга ёки менга биринчи даромадимизни олишимиз учун мактабда ўқиганларимизнинг аҳамияти йўқ; бизнинг кимлигимиз, нималарга қизиқишимиз, нимани хоҳлашимиз, айниқса, кучли ва кучсиз томонларимиз, шахсий хислатларимиз шу тўртта бўлимдан бирига жалб қилиб, бошқаларидан совитиши ҳам мумкин.

Биз нима билан шуғулланишимиздан қатъий назар ўз касбимизнинг усталари сифатида тўртта бўлимда ҳам ишлашимиз мумкин. Масалан, хусусий қабулларни амалга ошириб юрган шифокор, “Е” бўлимидагилар сингари катта касалхонада штат бўйича ишлаши ёки давлат (Соғлиқни сақлаш департаменти) ташкилотида ёки ҳарбий шифокор

бўлиб, умуман қаерда шифокор керак бўлса, ўша ерда ишлайди.

Аммо шу шифокор пул ишлашнинг бошқача ечимини топиши ҳам мумкин, яъни “S” бўлимдагилар сингари. Ижарага хона олиб офис очиб, ўз хусусий ишини бошлаши ва ўзи учун ишлаб, мижозларни қабул қилиши ҳам мумкин.

Ёки доктор “B” бўлимдагилар сингари ўз клиника ва лабораториясини очиб, унга бошқа докторларни ишга олиб ишлатиши мумкин. Қолаверса, бу доктор шу ишларини бошқариш учун иш юритувчи ҳам олса бўлади. Бунда доктор хусусий бизнесини очган саналади ва ўзи бошқа ерда зарур иши билан шуғулланаверади, демак у, “E” ва “I” лар каби даромад топиши мумкин.

“I” бўлимида бўлган ҳолда доктор бошқача даромад топиши мумкин, у ўз пулларини бошқа одамга қарашли бизнесга ташлаб, сармоядорга айланади.

Бу ерда бизнинг нимадан даромад олаётганимиз аҳамиятли эмас, балки қандай ишлаб даромад олаётганимиз аҳамиятлидир.

Даромад олишнинг турли усуллари

Айрим одамларга хизматчи бўлиш ёқади, кимдир компанияга эгалик қилишни хуш кўрса-да, уни бошқаришни хоҳламаслиги мумкин. Қайсидир учинчи одамга эса компанияга эга бўлиш ҳам, уни бошқариш ҳам ёқади. Кимдир ўз пулларини нималаргадир тикишни ёқтирса, бошқалари бундай ишлардан ҳадиксирашади. Бундай фазилатларнинг бирортаси ҳаммамизда ҳам топилади. Тўртта бўлимда ҳам муваффақиятли бўлиш учун баъзи қарашларимизни тўғри йўналишга бура олишимиз керак. Бу ерда ички

қараашларимиз ва кизиқиншларимиз, кучли ва кучсиз тарафларимиз ҳам таъсир қилиши муҳим аҳамият касб этади.

Сиз тўрт бўлимда ҳам бой ёки камбағал бўлишингиз мумкин

Шунга аҳамият бериш лозимки, сиз тўртта бўлимда ҳам бой ёки камбағал бўлишингиз мумкин. Бу бўлимларда миллионлаб топаётганлар ҳамда инқирозга юз тутаётганлар ҳам бор. Бирорта бўлим катъий молиявий кафолат бера олмайди.

Ҳамма жиҳатлар ҳам бир хил эмас

Бўлимларнинг аҳамиятли жиҳатларини ўрганиб чиқибгина, улар ҳақида тўла таассуротга эга бўласиз ва сизга қайси бўлим тўғри келишини билиб оласиз.

Масалан, менинг “В” ва “Г” бўлимларида ишлашимнинг сабабларидан бири – солиқлар устунлиги. Кўпчилик квадрантнинг чап томон бўлимида фаолият юргизаётганлар учун давлат томонидан солиқ тизими бўйича кам имтиёзлар белгиланган. Юридик имтиёзлар барибир квадрантнинг ўнг томонидагиларга кўпроқ қаратилган. Мен кўп йиллар давомида “В” ва “Г” бўлимларида ишлаб даромад орттириш мобайнида шуни билдимки, пулларим тез ва вақтида қўлимга тушди, пулларни мен учун ишлашга мажбур қила олдим, шу билан бирга солиқ тўлаш жараёнида пулларимнинг бир чақасини ҳам йўқотмадим.

Пул топишнинг турли йўллари

Мендан одамлар сўрашади, нима учун хотиним Ким ва мен уйсиз эдик, жавобим шундай, чунки бой отам “пул ҳақидаги фан”дан дарс берган. Менга пул керак, лекин мен умримни унинг учун ишлаб ўтказишни хоҳламадим. Шунинг учун ҳам мен ишлашни истамадим. Биз яхши фуқаро бўлиш билан бир қаторда пулимиз ишлашни, пул учун ишлаб ҳаётимизни бесамар ўтказмасликни хоҳладик. Шунинг учун ҳам “Пул оқими квадранти” зарур. У сизга пул топишнинг йўлларини кўрсатади. Оғир меҳнат қилмай ҳам яхши фуқаро бўлиш билан бирга пул топишнинг бошқа йўлларини топиш мумкин.

Икки хил ота – пул тўғрисида турлича қарашлар

Менинг зиёли отам пулга меҳр қўйиш яхши эмас, деб кўп бор таъкидларди. Сиз кўп даромад кўришни истасангиз, хасис бўлишингиз керак. Газеталар унинг маоши ҳақида ёзишганда, у доим хавотирга тушарди. Қилаётган иши олаётган пулидан озлиги учун уяларди. У қўл остида, унинг учун ишлаётган мактаб ўқитувчиларидан кўп маош олаётганидан доим хижолат чекиб юрарди. Отам яхши инсон, ҳақгўй, ўз ишига тиришқоқ одам эди. Пул унинг ҳаёт йўлида муҳим ҳисобланмасди. Ўз қарашларини доим ҳимоя қиларди.

Менинг олий маълумотли отам таъкидларди:

“Мени пул қизиқтирмайди”.

“Мен ҳеч қачон бой бўлмайман”.

“Мен буни ўзимга сиғдира олмайман”.

“Капитални бирор нарсага тикиб, таваккал қилиб бўлмайди”.

“Пул – бу ҳали ҳаммаси эмас”.

Пул ҳаётини қўлайди

Икки отамнинг эва қарашлари ўзгача эди. “Умрни пул учун ишлаб, бекорга сарфлаш, қолаверса, ўзини пул пул муҳим эмасдай тутиш аҳмоқлик, тўғри, ҳаёт пулдан афзал эмас, аммо шу ҳаётни фаровон ўтказиш учун пулнинг аҳамияти катта”, дерди. У яна: “Кунда кун соатлар бор, сиз бу соатларни фақат меҳнатга бағишлашингиз мумкин. Пул учун шунчалик ишлаш шартми? Ундан кўра пул ва одамлар сиз учун ишлашларини ўрганинг. Ўшанда сиз эркин ҳолда нимани лозим топсангиз, шуни қила оласиз”.

Менинг бой отам учун ўта муҳим саналган жиҳатлар:

1. Фарзандларини тарбиялаш учун кўпроқ вақт.
2. Пулнинг бўлиши, уларни турли хайрия фондларига ажратиб бериш ва амалга ошадиган лойиҳаларни пул бериб қўллаш.
3. Ишчи ўринларини яратиш, жамиятдаги молиявий барқарорликка ҳисса қўшиш.
4. Вақт ва пул ўз саломатлиги ҳақида қайғуриш учун зарур.
5. Ўз оиласи билан дунё айланиб саёҳат қилишга имкон топиш.

“Буларнинг ҳаммаси, албатта, пул талаб қилади, – дерди бой отам, – мана шунинг учун ҳам менга пул зарур, лекин пул учун ишлаб, умримни беҳуда сарфлашни хоҳламайман”.

Шуъба (бўлим)ларни танлаш

Ўша пайтларда биз хотиним билан эътиборимизни фақат “В” ва “Г” бўлимларига қаратганимизнинг сабабларидан бири уйсиз бўлсак-да, олган билимим,

эшитган панд-насихатларим, айнан шу бўлимларда ишлашимга ундарди. Чунки бой отамнинг маслаҳати билан мен ҳар бир бўлимнинг молиявий фарқларини ва устунлик томонларини ўргангандим. Бўлимнинг ўнг томони, яъни “В” ва “Г” мен учун молиявий ютуқ ва молиявий озод бўлишимга катта имконият, деб билардим.

Бунинг устига, мен 37 ёшимда бу тўртта бўлимнинг муваффақияти ва омадсизликларини ўзимда синаб ҳам кўрдим. Бу менга оз-моз ўзимни танишга, феълимни англашга, нима яхши, нима ёмонлигини билишга ҳам ўргатди. Қолаверса, ўзимнинг кучли ва заиф томонларимни ўргандим. Асосийси, мен қайси бўлимда ишласам ўзимга яхши бўлишини билардим.

Оталар – ўқитувчи

Болалигимда айнан менинг бой отам Пул оқимининг квадранти хақида кўп бора эслатарди. Квадрантнинг чап томонида қай йўсинда муваффақиятли бўлиш керак, ўнг томонида ютуққа эришиш учун нималар қилиш зарурлигини тушунтирарди. Ўшанда мен ёш бўлганим учун унинг гапларига унчалик аҳамият бермасдим, мен мактабда ўқирдим. Тўғриси, хизматчи билан бизнес эгасининг ички кечинмаларини тасаввуримга сиғдира олмасдим.

Лекин эшитганларим аста-секин самара бера бошлади. Икки ишчан ва муваффақиятли оталаримни тушуна бошладим. Уларни кузатиб юриб, квадрантнинг “Е–S” бўлими ва “В–Г” бўлимлари ўртасидаги фарқни аниқлай бошладим. Олдинига фарқлар унчалик сезилмаганди, бора-бора аниқ кўрина бошлади. Масалан, менга бир оғриқли жараён дарс бўлди: оталаримдан қайси бири мен учун кўпроқ вақт

ажрата олишини кузатдим. Ҳақиқий отамнинг ютуқлари, мартабаси ошгани сайин мен ва тўртта фарзанди, хотинига борган сари кам вақт ажрата бошлади. Чунки у доим йўлда эди, қандайдир иш юзасидан учрашувларга, учрашувга вақтида етиб бориш учун доим аэропортга шошарди. У муваффақиятга эришгани сайин биз кам кўришадиган бўлиб бордик. Ҳатто байрамларни ҳам уйдаги кабинетида, қандайдир ҳужжатларни титиш билан ўтказарди.

Бой отам эса унинг умуман акси, бизнеси равнак топгани сайин бўш вақти кўпайиб борарди. Менинг бизнес, пул, молия ҳақида кўп нарсаларни билишимнинг сабаби ҳам айнан бой отам менга ва оиласига кўпроқ вақт ажратганида, деб биламан.

Яна бир мисол: Икки отам ҳам кўп пул ишлаб топишарди, аммо ўқимишли, зиёли ўз отам нимагадир қарзга ботиб, борган сайин ишга кўмилиб борарди. Бир куни унга кутилмаганда, унинг ҳисобчиси ва банкири, қандайдир имтиёзлари билан катта уй сотиб олишни таклиф қилишади. Отам уларнинг маслаҳатини олиб, уйни сотиб олди. Энди янада кўпроқ ишлаши керак эди, чунки уйнинг пулини ва яънада кўпроқ фойда солиғини ҳам тўлаши керак эди. Оқибатда, бизни бирлаштириши керак бўлган уй отамни оиласидан янада узоқлаштирди.

Бой отам эса бошқача яшарди. У янада кўп пул топарди ва оз солиқ тўларди. Унда ҳам банкир ва ҳисобчи бор эди, аммо уларнинг ҳар қандай мавзудаги маслаҳатлари билан иш юритмасди.

Асосий сабаб

Квадрантнинг чап томонида қолмаслигимга асосий сабаб, менинг зиёли, камбағал отамнинг иш фаолияти айна гуллаган пайтидаги инкирози бўлди. 1970-йиллар, ўшанда мен коллеж битирувчиси эдим. Зиёли отам Гавайи штатининг Маориф департаментини бошқарар ва губернатор жамоасига аъзо эди. Бир куни у менга қўнғироқ қилиб, ишлаб турган жойидан кетиб, губернатор ўринбосарлигига номзодини қўймоқчилигини айтди. У ўз бошлиғига қарши бориш билан бирга, қолаверса, умуман амалга ошмайдиган ишга қўл урганди. Унинг бундай иш тутаётганига сабаб, ҳокимиятдаги партиянинг қилаётган номаъқул ишларини ўзига қабул қила олмаётганди. Отам ўта виждонли, ҳақгўй инсон эди. Менинг, нима учун, деган саволимга: “Мен фақат шуни айта оламанки, арофимдаги бўлаётган нарсаларга бефарқ қараб туришга виждоним йўл қўймапти, мен бундай яшай олмайман, ўзимга қарши бора олмаяпман, агар ҳаммасига кўз юмсам, нотўғри қилган бўламан. Менинг топаётган пулим, ишим, виждоним олдида ҳеч нарса эмас” деди. У ўта ҳақгўй бўлиш билан бир қаторда жуда камгап ва ўзгаларнинг ортидан ёмон гапира олмасди.

Отам қарор қабул қилиб бўлганини тушуниб, унга омад тилаб, қуйидаги гапларни гапиришдан нарига ўтолмадим: “Мардлигингизга қойил қоламан ва сизнинг ўғлингиз эканимдан фахрланаман”.

Кутилганидек, отам ва унинг партияси мағлубиятга учради. Қайта сайланган губернатор отамдек одамлар ҳокимиятда ишламасликлари керак, деган қарорга келди. Отам унинг сўзларига бўйсиниб 54 ёшида бошқа иш кидиришга мажбур бўлди.

Қисқа муддат ичида мартабали, лекин оз маошли, кўп иш ўринларини ўзгартиришга ҳам улгурди. У катта лавозимларда ҳам, иш юритувчи директор, мененжер бўлиб ҳам ишлади, аммо катта даромад топа олмади.

У бўйдор, чиройли, ақлли, серғайрат инсон бўлишига қарамай, энди ўзи билган – катта лавозимли, давлат хизматчиси дунёсига керак бўлмай қолганди. У кўп бор ўз бизнесини очишга ҳаракат ҳам қилди. Отам кексайиб бораётгани учун ҳаммасини бошидан бошлаш анча машаққат талаб қиларди. Ҳар бир муваффақиятсизлигида унинг камчиликлари кўриниб борарди. У “Е” бўлимида омадли эди, аммо “S” бўлими унга умуман бегоналик қилди, чунки бу бўлим ҳақида ҳеч қандай маълумотга эга эмасди ва олган билимлари эса квадрантнинг бу бўлимида унга ёрдам бермасди, ишлаб кетишга тажрибаси етишмасди. Хуллас, ўзи севган уддалай оладиган давлат маориф хизматчилигидан кетиб, отам ўз ўрнини бошқа ишда топа олмади. У нималардандир хафа бўлиб, нимадандир жаҳли чиқиб, лекин тоза виждон билан оламдан кўз юмди.

Ҳаётимнинг оғир дамларида хато қилмасликдан нима сақлаб қолди? Зиёли ўз отам ҳақидаги хотиралар. Ҳа.., эсимда, у ўзи тушунмаган бизнес оламида, ниманидир уддалаш илинжида, ҳатто уйда телефон ёнига ўтириб олиб қўнғироқ кутарди.

Бу хотиралар, албатта, бир томондан мароқли ва бироз ачинарли бўлса-да, бошқа томондан кўп нарсани англашимга ёрдам беради.

Бой отам ҳаёт йўлининг адоғи кўриниб қолган бўлса-да, у бахтли, муваффақиятли умр кечирарди. У ҳақидаги хотираларим жуда ёқимли. Бой отамнинг 54 ёшида ҳаётида кун ботиш кузатилиши ўрнига тонг

отаётганди. У анча йиллар олдин бой бўлиб бўлганди, бу ёшида эса у жудаям бой эди. Бой отам ҳақида Waikiki ва Maui ни сотиб олган бой одам сифатида доим газеталарда ёзишарди. Унинг бизнеси энди мустаҳкам ва капитали тўлалигича қайтганди. У орол бўйича энг нуфузли бой одамлардан бири эди.

Кичик фарқчалар катта фарқларга айланиши мумкин

Менга бой отам квадрант нималигини тушунтиришича, инсоннинг ишлаш давомида ундаги кичкина фарқлар йиллар билан ўлчанса, катта фарқларга айланади. Квадрантга миннатдорчилик билдирган ҳолда айтмоқчиманки, мен у туфайли нима қилишим шарт эмаслигини, балки ким бўлишимни англашим зарур экан, ахир ёшлик даврларим ортда қолди. Ҳаётимнинг энг қоронғу даврларида, икки отамнинг мана шу билганлари ва дарслари мени сақлаб қолди, деб ўйлайман.

Акс садо – шуъба(бўлим)лардан устун

Пул оқими квадранти – фақат икки чизик ва оддий харфлардан иборат эмас.



Агар диққат билан диаграмманинг пастки қисмига қарасангиз, ундаги тамомила турлича оламини, қарама-

қарши дунёни кўришингиз мумкин. Мен оламга, Квадрантнинг ўнг ва чап томонидан ҳам қарай оладиган одам сифатида, сизнинг қайси бўлимда турганингизни ва хилма-хил дунёқарашларингизни, турлича фарқларни айтишим мумкин, қолаверса, бу китоб айнан шулар ҳақида.

Бир бўлим иккинчисидан яхши дейиш қийин, ҳар бўлимнинг ўзига яраша устунликлари ва камчиликлари бор. Бу китоб сиз бўлимлардаги фарқларни яхшилаб ўрганиб, унинг моҳиятини таҳлил қилишингиз, ундан ўзингизга керакли нарсаларни олиб, ҳар бир бўлимда муваффақиятли бўлишингиз учун ёзилган. Умид қиламанки, ҳаётингиздаги омадли молиявий йўлингизни топишингизга китоб ёрдам беради.

Квадрантнинг ўнг томонидаги билимлар, ютуқлар ва ўрганилиши керак бўлган нарсалар ҳақида мактабларда ўқитилмайди. Ахир мактаб тушунтириб бериши мумкин-ку, нимага таниқли Билл Гейтс, Тед Тернер ва Томас Эдисон мактабдан эрта кетишганини.

Бу китоб “В” ва “Г” бўлимларида муваффақиятга эришиш йўлида маҳоратингизни чархлайди, ўзингиздаги хусусиятларингизни англашингизни жадаллаштиради.

Олдинга барча тўртта шубҳани кенг миқёсда таништириб, кейин “В” ва “Г” бўлимларни чуқур ўрганиб чиқамиз. Ҳозирги кунда “Е” ва “S” бўлимларида қандай муваффақиятга эришиш ҳақида жуда кўп китоблар чоп этилган. Бу китобни ўқиб чикқач, қайсидир бирингиз, даромадингизни қандай топаётганингиз ҳақида ўйлаб кўрасиз, балки баъзилар ҳаммасини ўз ҳолича қолдириб, бахтлиман деб яшайверишлари ҳам мумкин. Ёки сиз битта бўлимда ишлашдан кўра барча тўртта бўлимда фаолият кўрсатишни хоҳлаб қоларсиз. Биз, ахир, турлича

одамлармиз, қайсидир бўлим бошқасидан керакли ёки устун ҳам эмасдир. Аммо ҳар бир қишлоқда, мамлакатнинг кичик ва катта шаҳарларида жамиятда молиявий аҳволнинг барқарор бўлиши учун тўртта бўлимда ҳам ишлайдиган одамларга эҳтиёж мавжуд.

Яна шуни ҳам ҳисобга олиш лозимки, ёшимиз улуғлашиб боргани сайин ҳаётий ва иш тажрибамиз ортиши билан бир қаторда, қизиқишларимиз ўзгаради. Масалан, баъзи ёшлар мактабни тугатиб, ишга жойлашишгач ўзларини бахтли ҳисоблашади. Лекин менимча, йиллар ўтавериб, жамият поғоналаридан кўтарилгани сайин ўзлари танлаган ишларида адашганларини ҳис қилишлари ёки ўз бизнесларидан кўнгиллари совиб бориши ҳам мумкин. Одамдаги мана шундай ўзгаришлар тақозоси ила яна кишининг ёши ўтгани сайин ўз ҳаёти ва бизнесида қандайдир ўзгартириш қилиб, муваффақиятга ва касбий ютуққа эришишга иштиёқ ҳамда бундай ўзгаришлар ордидан бахтга эришиш хоҳиши уйғонади. Мен ишонаманки, бу китоб сизни тўғри йўлга бошлаб, ҳаёт йўлингизда, бизнесингизда бахт эшикларини очишингизда янги ғоялар бериб, сизга ёрдамчи бўла олади.

Қисқаси, бу китоб уйсизлик ҳақида эмас, балки бирорга шуъба ёки барча тўртта бўлим ёрдамида қандай қилиб бошпана ва моддий манфаат топиш ҳақида.

Турли бўлимлар... Турлича одамлар

Менинг олий маълумотли отам “Қари кўппакни янги абжирликка ўргатиб бўлмайди” деб кўп бор тўқидларди. Мен у билан суҳбат қуриб ўтирганимда, унга янги молиявий йўналишни кўрсатиш илинжида, пул оқими Квадрантининг қоидаларини бор кучим билан тушунтиришга ҳаракат қилардим. Ёши олтмишга яқинлашиб қолган отам, унинг ҳамма орзу-умидлари рўёбга чиқавермаслигини жуда яхши биларди. Унинг фикрича, давлат ишида ишлай олмай “қора руйхат”га тушиб қолганига штат ҳокимиятининг чегарадан чиққани сабабчидир. “Мен бундай қилдим – аммо ёрдам бермади” деган сўзлари билан ўзини қора руйхатга тикиштирарди ҳам. Отам кўпинча “S” бўлимида ўз бизнеси билан шуғулланиб маслаҳатчи сифатида муваффақиятга эришганини, “B” бўлимида эса ўз тўплаган пулини таниқли ишлаб чиқариш компаниясига бериб, инкирозга учраганини кўп ёдга оларди. Бўлажак етук инсон сифатида ҳар бир бўлим ўзига яраша турлича маҳорат талаб қилишини тушунганди. Агар астойдил хоҳласа, уларни ўрганиши мумкинлигини мен билардим, аммо унинг бундай қилишига нимадир тўсқинлик қиларди. “Сизнинг отангиз ва мен умуман бошқа-бошқа одамлармиз”, дерди бой отам. Бир куни ресторанда бой отам билан нонушта устида ўз отам ҳақида гаплашдим: “Сенинг отанг билан менинг орамызда жуда катта фарқ мавжуд, биз ҳаммамиз аввало инсонмиз, ҳаммамизда ҳам ички ҳадик, иккиланиш мавжуд, албатта, ишонч ва кучсиз томонларимиз бор, аммо биз одатда шу хусусиятларнинг кучлисини ишга соламиз. Ички

туйғу, кечинмаларимизда ҳам жуда катта фарк мавжуд”, деганди ўшанда.

– Булар қандай фарқлар, менга тушунтиринг?! – сўрадим мен.

– Албатта бу, биз нонуштага нима истеъмол қилаётганимиз билан боғлиқ эмас, – деб сўзида давом этди бой отам, – гап шундаки, бизни ушлаб турган у ёки бу шуъбадаги фарқларни англаб, улардан фойдалана билишимиз керак. Отанг “Е” шуъбадан “В”га ўтмоқчи бўлганида, ақлан жараённи тушунганди, бироқ унинг ички ҳиссиётлари панд бериб ишни эплай олмади. Отанг муаммони қандай ечишни билмади, унинг ишлари юрмай, аввало пулни йўқота бошлади, шунинг учун ҳам у ўзини қулай сеза оладиган бўлимига қайтди, – деди бой отам.

– Ҳа, бу “Е” шуъбаси, гоҳ “S”га алмашарди, – деб кўшиб кўйдим мен.

– Таваккал қилинганда, омадсизлик туфайли кўп пул йўқотилса, бизни кўрқув ҳисси қамраб олади. Отанг ҳам шундай пайтда кўпчилик қатори хавфсизликка интилади, мен эса озодликни топишга ҳаракат қиламан.

– Демак, бу асосий фарқлар ҳисобланади, – деб фикрига қўшилдим мен.

– • Ҳеч нарсага қарамай, биз барибир инсонмиз, – гапида давом этди бой отам, – иш пул ва ҳиссиётларга бориб тақалганда, ҳаммамиз турлича йўл тутамиз. Шунда биз ўз ҳиссиётларимизга қандай жавоб қайтарганимизга қараб, қайси бўлимдан даромад олишимиз мумкинлигини доим билиб олса бўлади.

– Турли бўлимлар... турлича одамлар, – дедим мен.

– Тўғри, – деди бой отам ва биз ўрнимиздан туриб эшикка қараб юра бошладик. – Бирорта

шуъбада муваффақиятга эришмоқчи бўлсанг, техник маҳоратдан ҳам кўпроқ нарсани эгаллашинг керак. Одамларни турли шуъбаларни қидиришга мажбур қилаётган асосий фарқларни ҳам билишинг зарур. Шунин билсанг, ҳаёт анча енгил кечади.

– Яна бир нарсаси, – дедим кетишга чоғланган бой отамга. – Менинг отам ўзгариши мумкинми?

– Албатта, ҳар ким ҳам ўзгариши мумкин, лекин шуъбани ўзгартириш бу касбни ёки иш жойини ўзгартириш дегани эмас. Шуъбани ўзгартириш бу ички ва ташқи дунёқарашларни ўзгартиришдир. Баъзилар ўзгаришларни енгил қабул қилишади, чунки уни қувонч билан кутиб олишади, баъзиларнинг эса бу ҳолат билан курашишига тўғри келади. Бўлимни ўзгартириш – ҳаёт тарзини ҳам ўзгартириш демакдир. Бу ўзгаришларни гўё ипак қуртининг капалакка айланишидай тушуниш лозим, бунда нафақат ўзингизни, балки дўстларингизни ҳам ўзгартиришингизга тўғри келади. Агар эски дўстларни янгисига алмаштирмас экансиз, бу сизга халақит бериши аниқ. Бу ҳам гўё ипак қурти капалак бажарган ишни қила олмаганидай гап. Тўғриси, ҳаёт тарзини ўзгартириш жуда мушкул, шунинг учун ҳам кўпчилик бундан хавотирга тушишади.

Бой отам кетгандан сўнг фарқлар ҳақида яна чуқур ўйга чўмиб ўзим қолдим.

Қандай фарқлар?

Одамлар нега шуъбалар ҳақида ҳеч қандай маълумотга эга бўлмасдан “Е, В, S ёки Г” шуъбаларидан бирида фаолият юритишади? Чунки улар нима ҳақида гапиришларини эшитганман.

Бой отамда яна одамларда кам учрайдиган бир фазилят бор эди, у одамларни “ўқий” оларди. “Китобнинг жилдига қараб у ҳақида хулосага келинмайди” дерди. Бой отам худди Генри Форд сингари яхши билимга эга эмасди, лекин иккови ҳам одамлар билан ишлашни, уларни танлашни билишарди. Шунинг учун ҳам атрофларига ўзларига ўхшаган ақлли одамларни йиғиб, улар билан ишлаш маҳоратини эгаллашганди.

Тўққиз ёшлигимдан бой отам менга “В” ва “Г” бўлимларида муваффақиятга эришиш учун қандай маҳоратга эга бўлишни ўргата бошлади. Бу маҳоратлардан бири – одамнинг ташқи кўринишига қараб ички дунёсини англашдир. “Мен инсонни эшитиб ўтириб, унинг ичини кўра бошлайман ва қалбини эшитаман” деб кўп бор қайтарарди отам. Мен ёшлик чоғимдан унинг иш кабинетида ўтириб, қандай қилиб одамларни ишга олаётганини кузатардим.

Ишга олиш жараёнидаги суҳбатда мен фақат сўзларни эшитиш учунгина эмас, суҳбатнинг моҳиятини тушунишга ҳаракат қилиб, жимгина ўтирардим. Моҳият уларнинг қалбидан чиқади, дерди бой отам.

“Е” шуъбаси аъзосининг сўзи

“Е” шуъбасининг аъзоси шундай дейиши мумкин: “Менга хавфсиз, яхши тўланадиган ва фойдаси кафолатланган иш керак”.

“S” шуъбаси аъзосининг сўзи

“S” бўлимидаги ўзи учун ишлайдиган одам қуйидагиларни айтиши мумкин: “Мен одатда соатига

35 доллар топаман”. Ёки “Менинг одатий фойдам – кийматнинг 6% и”. Ёки “Мен керакли ишни яхши бажарадиган, ишлашни хоҳлайдиган одамларни топишимга ишаноламан” ёки “Мен бу лойиҳа устида 20 соатлаб ўтириб ишлаганман”.

“В” шубҳаси аъзосининг сўзи

Ўз бизнесининг эгаси, “В” бўлимидаги одам бундай дейиши мумкин: “Мен ўз компаниямни бошқариш учун янги президент қидираман”.

“Г” шубҳаси аъзосининг сўзи

“Г” бўлимидаги сармоядор айтиши мумкин: “Мен барча қонуний айланма маблағларни ўз назоратимга ва ҳисобга олишни хоҳлардим”.

Сўзлар – бу иш қуролидир

Бой отам суҳбатдошининг ўзидан нимани хоҳлаётганини ва нимани таклиф қилаётганини унинг сўзларидан билиб оларди. У билан суҳбат учун сўзларни қандай ишлатишни биларди. “Сўз – бу иш қуроли”, дерди бой отам.

У ўз ўғли ва менга “Агар сизлар бошқарувчи бўлишни хоҳласангиз, сўзларингизнинг эгаси бўлинг”, деб кўп айтарди. Бу маҳоратни ҳам билиш лозим. “В” бўлимида бошлиқ бўлиш учун, аввало одамларни кунт билан эшита билиш лозим, ана шундагина сиз ўз сўзингизни суҳбатнинг қаерида, қандай ишлатишга ўрганасиз ва жавобларингиз аниқ ва равшан, ишончли бўлади. Айтганларингиз зое кетмайди, шунда ўз

сўзингизнинг эгаси бўла оласиз, деб ўргатарди бой отам.

Унинг тушунтиришича: “Қайсидир сўзимиз баъзи бир суҳбатдошимизни ҳаяжонга солиши мумкиндир, балки айнан ўша сўзимиз кимгадир ёкиб, кўнглига йўл оча олиши ҳам мумкин”. Масалан: “таваккал” сўзи “Г” томондагиларни кўрқувга солса, балки “Е” бўлимдагиларни эҳтиёткорликка чорлар. Катта бошлиқ бўлиш учун, деб кўп таъкидларди бой отам, биз эшитувчи бўлишимиз лозим. Сиз агар инсоннинг гапларини эшитмас экансиз, унинг қалбини ҳеч қачон тушуна олмайсиз. Демак, унинг қалбини эшита олмадингизми, сиз суҳбатдошингизнинг кимлигини ҳам билмайсиз.

Асосий фарқлар

Отам айтарди: “Одамларни эшит, уларнинг қалбига кулоқ тут, чунки ҳар бир сўзининг ортида унинг фазилатлари ётади”.

Қуйида шуъба аъзоларини умумий ҳолда ажратиб турадиган баъзи фазилатлар айтиб ўтилади.

1. “Е” (хизматчи)

Мен “хавфсиз” ёки “фойдали” деган сўзларни эшитсам, шу сўзларни айтаётган одамларнинг ичидан нима ўтаётганини биламан. Кўп тилга олинадиган “хавфсиз” сўзи ички ҳиссиётлар эҳтиёткорлигига жавоб. Агар одам ўта эҳтиётқорми унда “хавфсизликка эҳтиёж” сўзи “Е” бўлимдагиларга мансуб. Яна гап пул ва иш ўрни ҳақида кетганда баъзи одамларда эҳтиёткорлик ҳисси жумбушга келади. Бунинг сабаби иқтисодий ишончсизлик.

“Фойдали” сўзи айтилганда, қўшимча мукофот, қандайдир ёрдам, даволаниш учун имтиёз ва

қилаверса, ишдан бўшаганда товон олишни ўйлаб тапширилган бўлади.

Гап шундаки, бундай одамлар, ўзларини доим хавфсиз сезишни хошлашади, уларнинг хавфсизликлари қозға ёзиб қўйилган бўлса-да, улардаги ишончсизлик бахтли яшашларига тўсқинлик қилади, модомики, ишонч билан бахтга эришиш мумкин. Улар яна баъзан бундай дейишлари мумкин: “Мен сизга мана буларни қилишга ваъда бераман..., сиз менга мана буларни қилишга ваъда беринг”. Улар эҳтиёткорликлари ва ишончларининг кафолатланишини хошлашади, шунинг учун ҳам хавфсизликни ўйлаб, меҳнат шартномасини тузишади. Гап ишга қабул қилиниш ҳақида борганда ҳам “Мени пул қизиқтирмайди” дейишлари мумкин. Ундайлар учун хавфсизлик пулдан кўра муҳимроқ.

Хизматчилар компанияда президент ёки оддий ишчи бўлишлари мумкин. Уларга нима иш қилаётганлари ҳам муҳим эмас, улар учун муҳими ўз фойдаларига тузилган бирор кимса ёки компания билан қилинган шартнома (контракт).

2. “S” ўзларига ўзларича ишлайдиганлар.

Кўпинча иш пулга бориб тақалганда, бу бўлимдаги одамларга уларнинг олаётган даромадлари бошқаларга боғлиқ бўлишини хушлашмайди. Бошқачароқ қилиб айтганда, “S” бўлимдагилар юракдан, жон-жаҳд билан ишлашади ва шунга яраша мукофотни ҳам олишади. “S” бўлимдагилар кимнингдир бошқарувида пул ишлашни ёқтиришмайди. Агар ўзлари қаттиқ, бетиним ишлашмаса яхши даромадга эга бўла олишмаслигини жуда яхши тушунишади. Яна гап бориб пул топишга тақалса, уларнинг кўнгиллари қатъиян мустақил бўлишни истайди.

Эҳтиёткорлик

“Е”, яъни хизматчи оз пулга ишлаши мумкин, чунки унинг учун муҳими хавфсизлик. Шунинг учун ҳам “Е” дагилар учун пул йўқотиш терминини ишлатиш унчалар шартмас, улар хавфсизликни ахтариш йўлида, бошқа нарсаларга кўп аҳамият қаратишмайди. “S”нинг бунга қараши тамомила бошқача, улар эҳтиёткорликни хавфсизликдан қидиришмайди, аксинча имкониятни ўз назоратларига олишади. Шунинг учун ҳам мен “S” бўлимдагиларни “ҳаммасини ўзлари, ўзларича қиладиганлар” деб атайман. Агар молиявий таваккалчилик қилиш керак бўлиб қолса, улар “Буқанинг шохидан ушлашга” ҳаракат қилишади.

Бу бўлимдан ўз касбининг устаси, яхши билим олган, олий ва ўрта маълумотлиларни топишингиз мумкин. Бу бўлимга ҳатто фан докторлари, юрист ва тиш докторлари ҳам кириши мумкин...

Яна “S” бўлимида азалий ва одатий мактабларда билим олган, турли касб эгалари: савдогарлар, кўчмас мулк ходимлари, кичик бизнес эгалари, дўкон ва ресторан эгалари, маслаҳатчилар, шифокор ва саёҳат бюроси агентлари, шунингдек механиклар, сув тизими ишчилари, дурадгор ҳамда электрчи, сартарош ва артистлар бўлиши мумкин.

Ўзига ишловчилар кўп ҳолларда жуда изланувчан бўлишади. Улар ҳамма нарсани ўзлари яхши бажаришни хоҳлашади. Улар бошқалар ўзларидан кўра яхши ишлай олишмайди, деб ўйлашади ва ҳатто бошқаларга уларга нима ёқшини ҳам тушунтириб ўтиришмайди. Кўп соҳаларда улар ўзлари учун, албатта, тажриба ва иш услублари билан ҳақиқий рассомлардир ҳам. Шунинг учун ҳам биз уларни ишга

жалб қиламиз. Агар сиз хирургни ишга таклиф қилсангиз, у нафақат ўз ишининг устаси, билимдон ва тажрибали бўлиши, балки изланувчанлиги билан ажралиб туриши лозим. Бундай изланувчанлик фазилати ҳамма касб эгаларида мужассам бўлиши зарур.

Бундай турдаги одамларнинг ишларида пул муҳим ўрин тутмайди. Уларга мустақил бўлишлари муҳимроқ ва ўз ишларини ўзлари хоҳлагандай бажаришни, қолаверса, ўз касбининг устаси сифатида ҳурмат қилишларини исташади. Яхшиси, уларга ишга қабул қилинганларида нима қилишларини айтиб, кейин ўз ҳолларига қўйган маъқул. Улар кузатиб туришга муҳтож бўлишмайди. Агар уларнинг ишига аралашаверсангиз, ўринларига бошқа одам олаверишингизни айтиб, ишдан бўшаб кетишлари ҳам мумкин. Пул чиндан ҳам улар учун биринчи ўринда эмас – Мустақиллик эса муҳим!

Бу турдаги одамлар ўзларининг ёнларига одам олишга қийналишади. Улар баъзан айтиб ҳам қўйишади: “Яхши ёрдамчини бизнинг замонамизда топиш қийин”. Чунки уларнинг фикрича, олдиларига қўйган вазифани ҳеч ким улардай бажара олишмайди. Агар кимнидир ёнларига олиб, ўзлари билган нарсаларни ўргатиб, ўқитишса, у одам албатта, ўрғаңгандан сўнг ўз ишини мустақил очиш учун кетиб қолиши тайин. Шунинг учун ҳам “S” бўлимдагилар бошқаларга ўз маҳоратларини ўргатишга кўпинча иккиланишади. Сабаби оддий, улардан иш ўрганган одамлар, албатта, ўқишлари тугагач кетиб қолишади, бу нарса ўз навбатида уларни яна кўп ва оғир меҳнат қилишларига мажбур этади.

3. “В” (Бизнес эгалари)

Бу турдаги одамларни “S” бўлимдагиларнинг умуман қарама-қарши томони, десак адашмаймиз. Ҳақиқий “В” бўлимининг намоёндалари ҳамма бўлимдаги ақлли одамларни атрофларига жамлашни ёқтиришади. “S” бўлимдагилар ўз ишларини бошқа бировга ишонмасликлари ўларок, “В” бўлимдагилар, аксинча вазифаларини бошқа одамга топширишни маъқул кўришади. “В” шуъбасининг шиори: “Нега мен ҳаммасини қилишим керак, одам ёлласам, балки у ишни мендан-да қойилмақом қилиб бажарар?!” Бу шиорни Генри Форд ҳам ишлатган. Айтишларича, бир куни унинг олдига бир гуруҳ билимдонлар келиб, уни ҳеч нарса билмасликда айблаб, унга саволлар бериб синаб кўрмоқчи бўлишибди. Генри улар билан учрашишга рози бўлибди. Билимдонлар саволлар бера бошлашибди, у билганларига жавоб бериб, билмаган саволларига телефон гўшагини кўтариб, ёнига ақлли ёрдамчиларини чақирган ва саволларга жавоб беришларини сўраган. У савол-жавобнинг охирида, қандайдир ўзига тааллуқли, аниқ бўлмаган саволларга жавоб қидириб бошини қотиргандан кўра, ақлини бошқа зарурий нарсаларга ишлатишини таъкидлаган. Шу ерда Форднинг сўзларини сўзма-сўз айтган бўлардим: “Фикрлаш – жуда мураккаб машғулот, шунинг учун ҳам бу билан оз одамлар шуғулланади”.

Етакчилик – одамлардаги энг яхши фазилатларни аниқлайди

Бой отам менга кўпинча Генри Фордни мисол қилиб кўрсатиб, у сингари бўлишимга ундарди. У шундай қилардики, мен Г. Форд ва “Standart Oil” компанияси асосчиси Жон Д. Рокфеллер каби одамлар

ҳақидаги китобларни ўқишимга даъват қиларди. Бой отам, мен ва унинг ўғли, етакчилик фанини ўрганиб, бизнесдаги техник маҳоратни оширганимиз сайин бизни тақдирларди. Кўпчилик бой инсонлар етакчилик ёки бизнес маҳоратга эгалар, мен буни энди тушуниб етдим. Аммо “В” бўлимидагилар учун униси ҳам, буниси ҳам зарур. Мен яна шуни биламанки, унисини ҳам, бунисини ҳам ўрганса бўлади. Ахир, бизнес ва етакчилик ҳақидаги фан бор, қолаверса, бизнес ва етакчилик санъати ҳақида ҳам. Мен буни умрим мобайнида ўрганиб келмоқдаман.

Болалигимда менга бой отам М.Брауннинг 1947 йилда ёзган ва ҳозиргача дўконларда сотилаётган “Тош шўрва” номли болалар китобини бериб, уни ўқиб чиқишимни айтди. Бу менинг бизнес етакчи бўлиш учун қўйилган илк қадамим эди. “Етакчилик – дерди бой отам, – одамларнинг яхши фазилатларини аниқлашни ўрганиш”. У шундай қилиб, мени ва ўғлини бизнесда юқори натижа ва ютуқларга эришишга ўргатди. Яна у, молиявий ҳужжатларни қандай тузиш, маркетинг, савдо, ҳисоб-китоб, ишлаб чиқаришни бошқариш ва суҳбатларни қандай олиб боришни ҳам ўргатарди. У доим таъкидлардики, биз одамлар билан ишлаш ва уларни бошқариш учун ўқияпмиз, “Бизнесда техник маҳоратга эга бўлиш унчалик қийин эмас, қийини – одамлар билан ишлаш” дерди.

Қачонки унинг сўзлари ёдимга тушса, ишларим гоҳида мен ўйлагандай кетмаётган бўлса, қўлимга у берган китобни оламан. Етакчиликни унутиб, жохил бўлиб қолмаслик учун уни баъзан ўқиб тураман.

Ишбилармонликда юксалиш

“Ўз бизнесимни бошламоқчиман” – мен бундай сўзларни ҳам кўп эшитганман. Кўпчилик молиявий барқарорликка ва бахтга эришиш учун ўз бизнесини очишга ва унда ҳеч кимда йўқ янги маҳсулот ишлаб чиқаришга интилишади. Шунинг учун ҳам улар ўз бизнесларини очишга шошилишади. Улар кўп ҳолатларда бундай йўлни танлашади:



Кўпчилик бошлаган бизнесларини “S” бўлимдаёқ тўхтатиб қўйишади, “B” бўлимига ўтишолмайди. Бунинг сабаби, бири яхши, иккинчиси ёмонлигида эмас. Ҳар бир бўлимнинг ўзига яраша муваффақиятлари, устун томонлари ва албатта, камчиликлари ҳамда мукофотлари бор. Кўпчилик бизнесни “B” бўлимдан бошлашни исташади, аммо “S” бўлимда тугатишлари мумкин, улар олдинга интилишдан чўчишади, яъни квадрантнинг ўнг томонида ҳаракатланишни тўхтатиб қўйишади.

Кўпчилик ишбилармонлар эса қуйидаги тарзда ишлашни исташади:



Бироқ таслим бўлиб, чекиниб “S” бўлимида тўхташади.

Лекин баъзилар буни уддалашади. Нима учун? Чунки бундай одамлар ўзларининг маҳоратлари билан ҳар бўлимда ажралиб туришади. Аввало сиз ҳар қайси бўлимнинг талабларидан келиб чиқиб, муваффақиятга эришиш учун фикрлашни билишингиз керак.

Бизнеснинг “S” ва “B” турларидаги ўзаро фарқлар

“B” бўлимини тушуниб етганлар бир йилга ёки ундан кўп муддатга ҳам кетиб ўз бизнесларини кимгадир ташлаб қўйишлари мумкин, уларнинг ишончлари комил, албатта, қайтгач бизнеслари олдингидан ҳам яхши юраётганининг гувоҳи бўлишлари мумкин. Агар “S” бўлимдагилар ишни ташлаб кетиб, қайтиб келишса-чи, уларнинг бизнесларидан асар ҳам қолмаганини кўришлари мумкин. Шундай экан, фарқланишнинг сабаби нима? Аниқроқ қилиб айтганда, “S” нинг иши ва иш ўрни бор, холос, “B” да эса тизим ва тизимда ишлатиш учун масъулиятли одамлар ёлланган.

Ёки бошқа ҳолат:

Кўп ҳолатларда “S” бизнес туридагиларнинг тизимлари шундай асосга қурилганки, шунинг учун ҳам улар ишни ташлаб кета олишмайди.

Мисол қилиб, тиш докторини олсак, у алоҳида тизимда ишлаш учун йиллаб мактабда ўқийди. Бир куни тишингиз оғриб қолди, унинг олдига мижоз сифатида бордингиз, у сизни даволаб оғриқдан фориг қилди, унга хизмат ҳақини бериб уйингизга қайтдингиз. Сиз тиш докторингиздан миннатдорсиз ва албатта, у ҳақида бошқаларга айтасиз ва улар ҳам сизнинг маслаҳатингиз билан унга тишларини даволатишади. Тиш докторининг иши шундай тизимда олиб борилади ва кўп ҳолларда тиш доктори ҳамма ишни ўзи бажаради. Муаммо шундаки, агар у таътилга чиқса, олаётган даромади қисқаради ёки ўзгармай қолади. “В” бизнес эгаларида эса бундай эмас, чунки уларнинг тизим тузулиши бошқача. Бизнес эгаси ҳар қанча йўқ бўлса ҳам унинг даромади сақланиб қолиши билан биргаликда кўпаяверади.

“В” сингари муваффақиятли бўлиш учун талаблар:

1. Ўзингизга қарашли нарсалар ёки тизим назорати.
2. Одамларни бошқаришни билиш.

“S” нинг “В” бўлиши учун улар тубдан ўзгаришлари, тизим ва билганларини қайта кўриб чиқишлари лозим.

Сиз гамбургерни McDonalds дан кўра яхшироқ тайёрлай оласизми?

Кўпчилик менга мурожаат қилиб, Компанияни қандай ташкил қилиш, янги маҳсулотларини ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш учун пулни қаердан олиш ёки ўз ғояларини қандай амалга оширишни сўрашади. Одатда мен уларни ўн дақиқа эшитганимдаёқ, хулоса қилиб, масаланинг моҳиятига етаман: бу бизнеснинг маҳсулоти ёки тизими бўла оладими? Шу ўн дақиқа

ичида, масалан, қуйидаги сўзларни ҳам эшитишим мумкин. (Ёдингизда тутинг, яхши тингловчи бўлинг).

Чунки сўзлар инсон қалбини очишга ва унга баҳо беришга ёрдам беради.

“Бу маҳсулот бошқа компанияниқидан афзалроқ”.

“Мен ҳамма жойни қараб чикдим, бундай маҳсулот ҳеч кимда йўқ”.

“Мен сизга бир маҳсулотнинг ишлаб чиқариш ғоясини айтаман, эвазига фойдадан – 25% улуш сўрайман”.

“Мен бу маҳсулотнинг устида кўп йиллар бош қотирганман, кўп вақт сарфлаганман”. (Бу маҳсулот турли нарсалар бўлиши мумкин).

Бу квадрантнинг чап томонидаги “Е” ва “S” бўлимдагиларнинг сўзлари. Бундай суҳбатларда вазмин ва эҳтиёткор бўлиш лозим. Агар мен бесабр, бетоқатлик қилсам, ўз бўлимини ўзгартиришни хохлаб, нозик ғоялари ва ташаббуси билан келган одамни ўзим билмаган ҳолда хафа қилиб қўйишим мумкин.

Гамбургер ва бизнес

Мен ўзимни хотиржам ва чидамли тутиб, суҳбатимиз тушунарли бўлиши учун кўпинча “гамбургер”ни мисол қиламан. Уларни қунт билан эшитиб, мен аста сўрайман: Сиз гамбургерни McDonaldsдан яхшироқ тайёрлай оласизми? 100% одамлар **ҳа** деб жавоб беришган. Тўғри, улар гамбургерни жуда ҳам яхши тайёрлай олишади. Баъзилар эса нима демоқчи бўлганимни ўша дамдаёқ тушуниб етишади. Мен шундай фикрлайман: гамбургер тайёрламоқчи бўлган одам квадрантнинг чап томонида мустаҳкам ўрнашадими ёки бизнес

тизимига эга бўлган ҳолда квадрантнинг ўнг томонида ўзини кўрсатадими?

Тушунтиришга ҳаракат қиламан, дунёда ўзининг турли маҳсулотлари ва хизматларига эга ишбилармонлар жуда кўп. Кўп миллатли жуда ҳам бой корпорациялар мавжуд, қолаверса, миллиардлаб одамлар ҳам борки, гамбургерни мазали тайёрлай олишади. Бироқ тан олиш керакки, фақат McDonalds миллиардлаб гамбургер чиқара оладиган мустаҳкам тизимга эга.

Бунинг бошқа томонини кўриб чиқамиз

Инсон ҳар бир нарсанинг турли томонларини кўришни билиши лозим. Мен сизни McDonalds кафесидан гамбургер сотиб олишга таклиф этиб, бу оддий кўринган гамбургернинг тайёрланиш жараёнида қанчадан-қанча меҳнат ва ғоялар мужассам бўлганини диққат билан кузатишингизни истардим. Эътибор беринг, қанча юк машиналари хом ашё ташиш учун жалб этилган, гўшт билан таъминлаш учун яратилган алоҳида тизим, бизнес эгаларининг меҳнати, кассоблар, улгуржи сотиб олувчилар, гўштни тарқатувчилар, рекламалар, телевидениядаги чиқишлар, янги ходимларни ўқитиш, уларни савдо-сотиққа жалб қилиш, мулойим муомалага ўргатиш, дунёнинг турли бурчакларидаги McDonaldsга қарашли иншоотлар, идоралар, булочка пиширувчи нонвойхоналар ва дунёнинг ҳамма бурчагида бир хил, ўта мазали миллионлаб фунтли картошка “фри”лари, яна бу руйхатга биржа маклерларини қўшишимиз ҳам мумкин.

Агар инсон юқорида санаб ўтилганларни кўз олдига келтириб, тушуниб етсагина, “В” ва “Г” бўлимларига

ўтишга имконияти бўлади. Сон-саноксиз ғоялар, миллиардлаб турли маҳсулотларига эга одамлар бор, лекин фақат баъзиларигина яхши иш тизимини йўлга қўя олишган. Билл Гейтс Microsoftда маҳсулот яратмади, у тайёр нарсани сотиб олиб, унинг атрофида ишончли, кенг, мустаҳкам тизим ярата олди.

4. “Г” (сармоядор)

Сармоядор пулдан пул қилади. Уларнинг жисмоний меҳнат қилишларига ҳожат йўқ, чунки пул улар учун ишлайди.

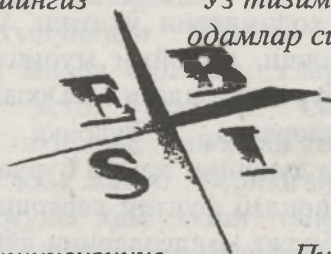
“Г” бўлими бойлар учун гўё болалар майдончаси. Қайси бўлимларда фаолият кўрсатишидан қатъий назар одамлар, агар қачондир бой бўлишни истасалар, охир-оқибат “Г” бўлимига келишлари шарт. Айнан “Г” бўлимида пул бойликка айланади.

Пул оқимининг квадранти

Бу пул оқимининг Квадранти, “Е” (хизматчилар), “S” (ўзига ишлайдиганлар) ёки “В” (бизнес эгалари) ва “Г” (сармоядорлар)лар қандай даромад олганларини кўрсатади. Фарқлар маҳсули пастда кўрсатилган.

*Кўлингизда ишингиз
бор.*

*Ўз тизимингиз бор ва
одамлар сизнинг кўлингизда
ишлайди.*



*Сиз ўз ишингизнинг
эгасисиз.*

*Пул сиз учун
ишлайди.*

БОВ ва БОП

1. БОВ – Бошқа Одамларнинг Вақти.

2. БОП – Бошқа Одамларнинг Пули.

БОВ ва БОП квадрантнинг ўнг томонида жойлашган. Квадрантнинг чап томонида ишлайдиган бошқа одамлар (БО) вақт ва пуллари ишлатишади. Бунга асосий сабаб, бизнеснинг “S” туридан кўра “B” турини яратиш учун узоқ йиллар БОВдан фойдаланиш кераклигини англаб етдик. “S” бўлимида муваффақият йўлидаги тўсиқлардан бири – қаттиқ ишлаш керак. Бошқача қилиб айтганда, натижа яхши иш, оғир меҳнат билан тугайди ва кўп вақтни олади.

Бизнеснинг “B” турини режалаштиришда тизимни катталаштириш ва кўпроқ одамларни ишга жалб қилишга аҳамият бериш лозим. Бунда сиз озроқ ишлайсиз, кўпроқ дам оласиз ва кўп пул топасиз. Китобнинг кейинги саҳифаларида квадрантнинг ўнг томонида талаб қилинадиган маҳорат ва фикрлаш доираси ҳақида ёзилган. Мен ўзимда синаб кўрганимдек, ўнг томон чап томондан кўра ўзгача фикрлашни ва маҳоратни талаб қилади.

Агар одамларнинг фикр доираси кенг, ўзгарувчан бўлса, менимча, молиявий мустақилликка осон эришишади. Баъзи одамларга бу иш оғирлик қилиши мумкин, чунки бундай одамлар бир томонлама фикрлашади ва битта бўлимда “музлатиб” қўйилган. Қисқаси, китобни ўқишни давом эттириб, сиз кенгроқ фикрлай олсангиз, оз ишлаб кўп пул топиш, оз солиқ тўлаш ва ўзини моддий томондан хавфсиз санаш йўллари ҳақида билиб оласиз.

Бу, албатта, билим савиясига ҳам боғлиқ, қолаверса, қачон ва қайси бўлимда фаолият кўрсатишга ҳам.

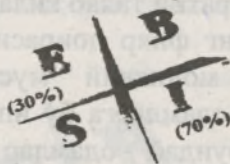
Озодликка эришиш учун қўлланма

Пул оқимининг Квадранти – қоидалар тўплами эмас. Бу шунчаки, ундан фойдаланмоқчи бўлганлар учун қўлланма. Биз умримизни ҳаётий заруратларга, яъни азонлаб туриб пул учун ишлашга сарфламоқчи эдик. Лекин қўлланма, хотиним Ким билан мени молиявий хавфсизлик, кейин эса молиявий озодлик сари бошлади.

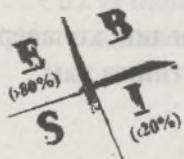
Бойлар ва бошқа одамлар ўртасидаги фарқ

Анча йиллар олдин бир мақолага кўзим тушганди. Унда ёзилишича, жуда кўп бойлар 70% даромадларини “Т” бўлимидаги сармоядан олишади, 30% дан камроғига эса иш ҳақидан, яъни “Е” бўлими орқали эга бўлишади, бундан кўринадики, улар ўз корпорацияларида хизматчи сифатида ҳам фаолият олиб боришади.

Уларнинг даромадлари куйидагича кўринишга эга:



Кўпчилик бошқа камбағал ва ўртаҳол одамлар – “Е” ва “S” бўлимидагилар ўз даромадларининг 80% ини



иш ҳақи ҳисобидан топишади, 20% ини сармоялар орқали, яъни “Г” бўлими орқали олишади.

Бадавлатлик ва бой бўлиш тушунчаларининг фарқлари

Мен китобнинг бошланишида, 1989 йил миллионер бўлдик, лекин 1994 йилгача моддий томондан озод эмасдик, деб ёзгандим. Бой бўлиш билан бадавлатлик ўртасида катта фарқ бор.

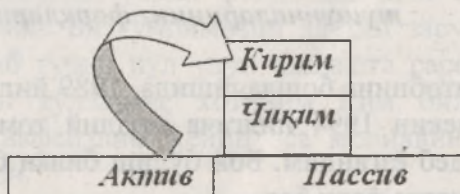
Бизнинг бизнес 1989 йилгача жуда кўп пул берди. Биз оз ишлаган бўлсак-да, кўп пулга эга бўлдик, чунки бизнес тизимимиз бизнинг жисмоний кучимизсиз ҳам борган сайин илдиз отиб, яшнаб борди. Биз бир нарсага эришдикки, уни одамлар молиявий муваффақият деб аташади.

Лекин бизнесимиздан тушаётган нақд пул оқимини конвертациялаш керак эди. Бизнесимиз муваффақият келтирди, биз эътиборимизни активларимизнинг ўсишига қаратишимиз керак бўлди. Чунки нақд пул оқими харажатларимиздан кўп бўлиши лозим эди.

Бизнинг даромадимиз ўша пайтда диаграммада шундай кўринишда эди.



1994 йилга келиб эса биз бадавлат бўлдик, энди барча актив даромадларимиз пассив харажатларимиздан юқорига кўтарилди, у диаграммада бундай кўринишга эга.



Ўша пайтда бизнесимизни актив сифатида қабул қилсак бўларди, чунки у ўта жисмоний зўриқишларсиз бизга даромад келтираётганди. Ўзимизнинг карашларимиз бўйича биз моддий активга эгамиз, яъни кўчмас мулк ва акциялар бизга харажатларимиздан кўра кўп даромад бераётганди. Шу қисқа вақт мобайнида биз боймиз, дейишга қодир бўлдик. Аммо активдаги даромадимиз кўпайиб, бизнесимиздан тушаётган пулдан ошиб кетганидан сўнг биз ўз бизнесимизни шеригимизга сотдик. Ана ўшанда биз тўлиқ таъминланган ва бадавлат бўлдик.

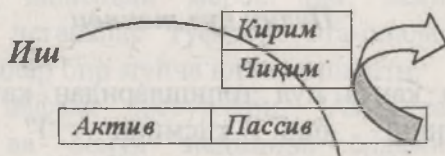
Бадавлатлик ўзи нима?

Бадавлатликни аниқлаш: “Албатта, қолган умрингиз ва унда сиз жисмонан зўриқиб ишламай, юксак турмуш тарзини давом эттириш”.

Масалан: сизнинг бир ойлик харажатиңгиз 1000 доллар, тўплаган пулингиз эса 3000 доллар, демак, бадавлатлик даврингиз – 3 ой ёки 90 кун. Бадавлатлик пул билан эмас, кун билан ўлчанади.

Биз хотиним билан 1994 йилга келиб бадавлат эдик, чунки сармоядан тушаётган даромадимиз бир ойлик харажатларимиздан кўп эди.

Хуллас, қанча пул топаётганингиз муҳим эмас, балки тушган пулни сақлай олишингиз ва у пул қанча узоқ муҳлатгача сиз учун ишлаши муҳим. Мен ҳар куни кўп пул ишлаб топадиган инсонларни учратаман, аммо уларнинг пуллари ҳавога учаётганига амин бўлишимиз мумкин. Мана у, диаграммада қандай кўринишга эга:



Улар қўлларига пул тушиши билан бирор нарса сотиб олишга шошилишади, уй ёки автомобиль сотиб олишади ва бу узоқ муддатли қарзга ботишга ва тиним билмай ишлашга олиб келади. Пуллар шундайин тез тугайдики, ўйлаш мумкинки, гўё улар қандайдир молиявий битимга келишгандай. Оқибатда активга киришга ҳеч вақолари қолмайди.

Молиянинг қизил чизиқлари

Автомобиль ҳақида гап кетганда, куйидаги сўзлар ишлатилади: “Автомобиль ҳар доим қизил чизикқача бор қуввати билан ишлайвермаслиги керак”.

Гап агар шахсий молия тўғрисида кетганда, шуни таъкидлаш керакки, шундай одамлар борки, улар бой бўладими, камбағалми, ўрта ҳолми, пул ишлаб топишса-да, доим молиянинг “қизил чизигида” бўлишади ва қанчалар тез пул топишса, шунчалар тез

йўқотишади. Агар автомобилнингизнинг двигатели бор қуввати билан ишлайверса, унинг кучи йўқола боради ва умри ҳам қисқаради. Молиянинг қизил чизиғида юраверишингиз ҳам шунга ўхшаш нарса. Шифокор танишларимнинг айтишига қараганда, ҳозирги кундаги асосий муаммо – рухий зўриқиш. Одамлар шижоат билан ишлашади, аниқроғи шундай деб ўйлашади ва шунга яраша пул топишади, аммо ҳамёнлари пулга ёлчимади.

Буни “ҳамён касаллиги” дейишимиз мумкин.

Пулни пул топади

Одамлар қанча пул топишларидан қатъий назар топганларининг бир қисмини “Г” бўлимига жойлаштиришга ҳаракат қилишлари керак. “Г” бўлимида пулдан пул қилиш ҳақида ғоя бор. Ғоянинг моҳияти шундаки, у қадар зўриқиб ишламасангиз ҳам пуллариңиз сиз учун ишлайди, қолаверса, сармоядорликнинг яна бошқа услублари ҳам бор.

Сармоя (капитал) қўйишининг турли услублари

Одамлар сармояларини ўзлари билим олишлари учун ҳам қўйишади. Одатий билим олиш, албатта керак, қанча билимли бўлсангиз, пул топиш шунча осонлашади. Тўрт йил коллежда ўқиб, уни тугатганингиздан сўнг, йилига 24 000 дан 50 000 долларгача даромадга эга бўлишингиз мумкин. Агар инсон 40 ёки ундан ортиқроқ йил фаол ишлай олишини ҳисобга олсак, 4 йил коллеж ёки бирор олий ўқув юртининг дипломини олишга кетган вақтни жуда омадли сармоя, деб ҳисобласа бўлади.

Ёлланиш ва виждонан меҳнат қилиш – сармоялашнинг яна бир тури, мисол учун, агар инсон бутун умр бирор компанияда хизматчи бўлиб ёки бирор давлат идорасида ишлайди. Шартномага биноан нафақа билан тақдирланади. Бу сармоялашнинг тури – саноат асрида кенг тарқалган, аммо янги ахборот асрида эскирган ҳисобланади.

Яна бир бошқа одамлар оилани сармоялашади, ўз навбатида болаларини тарбиялашади ва уларга қариган чоғларида суянчиқ бўлишади. Бундай сармоялаш қадимдан мерос эди, лекин ҳозирда иқтисодий чегаралар туфайли ота-оналарига ёрдам беришга ёшлар бир мунча қийналишяпти.

Давлат нафақа дастурлари, “Америка имтиёзли таъминот ва бепул медицина ёрдами дастури” маошдан ўтказилган пуллар ҳисобига, сармоянинг турли усуллари бўйича қонун доирасида ишлаб чиқилган. Аммо катта ўзгаришлар туфайли бу сармоя услуги давлатнинг баъзи ваъдаларини кафолатлай олмайди.

Ундан ташқари, мустақил сармоя дастурлари ҳам мавжуд, у шахсий нафақа режаси, деб аталади. Кўпинча, тадбиркор ва хизматчиларга федерал давлат солиқ имтиёзлари билан биргаликда шундай дастурларда иштирок этишни таклиф қилишади. Америкада “Нафақа режаси 401(К)” жуда оммалашган, Австралияда эса бу дастурни “Кексалик нафақаси” деб аташади.

Сармоядан олинadиган даромад

Юқорида санаб ўтилган барча турдаги сармоя “Т” бўлимига тегишли сармоядорлик бўлиб, узоқ ва кўп йиллар давомида даромад беради. Сиз доим ҳам “Т”

бўлимидан даромад оляпсизми? Бошқачароқ қилиб айтганда, пулингиз сиз учун ишляптими, даромад олиб келаяптими? Келинг, пулни харидга ёки уй ижарасига сармоялаган одамнинг ҳаракатини кўриб чиқамиз. Агар уларнинг тўплаган пуллари харажатларидан ортиқ бўлса, демак, даромад “Г” бўлимидан келаяпти. Шу каби ўхшашликни, тўплаган пулларидан ва акция, облигациялардан даромад олаётган одамларда кўришимиз мумкин. Шундай қилиб, “Г” бўлимининг аломатлари оғир меҳнат қилмай қанча пул топаётганингизда намоён бўлади.

Пенция фондига ўтказиладиган пуллар сармоялашга қирадимиз?

Кўпчилигимиз иш фаолиятимиз тугагач, сармоядор бўлишни хоҳлаймиз. Доимий пенция фондига ўтказмалар қилиш, бу доноларча қилинган иш. Бу китобда меҳнат фаолияти давомида сармоя орқали кимларнинг даромади ошиб бориши мумкинлиги яққол кўрсатиб берилади. Турли одамлар бўлади, баъзилари пулни ўз ҳисоб рақамларида ушлаб туришади, бошқалари пулни ишлашга мажбур қилиб, доимий ҳаракатлантириб кўпайтиришади ва кўп даромад топишади.

Биржа маклер (даллол)ларини сармоядор деса бўладими?

Кўп одамлар сармоя оламида сармоядор бўлишлари мумкин, лекин ҳаммаси ҳам “Г” шуъбасидаги каби сармояга эга бўлишмайди.

Масалан, кўп биржа маклерлари, кўчмас мулк агентлари, молия маслаҳатчилари, банкир ва

ҳисобчилар – “Е” ёки “S” шубҳасида фаолият юритишади. Бошқача қилиб айтганда, улар даромадга актив (баланснинг кирим, даромад ва моддий бойликлар ёзиладиган қисми)дан эмас, балки касблари воситасида эга бўлишади.

Менинг ҳам акция савдоси билан шуғулланадиган дўстларим бор. Улар акцияларни арзон сотиб олиб қимматига сотишади. Уларнинг фаолияти савдосотикқа, яъни дўкандорнинг ишига ўхшайди, дўкандор ҳам маҳсулотни кўтарисига арзон олиб, устига оз-моз қўйиб сотади. Улар пул топиш учун ниманидир жисмонан бажаришлари керак бўлади. Демак, улар “I” бўлимидан кўра кўпроқ “S” бўлимига мансублар.

Юқорида қайд этилганлар сармоядор бўлишлари мумкинми?! Жавоб: “ҳа”, фақат бир нарсанинг фарқига бориш керакки, қўйган сармояси даромад келтиряптими ёки бошқа бизнесидан даромад олаяптими?

Бизнес маслаҳатчиларига келсак, уларнинг баъзилари сармоя ортидан даромад кўришлари мумкин, аммо улар ўзгаларга берган маслаҳатларини ўзлари амалда қўллашмайди.

“I” бўлимидан тушган даромаднинг афзалликлари

“I” бўлимдан пул ишлаб топаётганлар – уларни ўз нақд пуллари орқали пул ишлаётганларига қараб билиб олишимиз мумкин. Агар улар буни яхши ўзлаштириб олишган бўлса, пул улар учун ишлаб, катта даромад келтириб, оилалари билан узоқ йиллар яхши яшашлари мумкин. Бундан ташқари, пулни пул ёрдамида топишни ўрганганликлари самараси ўлароқ,

солиқ тўловида ҳам устунликка эга бўлишлари мумкин.

Бойлар янада бойиб кетишларининг сабабларидан бири – улар миллионлар топишлари мумкин, аммо улар ўша миллионлардан солиқ тўлашмайди. Гап шундаки, улар “активда” пул қилишади, чунки улар сармоядор ҳисобланишади, ишчи эмаслар. Ишлаб пул топадиган инсонлар эса солиқларни ўзларининг ишлаб топган пулларида тўлашади ва албатта, улар бу даромадларини ҳатто кўришмайди ҳам.

Нега кўпчилик сармоядор эмас?

“Г” бўлими – бу бўлимда кам ишлаб, кўп даромад кўрилади ва солиқлари оз. Шундай бўлса, нима учун кўп одамлар сармоядор эмас? Сабаби шуки, кўпчилик ўз бизнесини очмайди.

Балки бу “таваккал” сўзига ҳам боғлиқдир.

Кўпчилик одамларга қийналиб топган пулларини бериш ғояси ёқмайди. Бу ғоя ортидан қанча пул топишларига ҳам қарамай, пулларида ажралиб қолишдан қўрқадилар ва таваккал қилишмайди.

Голливуд машҳурларидан бири шундай деганди: “Сармоя ташлаб фойда кўролмасликдан қўрқмайман, ўша қўйган сармоям қайтиб келмаслигидан қўрқаман”. Бу ютқазининг кўриниши, менимча. Биз сармоядорларни тўрт турга бўламиз:

1. Таваккалчиликдан қўрқиб, пулларини банкда сақлайдиган одамлар.
2. Ўз жамғармаларини бизнес маслаҳатчига ёки фонд мененжерига топширадиган одамлар.
3. Ўйинчилар.
4. Сармоядорлар.

Сармоядор билан ўйинчининг фарқи шундаки: ўйинчи учун сармоялаш – бу имконият ўйини, сармоядор учун эса – маҳорат ўйини. Кимгадир пулини ишониб топширадиганлар учун – кўпроқ ўйин, аммо уни ўрганишни хошлашмайди, бундай одамлар учун асосийси, молиявий маслаҳатчини тўғри танлашларида.

Таваккалчилик хавфини йўқотиш

Сармоялаш ҳақидаги бир янгиликни сиз билан бўлишаман – таваккалдаги хавфсирашни пасайтириш ёки умуман йўқотиш мумкин ва сиз бемалол пулингиз орқасидан кўпгина ҳосил олишда давом этаверасиз. Бунинг учун сиз ўйин қоидаларини билишингиз лозим.

Ҳақиқий сармоядор айтади: “Қандай сармоялаш битимига имзо қўйяпман, қачон пулларимни қайтариб оламан ва йилига қанча, умримнинг охиригача ва ундан кейин қанча даромад оламан?” Бу билан ҳақиқий сармоядор қачон пулларини қайтариб олишини кўзда тутаяпти. Нафақа ҳисоб рақамига эга ва турли жамғармаларга пул қўйган одамлар эса уларнинг пулларини қайтаришадими-йўқми, тушуниб етишлари учун йиллаб кутишлари керак. Бу – маҳоратли сармоядорлар ва жамғармаларини нафақа учун сармоялаганлар ўртасидаги фарқ. Пулларини йўқотиб қўймаслик учун қилинган эҳтиёткорлик баъзиларнинг хавфсизликни қидиришга мажбур қилади. Аммо барибир, “Г” бўлими одамлар ўйлаганчалик хавфли эмас. “Г” бўлими ҳамма бўлимларга ўхшаган бўлим. Бунда сиз керакли маҳоратни ва фикрлашни билишингиз керак, холос. “Г” бўлимида маҳорат муваффақият келтиришини

хоҳласангиз, кўп вақтингизни уни ўрганишга сарфланг.

Янги аср бошланмоқда

1989 йили Берлин девори йиқитилди. Дунё тарихида бу жуда катта воқеа бўлди. Бу коммунизмнинг мағлубиятигина эмас, менимча, бу воқеа саноатлаштириш асри тугаб, янги ахборотлар асри бошланганидан дарак берарди.

Саноатлаштириш асридаги нафақа билан ахборот асри нафақасининг фарқлари

Колумбнинг 1492 йилдаги саёҳати саноатлаштириш асрининг бошланишига қисман тўғри келса, 1989 йилдаги Берлин деворининг қулаши ўша асрнинг йўқ бўлишини белгилаб беради. Қандайдир сабабларга кўра, замонамиз тарихида ҳар 500 йилда оламшумул воқеалар бўлиб турган. Биз ана шундай воқеалардан бирининг шохиди бўлиб турибмиз. Бу миллионлаб одамларнинг молиявий аҳволларига, бизнесларига жуда катта таъсир кўрсатди. Бу воқеанинг таъсирида ўз-ўзидан саноат ва ахборот асрларининг нафақа дастурлари ўртасида ҳам фарқ пайдо бўлди.

Болалигимда бой отам таваккал қилишимни ва билим олиш учун сармоя қўйишимни маъқулларди. У доим таъкидлардики: “Бой бўлишни хоҳласанг, таваккал қилишни ўрган ва сармоядор бўлишга ўқи”.

Мен уйимга бориб, зиёли отамга бой отамнинг сўзларини давом эттириб, биз сармоя қўйишни ва таваккал қилишни ўрганишимиз кераклигини айтдим. Зиёли отам эса: “Менга сармоя қўйишни ўрганишнинг зарурати йўқ, мен давлат режасига асосланган

нафақага, яна кафолатланган ижтимоий таъминотга эгаман, нима учун мен пулларимга таваккал қилишим керак?!” деди. Зиёли отам саноатлаштириш асрининг нафақа дастурига, қолаверса, имтиёзли таъминотга ишонарди. Отам, мен Америка денгиз флотида ишлаш учун ёзилганимда, хавотирланиш ўрнига хурсанд бўлганди. Вьетнамда ўлиб кетишим унинг хаёлига ҳам келмаганди. У хотиржам ҳолда: “Ўша ерда 20 йил қол, ўшанда умрингнинг охиригача яхши нафақага ва имтиёзли ижтимоий таъминотга эга бўласан”, деганди.

Тўғри, бундай нафақадан ҳозиргача фойдаланиш-япти, лекин бу тарзда пул топиш анча эскириб қолди.

Одамлар сармоядор бўлишлари лозим

Ҳозирча биз нафақа режасида қанчадир фойда билан ҳаракатланаётган эканмиз ёки мен буни куйидагича аташим мумкин, саноатлаштириш асрининг нафақа режасидан ахборот асрининг режалари томон ҳаракатланаётган эканмиз, моҳият шундаки, энди биз ўзимиз моддий томондан масъулиятли бўлишимиз керак. Фақат буни оз миқдордаги одамлар тушуниб етишди, холос.

Саноатлаштириш асрининг нафақа режаси

Саноатлаштириш асрининг нафақа режасида ҳам оз бўлса-да фойдали томонлар ўйланган, яъни компания қанчадир миқдордаги пулни ойма-ой қайтаришга ҳар ҳолда кафолат берган. Шунинг учун одамлар унинг қатъий даромадлигига ишониб, ўзларини хотиржам сезишган.

Ахборот асрининг нафақа режаси

Ўзгаришлар юз бериб, компаниялар бирдан иш фаолиятингиз тугагандан кейин молиявий хавфсиз-лигингизга кафолат бера олмай қолишди. Бунинг ўрнига нафақанинг белгиланган пул қўйиш режасини таклиф қила бошлашди. “Белгиланган пул қўйиш” дегани, бу ишлаб юрган пайтингизда сиз ва компания қўйган пулларни қайтариб олишдир. Бошқа сўз билан айтганда, олдин қурбон қилинган, қатъий белгиланган нафақангиз. Сиз ёки компаниянгиз ҳисоб рақамга пул қўймас экансиз, нафақа ёшингизда ҳеч қандай пул олмайсиз.

Яхши янгилик: ахборот асрида умрингиз узайиши мумкин, ёмон янгилик: сиз нафақа ёшингизни яшаб ўтишингиз мумкин (пулсиз).

Хатарли нафақа дастурлари

Энг ёмони, ҳисоб рақамига қўйган пулингизни қайтариб олишингизга кафолат йўқлиги. Чунки бунга сабаб, юқорида айтиб ўтилган “401(К)” ёки “Кексалик нафақаси” режалари бозор қонунларига бўйсунди. Бошқачароқ айтганда, қачондир сизнинг ҳисоб рақамингиздаги пулингиз миллион доллар бўлди, дейлик, агар биржа фондида инқироз бўлса (бундай ҳол баъзан бўлиб туради) унда сизнинг миллионингиз ярим миллионга айланиши ёки умуман қийматини йўқотиши мумкин. Умрбодга кафолатланган даромадингиз ҳавога совурилиши мумкин, қизиқ, бундай режага эга одамлар қанча экан, бунинг нима эканини тушунишармикан?!

Бошқача бўлиши ҳам мумкин, масалан, 65 ёшда ишдан бўшаб нафақага чиққан одам ўзининг ҳисоб

рақамидаги ўтказмаларини 75 ёшида тугатиб қўйди, бундай вазиятда бу одам нима қилади?!

Шулар қаторида “Фойдали ажратмалар” давлат нафақа режаси ҳам мавжуд. АҚШда 2032 йилга бориб ижтимоий таъминот инқирозга учраши кутилмоқда. Аслида ҳозир ҳам ижтимоий таъминот одамларни керакли даромад билан таъминлай олмаяпти.

1998 йилдаги Клинтоннинг “Ижтимоий таъминотни кутқаринг” деган даъвати омма орасида яхши кутиб олинганди. Кўп йиллар давомида федерал давлат нафақа фондидаги пулларни қарзга олиб, ўз эҳтиёжига ишлатишга масъул бўлиб келди. Демократик партия аъзоси, сенатор Эрнест Холлингс шундай деганди: “Ижтимоий таъминотни сақлаб қолиш учун биринчи навбатда, ундан ўғирлашни тўхтатиш керак”.

Кўп сиёсат арбоблари ўйлашадики: активдан кўра тезроқ ишлатса бўладиган ишончли даромад бу – ижтимоий таъминот.

Жуда кўп одамлар давлатга суянишади

Мен ўз китобларимни ёзар эканман, уларни “Пул оқими” номли стол ўйини мисоли териб чиқаман. Чунки биз саноатлаштириш асрининг охири, ахборот асрининг бошида яшайпмиз.

Чин фуқаро сифатида мени хавотирга солаётган нарса, менинг авлодларим саноат асридан ахборот асрига ўтишга тайёرمи? Биз нафақа ёшимизга қандай моддий тайёргарлик билан боришимиз керак? “Мактабга боринг, хавфсиз ва кафолатли иш ўрнига эга бўлинг” – бу гоё 1930 йилгача тузилганлар учун эди. Ҳозир ҳам ҳамма мактабга бориши, ўқиши, яхши иш ўрнига эга бўлиши керак, лекин яна ишлаб топган пулини йиғишни ҳам билиши керак, шу билан бирга,

мактабда ўргатилмайдиган сармоя кўйишни ўрганиши лозим.

Яна бир саноат асрининг касалликларидан бири – кўпчилик ўз шахсий муаммоларини ўзлари ҳал қилиш ўрнига давлатга кўз тикишади, суянишади. Ҳозир биз ундан-да катта муаммога дуч келганмиз, биз ўз молиявий масъулиятимизни ҳам давлатга сотганмиз.

2020 йилга бориб АҚШ мамлакати аҳолиси 275 миллион кишига етиши кутилмоқда, ўшанда уларнинг 100 миллиони давлатнинг ёрдамига қараб қолади. Буларга федерал хизматчилар, ҳарбий нафақахўрлар, почта ишчилари, мактаб ўқитувчилари, бошқа турли давлат хизматчилари, яна албатта, ижтимоий таъминот ва бепул медицина хизматини кутаётган нафақахўрлар киради. Улар буни кутишга тўла ҳақлидир ҳам, чунки бу одамлар ўз жамғармаларини ваъдаларга ишониб кўйишган. Афсуски, кўп ваъдалар берилди ва кўп йиллар давомида. Энди айбдорни кидирсак, албатта, ўзимиз қабул қилган қонунларимизни рўқач қиламиз.

Ўйлайманки, ўша ваъдалар бажарилмайди, агар бизнинг давлатимиз ўша ваъдаларни бажариш учун солиқ мажбуриятларини кўтараверса, одамлар мамлакатдан чиқиб кетишлари ва солиқ оз тўланадиган мамлакатда қўним топишлари мумкин.

Улкан ўзгаришлар – ёнгинамизда...

Мен баъзан президент Жон Ф. Кенедининг огоҳлантириб айтган сўзларини эслайман: “Улкан ўзгаришлар – ўз қўлимизда”, деганди у. Ёки Боб Дилан ўзининг кўшиқларида “Замонлар ўзгаради, сиз яхшиси сузинг ёки тош каби чўкинг”, деб куйлаганди.

Одамлар сармоядор бўлмаи туриб пул тикишади

Нафақалар режасидан бирор фойдали жамғарма қўйилмаларига ўтишни миллионлаб одамлар хоҳлашади, сармоядор бўлмоқчи бўлишади, аммо унинг нималигига тушунишмайди ёки етарлича маҳорат ва укувлари етишмайди. Одамлар кўп йиллар давомида молияий таваккалчиликдан кўрқиб яшаб келиб, иш фаолиятларининг тугаши арафасида, қолаверса, қариган чоғларида, энди ўз пуллари устидан келажаклари учун таваккалга жазм қилишларига тўғри келади. Баъзилари тушуниб ўйланиб қолишлари ҳам мумкин, ҳаётлари давомида ақлли сармоядор бўлишганми ёки шунчаки ўйинчи бўлишдими?

Бугунги кунда акция бозори – чуқур мулоҳазага муҳтож. Бунга сабаблар жуда кўп, улардан бири сармоядорлар сармоядор бўлишмоқчи. Уларнинг молиявий йўналишлари қуйидагича:



Пайдо бўлаётган бундай одамлар аслида табиатан “E” ва “S” га мансуб бўлиб, хавфсизликни қидиришади. Шунинг учун улар хавфсиз иш ўрнига ёки хавфсиз бизнесга эга бўлиб, уни ўз хоҳишларича юргизишга интилишади. Аммо “I” бўлими улар ўйлаганчалик хавфсиз бўлиб танилмаган. “I” бўлими – таваккалчилик бўлими!

Одамлар бўлимнинг чап томонига хавфсизликни қидириб келиб қўшилганлари учун акция бозорида ўзгаришлар бўлиб туради. Шунинг учун ҳам кўпинча қуйидаги ибораларни эшитасиз:

1. "Серқирра". Хавфсизликни кидираётган одамлар кўпинча "серқирра" сўзини кўп ишлатишади. Нимага? Чунки серқирралилик стратегияси – сармоядорлик, "йўқотмаслик" демакдир. Аммо бу стратегия ғалаба учун ҳам эмас. Муваффақиятли ва бой сармоядорлар турли-туманликни ривожлантиришмайди. Аксинча, ўз ҳаракатларини бир жойга жамлашади ва уни жиловлашади.

Дунёдаги энг катта сармоядор Уоррен Баффетт шундай дейди: "Сармоялашдаги серқирралилик билан қимматли қоғозларга ёки турли соҳани сармоялашга аҳамият қаратиш – зўр стратегия". Унинг фикрича, асосийларига эътиборни қаратиш, серқирралилик билан бирга янада кўпроқ нарсани талаб қилади. Яъни ақлли, чуқур фикрлайдиган, кенг доирадаги тушунчага эга бўлишингиз лозим. Унинг мақолаларидан бирида ёзилишича, оддий сармоядорлар ўзгарувчанлик ва бекўнимликдан қочишади ва буни хавфли ҳисоблашади. Уоррен Баффетт куйидагича фикрни олдинга суради: "Одатда ҳақиқий сармоядор ўзгарувчанликни маъқуллайди".

Мен ва хотиним молиявий курашда ғолиб бўлиш ва молиявий озодликка эришиш учун серқирраликни ривожлантирмадик. Биз сармоямизни жиловладик.

2. "Биринчи класс акциялари". Хавфсизликка бўйсунадиган сармоядорлар, одатда "биринчи класс" компанияларининг акцияларини сотиб олишади. Нимага? Чунки уларнинг ўйлашларича, бу ишончлироқ. Ҳа, компания ишончли ва хавфсиз бўлиши мумкин, аммо – акция бозори эмас.

3. "Умумий фондлар". Сармоялашни биладиган одамлар ўз пулларини фонд мененжерига топширишни маъқул кўришади. Улар бу билан ўзларини хавфдан сақлашади. Бу бир томондан

хақиқий сармоядор бўлишни ўйламайдиганлар учун яхши стратегия. Лекин бу стратегия умумий фондларнинг хавфсиз эканлигини англатмайди. Фонд биржаси агар инқирозга юз тутса, мен буни “Умумий фондларнинг эриши” деб атайман, шуни кузатишимиз мумкинки, молиявий фалокат шундай бузгунчи кучга эга бўладики, 1610 йилда “Тюльпанамания”, 1620 йилда “South Seas Bubble” фондларининг емирилиши, 1990 йилдаги кутилмаганда емирилган “Junk Bond” каби ҳолатларга дуч келиш мумкин.

Ҳозирда иқтисодий ўзгаришлар туфайли бозор хавфсизликни қидирган миллионлаб одамларга тўла ва улар “Пул оқими квадранти”нинг чап томонидан ўнг томонига ўтишга мажбурдирлар. Аммо одатдагидек улар учун хавфсизликнинг ўзи йўқ. Бу ҳам мени безовта қилади. Кўпчилик одамлар ўзларининг нафақа режаларини хавфсиз деб ўйлашади, аслида ундай эмас. Агар иқтисодий ваҳима ёки инқироз юз берса, уларнинг режалари ўз-ўзидан йўққа чиқади. Ота-оналаримизнинг режалари каби уларнинг ҳам нафақа режалари хавфсиз эмас.

Катта иқтисодий тўнтаришлар даври

“Саҳна” кескин иқтисодий ўзгаришларга тайёр. Бундай тўнтаришлар эски эранинг тугаши ва янгисининг бошланишида юз бериб туради. Ҳар бир асрнинг охирида янги асрнинг олд ғояларини ишлатадиган одамлар бўлган, асрнинг охирида эса ўша эскириб қолган ғояларга маҳкам ёпишиб оладиганлар ҳам учраб турган. Одамлар келаётган йилларда ўз молиявий хавфсизликларини компания ёки давлатдан қидиришса, қаттиқ адашган бўлишади, шу нарса ҳам мени кўпинча хавотирга солади. Ўша

олдинги ғоялар эски саноат асрига мос, ахборот асрида эса бундай ғояларни ишлатиб бўлмайди. Бу ҳаётда ҳеч ким ҳеч нарсадан кафолатланмаган. Мен сармоя ҳақидаги кўплаб нашрларга обуна бўлганман. Турли нашрларда турлича ёзишади, бирида бизни порлоқ келажак кутаяпти, дейишса, яна бошқасида иктисодий инқироз бозордаги фожиали ўзгаришлари билан бизни муюлишда кутиб турибди, деб таъкидлашади. Икки томон ҳам ўзича ҳақ, лекин аниқроқ тушунчага эга бўлишим ва кўз олдимга келтиришим учун уларнинг мулоҳазаларидан бирор нарсани олишга ҳаракат қиламан. Мен келажакни башорат қилишни ёқтирмайман, бунинг ўрнига мен қандай қилиб, “В” ва “Т” бўлимларида қолиш йўллари қидираман, иқтисод қайси йўналишга бурилишидан қатъий назар, инсон ҳамма нарсага тайёр туришни ўрганиши лозим. Буни ўрганган одам ҳеч қачон яшнашдан тўхтамайди, хор бўлмайди.

Агар тарих – ўлчовчи (индикатор) бўлса, инсон 75 ёшгача яшаши мобайнида, битта депрессия ва иккита иқтисодий инқирозни бошидан ўтказа олиши керак. Менинг ота-онам депрессияни бошларидан ўтказишди. Охирги депрессиянинг содир бўлганига 60 йил бўлди. Ҳозирги кунда ёшларимиз бунга тайёрмикан?!

Биз ҳозир фақат иш жойимиз ҳақида қайғурибгина қолмай, балки кейинги узоқ йиллик хавфсизлигимиз тўғрисида ҳам ўйлашимиз лозим ва компания ҳамда давлатдан бирор нима кутиб ўтирмаслигимиз керак, менимча.

Компания ўз ишчиларининг нафақаси ҳақида қайғурадиган пайтлар ортда қолди. Нафақанинг маълум миқдордаги қўйилмалари режасига ўтилгандан сўнг, энди сиз ўзингиз келажакдаги нафақангиз ҳақида жон куйдиришингиз, сармоя ҳақида ўйлашингиз лозим.

Бугунги кунда биз уддабурон сармоядор бўлишимиз, иқтисодиёт бозорининг паст-баландликларини кузатиб боришимиз керак. Ўзининг сармоясини кимгадир ишониб топширмасдан, ҳар бир одам ўзи сармоядор бўлишни ўрганиши муҳим. Агар сармоянгишни қандайдир фондга ёки маслаҳатчига топширсангиз, унда у сизнинг топшириғингизни кўнгилдагидек бажарган-бажармаганлигини билишин-гиз учун 65 ёшга тўлгунингизча кутишингизга тўғри келади. Агар кўнгилдагидек бажармаган бўлса-чи? Унда сиз нафақа ва дам олишни умуман унутиб, умрингизнинг охириги кунигача ишлашга мажбурсиз. Кўп одамларда шундай ҳол кузатилган, афсуски, бундай ҳолларда бирор нарсани ўрганиш ва қолаверса, ҳаммасини бошидан бошлашга кеч бўлиб қолади.

Таваккалчиликни қўлга олишни ўрганинг

Сармояни кўп фоизли ишга қўйиб, озгина таваккал қилса бўлади. Бунинг учун сиздан – буни қандай бажаришни ўрганишингиз талаб этилади, ҳолос. Бу қийин эмас, гўё велосипедда учишни ўрганишга ўхшайди. Олдинига сиз бир-икки йиқилишингиз мумкин, бироқ бир муддат ўтгандан сўнг сармоялаш кунлик ишингизга айланади, яъни ҳар кун велосипед ҳайдашдек гап.

Пул оқими квадранти чап томонининг муаммоси шундаки, кўпчилик одамлар молиявий таваккалчиликдан қочиб чап томонга интилишади. Мен уларга тавсия қилардимки, таваккалчиликдан қочгандан кўра уни бошқаришни ўзлаштирганлари афзал.

Таваккал қилинг!

Таваккалчи одамлар оламини ўзгартиради. Тўғри, баъзилар таваккал қилмай ҳам бойиб кетишлари мумкин. Аммо ҳаётларида таваккал қилмаган жуда кўп одамлар давлат қарамоғидалар. Ахборот асрининг бошида – катта давлатлар тугаши мумкин. Бу янгилик эмас. Катта давлатлар энди жуда қимматли бўлиб қолди. Афсуски, энди миллионлаб одамлар нафақа таъминоти тўғрисидаги ғоя бўйича моддий рағбатлантирилмайди.

Ахборот асрида шундайки, биз энди ўзимизга ишонишимиз ва билим доирасида ўсишимиз даркор.

Замон ўзгараяпти, “Ўқинг ва мустаҳкам иш ўрнига эга бўлинг”, деган ғоя ўтмишда саноатлаштириш даврида қолди, энди биз у асрда яшамаёпмиз. Муаммо шундаки – кўпчилик одамлар нималаргадир ҳақлиман, деб ўйлашади. Кўпчилик “Г” бўлимига жавобгармасман, деб ҳам ўйлайди. Баъзилар ҳалигача, давлат ёки катта бизнес, касаба уюшмалари ёки умумий фондлар, қолаверса, оилалари уларнинг иш фаолияти тугаб кексайганларида ёрдам беради, деб ният қилишади. Омад тилайман, майли ниятларига етишсин, шундай бўлишига аниқ ишонган одамларга китобнинг қолган саҳифаларини ўқиш шарт эмас.

Мен сармойдор бўлишни аниқ хоҳлаган одамларга қайғураман! Шу нарса мени китоб ёзишга ундади. Бу китоб одамларга ёрдам бериш, Квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига кичикрок бўлса-да йўл очишга кўмаклашиш ниятида ва қаердан бошлашни билмай турганлар учун ёзилди. Ҳар қандай одам билим ва ишонч билан қуролланиб, буни ууддалаши мумкин.

Агар ўз молиявий озодлигингизга эришган бўлсангиз, сизга шундай дейман: Табриклайман! Бошқаларга ҳам ўз йўлингиз ҳақида гапириб, ўзингизга эргаштиринг. Эргаштиринг, аммо ўз йўллари топишларига қўйиб беринг, молиявий озодликка бориш йўллари жуда кўп, токи ҳаммасини ўзлари бошқаришсин.

Нима қарорга келган бўлсангиз ҳам қуйидагиларни ёдингизда тутинг. Молиявий озодлик – чин озодлик бўлиши мумкин, аммо бу – унинг арзонлигини англатмайди. Озодликнинг ўз нархи бўлади... бу менга ҳам тегишли, чунки мен ҳам вақтида тўлаганман. Катта сир шундаки, моддий озод бўлиш учун пул ҳам, алоҳида билим ҳам талаб қилинмайди, қолаверса, бу хавфли ҳам эмас. Аксинча, молиявий озодликнинг баҳоси, орзулар, хоҳиш ва истаклар, тўсиқларни иккиланмай босиб ўтиш билан белгиланади. Сиз молиявий озодлик учун тўламоқчимисиз?

Оталаримдан бири тўлов қилган, иккинчиси эса йўқ. У бошқача тўлов туридан фойдаланган.

“В” бўлимнинг тест саволи

Сиз ҳақиқатда ҳам ўз бизнесингизга эгамисиз?

Қуйидаги саволга “Ҳа” деб жавоб берсангиз, сиз унга эгасиз: “Бизнесингизни бир йилга ёки ундан ортиқ вақтга ташлаб қўя оласизми ва қайтганингизда бизнесингиз кенгайиб, катта даромад беришига ишонасизми?”

Ҳа

Йўқ

3-БОБ

Нима учун одамлар озодликни эмас, хавфсизликни танлашади

Оталаримнинг иккиси ҳам мени коллежда ўқиб диплом олишимни таъкидлашган. Аммо коллежни битиргач нима қилишим кераклиги ҳақида гапирганимда, уларнинг маслаҳатлари икки хил кўринишга эга бўлган.

Менинг олий маълумотли отам доим: “Мақтабга бор, яхши билимга эга бўл, кейин хавфсиз ишга жойлаш”, деб маслаҳат берарди.

Унинг маслаҳати бўйича, ҳаёт йўлимни квадрантнинг чап томонига буришим керак эди.

У мана бундай кўринишда бўларди:

Мақтаб



Менинг маълумотсиз, лекин бой отам, квадрантнинг ўнг томонига эътибор қаратиб: “Мақтабга бор, яхши билим эгаси бўл, кейин ўз компаниянгни ташкил қил”, деб маслаҳат берарди.

Мақтаб



Оталаримнинг бири хавфсиз иш ўрни учун кайғурган бўлса, иккинчиси эса менга молиявий озодликни раво кўришни истарди.

Нимага одамлар хавфсиз иш ўрнини қидиришади?!

Бунинг асосий сабабларидан бири кўпчилик ёшлиқдан мактаб ва оилада шундай таълим ва тарбия олишган. Кўпчилигимиз пул ҳақидаги бирор бир китобни уйда ҳам, мактабда ҳам кўлимизга олмаганмиз, молиявий озодлик ҳақидаги тушунчалар биз учун бегона. Аммо хавфсиз иш ўрнига эгаликни тарғиб қилувчи ғоялар қонимизга сингиб кетган, десам адашмайман. Агар пул оқимининг квадрантига қарасангиз, унинг чап томони хавфсизликдан келиб чиқиб қурилаяпти, ўнг томони эса озодлик учун:



Қарз тузоққа чорлайди

Асосий сабаб 90% аҳоли квадрантнинг чап томонида иш фаолиятларини олиб боришади, чунки мактабларда шу руҳда ўқитишган. Улар мактабни тугатгач, бир оз вақт ўтмай қарзга ботишади. Шунчалар қарзга кириб қолишлари мумкинки, улар ишлаб турган жойларига маҳкам ёпишиб олишга мажбур бўлишади.

Мен кўп ёшларни учратганман, уларнинг қўлларида диплом билан биргаликда бўйниларига шартномага

тўланадиган қарз ҳам осилган бўлади. Агар ўқишлари учун ота-оналари тўлаган бўлсалар, улар моддий қийинчиликни бир неча йил бошларидан ўтказишлари мумкин. Яқинда бир хабар эшитдим, кўпчилик америкаликлар мактабда ўқиш даврида қарз (кредит) карточкасини олишяпти. Бу дегани, улар умрларининг охиригача қарз устида яшаб ўтишади. Шундай бўлади ҳам, агар яна саноатлаштириш давридаги кенг тарқалган сценарий бўйича ҳаракат қилсак.

Сценарий бўйича

Агар биз ўртача ёшдаги америкалик ҳаётидаги молиявий сценарийсини кузатиб кўрсак, у қуйидагича кўз олдимиздан ўтади:

Бола мактабга боради ва уни тугаллайди. Иш топади ва маълум миқдорда пулга эга бўлади. Вояга етиб, алоҳида яшашни хоҳлаб, уй ижарага олади, уйга турли жиҳозлар керак, телевизор, мебель, янги кийимлар ва албатта, автомобиль. Бу ўзи бўлмайди, албатта, ҳаммаси ҳисоб рақам очилишидан бошланади. Кейинчалик ёлғизлик қийнай бошлайди ва у бир таниш орттиради, уни севиб қолади, ниҳоят, уйланади. Бир оз муҳлат, албатта, улар бахтли яшашади. Уларда энди қўшалок пул кирими бор, бирларининг пуллари кундалик ҳаражатларга кетса, иккинчисининг пулларини йиғишга имконият бўлади. Аммо ҳамма ёш оила ўзининг хўсусий уйи бўлишини хоҳлайди ва ўз орзуларидаги уйни сотиб олишади. Улар йиғиб қўйган бор пулларини уйни сотиб олишга тўлашади ва кейин уйда ўтирганлари учун пул тўлашни бошлашади. Албатта, бўш уйни тўлдириш керак, яна янги мебелга эҳтиёж сезилади. Улар

“Мебель! Олдиндан тўлашингиз шартмас, фақат арзимаган пулни ойма-ой тўласангиз бўлди..!” ва шунга ўхшаш сеҳрли сўзлар билан реклама қилиб ўзига жалб қилган мебель дўконига боришади ва...

Ҳаёт ажойиб...!! Улар уйни ва янги мебель ва янги машинани, хуллас, ҳаётларидаги ҳамма янгиликларни, яқин дўстларни меҳмонга чақириб нишонлашади. Афсуски, булар ҳаммаси қарз эвазига ва улар умрбод қарзга ботишади. Шундай дамда бола туғилади ва...

Ўртача статистика маълумотларга қараганда, зиёли, меҳнатсевар ёш эр-хотинлар болаларини боғчага топширишади ва қулоқларигача ишга кўмилишади. Энди улар ишларининг хавфсизлигини ўйлашади, чунки оиласи молиявий инқироз ёқасида турибди. Биз бундай одамлардан шундай гапларни эшитиб қоламиз: “Мен ишдан кетолмайман, чунки қарзларимни тўлашим керак”.

Муваффақият тузоғи

Мен бой отамдан, нима учун бунча кўп нарсани ўрганганимнинг сабабини ўзимча аниқладим, аввало у менга кўп вақтини ажратган экан, яъни унинг бўш вақти кўп бўлган. Бой отам муваффақиятга эришган сайин унинг бўш вақти ва пули кўпаяверди. Бизнеси юргани сайин у кўп жисмоний оғир меҳнат қилиши шартмасди. У шундай қилдики, компаниясининг президентига тизимни кенгайтиришини ва иложи борича яхши ишлайдиган одамларни ишга олишини тавсия этди. Унинг сармояси даромад бергани сайин, қайта сармоялашни тўхтатмай, яна пул топарди. Мана шу молиявий муваффақияти туфайли унинг бўш вақти кўп эди. У ўзининг ўғли ва мен билан соатлаб бизнеси ва сармоялашда нималар қилиш керак ва

муваффақиятлари ҳақида гаплашиб ўтирарди. Мен мактабда ўрганмаганларимни ундан ўргандим. Агар сиз ҳам квадрантнинг ўнг, яъни “В” ва “Г” томонида қатъий меҳнат қилсангиз, шуларга эришингиз муқаррар.

Менинг зиёли отам ҳам жонбозлик билан ишлаган, аммо у квадрантнинг чап томонида ишларди. У оғир меҳнати билан хизмат поғоналари оша ютуқларга эришгани сайин ўз ишига масъулияти ошиб борарди, афсуски, оиласи учун бўш вақти камайди. У азонлаб ишга кетар, жуда кеч уйга қайтарди, ҳатто кўп кунлар кўришмаслигимиз ҳам мумкин эди. Агар сиз квадрантнинг чап томонида тинимсиз ишлаб, муваффақиятга эришсангиз, сизда ҳам бўш вақт топилмаслиги муқаррар. Муваффақият орқали кўп пул топишингиз мумкин, аммо у вақтнинг кушандаси бўлиши эҳтимоли кўпроқ.

Пулнинг тузоги

Квадрантнинг ўнг томони пул тўғрисида яхши билимга ва “молиявий маълумот”ларга эга бўлишни талаб қилади. Бой отам буни куйидагича аниқлади: “Қанча пул қилаётганингиз эмас, қанча пулингиз борлиги аҳамиятли ва ўша пуллар қанчагача сиз учун фойдали ишлайди, ваҳоланки, нечта авлодингизгача уни сақлай оласиз”.

Агар одамлар асосий молиявий маълумотга эга бўлишмас экан, пул оқими квадрантининг ўнг томонида жон сақлай олишмайди.

Менинг бой отам пул ва одамлар билан яхши тил топишиб ишлашни биларди. У шундай қилишга мажбур ҳам эди. Чунки у пул топишга, кўп одамлар билан ишлашга оз вақт сарф қилиб, юқори даромад

олишга масъул эди. Квадрантнинг ўнг томонида бўлиш учун мана шундай малака ва маҳорат керак. У бизни моддий томондан доно бўлиб, пулни санашни ўрганишимиз ва рақамлар ортида нималар яширинганини англашга ҳам ўргатарди. У ўғли ва мени ўқитиш учун етарли вақт ажрата оларди, чунки у ўз бизнесида маҳоратли бошқарувчи ва малакали бошлиқ эди. Бир сўз билан айтганда, у ўзининг маҳорати ва билимини уй ҳаётига кўчириб олганди.

Менинг зиёли отам эса пулни ҳам, одамларни ҳам бошқара билмасди, аммо у бошқараяпман, деб ўйларди. Отам Маориф департаментининг бошлиғи бўлиш билан бир қаторда, давлат хизматчиси эди — кўп миллионли бюджет ва минглаб одамларнинг юзи ҳам эди. У сарфлаётган пул ўзи топган пуллар эмасди, бу пуллар солиқ тўловчиларники бўлиб, унинг вазифаси шу пулларни жойида ишлатиш эди. Агар уни ишлатмаса, давлат унга келаси йили кам пул ажратиши мумкин. Ҳар йилнинг охирида у пулларни ишлатиш учун имконият кидирарди, буни у кўпроқ одамларни ишга олиш билан амалга ошириб, йиллик бюджетни ушлаб туришга ҳаракат қиларди. Аммо шу билан биргаликда ўзига муаммо ҳам туғдирарди, чунки қанча одамни ишга ёлласа, муаммо устига яна муаммо қўшиларди.

Мен болалик пайтимдаёқ оталаримнинг иккисидан қайси бирининг йўлини танлашга ўйланиб юрардим.

Менинг зиёли отам турли китобларни берилиб ўқирди, у ўта билимдон эди, аммо моддий томондан билимдонлиги етишмасди. Рақамларни ўқишни билмагани учун ҳам кўпинча у банкири ва ҳисобчисидан маслаҳат оларди, улар унга: уй унга актив, ўзи эса катта сармоя бўлишини уқтиришарди.

Айнан шу маслаҳат туфайли зиёли отам оғир меҳнат қилиш билан бирга, борган сайин қарзга ботиб борарди. Яна у хизмат поғоналаридан кўтарилган сари қаттиқ меҳнати туфайли, маоши ҳам ошиб борарди ва албатта, унинг солиқ тўлов жадвали ҳам кенгайиб борарди. 1960–1970-йилларда кўп даромадли ишчиларнинг даромаддан солиқ тўловлари ҳаддан зиёд кўп эди. У солиқ жадвалининг юқорисида бўлгани учун даромад солиғини пасайтириш илинжида банкири ва ҳисобчиси унга уй сотиб олишни таклиф қилишади. Яъни унинг топаётган даромади, маошидан маълум миқдорда пул ўтказиш ҳисобига, албатта. У янада шижоат билан ишлаши керак эди ва шунга яраша кўп пул ҳам топарди, аммо барибир борган сари қарзга ботарди. Энг ачинарлиси, у севадиган ва уни севишадиган оиласи билан ўтиришга унда бўш вақтнинг ўзи йўқ эди. Болалар вояга етишди ва улар турли томонларга тарқаб кетишди. У ўзи орттирган қарзларни тўлаш билан овора бўлганича қолаверди.

У навбатдаги ишида силжиши, маошининг ошиши муаммоларини ҳал қилади, деб ўйларди, аммо қанча кўп пул топгани сайин, бу жараён такрорланиб, борган сари қарзга кўмилиш билан бирга солиқни ҳам кўп тўларди.

Шундай бўлишига қарамай, болаларига “хавсиз иш ўрнини” тавсия қилишдан чарчамасди. Хуллас, у қанчалар хавфсизликни қидиргани сайин шунчалар хавфни сезарди.

Сизнинг иккита улкан харажатингиз

Менинг отам молия ҳақида билимга эга бўлмагани учун ҳам муваффақиятга эришиш баробарида пулнинг тузоғига тушиб қолганини сезмасди. Отам тушган пул

тузоғига миллионлаб муваффақиятли, меҳнатсевар инсонларнинг тушаётганини ҳам кўриб келаяпман.

Сабаби шундаки, улар ҳар доим молиявий натижалар учун кураш олиб бориб, кўп пулга эга бўлишганда – уларнинг куйидаги нарсаларга харажатлари ошиб боради.

1. Солиқ.

2. Қарз фоизлари.

Менинг бой отам эса молиявий маълумотларни мана бундай сўзлар билан белгилаб берган: “Қанча пул топаётганингиз аҳамиятсиз, қанча пулингиз борлиги ва у пуллар қанчалар сиз учун ишлаб фойда келтираяпти ва бу ҳолатни қанча авлодингизгача сақлаб қола олишингиз аҳамиятли”.

Меҳнатсевар, зиёли отам умрининг охирида болалари учун қолдирган мероси, унча кўп бўлмаган пуллари, давлат томонидан васиятнома билан тасдиқланган солиқ, деб топилди.

Озодликни қидириш

Мен бошқача турдаги озодлик ва бахтни қидирадиган одамларни ҳам биламан. Муаммо шундаки, кўпчилик “В” ва “Г” бўлимларида ишлашни ўқиб ўрганишмаган. Улар гўё пул оқими квадрантининг чап томонига программалаштириб қўйилгандай, қарзга ботиб кетишса-да, ўша бўлимдан хавфсизлик қидиришади. Бу билимларининг етишмаганлигидан, албатта. Афсуски, камдан-кам ҳолларда “Е” ва “S” бўлимларидан хавфсизлик ёки молиявий озодликни топиш мумкин. Ҳақиқий беғараз озодлик квадрантининг ўнг томонида.

Озодлик илинжсида иш ўрнини алмаштириш

Мен “Пул оқими квадранти” фойдали эканини аниқ айта оламан, чунки унинг ёрдамида инсоннинг ҳаёт йўлини кузатиб туриш мумкин. Кўпчилик одамлар хавфсизлик ва озодликни кидириб, ҳаётларининг кўп йилларини иш ўринларини алмаштиришга сарф қилишади. Мисол қилиб, мактабдош дўстимни айтишим мумкин, мен ундан ҳар беш йилда хабар эшитиб тураман, у хатида одатдагидек яхши иш топганини, компанияси харидоргир маҳсулот ишлаб чиқаришини, ўзи яхши мансаблардан бирини эгаллаганини, яхшигина тўлашларини, ишини яхши кўришини, иши истиқболли, компаниядаги одамлар яхшилигини ёзади. Аммо тўрт ярим йил ўтиб-ўтмай, у яна ёзади ва ишидан қониқмаётганини, ишини ўзгартирмоқчи эканини хатида баён қилади. Энди у ишлаётган компания, унинг фикрича, фирибгарлик билан шуғулланаётган, хизматчиларини хурмат қилмаётган, бошлиғи ёмон одам ва у билан чиқиша олмаётгани, қолаверса, у ишида истиқболлини кўрмаётганини, айниқса, иш ҳақини ишига қараганда оз беришаётганини айтади. Олти ой ўтиб, у яна бахтли, тўлиб-тошиб яна янги иш топганини ёза бошлайди.

Унинг ҳаёт йўли думи қайрилган кўппак мисоли бундай кўринишга эга:



Унинг ҳаёт йўлакчаси, ишдан-ишга ўтиш тугунчалари билан боғлангани, албатта, у ўша пайтлар ақлли, хушбичим, ғайратли эди. Аммо йиллар

ўтади ва борган сайин у ишлайдиган жойларни ёшлар эгаллашлари муқаррар. У ҳеч қанча пул ҳам тўпламаган, ҳозиргача ҳеч қачон ўзиники бўлмайдиган уйда яшаб келмоқда, оиласини қўллаш учунгина, албатта, ишлаб маош олади. Келажакда уларнинг ўқишлари учун пул керак, унинг ўзи билан бирга турадиган ўн тўрт ёшли ўғли, олдинги хотини билан яшаётган саккиз ёш ўғли ҳам бор эди.

У одатга айланиб қолган бир гапини кўп айтарди: “Мен хавотирланмасам ҳам бўлади, хали ёшман, хали вақтим етарли”.

Қизик, энди шу гапларини қайтара олармикан?

Менимча, энди у жиддийроқ ҳаракат қилиши керак ва “В” ва “Т” бўлимларига кўшилиши лозим. Билмадим, энди у муваффақиятга эриша оладими-йўқми, балки лотарейдан ютиб олар ёки бой хотинга уйланиши мумкин. Аммо у барибир ҳамма қатори ўша йўналишда, умрининг охиригача меҳнат қилишга маҳкум.

“Е”ни “S” га алмаштириш йўлида ўз ишини очиш

Бошқача намуна бўладиган одамнинг “Е” дан “S” га ҳаракатланиши. Ҳозирда кўпчилик ўз бизнесларини очиш учун катта компаниялардаги иш ўринларини ташлаб кетишяпти. Шундай қилиб, кўпчилик “ўз бизнесларини очиш”, “ўз ишлари билан шуғулланиш” ва “ўзларига хон” бўлишга қарор қилишди.

Уларнинг бизнесдаги ўсиш йўналишлари куйидагича:



Менга бу йўл бошқаларидан кўра яқинроқ, таниш йўналиш. Менимча “S” фойдали бўлиши билан биргаликда бироз хавфлироқ ҳам. Ўйлайманки, “S” жуда мураккаб бўлим. Муваффақиятсизлик миқдори кўп. Агар сиз “S” аъзоси бўлсангиз, омадли бўлишдан кўра муваффақиятли бўлиш ёмонроқ. Нима учун? Чунки “S”да муваффақиятли бўлиш, бошқа бўлимларга нисбатан оғир меҳнат дегани ва бу узоқ давом этиши мумкин. Албатта, бу сиз муваффақиятга эришиб турган дамларингиздагина.

“S”нинг ўта мураккаблигига сабаб у: “бош ошпаз ва идиш ювувчи”. У ҳамма ишни ўзи қилиши керак ва ҳаммасига ўзи масъул. Телефон кўнғироқларига жавоб беришдан тортиб, маҳсулотни реклама қилиш, пул кирим-чиқимларининг назорати, хизматчиларни ишга олиш ва бўшатиш, хуллас ҳамма-ҳаммаси, устига-устак, давлат текширувчиларига ҳам ўзи мулозамат кўрсатиб жавоб беради ва ҳоказо ва ҳоказо...

Мен кўпинча кимдир ўз бизнесини очмоқчилигини эшитиб қоламан. Мен уларнинг ишларига ривож тилайман, албатта, аммо улар учун хавотирланаман ҳам. Мен кўп “E”ларни кўрдим, улар йиққан пуллари ва дўст-биродарларидан, қариндош-яқинларидан қарз олиб, ўз бизнесларини бошлашади. Аммо уч йил ўтиб-ўтмай, оғир меҳнатлари, курашлари ўлароқ, умрлари охирида пул жамғармасига эга бўлиш ўрнига, қарзга ботиб қолишади. Одатда бундай турдаги одамларнинг 10 тадан 9 таси бизнесда узоғи билан беш йил ичида омадсизликка учрашади, бошқачароқ ва кенгрок миқёсда олсак, 100 тадан 99 та ишбилармон ўн йил ичида ўз-ўзидан йўқолиб кетади.

Менинг фикримча, бу ишбилармонларнинг беш йил ичида инқирозга учрашларининг сабаби сармоя

етишмаслигида бўлса, ўн йилга етиб бормасликларига сабаб эса қувватлари етишмаслигида.

Кўп “S”лар куйишади, ойлаб қилган меҳнатларидан самара тополмай, арзимаган пулга кучларини сотишади. Яна кўпчилик ишбилармон, ўз ишининг усталари фирмани алмаштиришади ва ҳаммасини бошдан болашади ёки кексайиб ўлиб кетишади. Шунинг учун ҳам доктор ва адвокатларнинг яшаш давомийлиги паст, ўртача – 58 ёшга тўғри келади. Бошқаларда эса – 70 ёш, балки шунинг учун ҳам улар кўпроқ умрларининг охиригача ишлаб бирор нимани ўзгартиришлари мумкин дир, аммо уларнинг билганлари шу, холос.

Кейинги мисолим – дўстимнинг ота-оналари. Улар 45 йил давомида кўчанинг бурчагига жойлашган дўконларида вино билан савдо қилиб ишлашди, улар яшаб турган ҳудудда жинойтчилик авж олгани учун дўконларининг эшик ва деразаларини темир панжаралар билан ўраб олиб кичкинагина тешикчадан савдо қилишади. Мен баъзан уларни кўриб тураман, улар жуда яхши одамлар, лекин уларга ачинаман, уларни эрталабки ўндан кечқурунги йккигача панжара ортидан ташқарига термулиб ўтирган ўз бизнесларининг вертуал маҳбусларига ўхшатаман.

Кўп доно “S”лар пуллари ёки қувватлари тугаб қолмасидан бизнесларини гуллаб-яшнаганда яхшигина пулга сотишади. Улар бир оз муддат дам олиб, яна янги бирор ишни бошлашади. Улар бундай қилишни давом эттиришади ва ўз ишларини ёқтиришади. Аммо қачон бундай қилиш кераклигини ҳам билиш лозим.

Болалар учун энг номаъқул маслаҳат

“Мақтабга бор, яхши билим ол ва хавфсиз иш ўрнига эга бўл”, деган маслаҳат, агар 1930 йилгача туғилган бўлсангиз, сиз учун ўринли эди. Лекин 1930 йилдан кейин туғилганлар учун бу ёмон маслаҳат.

Нимага?

Жавоб шундай: 1. Солиқлар. 2. Қарз.

“Е” бўлимида ишлаб даромад топаётган хизматчиларга солиқ тизими томонидан ҳеч қандай чегирмалар йўқ. Бугун Америкада агар сиз хизматчи бўлсангиз, демак, сиз давлат билан 50/50 шериксиз. Бу дегани давлат, хизматчининг даромадидан 50% ни ва балки ундан ҳам кўпини ойлик иш ҳақини кўлига ушламасдан олиб қўяди. “Е” бўлимида кўп даромад олаётганлари учун баъзи ҳисобчиларни ўз мижозларига уй сотиб олишни маслаҳат беришганини кўп эшитаман, бунинг ортидан улар қандайдир солиқ чегирмаларга эга бўлишлари мумкин. Бу пайтда, квадрантнинг чап томонидагиларга қандайдир фойда бордир, аммо ўнг томондагиларга бунинг ҳожати йўқ.

Ким кўп солиқ тўлайди

Бой одамлар даромад солиқларини кам тўлашади. Нима учун? Сабаби оддий, улар пулни хизматчилардек ишлаб топишмайди. Жуда бой одамлар ўз дармадларини “В” ва “Г” бўлимларидан олишмай, қонун доирасида қандайдир солиқлардан қочишни билишади.

Агар одамлар “Е” бўлимида ишлаб пул топаётган бўлсалар, уларга катта уй сотиб олишгандагина ягона солиқ чегирмалари билан биргаликда қарзни ҳам таклиф қилишади. Бу эса квадрантнинг ўнг томони-

дагиларга ғалати туюлади, албатта. Бу худди, “менга 1 \$ беринг, мен сизга ўрнига 50 \$ бераман” дегандай гап.

Солиқлардаги ноҳақликлар

Мен одамлардан кўп эшитаман: “Асл америкалик бўлмаганлар солиқ тўлашмайди”, дейишади. Яъни келгиндиларни Американинг келажаги қизиқтирмайди, деган маънода. Бу сўзларни айтаётганлар ўз тарихларини унутишган кўринади. Ахир Америка солиқ тизимига қарши курашлар асносида барпо бўлган-ку. Гражданлар урушига сабаб бўлган кўзғолонни, яъни 1773 йилдаги “Бостон чойхўрлиги”ни наҳотки унутишган?

Бу каби кўзғолонлар Шей, Виски, деб номланиб, давом этибгина қолмай, Америка штатлари тарихидаги яна кўп кўзғолонларга сабаб бўлган.

Яна иккита эсда қоларли солиқ кўзғолони америкаликлар эмас, балки бошқалар томонидан уюштирилган.

Уильям Теллянинг тарихи – солиқ норозилиги тарихи. Айнан шу сабабли ўғлининг бошига найза санчилди. У солиқларнинг ноҳақлигига бўлган норозилигини ўғлининг ҳаёти билан билдирди.

Леди Голивани эслайлик, у шунчаки, нима қилинса шаҳарда солиқни озайтириш мумкин, деб сўрагани, унга ҳукумат амалдорлари, агар у шаҳар бўйлаб яланғоч айланса, солиқни пасайтирамиз, деб айтишади. Леди Годива шундай ҳам қилади.

Солиқ чегирмалари



Замонавий цивилизацияда энг зарурийси, албатта, солиқ тўлаш саналади. Аммо уларнинг тез ўзгарувчанлиги ва тўғри бошқарилмаслиги муаммоларни келтириб чиқаради. Яна қанчадир йиллардан кейин миллионлаб ҳозирги ёшлар иқтисодиёт кўчманчилари, иш фаолиятларини яқунлаб, солиқ тўловчилар жадвалидаги ўринларини ижтимоий таъминот ва нафақахўрликка алмашишади. Ана шунда уларни қўллаш учун яна катта миқдорда солиқ тўплашга эҳтиёж туғилади. Америкалик ёки бошқа турли миллат вакиллари моддий томондан ҳаётлари пасайиб бораётганини сезиб боришяпти, агар шундай давом этса пули бор одамлар, албатта, бошқа давлатларга, яъни солиқлар оз тўланадиган мамлакатларга чиқиб кета бошлашади.

Пули бор одамларни хуш кўрадиган ҳукумат ва мамлакатлар топилади.

Катта хато

Яқинда мендан бир газета журналисти интервью олди ва ўтган йили қанча даромад олганим ҳақида сўради. Мен: “Миллион долларга яқин” деб жавоб бердим. У эса: “Шунча даромад олиш учун қанча солиқ тўладингиз?” деб қолди. Мен: “Ҳеч нарса тўламадим”, дедим. Ўша даромадим сармоя орқасидан келган пуллар эди. Мен учта кўчмас мулк иншоотини

сотдим, улардан тушган пулларни “Кодли Солиқ Бўлими 1031” орқали сармоялагандим. Мен бу пулларга ҳеч қачон тегмагандим, шунчаки пулларни яна катта мулкдорликка ташладим. Бир неча кундан сўнг газетада қуйидагича сарлавҳа остида журналист билан бўлган суҳбатимиз босилиб чикди: “Бой одам 1 000 000 \$ ишлаб топиб, солиқ тўламаганини тан олди”. Журналист атайин қилдими ёки у менинг нима демокчилигимни ҳақиқатда ҳам тушунмадими, билмадим, майли, бунинг аҳамияти йўқ. Аммо муаммо шундаки, шу суҳбатнинг ўзида ҳам квадрант бўлимидаги одамларнинг дунёқараши ва тушунчалари турлича экани кўриниб турибди. Олдинлари айтганимдек, ҳар бир даромад бошқа турдаги даромад билан тенг эмас. Даромаднинг баъзи турларида солиқ озроқ тўланади.

Кўпчилик сармояга эътибор қаратишмайди

Мухбир

Кириш

Мухбир ўз даромадини куйидагича ишлаб топади:



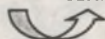
Чиқим

Мен

Актив

Пассив

Мен ўз даромадимни куйидагича ишлаб топаман:



У ўз пулларини куйидаги шуббада ишлаб топади.

Мухбир



Мен

Мен ўз миллион-

ларимни куйидаги шубба орқали топаман.

Баъзан яна куйидаги сўзларни эшитиб қоламан: “Мен ўқишга қайтаман, шундай қилсам амалим кўтарилади” ёки “Қаттиқ меҳнатим билан мен юқори амал отига минишим мумкин”.

Бу ўзининг бор кучини даромад устунига қаратган “Е” бўлимига қарашли одамнинг сўзлари. Бу сўзлар ўзининг бор умрини ва топган пулини давлат билан тенг ўртадан бўлишадиган, оғир меҳнат қилиб, фақат биргина шу ишида ишлаб топган даромадининг ярмини солиқ сифатида давлатга берадиган одамнинг сўзлари.

Кейинги бобда мен квадрантнинг ўнг томонидаги одамлар қандай қилиб солиқни актив сифатида қўллашларини тушунтираман. Бу ҳукуматга қарши бориш эмас, аксинча аввало инсон бўлиш, юридик томондан ўз ҳаққини ҳимоя қилиш ва кўп пулга эга бўлишдир.

Тезроқ бой бўлинг

Пул оқими квадрантининг ўнг томонида сиз тез бойиб кетишингиз мумкин, чунки қонунан кўп солиқ тўламайсиз. Биз рафиқам билан, квадрантнинг ўнг томонига уйсиз бўла туриб ҳам талпинганимизнинг сабаби шунда. Қўлимиздаги топган пулимиз биз учун ишлагани учун тезда молиявий озодликка эришдик.

Қандай озод бўлиш мумкин

Солиқ ва қарз – мана шу иккита нарса одамларнинг молиявий хавфсиз ва молиявий озод бўлишларига ҳалақит беради. Хавфсизлик ва озодликни квадрантнинг ўнг томонидан топса бўлади. Сиз хавфсиз иш ўрни учун жон куйдиришингиз шартмас.

Молиявий хавфсизлик ва молиявий озодликнинг фарқини билиш фурсати келди.

1. Ишнинг хавфсизлиги,
2. Молиявий хавфсизлик,
3. Молиявий озодлик орасидаги фарқлар нимадан иборат?

Олдин ҳам айтганимдек, менинг зиёли отам ва қолаверса, унинг авлодлари учун ҳам ишнинг хавфсизлиги муҳим ўринда турарди. Унинг тушунчаси бўйича ишнинг хавфсизлиги бу молиявий хавфсизлик саналарди, аслида ҳам шундай, аммо бу жараён иш ўрнини йўқотмагунча ва бошқа иш топишдаги қийинчиликларга дуч келиб қийналмагунча давом этиши мумкин эди.

Менинг бой отам ишнинг хавфсизлиги ҳақида ҳечам гапирмасди. У фақат молиявий озодликни тарғиб қиларди.

“Нимани қидириш лозим – хавфсизликними ёки озодликни?” деган саволга мазкур китобда келтирилган мисоллар орқали жавоб топишингиз мумкин.

1. Хавфсиз иш намунаси...

Мактаб



Бу намунада яшаб келаётган одамлар одатда ўз ишларини яхши бажаришади. Улар мактабда кўп йиллар ўқишди, узоқ йиллардан буён ишлаб келишяпти ва албатта, малакалари етарли. Аммо

муаммо шундаки, улар квадрантнинг “В” ва “Г” бўлимлари ҳақида етарли маълумотга эга эмаслар, нафақа режасига эга бўлишса-да, ҳамиша молиявий хавфсизликдан чўчишларига сабаб, улар шунга ўрганишган, шунга ўқитилганлар. Касбий ва иш ўринларининг хавфсиз бўлишини хоҳлашади.

Икки оёқли бўлиш бир оёқлиликдан афзал

“Е” ва “S” бўлимида янада мустаҳкамроқ молиявий хавфсизликни топиш учун мен “В” ва “Г” бўлимидан ўрганишни таклиф қиламан. Ўзларининг ишларига бўлган ишончлари туфайли пуллари оз бўлса-да, квадрантнинг икки томонида ҳам улар ўзларини хавфсиз ҳис қилишлари мумкин. Бунинг учун улар ўз билимларини ишлатишни билишса бўлгани. Билим – бу куч!

Шунинг учун ҳам бизга Яратганнинг ўзи икки оёқни берди. Агар биз бир оёқли бўлганимизда, турган жойимизда мустаҳкам туролмай у ён-бу ёнга қалкиб, ишончни йўқотган бўлардик. Ўз касблари ва ишларинигина биладиган одамларни “бир оёқ”ли дейишимиз мумкин. Икки оёқлиларга нисбатан қараганда, улар иқтисоднинг шамолида тебраниб иккиланишади.

2. Молиявий хавфсизлик намунаси

“Е” бўлимидаги одам учун молиявий хавфсизлик қуйидагича кўринади:



Бу шуба аъзолари билим олиб, сармоядор ва хизматчи бўлиб, ўзларида ишонч сезишларини кўрсатади. Ўқиб касбий билим олгансиз, энди эса янада кўпроқ ўқиб, маҳоратли сармоядор бўлишга таклиф этмоқчиман.

Ўшанда журналист мени тушунмай, миллионни активдан топганим учун солиқ тўламаганимга хафа бўлиб ёзганди. У менга ўшанда: “Бу миллионни қандай қилиб топдингиз?” деб савол бермаганди-да.

Қонуний солиқдан қочиш мумкин ва осон, аммо миллионларни топиш осон бўлмаган.

Иккинчи молиявий хавфсизликка йўл бундай кўринишга эга:



Бу намуна эса “S” бўлими учун молиявий хавфсизлик йўли:



Бу намуна Томас Стэнлининг “Сизнинг қўшнингиз миллионер” китобида кўрсатиб ўтилган. Америкалик ўртача миллионер ўзини ишга ёллагандай, ўз-ўзига ишлайди. Кам чиким ва сармойани кўп муддатга қўйиб

хаёт кечиради. Юқорида берилган намуна шу молиявий йўлакчанинг ҳаётий йўналишини кўрсатади.

Мана бу йўл эса “S” ва “B” лар учун. Бу йўлни кўпроқ Билл Гейтсга ўхшаган муваффақиятли ишбилармонлар танлашади. Бу йўл, албатта, унчалик осон йўл эмас, лекин менимча жуда яхши, самарали йўл.



Икки бирдан яхши

Демак, билимли бўлиш ва кўп ишлаш бир-бирига халақит бермайди. Ўнг ва чап бўлимларда туриб муваффақиятларга эришиш битта бўлимда ишлашдан кўра яхши. Иккинчи бобда мен бир фактни келтиргандим, яъни ўртача 70% бой одам ўнг томондан, 30% одам квадрантнинг чап томонида ишлаб пул топади. Бир нарсага аҳамият қаратишимиз керакки, одамлар битта бўлимдан кўра кўпроқ бўлимларда ишлаб, қанча пул топа олишяпти, ўзларини хавфсиз ҳис қилишяптими? Молиявий хавфсизлик пул оқими квадрантининг ҳар қайси бўлимига ҳам хавфсиз суянчиқ бўла олади.

Миллионерлар – ўт ўчирувчи

Менинг иккита дўстим бор, уларни квадрантнинг икки томонида ҳам муваффақиятларга эришганлар қаторида ўрнак қилиб кўрсатса бўлади. Улар улкан иш хавфсизлиги, доимий маошга эга ва квадрантнинг ўнг

томонида каттагина бойликка ҳам эришишган. Шаҳар бошқармасида улар ўт ўчирувчи бўлиб ишлашади. Улар яхшигина маошга, имтиёзга, ажойиб даромадга, нафақа режаси ва ҳафтада икки кун иш кунига эгалар. Ҳафтада уч кун эса улар сармоядор бўлиб ишлашади. Қолган икки кунни ҳордиққа ва оилаларига ажратишади.

Уларнинг бири эски уйларни сотиб олади ва уни таъмирлаб, ижарага беради. Бу китобни ёзишни бошлаганимда унинг рўйхатида 45 та уй бор эди. Уйларнинг ижара ҳақидан ҳар ойга, солиқлардан ташқари, 10 000 доллар топарди. Ўт ўчирувчи сифатида бир ойлик маоши 3 500 доллар. Бир ойга унинг даромади 13 500 доллар, йиллик даромади эса 150 000 доллар ва бу ўсиб бориши ҳам мумкин. Унинг нафақага чиқишига яна беш йил бор, 56 ёшида унинг олдига қўйган вазифаси йилига 200 000 доллар топиш. Бу тўрт фарзандли давлат хизматчиси учун ёмон эмас.

Бошқаси эса ўзининг бўш вақтларини, компанияларнинг иш фаолиятини кузатиб боришга бағишлайди, чунки у фондлардан кўп муддатли акция сотиб олади. Унинг портфелидан ҳозирда 3 000 000 доллар санаб олса бўлади. Агар акцияларни нақд пулга айлантириб яна ўн йилга сармоёга ташласа, ҳар қандай иқтисодий ўзгаришларга парво қилмай, йилига 300 000 доллар топса бўлади. Бу ҳам икки болали давлат хизматчиси учун ёмон эмас. Иккала дўстим ҳам 20 йиллик сармоёлашлари давомида 40 ёшда нафақага чиқишлари мумкин эди, аммо улар ҳокимиятдан охиригача ўз улушларини олишни хошлашади. Ана шунда улар чинакам озод бўлишади ва квадрантнинг икки томонида ҳам эришган муваффақиятларининг мевасини роҳатланиб татиб кўришади.

Пул ўз-ўзидан хавфсизликни таъминламайди

Мен нафақа ҳисоб рақамларида миллионларга қодир, аммо барибир ўзларини хавфсиз сезмаётган одамларни биламан. Нимага? Бу уларнинг иш ҳақи ёки бизнесдан тушган пуллари бўлгани учун ҳам улар нафақа ҳисоб рақамларига қўйишади. Улар балки сармоя ҳақида оз тушунчага эгалар ёки умуман ҳеч нарса билишмайди. Агар ўша пуллар йўқолиб қолса, иш фаолиятлари тутаган бўлса-чи, унда нима қилишади?

Иқтисодий ўзгаришлар туфайли кўп ўзгаришлар бўлиши мумкин, кўп пулга эга бўлмасангиз ҳам уни билимингизга суяниб сармоялашни билишингиз лозим. Ўзгаришлар сизни тасодифан домига тортмаслиги учун доим ҳар нарсага тайёр туришни ўрганишингиз керак. Олдин ҳам айтганимдек, ҳеч ким келажакни айтиб бера олмайди, яхшиси тақдирнинг ҳар бир хавfli бурилишига тайёр турган маъқул. Бу дегани ҳозирдан билимли бўлишингиз лозим.

3. Молиявий озодлик намунаси

Бу намуна бой отамнинг ўргатганларини ўрганиш. Бу молиявий озодлик сари йўл. Бу асл молиявий озодлик: чунки “В” бўлимида одамлар сиз учун меҳнат қилишади, “Г” бўлимида эса пулларингиз сиз учун ишлайди. Сиз ишлашингиз ҳам мумкин, ишламаслигингиз ҳам мумкин. Билимларингиз, малакангиз бу иккала бўлимда ҳам жисмоний оғир меҳнатдан сизни озод қилади.



Агар сиз супер бойларга назар солсангиз, бу сурат нимани англатишини ва уларнинг квадрантдаги ўрниларини кўра оласиз. “В” ва “Т” шуъбалари Билл Гейтс (Microsoft компанияси), Руперта Мердока (News Corp.), Уоррен Баффетт (Berkshire Hathaway) ва Россо Перонинг даромад топган йўлларини кўрсатади.

Огоҳлантиришларга кулоқ тутинг. “В” бўлим “Т” бўлимдан тубдан фарқ қилади. Мен кўплаб “В” бўлимдагиларнинг ўз бизнесларини сотиб миллионларга эга бўлиб, “Т” бўлимга ўтишгач, ўша миллионлар бошларига тўкмокдай урилганини кўрганман. Улар ўзларича долларларни ўз интеллект кўрсатгичлари деб ўйлаб “Т” бўлимига келишади ва ҳаммасини йўқотишади. Шунинг учун ҳам мен олдин ўқиб-ўрганишни тавсия қиламан.

Аммо шу билан биргаликда, молиявий хавфсизлик учун икки бўлимдаги фаолиятингиз самараси ўлароқ, ўз молиявий озодлик оламингизни барқарорлаштиришга эришасиз.

Йўл танлови

Одамлар турли молиявий йўлакчаларни танлашлари мумкин. Афсуски, кўпчилик иш хавфсизлигини танлашади. Агар иқтисодиёт тубдан зирқираса, улар баттар яна иш ўринлари хавфсизлигига ёпишишади ва шу алфозда умрларини яшаб ўтишади. Мен маслаҳат берардимки, молиявий хавфсизлик борасида ўқимишли, ишингизга масъулиятли, ўз билганларингизга

ишончни ҳис қилиб, сармоянгизни ҳам ўз ўрнига қўйишни билиш билан бир қаторда яхши-ёмон кунларингизда вазиятдан чиқиб кетишни билсангиз ўзингизга яхши бўлади. Ҳақиқий сармоядорларнинг сирлари шундаки, улар ёмон бозор шароитларида ҳам пул қила олишади. Чунки улар бундай шароитда ваҳимага тушиб, ҳеч нарсаларини сотишмайди, аксинча сотиб олишади. Шунинг учун ҳам мен иқтисодий ўзгаришлардан қўрқмайман. Чунки ўзгаришлар бойлик ўз ўрнини алмаштираётганини англатади.

Бошлигингиз сизни бой қилмайди

Ҳозирда рўй бераётган иқтисодий ўзгаришлар кўпроқ компанияларнинг сотилишига ҳам боғлиқ. Яқинда бир дўстим компаниясини сотди ва 15 миллиондан ортиқроқ пулни банкдаги ҳисоб рақамига қўйди. Афсуски, унинг ишчилари бошқа иш ўринларини қидиришларига тўғри келди.

Хайрлашув кечасида кўп ишчи-хизматчилар ўз норозиликларини яширишмади. Бошлиқ йиллар давомида уларга яхши ҳақ тўлаганига қарамай, кўпчилик хизматчи-ишчилар моддий манфаатга эришишга улгуришмаганди. Баъзилари биринчи ишга келганларидагичалик бой ҳам эмасдилар. Кўпчилик одамлар тушуниб етишдики, улар йиллар мабайнида чек йиғиб ва маошларини олиб юришганда, компания бошлиғи бойиб кетганди.

Аслида ҳам сизни бой қилиш бошлигингизнинг вазифасига кирмайди, унинг ягона вазифаси сизга ўз вақтида маош тўлаш. Сизнинг вазифангиз эса бой бўлиш, агар хоҳласангиз, албатта. Бой бўлишга ҳаракат сизда биринчи маошни олишингиздан

бошланиши керак. Агар сиз пул билан муомала қилишни билмас экансиз, унда дунёнинг пули ҳам сизни кутқара олмайди. Агар пулларингизга доноларча эътибор қаратиб, “В” ва “Г” бўлимларида ишлаш учун яхши билимга эга бўлсангиз, демак, сиз ўз йўлагингиздасиз. Бу бой-бадавлат бўлиш ва молиявий озодликка керакли йўл.

Менинг бой отам кўп таъкидларди: “Бой одам билан камбағал ўртасидаги ягона фарқ – уларнинг ўз бўш вақтларини қандай ўтказишларида”.

Мен унинг сўзларига қўшиламан, тўғри, ҳозирги кунда бўш вақт жуда қимматли бўлиб борапти, аммо ҳаммасини уддаласа бўлади. Агар шунчалар банд бўлишни хоҳласангиз, квадрантнинг иккала бўлимида фаолият юритинг. Илтимос, компаниянгиз офисида, иш жойингизда газета-журналларни ўқишни бас килинг, шунда бошлиғингизга ёқасиз. Ўқийсиз, албатта, қачонки ишингиз, маошингиз бўш вақтингиз ва келажагингизни белгилаб берадиган бўлсагина. Сиз квадрантнинг чап томонида қаттиқ ишласангиз, демак, ҳамиша шундай ишлай оласиз. Агар сиз квадрантнинг ўнг томонида ҳам шундай ишласангиз, озодликка эришишингизга имконият туғилади.

Мен қуйидагича йўлни тавсия этаман

Квадрантнинг чап томонидан даромад олаётган одамлар мендан кўп бор: “Сиз менга нимани тавсия қиласиз?” деб сўраб қолишади. Мен бой отамнинг тавсияларини улар билан бўлишаман. Росс Перо, Билл Гейтс ва бошқалар босиб ўтган йўлларни тавсия қиламан, бу йўл қуйидагича кўринишга эга:



Баъзан одамларнинг арзларини эшитиб қоламан: “Мен сармоядор бўлишни истардим”. Мен уларга шундай дейман: “Яхши, бўлмаса “Т” бўлимига ўтинг, мархамат, агар пулингиз ва вақтингиз кўп бўлса, ўтаверинг “Т” бўлимига”. Лекин мен сизга тавсия этадиган йўл хавфсизрок.

Тавсиямга қулоқ осган одамларнинг биринчи саволлари: “Нега? Нима учун олдин “В” бўлимини тавсия қиласиз”, дейишади. Бу ҳақдаги муҳокама бирикки соатга чўзилиши мумкин. Шунинг учун бу саволга ҳозир тўхталиб ўтирмаймиз. Қуйидаги тавсияларимни қисқа сатрларда изоҳлаб ўтаман.

1. Малака ва билим. Агар сиз “В” бўлимида муваффақиятга эришган бўлсангиз, “Т” бўлимида ривожланишга имкониятингиз ошади.

Ахир, “Т” “В”га сармоя ташлайди. Агар сиз бизнеснинг туб маъносини тушунсангиз, зўр сармоядор бўлишингиз мумкин. Асл сармоядорлар ўз сармояларини муваффақиятли, бизнеси мукамал тизимли “В” га қўйишади. Тизим ва маҳсулотнинг фарқига бормайдиган ёки бошқарув малакасига эгамас “Е” ва “S” ни сармоялаш, албатта, хавфли.

2. Накд пул оқими. Агар сиз оёқда турган ва ишлаётган бизнес эгаси бўлсангиз, “Т” бўлимидаги пасайиш ва кўтарилишларни қўллаб туриш учун кўп вақт ва нақд пул керак бўлади.

Мен бир неча бор “Е-S”даги одамларни учратаман, улар доим нақд пул муоммоси ичра юришади. Уларни молиявий йўқотиш ёки бозорнинг алғов-далғовлиги

моддий томондан адо қилиши мумкин. Улар доим молиявий қизил чизикда ишлашади.

Ҳақиқатда ҳам сармоялаш – бу сармоя ва аъло даражадаги билим. Баъзан бу билимни ўрганиш учун катта миқдорда сармоя ва вақт керак бўлади. Кўп сармоядорлар бошланишида бир неча бор ютқазилган. Кўпчилик жуда яхши билади, муваффақият ёмон ўқитувчи. Хатолардан ўрганиш керак, албатта, лекин шуни ҳам унутмаслик керакки, “Г” бўлимидаги хатолар пул туради. Агар ўзингизда сармоя ва билим етишмовчилиги билан сармоядор бўлишга даъвогарлик қилсангиз – бу молиявий ўз-ўзини ўлдириш демакдир...

“В” да малакангизни оширган бўлсангиз, унда сиз нақд пул оқимига ҳам йўл очибгина қолмай, яхши сармояга эгаллик қилишингиз мумкин. Сиз ўрганаётган бизнес бу яхши сармоядор бўлиш. Қачонки, сиз муваффақиятли сармоядор бўлиш учун мукамал билимга эга бўлсангиз, нима учун мен “Пул қилиш учун ҳар доим ҳам пул керак эмас” дейишимни тушуниб етасиз.

Яхши янгиликлар

Яхши янгилик: “В” бўлимида муваффақиятли бўлиш энди олдингидан осон кечади. Ишлаб чиқаришдаги техник жадаллашиш, маҳсулот ишлаб чиқариш технологиялари “В” бўлимида муваффақиятга эришишни анча осонлаштирди. Лекин оз миқдордаги маош билан иш ўрнига эга бўлишчалик қийин бўлмаса-да, бизнес тизими ишляпти ва кўп одамлар “В” бўлимида муваффақиятга эришишлари мумкин.

4-БОБ

Бизнеснинг уч хил кўриниши

Ёдингиздан чиқармангки, “В” бўлимига интилишингиздан асосий мақсадингиз – тизимнинг эгаси бўлиш, одамларни тушуниш, тизимни сиз учун ишлашга мажбур қилиш. Сиз ўз тизимингизни ташкил қилишингиз ёки тайёрини қидириб топиб, сотиб олишингиз мумкин. Тасаввур қилинг, бу тизим – кўприк, сизни авж ураётган тўлқинлар оқимидан, квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига хавфсиз ўтиб олишингиз учун восита. Бу кўприк сизнинг молиявий озодлигингизга йўл.

Хозирда кўп қўлланиладиган бизнеснинг уч хил тури мавжуд, мана улар:

1. Одатий корпорациялар. (Ўз тизимингизни ривожлантирасиз.)

2. Франчайзинг компаниялари. (Тайёр тизимни сотиб оласиз.)

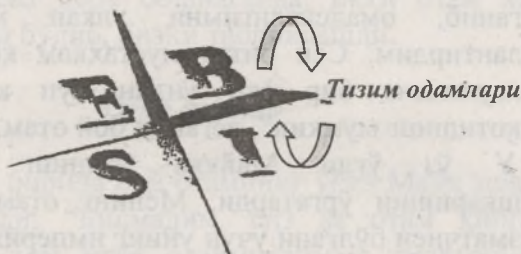
3. Маркетинг тармоғи. (Сотиб олган тизимингизнинг бир бўлагига айланасиз.)

Ҳар бир турнинг ўзига яраша афзалликлари ва камчиликлари бор, қолаверса, ҳар бири бир хил ишни бажаради.

Агар улар яхшилаб бошқарилса, ҳар бир тизим улкан даромад бериши билан биргаликда, бошиданок эгасидан қаттиқ жисмоний меҳнатни талаб қилмайди. Муаммолар пайдо бўлади ва йўқолади.

1985 йиллари одамлар: “Нега сизлар бошпанасиз эдингизлар?” деб сўрашганда, биз рафиқам Ким билан: “Биз бизнес тизимини кураётгандик” деб жавоб бердик.

Бу бизнес тизими одатий корпорация ва франчайзингнинг гибриди бўлди. Олдин айтиб ўтилганидек, “В” бўлимнинг талаби билим, тизим ва одамлар.



Ўз тизимимизга эга бўлиб, уни ривожлантириш ҳақидаги қароримиз жуда машаққатли меҳнат талаб қилганди. Мен бу йўлни танлаганимда, аввалига ишим юришмай, компаниям инқирозга учради. Бир неча йил муваффақиятли ишлай олдим, холос. Бирданига ҳаммаси чаппасига айланиб, беш йил деганда компаниям йўқ бўлди. Ўшанда бизга омад келганда, қўлимизда муқаррар тизимнинг ўзи йўқ эди. Биз билан ишлаётган одамлар меҳнатсевар, яхши инсон бўлишларига қарамай, биз танлаган тизим синиб борарди. Биз ўзимизни гўё бир катта тешик кемадамиз-у, унинг тешиги қаеридалигини ва нима қилишни билмайдиган одамлардек ҳис этардик. Агар ўша тешикни топган тақдиримизда ҳам уни тузатиб, яна сузишни давом эттиришга барибир ақлимиз етмасди.

***“Сиз битта ёки иккита компанияни
йўқотишингиз мумкин”***

Менинг бой отам ўз ўғли ва менга биринчи компаниясини 20 ёшлигида йўқотганини айтганди. “Бу бир томондан яхши бўлгани билан биргаликда

хаётимдаги энг ёмон маҳорат эди, ўшандаги хатойимни ҳозиргача ёмон кўрсам-да, компанияни тиклаш жараёнида хатодан мен жуда кўп нарсаларни ўрганиб, омадсизлигимни улкан муваффақиятга айланттирдим. Сен битта мустақкам компанияга эга бўлгунигча бир ёки ундан кўп компанияларни йўқотишинг мумкин”, деганди бой отам.

У ўз ўғли Майкка ўзининг империясини бошқаришни ўргатарди. Менинг отам эса ҳукумат хизматчиси бўлгани учун унинг империясини бошқара олмасдим, албатта. Шунинг учун ҳам мен ўз империямни ташкил қилишим керак эди.

Муваффақият – ёмон ўқитувчи

“Муваффақият – ёмон ўқитувчи”. Бу сўзни бой отам кўп қайтарарди. Муваффақиятсизликдан ўрганиб яхши билимга эга бўламиз. Мағлубият – муваффақиятнинг бир бўғини. Мағлубиятсиз муваффақиятга эриша олмайсиз. Мағлубиятга учраган одам – бу ҳеч қачон мағлуб бўлмайдиган одам.

1984 йилда навбатдаги йўқотган компаниям учинчиси эди. Мен миллионларни топиб, миллионларни йўқотдим, ўшанда Кимни учратдим ва яна-яна қайтадан бу мағлубият давом этди. У менинг пулларимни эмас, ўзимни севишини ҳам билиб олдим, чунки тўртинчи компанияни очишимни айтганимда, у мени ташлаб кетмади.

“Мен сен биланман, биз биргаликда уни қурамиз” – рафиқамнинг жавоби шундай бўлди ва у сўзида турди. Сафдаги шерикларимиз қатори жисмоний меҳнат қилмасак-да, даромад тушадиган, дунёнинг турли жойларидан яна 11 та офис билан алоқа тизимини яратдик. Бу нолдан бошлаган иш тизимимиз мукамал

бўлгунча беш йил ичида қонимизга ташна қилди, қанчалар терлар, кўз ёшлар тўкилди. Эккан дарахтимиз мева бера бошлаганда, икки отам ҳам мендан хурсанд бўлиб, бизни табриклашди.

Оғир дамлар

Кунларнинг бирида бой отамнинг ўғли Майк менга шундай деганди: “Билмадим, сиз ва отам қилган ишларни мен ҳам қила олармиканман, тизимни-ку қўлимга топширишди, фақат уни яхшилаб ўрганиб, бошқариш қолди, холос”.

У бу гапи билан нимани назарда тутаётганини тушунгандим. Компанияни бўш жойдан очиш мураккаблигининг икки сабаби: тизим ва одамлар. Агар одамлар ва тизим бироз “озғинрок” бўлса, мағлубият муқаррар бўлиши мумкин. Баъзан иш жараёнида келиб чиққан муаммонинг нимадалигини билмаслигингиз ҳам мумкин: одамлардами ёки тизимда..?!

Аmmo мен Майк ўзининг тизимида муваффақиятга эришишига ишонаман, чунки у кўп нарсани отасидан ўрганган эди.

Франчайзингдан олдин

Бой отам “В”нинг аъзоси бўлишга мени ўқитишни бошлаганда бизнеснинг биттагина тури мавжуд эди. Бош корпорация – бу катта бизнес, шаҳар устидан ҳукмронлик қиларди. У бизнинг Гавая штатидаги шаҳримизда жойлашган шакар плантацияси эди. Шаҳардаги ҳамма нарсани, катта-ю кичик бизнесларни ҳам у ўз назоратида ушларди. Тўғри,

шаҳарчада кичикроқ шундай бизнеслар ҳам бўлганди, улар қаторида “S” турдагилари ҳам.

Мен ва отамнинг ҳам ўша катта компанияда ишлаш ниятимиз бўлмаган, уларнинг иш услубларини ўрганишнинг ҳам иложи йўқ эди. Унинг далаларида асосан хитойлиқлар ва японлар ишлашарди, аммо уларнинг бирор йиғилишда қатнашишлари мумкин эмасди. Шунинг учун ҳам отамнинг билганлари ўз устида ишлаб, фақат ўзининг турли синовлари натижаси эди.

Мен мактабга қатнашни бошлаганимда, янгича сўзларни эшита бошладим, **франчайзинг** деган сўз бизнинг шаҳримиз учун ҳам янгилик эди. Биз яна McDonalds, Kentucky Fried Chicken ёки Taco Bell ҳақида ҳам эшитмагандик. Бой отамда таълим олиш жараёнида бу сўзлар бизнинг луғатимизда йўқ эди. Кейинроқ етиб келган миш-мишлардан уларни “ноконуний, фирибгар ва хавфли” деб ҳам эшитдик. Албатта, бундай миш-мишлардан кейин бой отам Калифорнияга йўл олди. У франчайзинг нималигини билиб келмоқчи эди. У ердан қайтиб келиб менга айтган гапи: “Франчайзинг – бу келажакдан нишона”, дегани бўлди, холос ва улардан иккитасининг ҳуқуқини сотиб олди. Унинг бойлиги франчайзинг ғоялари ортидан борарди ва у бошқаларга ҳуқуқларни сота бошлади. Бошқалар ҳам ўз бизнесларини очишлари керак, деб ўйларди бой отам.

Мен ундан франчайзинг компанияларидан бирини сотиб олишни сўраганимда, у менга: “Йўқ! Сен ўзингнинг тизимингни қуришни ўрган. Франчайзинг – бу қуришни истамаган ёки ўз тизимларини қандай қуришни билмайдиган одамлар учун. Қолаверса, сизларда бундай компанияни сотиб олиш учун 250 000 доллар йўқ”, деганди.

Ҳозирги кунда шаҳарни McDonalds ёки Burger King ва Pizza Hutсиз тасаввур қилиш қийин, яқин кунларда ҳам улар йўқ эди. Мен анча қариб қолдим, ўша кунларни жуда яхши эслайман.

**“В” аъзоси бўлиш учун нималарни
ўқиб-ўрганиш керак**

Мен бой отам билан “В” шуъбасининг аъзоси бўлиш учун ўқирдим, лекин биз унинг ўғли билан ўқиш давримизда “S” бўлимидан “В”га ўтишни ўрганган эдик. Кўпчилик шу тарзда ўқиб-ўрганишган. Бу “иш жойида ўқиш” деб аталади. Бу йўл кўпчилик оилавий империяларда авлоддан-авлодга ўтиб келади. Муаммо шундаки, кўпчилик бу удумдагиларнинг ва бошқаларнинг ҳам омади чопиб, “В”нинг “сахна ортида”ги бошқа кўринишларини ўрганиш бахтига муяссар бўла олишмайди. Одатда, “менежменлик дастури” бўйича ўқилганда, компания фақат менежменликка ўргатади, холос. “В” бўлимида нима қилиш, нималарни билиш кераклиги ҳақида ҳамма ҳам ўқитавермайди.

Одамлар кўпинча “В”га интилиш йўлида “S” бўлимида ўралашиб қолиб кетишади. Бундай ҳол рўй беришининг сабаби улар олдинига “S” бўлими учунгина жуда пухта тизим ўйлаб топишади ва шунинг учун ҳам ўз тизимларининг ажралмас бўғинига айланиб қолишади. “В”лар эса шундай муваффақиятли тизимни яратадиларки, тизим улар бўлмасалар ҳам ишлайверади.

Сиз “В”га тез етиб боришингиз учун учта йўл бор.

1. *Устоз топиш.* Бой отам менинг устозим эди. *Устоз – сиз қилмоқчи бўлган ишни удалаб, муваффақиятга эришган ўта малакали инсондир.*

Маслаҳатчини қидирманг. Маслаҳатчи нима қилиш кераклигини айтади, хабар беради, ўзининг айтганларини ўзи қилмайдиган одам. Кўпчилик маслаҳатчилар “S” бўлимидандир. Олам сизга “B” ва “I”ларга етишингиз учун маслаҳатлар берадиган “S”ларга тўла. Менинг бой отам устоз бўлган, маслаҳатчи эмас. У доим бир нарсани ҳам таъкидларди: “Мабодо маслаҳат олиш керак бўлиб қолса, аввало хушёр бўлинг ва ўз фикрларингизни жамлаб, маслаҳат қайси бўлимдан берилаётганига аҳамият беринг. Бой отам менга нафақат мененжер бўлишни, одамларга етакчи бўлишни ҳам ўргатарди. Мененжер кўпинча одамлардаги бўйсинишни кўради. Етакчи эса улардан ақлли бўлиши, одамларни бошқариши лозим.

Агар ўз бизнес тизимингизни тузмоқчи бўлсангиз, Майкл Гербернинг “E” ҳақида афсона” номли китобини, албатта, ўқинг.

Тизимни ўрганишнинг одатий йўли амал поғоналаридан тез кўтарилиш мумкин бўлган ишга киришгина эмас, балки юқори мавқели мактаб аттестатини олишдир.

Ҳисобчилик ҳисоб-китобларини, бизнес тизимга тегишли молиявий қирим-чиқимларни ўқиб-ўрганиш лозим. Сиз ҳамма тизимларни моҳирона бошқаришни ўрганишингиз керак.

Ҳаммасини ўрганиш учун, албатта, катта компанияда камида 10-15 йил ишлашингиз лозим. Ана шунда ўша компанияни ташлаб, ўз ишингизни очишингиз мумкин. Бош корпорациядаги муваффақиятли ишингиз – сизни ишга ўргатган устозларингизга бўлган миннатдорчилигингиз бўлади.

Бу йўл ҳатто устозларингиз ёнингизда бўлганда ҳам машаққатли кечади. Ўз тизимини ташкил қилиш кўп

синов ва хатоларни, тўхталиш ва баъзи хужжатларни талаб қилади. Нохушликлар ўз одамларинингга ўргатиб, тизимни ривожлантираётган пайтингизда рўй бериши ҳам мумкин.

2. **Франчайзинг.** Тизимни ўрганишнинг яна бир йўли – франчайзинг сотиб олиш. Бунда синалган ва исботланган тизимга эга бўласиз. Бир-биридан ўтадиган кўплаб франчайзинглар бор. Ўзингизнинг тизимингизни очишга уринмай ҳам бундай тизимни сотиб олиб, одамларингизнинг ривожланишига диққатингизни қаратишингиз керак бўлади. Банклар франчайзингларнинг тизимлари пухталиги ва синовдан ўтганлиги учунгина қарз беришади. Франчайзинг сотиб олиб, ҳеч қачон ўз билганидан қолмайдиган “S” аъзоси бўлманг, аксинча “E”га мансуб бўлинг ва сизга нима дейишса шуни қилинг. Тушунмовчиликларнинг келиб чиқишига сабаб, тизимни яратган одамнинг айтганини бажармай, кўпчилик ўз билганини қилмоқчи бўлишади.

Менинг зиёли отам таниқли музқаймоқ ишлаб чиқарувчи франчайзинг компаниясини сотиб олиб ҳам мағлубиятга учраган. Тизим мукамал бўлгани билан барибир бизнес омадсизликка учради. Чунки отамнинг шериклари “E” ва “S” шубаларига мансуб эди. Улар иш бироз ортга қараб кетганда нима қилишни билмай қолишган. Охир-оқибат, шериклар бир-бирларига ташланиб, бизнесларини синдиришди. Улар асл “B”нинг тизимдан-да кучли эканини унутишганди. Тизимнинг қандай ишлаши – одамларга ҳам боғлиқ.

Тизими йўқ одамларга банклар пул таклиф қилишмайди

Агар банк тизимсиз кичик бизнесга пул таклиф қилмаса, нега сиз бундай қилишингиз керак? Ҳар куни менга одамлар мурожаат қилиб, иш режаларини кўрсатиб, болалари ёки ўзларининг бизнеслари учун пул сўрашади. Битта сабаб учун мен кўпинча уларга рад жавобини бераман. Пул сўраётган одамлар маҳсулот билан тизимнинг фарқига боришмайди. Менинг жаз гуруҳидаги қўшиқчилардан дўстларим бор эди. Улар мени янги компакт-диск чиқаришлари учун сармоялашимни сўрашди. Бошқалари эса шундай бизнес очишда ёрдам беришимни сўрашдики, бундай бизнес дунёни ўзгартирарди. Менга уларнинг таклиф қилаётган ғоялари қанчалар ёқмасин, ўша одам иш тизимини барпо қилишни ва уни бошқаришни оз бўлса-да билмас экан, мен унга рад жавобини беришим аниқ.

Ашула айтишни билишингиз маркетинг тизимини, молиявий ҳисоб-китобларни, олди-сотди, одамларни ишга олишни, қонун тизимларини ва бошқа кўп тизимларни тушунишингизни англамайди. Бизнесни бир маромда ушлаб туриш учун, албатта, бу тизимлардан бохабар бўлишингиз керак. Бизнеснинг гуллаб-яшнаши учун 100% ҳамма тизимлар ритмик тарзда ишлаши керак. Мисол қилиб, самолётни олайлик.

Самолёт – тизимларнинг тизими. Айтайлик, самолёт рейсга чиққанда, ёқилғи тизимидан носозлик чиқди, самолёт кулайди. Бизнесда ҳам шундай. Сизнинг билмаган, синалмаган тизимдаги фаолиятингиз сизга муаммо келтириб чиқариши ҳеч гапмас.

Инсоннинг тузилиши – тизимлар ичида тизимларнинг ғаройиби. Масалан, инсоннинг ҳам қон айланиш тизимида бирор касаллик вужудга келса, албатта, ўз-ўзидан бутун танага тарқайди.

Шунинг учун ҳам текширилган иш тизими ҳам қулай эмас. Бу тизимда сиз аҳамият қаратмаган мисқолдек хато ҳам тизимнинг бузилишига олиб келиши мумкин. Шунинг учун ҳам мен гарчи уларнинг маҳсулотлари янги бўлса-да “Е” ва “S” шуъбадагиларга камдан-кам пул тикаман. Тажрибали сармоядорлар жон деб синаб кўрилган тизимларга пул беришади, аммо ўша тизимни бошқара оладиган одамни ҳам кўздан қочиришмайди.

Банклар ва сармоядорлар синаб кўрилган тизим ва уни бошқара оладиган одамларга пул таклиф қилишар экан, сиз ҳам шундай қилишингиз керак. Шунда сиз кучли сармоядор бўла оласиз.

3. **Тармоқ маркетинги.** Уни тўғридан-тўғри сотиш тизимидаги кўп йўналишли маркетинг (MLM), деб ҳам айтишади. Уни ҳам бир пайтлар франчайзинг сингари қонуний эмас, деган хулосага боришганди. Мен биламан, баъзи мамлакатларда тармоқ маркетинги қонуниймас, деб тан олинган ёки баъзи тармоқлари чегаралаб қўйилган. Ҳар қандай тизим янгилигида бундай ҳолни бошидан ўтказиши мумкин. Олдинига мен ҳам тармоқ маркетингини фирибгарлик деб ўйлагандим. Аммо йиллар давомида шуни тушуниб етдимки, бошқа кўп тизимларга тармоқ маркетинги орқали кириш мумкин экан ва мени кўп “В” даги дўстларим шу тизим ортидан муваффақиятга эришишди. Оқибатда, бу тармоққа бўлган қарашим ижобий томонга ўзгарди.

Тармоқ маркетингига бўлган салбий қарашимни ортга ташлаганимдан сўнг мен бу тизимни ўрганиб

чиқдим. Бу тизимда ишлаётган одамларнинг бошқа тизимдагиларга нисбатан ҳам ижобий таъсирини кўрдим. Масалан:

Ўзига маъқул (тахминан, 200 долларга бошланғич пакет) пулга тайёр тизимни сотиб олишади ва тезкорлик билан ўз бизнесларини қуришади. Компьютер технологиясининг ютуқлари ўлароқ, бу тармоқнинг ҳаракатлари автоматлаштирилган. Энди ишда ҳужжатлар, буюртмаларни ўрганиб чиқиш, ҳисоб-китоб ва ҳоказолар бош оғриғи бўлмайди, қарангки, буларнинг ҳаммаси тармоқ маркетинги дастурлари орқали амалга оширилади. Янги дистрибьюторлар бу тизим билан биргаликда автоматлаштирилган тармоқ маркетингининг дастурлари асосида кўркмасдан ўз ишларини очишлари мумкин экан.

Кўчмас мулк сармоядори, 1997 йилда миллиард долларга эга бўлган дўстим яқинда маркетинг тармоғига рўйхатдан ўтганини эшитиб, ҳайрон бўлиб ундан сўрадим: “Нега, топган пулинг озми? Нима учун айнан тармоқ маркетингига?” У менга қуйидагича жавоб қайтарди: “Мен мактабда ўқидим, кейин молия коллежининг дипломини олдим. Одамлар мендан сўраб қолишади, шунча бойликка қандай эга бўлдингиз, деб. Мен уларга доим кўп миллионли кўчмас мулк битимларини тузганлигимни, юз минг долларлик кўпгина пассивдан олаётган кўчмас мулк даромадларимни айтаман. Кейинги пайтларда суҳбатдошларимнинг мендан ўзларини олиб қочаётганларини, мен билан суҳбат улар учун қизиқарли эмаслигини сезиб қолдим. Билдимки, қилган ишларим улар учун ушалмас орзу. Қолаверса, улар ҳеч қандай ўқув машғулоти ва қўшимча сармоёга эга эмаслар. Шу ваддан мен уларга кўчмас мулк пассивидан даромад олишлари учун ёрдам қилиш ниятида бу

тармоқни астойдил ўзлаштириб ёрдам бермоқчиман. Менинг фикримча, тармоқ маркетинги одамларга пасивдан даромад қилишга ўргатиб, сармоядор бўлишларига имкон яратади. Пуллари оз бўлса-да, уларни маркетинг тармоғига қўйиб кўпайтириб, сармоядор даражасига етишлари мумкин. Ўзларининг бизнесларини ривожлантириб, улар бўш вақтга эга бўлиб, бизнес ва сармоя ҳақида ўқиб маълумотларини оширишлари мумкин. Балки менинг малакам, қолаверса, бу тармоққа тиккан пулим билан улар катта ютуқларга эришишлари мумкиндир. Шунинг учун ҳам мен тармоқ маркетингига қўшилдим”.

Менинг дўстим тармоққа дистрибьютор сифатида қўшилиб, ўз пулларини қаерларгадир қўйиш учун чоғланган одамлар билан биргаликда ишлай бошлаганди. У яна шуни айтдики: “Олдинига мен одамларга ёрдам бериш учун бу ишга қўл ургандим, ҳозир эса мен учун янги бўлган бизнес ортидан бойлигимга бойлик қўшилаяпти”.

Дўстим янги бизнесида бир ойда икки марта шанба кунлари машғулот ўтказади. Биринчи машғулотда бизнес тизимлари ва одамлар ҳақида суҳбат олиб боради ва “В” бўлимида қандай муваффақиятларга эришиши ҳақида тушунтиради. Иккинчи машғулотда эса молиявий билимдонлик ва молия ҳақида маълумот беради. Дўстим уларни соғлом фикрлайдиган “Г” аъзоси бўлишга ўргатади. Унинг эшитувчилари кўпайиб бормоқда, у ҳам қуйидаги намунага асосан мен бераётган кўрсатмаларни беради:



Жамоавий франчайзинг компания

Шунинг учун ҳам мен одамлар тармоқ маркетингига аҳамият беришларини тавсия қиламан. Кўплаб франчайзинглар миллион доллар ва ундан ортиқ туради. Тармоқ маркетинги эса 200 доллар. Мен биламан, тармоқ маркетинги тизимида ўз бизнесингизни очиш — қийин иш. Лекин ҳамма тизимда ҳам осон эмас. Мен ўзим маркетингда дистрбьютор сифатида даромад кўрмасам-да, унинг маркетинг-режасини ўрганиб чиқдим. Ўрганишим мобайнида баъзи компанияларнинг таклиф қилаётган маҳсулотлари яхшилиги учун улар билан боғландим. Чунки мен ўша маҳсулотлардан истеъмолчи сифатида фойдаланаман.

Шунда ҳам мен сизга кўрсатма бермоқчи бўлсам шуни айтардимки, сиз маҳсулотга эмас, тизимдаги ташкилотнинг сизга таклиф этаётган ўқитиш жараёнига аҳамият қаратишингизни тавсия қилган бўлардим. Шундай ташкилотлар борки, улар фақат сиз уларнинг тизимларини дўстларингизга сотишингизни хошлашади, холос. Аксинча шундайлари борки, уларнинг тизимларини ўқиб-ўрганиб муваффақиятга эришишингизни исташади. Тармоқ маркетингини ўрганиб чиқиб, иккита зарурий нарсани англадим. Уларнинг дастурлари орқали тайёрланиб, “В” бўлимида муваффақиятга эришишингиз мумкин.

1. Муваффақиятга эришиш учун, аввало, сиз ўзингиздаги ҳадикни йўқотишни ўрганишингиз керак. Сиз тўғрингизда одамлар нима деб ўйлашларига парво қилманг, таклифингиз қабул қилинмай қолишидан ҳечам чўчиманг. Менга бундай ҳолат таниш, кичик шаҳарчада яшаганман, ҳамма бир-бирини танирди, агар сиз бир кишидан рад жавобини олсангиз ёки

бирор янгиликни бирор кишига айтсангиз, бу бутун бошли шаҳарда акс-садо берарди. Бошлайдиган фойдали ишингиз кўлингиздан чиқиб, уларники бўлиб қолиши ҳам мумкин эди.

Шундай пайтларда мен ўзимга ўзим кўп бор қайтарадиган бир сўзим бор: “Мен ҳақимда нима деб ўйласангиз ҳам барибир, ўзим ўйлаган нарсаларим аҳамиятлироқ”.

Бой отам менга уятчанликда ва рад жавоби олганда кераксиз хиссиётларни енгишни ҳам ўргатганди.

2. Одамларни бошқаришни ўрганиш. Бизнесда турли одамлар билан ишлаш жуда қийин масалалардан бири. Бизнесда муваффақиятларга эришган мен учратган одамлар ҳақиқатда ҳам – асл етакчилардир. Одамларни жамоада ушлаб туриш, уларни руҳлантириш – ўрганишга арзийдиган жуда катта маҳорат.

Олдин ҳам айтилганидек, квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига ўтишда, нима қилаётганингиз эмас, ким бўлмоқчилигингиз зарур. Сиз тўғрингизда нимани ўйлашаётганини ўйламасликка ва рад жавобидан ҳадиксирамасликни ўргансангиз, ошиғингиз олчи бўлади. Оддий сотувчи эмас, инсон сифатида ривожланишингизга ёрдам бера оладиган ҳар қандай тармоқ маркетинги ташкилотини қўллаб-қувватлайман. Мен қуйидагидек ташкилотни қидирган бўлардим:

1. Ўз маркетинг режасига, муваффақиятли тарихига, тақсимот тизимига эга ва кўп йиллардан бери муваффақиятларга эришиб келаётган, синалган ташкилотни;

2. Ишидаги ютуқ ва имкониятларини сиз бошқаларга тавсия этадиган ва ўзингиз ҳам унинг изидан ишонч билан бора оладиган;

3. Кўп томонлама сизни шакллантира оладиган ва ҳозирда оммалашган ўқув дастурига эга бўлган;

4. Кучли етакчи, ўз дастурига эга бўлган, чунки сиз етакчидан ўрганишингиз керак, маслаҳатчидан эмас. Сизга квадрантнинг ўнг томонидаги етакчи керак ва ўз маҳоратини ўргатиши лозим.

5. Ташкилотдаги одамлар ҳурматингизга сазовор ва яхши кўришга лойиқ бўлишлари ҳам керак.

Агар сиз танлаган ташкилот шу бешта талабга жавоб бера олса, ундан кейингина маҳсулотга эътибор қаратишингиз мумкин. Жуда кўп одамлар олдин иш тизимининг ташкиллаштирилишига эмас, балки ишлаб чиқариладиган маҳсулотга эътибор беришади. Баъзи ташкилотларни ўрганиш мобайнида бир хабарни эшитдим: “Маҳсулот ўзи-ўзини сотади – бу осон”. Агар “S” бўлимидан бўлсангиз, маҳсулот сиз учун аҳамиятли. Аксинча, “B” бўлимда экансиз, сиз учун тизим, ундаги ўқитилиш ва одамлар аҳамиятли бўлиши лозим.

Менинг дўстим ва ҳамкасбим тармоқ маркетингида катта билим ва ютуқларга эришиб, қимматли активимиз учун вақтнинг бебаҳолигини эсимга солди.

Тармоқ маркетингидаги ҳақиқий муваффақиятнинг тарихи – сизнинг вақтингиз, бетиним машаққатли меҳнатингиз, келажак ютуқларингиз ва узоқ муддатли пассивдаги даромадингиз тарихидир. Ўзингизнинг кучли ташкилотингизни ташкил қилганингиздан сўнг ишламасангиз ҳам ташкилот ёрдамида даромадингизнинг оқими кўпаяверади. Тармоқ маркетингидаги муваффақиятнинг зарур калити, албатта, етакчи бўлиш йўлидаги ўзингизга олган узоқ муддатли мажбуриятларингиз ва қолаверса, ташкилотнинг мажбуриятларидир.

Озодлик сари ташланган кўприк

Биз уйсизлик пайтимизда орттирган малакамиз рафиқам Ким ва менга ўта қадрли бўлса-да, мен уни қайта такрорлашни хоҳламасдим. Озодлик ва хавфсизликни биз ҳозирда ўзимиздаги бор нарсамиздан эмас, нималарни аниқ билишимиз ва нималарга эга бўла олишимиздан топамиз.

Ўша пайдан бери биз кўчмас мулк компанияси, нефт маҳсулотлари компанияси, тоғ-кон саноати ва иккита маориф соҳасидаги компанияларни кенгайтириб ташкил қилдик ёки уларга ёрдам бердик. Хуллас, муваффақиятли тизим яратиш жараёнини ўқиб-ўрганиш ўзимиз учун фойдали эди. мен ҳеч кимга бу жараёни четлаб ўтишни маслаҳат бермаган бўлардим.

Бундан бир неча йиллар олдин “В” бўлимида муваффақиятга эришиш довюррак ёки пули кўп одамларга насиб қиларди. Рафиқам Ким ва мен довюррак бўлишимиз керак эди, чунки албатта, бизнинг пулимиз йўқ эди. Квадрантнинг чап томонида одамларнинг қотиб қолишларига сабаб улар ўз тизимларини ривожлантириш учун ҳаддан зиёд таваккалчилик қилиш зарур, деб ўйлашади. Шунинг учун улар ишончли ва хавфсиз иш ўринларини совитишни исташмайди.

Ҳозирги кунда технологиянинг эришган улкан ютуқлари туфайли бизнесдаги таваккалчилик хатари анча пасайган, ҳозирда хоҳлаган одам ўз бизнес тизимига эга бўлиши мумкин.

Франчайзинг ва тармоқ маркетинги сизнинг бизнес тизимингиздаги айрим қийинчиликларни ўз бўйнига олди. Ҳозирда сиз тайёр, синалган тизимни олишингиз мумкин, сиздан талаб қилинадиган ягона нарса,

одамларингизни омилкорлик билан бошқариб, ривожлантира олсангиз бўлгани.

Буни сиз иш тизимларининг кўприклари деб аташингиз мумкин. Кўприкларки, сизни пул оқими квадрантининг чап томонидан ўнг томонига муваффақиятли олиб ўтади. Сизнинг кўприкларингиз молиявий озодлик сари элтади.

Кейинги бобда мен сизга квадрантнинг ўнг томони иккинчи ярми, “Г” шуббаси – сармоядорлик бўлими сирини очаман.

5-БОБ

Сармоядорларнинг етти та даражаси

Бир куни бой отам мендан сўраб қолди:

– Отчопарда отларга пул тикаётган одам билан акция сотиб олаётган одам ўртасида нима фарқ бор, биласанми?

– Йўқ, билмайман, – дедим мен.

– Кўпам фарқи йўқ, – деди бой отам. – Сен ҳеч қачон акция сотиб олувчи бўлмагин, сен акция яратувчи бўлишга интил, сенинг акцияларингни брокерлар сотишсин ва бошқалар сотиб олишсин.

Анчагача бой отам нимани назарда тутиб бундай деганини тушунмай юрдим. Қачонки мен бошқаларни сармоя қўйишга ўргатишни бошлаганимдан кейингина сармоядорларнинг фарқларини тушуна бошладим.

Жон Барлейга ушбу ёзилган боб учун алоҳида ташаккур билдираман. Жон кўчмас мулк сармоядорлиги оламида ёрқин зехнли шахслардан бири. У 1920-йиллар охири, 30-йиллар бошида ўз ёнидан бир доллар ҳам сарф қилмай, 130 тадан ортиқ уй сотиб олди. 32 ёшида молиявий мустақилликка эришган

Жоннинг энди ишлаши шарт эмасди. Аммо худди мендек бошқаларни ўқитишга иштиёқи баланд эди. У ўз ишини молиячиликдан бошлаган, шунинг учун ҳам молия ва солиқ тизими ҳақида чуқур билимга эга эди. Ўзининг ўқитиш жараёнида сармоядорларнинг идентификациялаш методини яратиб, сармоялашдаги малакалари, шахс сифатидаги феъл-атворларига қараб уларни олтита турга бўлиб чиқди. Мен унинг ишини кўриб чиқиб, янада кенгайтириб еттинчи турни кўшдим.

Пул окими квадрантида бу идентификация методини қўллашим бошқаларга сармоядорлар дунёси ҳақидаги фанни ўргатишимга жуда қўл келди. Сиз турли даражалар ҳақида ўқир экансиз, ҳар бир даражада сизга таниш бўлган одамларни учратишингиз мумкин.

Шарт бўлмаган ўқув машқлари

Ҳар бир ёзилган босқичнинг охирида мен тўлдирилмаган жой ташлаб кетдим. Унга сиз ўша даражага тўғри келадиган одамни ёки одамларнинг исмини ёзиб тўлдиришингиз мумкин. Агар сиз шу даражада эканлигингизни сезсангиз, унга ўзингизнинг исмингизни ҳам қўшиб ёзишингиз мумкин.

Бу олдин айтганимдек мажбурий эмас, шунчаки босқичлар ҳақидаги тушунчаларингизни чархлаш маъносидаги машқ, холос. Бу ҳеч қачон яқин дўстларингизнинг нафсониятларига тегиши керак эмас. Пул соҳаси шунчалар ўзгарувчанки, худди сиёсат ва удумларга ўхшайди.

Мен кўпинча бундай рўйхатни бошланғич дарсла-римда ишлатаман. Бу одамларнинг қайси босқичда эканликлари ва қайси босқичга интилаётганларини тушуниб етишларига ёрдам беради.

Кўп йиллар давомида Жоннинг қарашларини кенгайтириш билан бирга ўз малакамдан келиб чиқиб кўп фойдали кўшимчалар ҳам киритиб чикдим. Марҳамат, етти даражанинг ҳаммасини қунт билан ўқиб чиқинг.

Сармоядорларнинг етти даражаси

0-даража: Сармоялашга ҳеч нарсаси йўқлар

Бу одамларнинг сармоялашга пуллари йўқ. Улар топаётганларининг ҳаммасини ёки кўпроғини йўқотишлари мумкин. Кўпчилик бой одамларни бу турга киритиш мумкин, чунки улар қанча кўп ишлаб топишса, шунча ва ундан ортиқ ҳам йўқотишган. Афсуски, бу нолга тенг даражага аҳолининг 50% ёши катталарини киритиш мумкин.

Бундай сармоядорларни биласизми? (мажбурий эмас)

1-даража: Қарз олувчилар

Бу турдаги одамлар ўз молиявий муаммоларини қарз олиш ҳисобидан тўғирлашади. Ҳатто улар кўпинча сармоялашни ҳам қарзга олган пуллари эвазига бажаришади. Уларнинг бу бизнес йўллари Валининг дўпписини Алига кийгизишга ўхшайди. Улар ўз молиявий ҳаётлари давомида худди туяқушдек бошларини кумга тикқанча, дуо-ю дам солиб, ижобий бирор нарса бўлишига ишониб яшаб ўтишади. Улар бир нечта активларга эга бўлишса-да, аслида

уларнинг қарзлари жуда кўп. Кўп ҳолларда улар пул билан муомала қилишни билмай, яшаш шароитларидаги кичик муаммоларини ҳам ҳал эта олишмайди. Биладиган қимматли нарсалари қарз олиш.

“Камайтирилган тўловлар”, “ойлик камайтирилган тўловлар”, “туширилган нархлар” ва шунга ўхшаш сўзлар уларни ўз эътиборига тортади. Улар кўпинча шундай гапларга учиб, ўйинчоқ мисол яхта, бассейн, турли саёҳат чипталари ва автомобилларни сотиб олишаверади ва буларни активларидаги рўйхатларига киргизишади. Сўнгра яна банкка қарз олиш учун боришади, банклар пул бермаса ҳайрон ҳам бўлишади.

Дўконларни айланиш уларнинг севган машғулоти. Улар ўзларига керак бўлмайдиган нарсаларни ҳам сотиб олишаверади. Ўзларича қуйидаги сўзларни айтиб юришади: “Қани олға, сен бунга арзийсан ёки ҳозир шуни сотиб олмасам, кейин буни шундай нархда ҳеч қачон сотиб ололмайман ёки ниҳоят, сотувга чиқибди ёки мен эришмаганимга болаларим эга бўлишсин”.

Ўзларича чўзилиб юрган қарзлари вақт ўтган сайин камайиб қоладигандай иш тутишади. Астойдил ишласам тўлайман-да, ҳали вақт бор, деб ҳам қўйишади. Улар ишлаб топаётган пулларидан-да кўп харажат қилишади. Дўкон эгалари ва автомобиль сотувчилар уларни эъзозлашади. Агар уларнинг пуллари бўлса, дарров ишлатиб йўқ қилишади, пуллари бўлмаса қарз олишади.

Нима етишмовчилик бор, деган саволга жавоблари пул етишмовчилиги, дейишади. Ўзларича ўйлашадик, гўё кўп пул уларнинг муаммоларини ҳал қилади. Аммо улар қанча кўп пул ишлаб топишгани билан шунча қарзга ботаверишади. Тушунишмайдик, бугун ишлаб топганлари кечаги орзуларни амалга ошириш

ва бугун яхши яшацлари учун сарф қилинди. Эртагалик ҳаёт эса сўроқ остида турибди.

Уларнинг муаммолари пулнинг кўп-озлигида эмас, тарки одат амри маҳол, деганларидек қонларига сингиб кетган хурмача одатларида. Тўғри, баъзилари буни тушуниб етиб ўзгаришар, аммо баъзиларининг қўлларига пул тушса, ўзларига берган сўзлари ёддан чиқиб яна ўша одатий ишларини қилаверишади. Уларнинг муаммолари қарзга одатланиб дўконлардан орка-кетини ўйламай харид қилишларида. Қўлларига пул тушганда, ҳовлиқиб қолишади, харидни бошлашса янада ҳовлиқиб, очқўзларча иш тутишади.

Улар пул масаласида ўз севган ва уни севадиган инсонлари билан кўп баҳс-мунозарага бориб қолишади. Улар ҳамиша пуч хаёллар билан яшашади, қачондир пуллари кўпайиши, ҳаммаси ўз ўрнига тушишини ва ҳамма орзулари ушалишига ишониб яшашади ва ўша орзулар ортида ҳам турли зарурий бўлмаган харидлар яширинган бўлади. Ўша қандайдир ўйинчоқ сифат нарчасиз ҳам тинч ўтаётган ҳаётларини қарз билан ўша нарсага эришиб ўзларига катта муаммолар орттириб олишади. Қолаверса, қачондир қўлларига келиб тушадиган пулларга ишониб қарзга харидлар қилишади. Ахир, нафақат иш ёки бизнесда, балки одамнинг ўзига ҳам эртага нима бўлиши аниқ эмас-ку?!

Баъзи шундай феълга эга сармоядорлар ўзгаларга бойдек кўринишади. Уларда катта ҳашаматли уйлар ва қиммат машиналар бўлиши мумкин. Лекин яхшилаб суриштириб чиқилса, ҳаммаси қарз ҳисобига бўлиб чиқади. Тўғри, улар ишлаб пул топишади, аммо пулни аямай харажат қилганлари учун ҳам доим молиявий инкироз бўсағасида бўлишади.

Бир муддат менинг машғулотларимга бир пайтлар ўз бизнесига эга бўлган одам қатнаганди. У “кўп пул топ, кўп харажат қил” дейдиганлар тоифасидан эди. У бир қанча тилла тақинчок дўконларининг эгаси бўлган. Иқтисодий пасайиш натижасида унинг бизнеси йўққа чиқди. Аммо унинг қарзлари йўққа чиқмади. Олти ой деганда қарзлари уни тириклайин ютиб юборди. Менинг машғулотларимга бўлиб ўтган ишларга жавоб олиш учун қатнаган бўлса-да, аммо баъзи фикрларни эшитгиси ҳам келмасди. Унинг хотини ва ўзи биринчи босқичдаги сармоядорлардан эди.

У “В” бўлимдан “Г” бўлимига бойиб кетиш илинжида ўтганди. У олдинги бой давридаги ғояларга ёпишиб олгани учун яна ўша йўлни афзал билиб, молиявий мустақилликка эришмоқчи бўларди. Бизнесмен ўз-ўзидан сармоядорга айланиб қоламан деб ўйлайди, бу бир оз эскирган услуб. Бизнес ва сармоялаш қонун-қоидалари доимо ўзгариб туради.

Бундай сармоядорлар ўзгаришмаса, уларнинг келажақдаги молиявий озодликка эришиш учун танлаган йўллари жуда аянчли тугаши мумкин. Ким ҳам қўлига пул тушганда аҳмоқларча харидларга бериладиган одамни ёқтирарди.

Сиз шундай характердаги 1-даражадаги сармоядорларни биласизми?

2-даража: Сақловчилар

Бундай одамлар одатда унча кўп бўлмаган пулларини йиғишади ва ҳар доим шундай қилишади. Улар пулларини таваккалчилик хавфи паст ишларга, унчалик кўп бўлмаган фоизлар билан омонат жамғарма ҳисоб рақамларига қўйишади ёки депозит сертификати (ДС)ни олишади.

Агар уларнинг якка тартибда очилган нафақа ҳисоб рақамлари (НХР) бўлса, пулларини банкда ёки ижтимоий фондларнинг газна ҳисобларида сақлашади.

Улар пулни тежашади. Ишлатгандан кўра йиғишади (яъни янги телевизор, автомобиль, саёҳат учун тўплашади). Улар нақд пул билан муомала қилишни хуш кўришади. Банкдан ва одамлардан қарз олишдан кўрқишади.

Иқтисодий шароитдан келиб чиқиб пул сақлаш яхши натижа бермаслиги исботланган бўлса-да (инфляция ва ўзгарувчан солиқ), барибир таваккалчиликка қўл уришади. Билишмайдики, АҚШ доллари 1950 йилдагидан 90% га ўз қийматини йўқотган ва банклар бераётган фоизларга қараганда тезкорлик билан кўп миқдорда қийматини йўқотиб бораяпти. Улар кўп ҳолларда ҳаётий суғурта полисларига эгалар, чунки уларга хавфсизлик ҳиссиёти маъқул кўринади.

Бу билан бу турдаги одамлар арзимаган чақаларни тежаб, ундан қимматроқ актив — вақтларини йўқотишади. Улар соатлаб вақтларини зое кетказиб, газеталардан талонларни кесиб олиб супермаркетларда ўзларининг сақлаб йиққан пулларини қидириб, одамларнинг навбатини кўпайтиришади.

Арзимаган чақаларни тежаш ўрнига ўз қимматли вақтларини сармоя қўйишни ўқиб-ўрганишга

сарфласалар бўлади-ку. Агар улар 1954 йил Жон Темплтоннинг фондига 10 000 доллар қўйишганда, 1994 йилга келиб 2,4 миллионга эга бўлишарди. 1969 йилдаги Жорж Соросанинг Квант фондига 10 000 доллар қўйишганда, 1994 йилда 22,4 миллионлик бўлишлари мумкин эди. Бундай қилишнинг ўрнига хавфсизлик домига чўкиб кетганлари учун оз дарамадли бўлса-да пуллари билан ДС турини сармоялашади.

Улардан бундай гапларни ҳам эшитиб туришингиз мумкин: “тежалган тангалар – ишлаб топилган тангалар” ёки “Болаларим учун тўплаб тежаяпман”. Ҳақиқат шундаки, чуқур ишончсизлик уларнинг ҳаётларини бошқаради. Хуллас, улар ўзларини ҳам, яқинларини ҳам тежамкорликлари билан адабларини беришади.

Улар биринчи даража инвесторларининг томомила акси бўлишади.

Иқтисоднинг аграр асрида пул тежаш ва сақлаш яхши ғоялардан эди. Аммо саноат асрига ўтганимиздан сўнг пул сақлаш ақлли фикр бўлмай қолди. Айниқса, АҚШнинг олтин бирлигига ўтиб, жиловсиз пул босиб чиқарилгандан сўнг инфляция жараёни (пулнинг қадрсизланиши) бошланди. Бундай пайтда пул тўплаш ва сақлаш мағлубият билан тугайди. Албатта, агар дефляция (муомаладаги пул миқдорини камайтириш)га кирганда, босиб чиқарилган пуллар қандайдир аҳамиятини сақлаб қолсагина, ниманидир ютиш мумкиндир.

Бир оз пул жамғармасига эга бўлиш ҳалақит бермайди. Аммо-пулни банкда ушлаб туришдан кўра бошқа хавфсиз яхши даромад топиш учун сармоялаш усуллари ҳам бор. Бошқалар 15% ва ундан ортиқ даромад олиб туришганда, банкда пулни сақлаб 5%

даромад олиш бу доно сармоядорнинг стратегияси эмас.

Майли, агар сиз сармоядорликни ўрганишни хоҳламас экансиз ва ҳаётингиз давомида таваккалчиликдан хавфсираб яшаркансиз, унда тежамкорлик – сармоядан кўра яхши танлов. Агар пулингизни банкда сақласангиз, банкирингиз сизни севиб хурмат қилади, тўғри, албатта, бу фикрингизга кўшиламан. Нимагаям мулозамат қилмасин?! Ахир банк 1 долларингизга 10 доллардан, 20 долларгача таклиф қилади ва унга 19% солиқни миндиради ва пулларингиз билан ўз ишларини бажариб бўлиб, сизга 5%дан ҳам озроқ пул тўлайди. Ҳа, аслида ҳаммамиз банкир бўлишимиз керак?!

2-даражага тегишли сармоядорларни биласизми?

3-даража: “Ақлли” сармоядорлар

Бу тўпланда уч хил турдаги сармоядорлар бор. Бу даражадаги сармоядорлар сармоя кўйиш шартлари билан ўйнашишади. Улар, “401(К)нафақа режаси компанияси”, “SEP”, “Қарилик нафақаси”, “Нафақа тўлови” дастурларида ҳам иштирок этишлари мумкин. Баъзан улар ташқи сармояга, очик фондлар, акция, облигация ёки ўртоқлик масъулияти чекланган жамиятларига эга бўлишлари ҳам мумкин.

Умуман улар – интеллектуал салоҳиятли, аъло даражадаги билимли одамлар. Улар мамлакатнинг учдан бирини ташкил қилиб, синфий жиҳатдан ўрта

бўғимларга мансуб дейишимиз мумкин. Аслида агар иш сармоялашга борса, сал билимсизроқ ёки айтайлик, уларда маҳорат етишмовчилиги сезилади. Улар камдан-кам ҳолларда йиллик ҳисоботни ва компаниянинг келажак режасини ўқишади. Қандай қилиб ўқишсин? Ахир улар бунга ўрганишмаган. Уларда молиявий билим етишмайди. Улар коллежни битирган, доктор ёки ҳисобчи бўлишлари мумкин, фақат сармоялаш оламини, ютуқ ва мағлубиятларини ўзларида синовдан ўтказишмаган.

Улар – бу даражада асосан, уч турга бўлинишади. Улар ақлли одамлар, яхши билимлари билан сармоя қўйиб, борича даромад олишади. Аммо барибир фарқлари бор.

3-А даража. 3-даражанинг бу туридаги одамлар ўзларини ишонтиришганки, пулнинг фарқига боришмайди, ҳеч қачон тушунишмайди ҳам. Улар қўйидаги сўзларни гапириб юришади:

“Мен шунчаки рақамларнинг фарқига бормайман”.

“Мен сармолашни ҳеч қачон тушунмасам керак”.

“Мен шунчаки жуда бандман”.

“Менинг қозғоз ишларим кўп”.

“Бу шунчаки жуда қийин”.

“Сармоя қўйиш жуда хавфли”.

“Мен пул билан ўз ишининг усталари муомала қилишларини маъқул кўраман”.

“Муаммолар жуда кўп”.

“Менинг (эрим, хотиним) сармоялаш билан бизнинг оиламиз учунгина шугулланаяпти”.

Бу одамлар пулларини сармоялаб, нафақа режалари учунгина ишлатишади ёки молиявий режаловчига ишониб беришади. Улар ҳар куни қаттиқ ишлаш билан биргаликда, ўз молиявий келажакларини онгли

равишда бўғиб: “Ҳар ҳолда, ишончли нафақа режасига эгаман-ку”, деб ҳам қўйишади.

Қачонки нафақага чиқишгандагина сармоялари нима бўлганини кўришади.

Сиз 3-А даражасига мос сармоядорларни танийсизми?

3-В даража. Иккинчи тур – худбинлар. Бу турдаги одамлар ўзларича, сармоялашнинг нимага иш бермаслигини билишади. Бундай одамларни даврангизда ушлаш хавfli. Улар доим ўзлари танлаган ҳудудларининг эгасидай муваффақиятларини оқлаб гапиришади, аслида уларнинг ақлли башаралари ортида кўрқоқлик яширинган бўлади. Одамлар номидан гапириб сармоялашда сиз нима учун “алданиш”ингизни ҳам айтиб беришлари мумкин. Агар гап акциялар ёки бошқача сармоялашлар ҳақида кетса, уларнинг маслаҳатларидан кейин ўзингизда кўрқинч ва иккиланишларни сезиб, қочгани жой тополмай қоласиз. Уларнинг одатий айтадиган сўзлари: “Мени алдашди, энди бундай қила олишмайди, бунга йўл қўймайман ҳам”.

Улар кўпинча турли одамларнинг исмларини гапларига қўшиб, масалан: “Менинг брокерим Маррил Линч ёки Дин Виттер” деб мақтаниб юришади. Бундай номлар билан улар ўз ишончсизликларини яширишга уринишади.

Аммо шуниси қизиқки, бундай худбинлар бозор ортидан пода мисол эргашиб юришади. Ишхоналарида доим молия ҳақидаги газета, журналларни ўқиб, бошқаларга ўқиганларини гапириб беришади ҳам. Улар сармоядаги ҳамма охирги “жаргон” ўхшатишларни яхши билишади ва ўз нутқларида жуда

моҳирона ишлатишади. Улар катта ишлар ҳақида фикрлашади, лекин унда иштирок этишмайди. Номдор акцияларни қидириб юришади ва улар ҳақидаги маълумот ижобий бўлса, сотиб олишади. Бир томони борки, кеч сотиб олишади, сабаби улар маълумотни газетадан олишади. Ҳақиқий сармоядор эса унинг ҳали янгилик бўлмасидан йўлини топади. Буни худбин қаёқданам билсин.

Агар нохуш хабарлар пайдо бўлса, танқид қилиб, “Мен буни билардим” дейишади, ўзларини ўйиндаман деб ҳисоблашади, аслида улар шунчаки томошабин, холос. Тўғри, ўйинда қатнашишни хошлашади, аммо ўйиннинг бошидаёқ зарарланишни исташмайди, тўғрироғи, зиён кўришдан қўрқишади.

Психологларнинг фикрича – худбинлик ўзига бино кўйиш ва мақтанчоқликнинг бир тури, ўзидан ақлилларни кўролмаслик экан. Сармоялаш ҳақидаги қабул қилган қарорлари тўғри бўлса-да, буни кеч тушунишади. Бозорнинг паст-баландини одамларнинг буни қандай қабул қилишаётганига ва исботларга қараб билишади. Ижтимоий исботни кутишганича бозор ўзгариб, қиммат олиб арзон сотишади ва буни навбатдаги алдов, деб қабул қилишади. Уларнинг ҳаётларида бу такрорланаверади.

Савдогарлар уларни хириллаб, чийиллаб ўзларини бўғизлашга олиб борувчи “чўчка”лар дейишади. Улар қимматга сотиб олиб арзонга сотишади. Нимага бундай? Улар ўзларини ақли ҳисоблашади ва фикр-мулоҳазаларини бошқаларникидан кўра аъло санашади. Улар хасисликлари ўрнини эҳтиёткорлик эгаллаганда бозорга кириб келишади. Қолаверса, “кушхона”га бошқа ўзларига ўхшаган “чўчка”лар билан келишиб, уларни ҳам сўйдиришади.

Яна худбинларнинг энг ёмон қилиқларидан бири – одамлардан ўзларини ақлли билиб, атрофларига эҳтиётлик билан одамларни тўплашади. Иш сармоя ташлашга келганда бу яхши ишмас дейишдан бошлашади, аммо нимага ёмонлигини айтиб бера олишмайди. Улар ўзларининг фойдаларига бирор иш бўлса, уни албатта, олдиндан пайқайдилар ҳам. Бировни кўролмаслик ифлос хислатлари билан ножўя ишни олдиндан билишса-да, бошқаларга айтишмайди. Кулфат бошингизга тушгандан сўнг айтиб, ачингандай ҳам бўлишлари мумкин. Хуллас, бу одамларда бахиллик, мақтаниш, ўзини катта олиш, ўз фойдасига жиннилик, худбинлик кўринишида мужассам бўлган. Уларнинг келиб чиқиши, қадимги грек қишлоғининг секталаридан бўлишади. Уларнинг лақаблари “ит одамлар” бўлган. Гап пулга бориб тақалса, улар ақлли ва билимли бўлиб қолишади. Хуллас, айёр, худбин одамларга ўзингизни ва қолаверса, молиявий ютуқларингизни топташларига йўл қўйманг. Бундай одамлар афсуски, ҳамма жойда учрайди.

Оз пул ва бир оз таваккалчилик билан тез бойиб кетиш мумкин, бунинг учун ўзингизга ишонишингиз лозим. Ақлан иш тутиб, худбин ва фирибгардан узок бўлишингиз лозим, иккаласи ҳам жуда хавфли махлуқлар.

3-В даражадаги одамлардан танишингиз борми?

3-С даража. Учинчи турдагилар “Ўйинчи”. Буларни ҳам савдогарлар “чўчка”лар дейишади. Улар худбинлардан фарқли ўларок, кўпам эҳтиёткор эмаслар. Улар фонд бозорига ва сармоя бозорларига худди Лас-Вегас казиноларига қарагандай қарашади.

“Ошиқни ташланг ва ибодат қилинг, доим омад сари...”.

Уларнинг мустаҳкам фикрлари йўқ. Савдо қонунларини ҳам писанд қилмай, ўзларини “Зўравон йигитчадай” тутишади. Аммо ютгунларича ёки ҳеч вақосиз қолишгунча шундайлар. Улар сармоя қўйишнинг “сир”ини ёки “Омад фаришта”сининг янгисини ва оламшумулини қидиришади. Ўқиб-ўрганиш урнига, бирор кишининг уларга айтиб бериб туришини, шипшитиб қўйишини хоҳлашади.

Бу одамлар – энг укувсиз сармоядорлар. Улардан ҳол-аҳвол сўрасангиз, доим бир хил жавоб оласиз, “тузук”, “ёмонмас”. Аслида-чи, анчагина пул йўқотишган бўлишади. Булар 100 дан 90% пул йўқотишса-да, лекин йўқотганлари ҳақида гапиришни ёқтиришмайди. Улар қачонлардир эришган ютуқларини эслаб, ўша пайтлари ўз ақллари билан яхши даромад олганман деб ўйлашади, шунчаки омадлари чопганини хаёлларига ҳам келтиришмайди. Улар ўзларича бирорта тузукроқ катта ишни амалга оширишса, ҳаётлари ижобий томонга ўзгариб, ҳаммаси яхши бўлишини ўйлаб, кутиб ва бу хаёлларига ишониб яшашади. Одамлар бундайларни “Тузатиб бўлмас ўйинчилар” деб ҳам аташади. Яна улар сармоя қўйишга келганда, аслида ўта дангаса ҳисобланишади.

3-С даражага мансуб одамлардан танишингиз борми?

4-даража: Узоқ муддатга мўлжалланган сармоя эгалари

Бу сармоядорлар сармояни қўйиш кераклигини тушунишади. Улар ўзларининг сармоялаш дастурларида фаол қатнашиш билан бир қаторда пухта ўйланган узоқ муддатли режага эгалар ва бу режалари, албатта, истиқболлидир. Улар учун кўпинча молия режалаштирувчиларининг маслаҳатлари муҳимроқ. Сармоя маҳсулотига пул тикишдан олдин ўзларининг ўқиб-ўрганишларини сармоялашади. Пул сармоялашда доим устунликка эгалар ва ҳар гал сармоялашда солиқ имтиёзларидан фойдаланишади.

Шундай бўлса-да, ёдингизда тутинг, уларни зўр тоифадаги сармоядорлар деб бўлмайди. Уларни кўчмас мулк, бизнес, исьтемомол моллари ёки бошқа бир ўзига жалб қиладиган сармоялашларга пул тикишганини камдан-кам учратишимиз мумкин. Улар сармоялашга консерватив нуқтаи назардан, узоқ муддатлилигига, яъни Питер Линч ёки Уоррен Бафсет каби сармоядорлар тавсиясига биноан қарашади.

Агар сиз ҳали узоқ муддатли сармоядор бўлмасангиз, бўлинг ва тезроқ. Бу нимани билдиради? Бу шуни англатадики, ўтириб чуқур ўйлаб, режалаштирасиз ва харажат қилиш борасидаги ўз одатларингизни назоратга оласиз. Қарзларни иложи борича қисқартиринг. Ўзингиздаги бор имконият даражасида яшанг ва албатта, имкониятларни оширинг. Бир ойда қанча пул ишлатасиз, сизга ҳар ой тушаётган даромадингизни ҳисобланг ва қанча вақтда ўз молиявий ютуғингизга эришасиз. Қачон, қайси ёшингизда ўз иш фаолиятингизни тугатасиз, шуларни режалаштиринг.

Узоқ муддатли режаларингиз асосида иш юритиб, оз-оздан пул йиғиб, қарзларингизни, истеъмол харажатларингизни озайтирсангиз, албатта, нафақа ёшингизга бой бўлиб етиб борасиз. Буни қанча эрта бошласангиз, шунча ўзингизга яхши.

Бу бўлимда асосийси – соддалик. Қийин сармояларни унутинг. Ижтимоий сармоя фонди ва мустақкам захира тайёрланг. Ёпиқ фондларни тез сотиб олишни ўрганинг. Бозорни алдашни хаёлингизга келтирманг. Фақат бойиш учунгина эмас, суғурта тизимларини ўз ҳимоянгизда доноларча қўллашни ўрганинг. Шуни ёдда тутинг, 100% хавфсиз сармоялаш йўқ. Ҳамма фондлар ҳам ўзининг баъзи бир камчиликларига эга.

Катта ишни кутишни бас қилиб, “ўйин”га кичик-кичик ишларингиз билан қўшилинг. Ҳаяжонланманг, шунчаки бошланг. Оз-оздан пул қўйиб, ўрганиб борасиз. Пулни қандайдир йўл билан топиш мумкин дир, аммо катта ишни кутиб бой берилган вақтни қайтариб бўлмайди. Ўта эҳтиёткорлик, иккиланиш сизни ақлан заиф қилиб қўяди. Ёдингизда бўлсин, буюк ишларга кичик ишлар бошлайди, фақат бунинг учун сиз иш бошлашингиз лозим.

Бугундан бошланг, қарзларни камайтириб турли ўйинчокларга пул сарфлашни бас қилинг ва яхшироқ ижтимоий фондга қўнғироқ қилинг. Сизни яхши кўрадиган одамлар билан бирга ўтиринг ва режа тузинг, молиявий режалаштирувчига қўнғироқ қилинг. Бир ойга 50 доллардан бўлса ҳам ўзингиз учун пул қўйишни бошланг. Қанча кўп кутганингиз сайин қимматли активингиздан қуруқ қолиб, вақт активингиз ҳам қўлдан кетади.

Қизиғи шундаки, Америка миллионерлари асосан 4-даражадан чиқишади. “Сизнинг қўшнингиз – миллио-

нер” китобида Форд Таурис автомобилида юрадиган компания эгалари, ўз имкониятлари даражасида яшаб келаётган миллионерлар ҳақида сўз юритади. Улар сармоялаш сирларига ўқишади ва яхши ахборотга эгалар, режалари бор. Улар ҳақиқий консерватордирлар, сарф-харажатдаги мустаҳкам одатлари уларнинг бойликлари ва муваффақиятларини узоқ йилларга чўзишга ёрдам беради.

Таваккалчиликни ёқтирмайдиган, ўз касб ва иш ўринларига эга, пул сармоялашни ўрганмаган одамлар учун, агар улар ҳаммасига улгуришни ва ўзларига тўқ бўлишни хоҳлабса, 4-даража жуда зарур. Бундай одамларга молия режалаштирувчининг маслаҳати ҳам зарар қилмайди ва қандай узоқ муддатли сармоя кўйишни, қолаверса, сармоя стратегиясини ўргатиши мумкин.

Бу даражадаги одамлар жуда сабрли ва вақтдан унумли фойдаланишни билишади. Агар сиз олдинроқ сармоя ташлашни ўрганган бўлсангиз, яхшигина бойликка эгалик қиласиз, аксинча 45 ёшдан кейин бошлаганларга бу босқич тўғри келмайди.

4-даражадагиларга ўхшаганларни биласизми?

5-даража: Тажрибали сармоядорлар

Бу сармоядорлар молиявий стратегиянинг ҳар қандай турини ўзларига раво кўришлари мумкин. Нимага? Чунки уларда пул етарли, сармоядаги соғлом мақсад, қолаверса, “ўйин” билан яхши танишлар. Улар

жуда узун ютуқлар руйхатига эга бўлиш билан биргаликда анчагина пул ҳам йўқотиб кўришган. Улар одатда беш панжани оғизга тикишмайди. Хатолар уларни доно фикрлашга ўргатиб бўлган.

Улар кўп ҳолларда сармояларини чаканага эмас, улгуржи сотиб оладилар. Ҳамма ишларини ўз мақсадлари атрофида жамлаб иш кўришади. Улар етарли даражада тажрибали бўлганликлари туфайли сармояга муҳтож иш бўлса, тез киришиб кетишади.

Одамларнинг тажрибали эканликларини қандай билса бўлади? Аввало улар мустаҳкам пул захирасига эга бўлишади, касбларидан келиб чиқиб бизнес ва нафақа даромадлари ёки доимий сармоялари мавжуд. Бундай одамлар шахсий акцияларига эга ва даромадлари ҳаражатларидан кўп бўлади.

Улар сармоялашни билиш билан бирга сармоя оламидаги ҳамма янгиликлардан воқиф бўлиб туришади. Улар эҳтиёткор бўлиш билан бир қаторда, ўз кадрларини ҳам билишади, давраларда ўчиқ-ойдин гапиришни хуш кўришади. Корхоналарни олиб-сотиб учун ўз маблағларини 20% га таваккал қилишлари мумкин. Ҳар ҳолда улар ишни озроқ пул тикиш билан бошлашгани учун турли бизнес ва сармоя фондларини ўрганишдан чарчашмайди. 20% йўқотилган пул улар учун урвоқ ҳам бўлмайди, аммо улар шундан ҳам дарс олишади, хатоларини ўрганиб чиқиб бир қарорга келишади ва абатга, яна ўйинни ўз фойдаларига ҳал қилиш учун давом эттиришади. Беғараз ишонч ва раддия омадсизлик – ютуқ жараёнининг бир бўғини эканини яхши билишади. Йўқотишни ёмон кўришади, лекин кўрқинмайди. Йўқотиш уларнинг кучига куч қўшади, олдинга интилишга ундайди, бундан ўрганишади, баъзилардек бир бурчакка биқиниб олишмайди. Одам чиндан чидамли бўлса, ўз ишини очиб, ойига

25% даромад олиши мумкин. Уларнинг чидамли бўлишларига сабаб, албатта, улардаги қўшимча маблағ ва яхши сараланган жамоа, булар ҳам тажрибали эканликларини исботлайди.

Олдин айтганимиздек, бу сармоядорлар ўзаро алоқа билан иш юритишади. Масалан: баъзи одамлар тайёр компьютерни чаканачи сотувчидан сотиб олишади ва унга қараб ускуналар олишади ва ўшандай қилиб тизимларини яратишади. Бешинчи босқичдаги сармоядорлар эса ускуналарни сотиб олиб, ўзларининг шахсий копьютерларини ўз тизимлари бўйича яратишади.

Улар яна шуни ҳам билишадики, ёмон бозор ва иқтисодий шароитлар уларга зарар эмас, фойда келтиришини ҳам тушунишади. Албатта, улар қачон, қайси пайтда бозорга киришни ва чиқишни яхши билишади. Уларнинг ўзлари ишонган қоидалари ва яратган амалиётлари бор. Уларни қўчмас мулк, қийматини йўқотган қоғозлар, банкрот бўлган бизнес ва корхона, янги чиққан акциялар қизиқтириши мумкин. Таваккал қилишса-да, турли қимор йўсинда иш олиб боришни ёқтиришмайди. Уларнинг ўз олдиларига қўйган вазифалари, белгилаб қўйилган мақсадлари бўлади. Улар доим ўқишади, ўрганишади. Улар ҳар кунлик газета-журналларни мутолаа қилишади, турли семинарларга ҳам вақт топиб қатнашишади. Улар пулнинг қандай кучга эгаллигини билишади, ўзлари учун ишлатишни ўрганишган, сармоя соҳаларига ҳеч қачон бефарқ бўлишмайди. Пул тўплашдан кўра улар ўз активларини бойитишади. Бу йўл солиқ соҳасида ҳам уларга муаммо чиқармаслигини яхши билган ҳолда — мустақкам бадавлатлик сари илдам қадам ташлашади.

Улар бунга оилада фарзандларга, фирма-шерикчилик, трест ва корпорация миқёсида ўргатиб ҳам боришади. Уларнинг ўзларига унчалик кўп нарса тегишли эмас. Шунинг учун ҳам кам солиқ тўлашади. Уларга “Робин Гуд” ҳам қўрқинчли эмас. Уларга ҳеч нарса тегишли бўлмаса-да, корпорация орқали ҳаммасини бошқаришади. Улар қонунан шахсий бўлган активларидаги иншоотларни бошқаришади.

Уларга ҳар жабҳада ва активларини бошқаришда ёрдам бера оладиган шахсий директорлар кенгашига эгалар. Бу кенгаш ҳужжат асосида тасдиқланмаган бўлса-да, ишончли одамлар, банкирлар ва ҳисобчилардан иборат жамоадир. Улар турли ижобий керакли маслаҳатлар учун маблағ сарфлашади, бу янада бой бўлиш учунгина эмас, бойликларини оилавий муаммолардан, дўст-душманлардан ва кутилмаган суд ишларидан ҳимоялаш учун шундай йўл тутишади. Ажабланарлиси шундаки, улар ўлганларидан кейин ҳам ўз бойликларини бошқаришади. Бундай одамларни кўпчилик “Пулни тартибловчилар” деб ҳам аташади. Ҳатто ўтган замонларда ўзлари яратган пул тақдирини ҳал қилиб келишмоқда.

5-даражали сармоядорларни танийсизми?

6-даража: Капиталистлар (Бадавлат сармоядорлар)

Дунёда камдан-кам одам бу босқичнинг маҳоратига эга чиқа олади. Америкада юзданан бир одам – капиталист. Капиталист “В”да ҳам “Г”да ҳам фаолият

олиб боради, чунки эркакми-аёлми бизнесни ташкил кила олади ва сармоядорлик билан ҳам шуғулланади.

Капиталистнинг мақсади кўп пул топиш, пул билан муомала қилиш, ўзгаларнинг пулини ва уларнинг маҳоратлари ва имкониятларидан, қолаверса, вақтларидан фойдалана билиш. Кўпинча улар иқтисодиётни тебратиб, Америка ва бошқа бой давлатларнинг улкан молиявий кучларига ўзларининг таъсирларини ўткази олишади ва олдинга ҳаракатлантиришади. Кеннеди, Рокфеллер, Форд, Пол Геттис ва Росс Перо — шулар жумласидандир. Капиталистлар — бизнес ташкил қилиб, иш ўринларини яратишади, пул ва маҳсулот билан таъминлаб, мамлакатни гуллаб-яшнашга мажбур қилишади.

Бешинчи даража сармоядорлари ўзларининг пулларига қимматли қоғоз сармоясини ташкил қилишади. Чин капиталистлар эса ўзлари ва бошқалар учун бошқаларнинг пулидан фойдаланган ҳолда сармоя ташкил қилишади. Сармояни ташкил қилиб уни бозорга сотишади. Капиталистлар пулга ҳеч муҳтожлик сезишмайди, чунки улар ўзгаларнинг пулини ва вақтини қандай ишлатишни билишади. Улар кўпинча бошқаларни бой қилишга уринишади, кейин эса ҳаммаси ўз навбати билан юраверади.

Ҳақиқий капиталистлар иқтисодиёт гуллаб-яшнаганда ҳам ёки ёмон даврни бошидан ўтказаетганда ҳам ҳаммасига ижобий улгуриб, янада бойиб кетишаверади. Капиталистлар иқтисодий инқироз янги имкониятлар эканини тушуниб етишган. Бошқалардан ўлароқ улар бошидан ҳамма нарсага бош кўшишади, яъни янги режа ёки маҳсулот ва компаниянинг, қолаверса, давлатнинг ташкил бўлишида иштирок этишади. Газетада ўқиб қоласиз,

дунёнинг қаеридадир уруш ёки кўнгилсиз воқеалар, табиий офатлар юз бераётгани ҳақида ёзишади. Албатта, ўша ерда ҳақиқий капиталист бўлади, мабодо воқеа бошида кўринмаса-да, хотиржам бўлинг, албатта, охирида чиқиб келади. Капиталистлар ҳатто шундай ҳолларда ҳам камида 30% даромадларини олишларига ишонишади. Гап шундаки, улар ўта уддабуронлар, бундай бизнес ва иқтисоддаги ўзгаришларни қандай бошқаришни жуда пухта ўрганишган. Улар билишадики, пул бу буюм эмас, шунчаки улар ўзлари яратган ғоя, холос. Улар ўйнаётган ўйин – пул қилувчи, пул ўйини. Бу ўйин уларга ҳаёт бағишлайди. Ғалаба қилишадими-йўқми, улардан қуйидагича сўзларни эшитиш мумкин: “Менга бу ўйин ёқади”, бу уларнинг чин капиталист эканликларини тасдиқлайди.

5-даражадагилардек, бу даражадаги сармоядорлар ҳам “пулни тартибловчи” дирлар. Уларнинг дўстларига ва диний муассасаларга, маориф соҳасига сахийларча қарашларини кўришимиз мумкин. Қуйида номи тилга олинадиган таниқли одамларнинг маориф соҳамизга кўп меҳнатлари сингган: Рокфеллер Чикаго университетининг ташкил топишига ёрдам берган, Морган Гарвард маориф тизимининг ривожланишига катта ҳисса қўшган. Капиталистлар орасида маориф муассасаларининг номлари билан аталадиганларга Вандербилт, Дьюк ва Стэнфордни киритсак бўлади. Улар нафақат саноат, балки маорифнинг ҳам сардорлари.

Бугунги кунда Жорж Сорос миллионлаб маблағини ўзи ишонган ишларга ташляпти, Форд фонди ва Гетти фонди, Тед Тернерларнинг фондиди ёдимиздан чиқармаслигимиз керак. Бу одамларнинг қилаётган ишларидан ҳукумат, маориф, айниқса, мактаблар кўз

юммасликлари керак, ахир бу чин капиталистлар қанчадан-қанча иш ўринларини яратиб келишяпти, кучли саноат корхоналаридан-да кўпроқ фойдалари тегаяпти. Яхши ҳаётга эга бўлишимиз учун биз кўп капиталистларга эҳтиёж сезамиз.

Сиз шундайларни, яъни б-даражадагилардан кимларни яқиндан биласиз?

Ўқишда давом этишдан олдин...

Шу ерда мен “Пул оқимининг квадранти” ҳақидаги тушунтиришларимни тугатаман. Охирги боб “Г” бўлимидагиларга бағишланади. Бошлашимиздан олдин ўртага бошқача савол ташламоқчиман:

1. Сиз қайси даража сармоядорсиз?

Агар сиз тез бойиб кетишни хоҳласангиз, еттита даражани қайта-қайта ўқинг. Шахсан мен ҳар ўқиганимда, ўзимни ҳамма босқичда кўриб, ўзимнинг нафақат кучли томонларимни, балки салбий хислатларимни ҳам сега бошлайман. Катта бойликка эришиш учун энг аҳамиятли нарсалардан бири — инсоннинг феъл-атвори.

Ҳаммамиз ўзимиз ҳақимизда ижобий фикрлаймиз. Ёшлигимдан олтинчи даражадаги капиталист бўлишни хоҳлаганман, чунки бой отам мени шунга қизиқтириб келган. Аммо юқоридаги етти даражани ўқиб-ўрганганимдан сўнг, хислатларимдаги нуқсонлар кўриниб қолди ва айнан шулар капиталист бўлишимга тўсқинлик қилганини тушуниб етдим. Ҳозирда олтинчи даражадаги сармоядор бўлсам-да, ўқиб-

ўрганишни тўхтатмадим. Ўз устимда ишлаб, етти даражадан-да кучлироқ бўлишга интиламан.

Ўз феълимдаги камчиликни 3-С даражани ўқиганимда билиб қолдим. Шу нарса менга кўп йиллар давомида оғир дамларда панд берган экан. Мендаги ўйинчиликни яхши баҳолаш мумкин, аммо бундан ҳеч қандай наф йўқ эди. Шундан сўнг рафиқам бошчилигида ва дўстларим кўмагида кўшимча ўқиб-ўрганишни бошлаб, ўз хатоларимни тузатишга киришдим. Феълимни ўзгартириб, ундан оқилона фойдаланишни ўргандим. Ўшандагина олтинчи даражадаги сармоядор сифатидаги ишларим самара бера бошлади.

Яна битта савол:

2. Келажакда қайси даражадаги сармоядор бўлмоқчисиз ёки бўлишингиз керак?

Агар жавобларингиз 1 ва 2-саволларга мос тушса, демак, ўзингиз хоҳлаган жойингиздасиз. Агар шундан қониқсангиз, энди китобнинг давомини ўқишингизнинг ҳожати йўқ. Аммо сиз мартабали 4-даража сармоядори бўлсангиз, 5 ёки 6-даража сармоядори бўлишни орзу қилсангиз, ўқишда давом этинг. Инсон учун энг роҳатланарли ҳиссиётлардан бири – ўзининг бой турмуш тарзидан мамнун яшаш. Табриклайман!

ОГОҲЛАНТИРИШ

Ким ўз олдига 5 ёки 6-даражадаги сармоядор бўлишни мақсад қилиб қўйган бўлса, ўз маҳоратини ошириши лозим. 4-даража сизнинг йўлингизни тўсиб қўймаслиги керак. Аммо 5 ва 6-даражага ўтиш учун 4-даража билан бир қаторда 3-даражанинг ҳам ўз ўрни бор.

Кейинги бобларда квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига хавфсиз таваккалчилик билан ўтиш ҳақида сўз боради. “В” ва “Г” бўлимларининг хусусиятлари ҳақида ҳам тўхталамиз. Агар ҳалиям молиявий ютуқларга эришиб бой бўлишни истаётган бўлсангиз, китобни ўқишда давом этинг. Чап томондан ўнг томонга ўтиш сиз учун узоқдан кўринган активларни яқинлаштиришга ёрдам бериб, ўнг томонда қўлга киритишингизга кўмаклашади.

Давом эттиришдан олдин яна бир саволни ўртага ташламоқчиман:

10 йил давомида биз рафиқам билан уйсизликда сармоядор бўлишимиз учун қайси босқичда бўлишимиз керак эди?

Жавобни келгуси бобдан топасиз. Бу бобда қандай қилиб молиявий озодликка эришганим ҳақидаги ўз тажрибамни сизлар билан ўртоқлашаман.

Сиз пулни ўз кўзингиз билан кўра олмайсиз

1974 йил охирларида мен Waikiki ҳудудидан хусусий мулк сотиб олдим. Баҳоси камторона, 56 минг доллар, битта ваннахонаси ва икки ётоқхонали уй, менинг биринчи сармоядорликдаги кўчмас мулким эди. Ўзимнинг фикримча, жуда яхши ижара даромадини бериши мумкин эди. Ўз ишимдан мамнун бўлиб, ҳовлиққанча бой отамнинг офисига бордим. У ҳужжатларга разм солиб, бир оз ўйланиб менга савол берди:

– Бир ойда қанча пул йўқотасан? – деб сўради бой отам.

– Тахминан 100 долларча, – дедим мен.

– Аҳмоқ бўлма, мен ҳали ҳисоб-китоб қилмадим, аммо ҳужжатларинг бўйича ундан-да кўпроқ пул йўқотасан, қани менга айт-чи, нега кўра била туриб зарар кўрадиган ишингга пул сармоя қилипсан?

– Уй яхши, бироз у ер-бу ерини бўясам янгидай бўлади, – дедим мен.

– Бу гапинг тушуниб туриб зарарга кираётганингни оқламайди, – деб тумтайди бой отам.

– Ахир менинг кўчмас мулк агентим бир ойга йўқотилган пулга хавотирланишнинг кераги йўқлигини, бир оз вақт ўтиб бу уйнинг нархи икки баробарга ошишини айтди, қолаверса, ҳукумат сарф қилган пулим учун имтиёзли солиқ чиқаришини ҳам тушунтирди-ку. Менга бу ишим фойдали кўринди, мен олмасам бошқаси сотиб олишидан хавотирга тушдим, – дедим ўзимча жон куйдириб.

Бой отам ўрнидан туриб офис эшигини ёпиб келиб, ўрнига ўтирди. У одатда бироз ўйлаб олиш ва менга маслаҳат бериш учун шундай қиларди.

– Хўп, қанча пул йўқотаман дединг? – деб яна сўради отам.

– Бир ойга юз долларга яқин, – деб қайтардим мен.

Ҳужжатларни бирма-бир қараб чиқиб, бой отам бошини бир-икки чайқаб, дарсини бошлади. Ўша куни 27 йиллик умрим мобайнида билмаган нарсамни, яъни пул ва сармоялаш ҳақида жуда кўп нарсаларни ўргандим. Бой отам аввало хурсанд эди, сабаби мен ўз ишимни очишга ҳаракатни бошлагандим. Аммо мен бир-иккита хато қилгандим, шу хато молиявий инқирозга олиб келарди. Лекин бу илк сармоямдаги хатойим менга дарс бўлиб, унинг ортидан йиллар ўтиб миллионларга эга бўлишимга ёрдам берди.

Пулни ақдан кўра билиш лозим

– Кўзинг кўраётган нарсалар унчалик аҳамиятли эмас, кўчмас мулк иншооти – бу кўчмас мулк иншооти, компания акция гувоҳномаси – бу акция гувоҳномаси, булар кўз одингда кўриниб турган нарсалар, аммо сен кўрмаётган аҳамиятли нарсалар бор. Булар – битим, молиявий қарорлар, бозор, бошқарув, таваккалчиликдаги аниқлик, нақд пул, корпорациянинг ташкил топиши, солиқ қонунлари ва шунга ўхшаш кўп нарсалар борки, сармоялашнинг муваффақияли ёки муваффақиятсиз бўлиши шунга ўхшаш нарсаларга боғлиқ, – дерди бой отам.

У баъзан дарсини қуйидагича саволларни бериш билан давом эттирарди:

– Сен нега бунчалар кўп фоизларни тўлашга розисан? Сенинг узок муддатли сармоялашингда бу

битиминг қандай молиявий аҳамиятга эга? Қанча пулни сармоёга ташлай оласан? Бунга бинонинг таъмир ишларини қўшдингми? Бошқарув харажатларини қўшдингми? Хабаринг борми, сен олган бино олдидаги йўлда таъмирлаш иши бошланган, шу сабаб жамоат транспортининг ҳаракатланиш йўналиши ўзгаради, унинг харажатини ҳисобга олдингми? Биламан, у ҳудудда бозор рақобати кучли, бунинг сабабини аниқладингми? Шунчаки иқтисодиёт рақобатими ёки очкўзликми? Қачонгача бу рақобат давом этади? Агар ҳеч ким ижарага олмаса нима бўлади? Агар ижарага ҳеч ким олмаса, қанча вақтгача уни ўз измингда ушлаб тура оласан ва зарарни қандай қоплайсан? Яна шуни ҳам айт-чи, ютқизиш яхши, деб ўйлашингга нима мажбур қилаяпти? Мана, мени нималар хавотирга солади.

– Бу ростанам яхши ишга ўхшаганди, – дедим саволлардан қотган бошимни эгиб. Бой отам ўрнидан туриб жилмайиб келиб қўлимни қисди.

– Мен жуда хурсандман, сен бу ишга қўл урганинг учун, кўпчилик ўйлайди, аммо амалда қилишмайди. Аммо сен бирор иш бажарсанг, албатта, хатога ҳам йўл қўясан, ана ўша хатолар орқали биз бирор нарсага эришамиз. Ёдингда бўлсин, дарс хонасида ўтириб ўрганиб, ўқиб ҳеч нарсага эришиб бўлмайди. Ўқиб-ўрганганларингни амалда бажариб, қилинган хатоларни амалда тузатиш лозим. Мана донолик нимада.

Бу сўзлардан кейин мен анча енгил тортиб, ўқишни давом эттиришга тайёрлигимни сездим.

“Кўпчилик 95% кўзлари ва 5% ақллари билан сармоё қўйишади”, дерди отам.

У яна тушунтиришга ҳаракат қилардики, одамлар кўз билан кўриб иш юритиб, кўчмас мулкни кўриб,

акциянинг номига қараб қарор қабул қилишар ёки брокер ва баъзи маслаҳат берувчи ишчи-ходимларнинг сўзларига киришар экан.

“Шунинг учун ҳам 10 тадан 9 та сармоядор пул қила олишмайди, балки пул йўқотишмас, аммо аниқ пул топа олишмайди. Ёки бир мунча пул қилиб, бир мунча йўқотишади. Кўпчилик тез бойиб кетишни хошлашади, сармоядор бўламан деб шошилганларидан хаёлпараст, ўйинчи, фирибгарга айланиб қолишади. Олам бундайларга тўла. Кел, яхшиси, биринчи сармояндаги хатоларни қандай тузатиш йўлларини ўргатай, шу зарарли ишингни фойдали қилишга ёрдам берай, сени фақат кўз билан эмас, балки ақл билан кўра олишга ўргатай”, деганди бой отам ўшанда...

Зарардан фойдага...

Эртасига эрталаб мен кўчмас мулк агентининг ёнига бориб, шартномани рад қилдим ва қайтадан шартнома туздим, бу жуда нохуш жараён бўлди, аммо баъзи нарсаларни ўргандим.

Уч кундан сўнг яна бой отамга учраб, бўлган ишни айтиб бердим. Бино баҳоси ўшандайлигича қолди, агент ўзининг тегишини олди, чунки у бунга ҳақли эди. Баҳонинг ўзгармай қолиши билан бирга сармоянинг муддатида анча кўзга кўринарли даражада ўзгариш бўлди. Янги шартномага эришиб, энди бинонинг амортизацияси, бино баҳоси ва фоиз миқдоридан келиб чиқиб, бир ой соф 80 доллар даромад олишим мумкин эди. Яна кўчмас мулк бозорида бирор ўзгариш бўлса, ижара шартномасини пасайтиришим ёки оширишим ҳам мумкин эди.

– Демак, келаётган даромад оқимингдан 150 долларини йўқотиб, 80 доллар соф фойда олаяпсан,

қани айт-чи, яна шундай ишдан қанчасини ўз назоратингга олишинг мумкин? – деб сўради бой отам мендан мамнун ҳолда.

– Қўлларимга сикқанича, – дедим кулимсираб.

– Бўлмаса энди бор, қўлингга янада кўпроқ шундай ишларни ол, – деди отам.

Бир оз вақт ўтиб, Гаваяда кўчмас мулк баҳоси ошди, мен бу пайтга келиб икки ҳисса ошган нархлар билан еттита кўчмас мулк эгасига айлангандим.

“Сиз буни қила олмайсиз”

Биринчи сармомнинг асосий томонига этибор берсак: агентимнинг олдига борганимда у менга “сиз бундай қила олмайсиз” дегани бўлди. Унга бой отам айтган нарсаларни тушунтиришимга анча вақт кетди. Нима бўлганда ҳам мен биринчи ишимдан кўп нарсани ўргандим, улардан бири шуки: сизга гапирган одамни аввало тушунишингиз лозим, “Сиз бундай қила олмайсиз” деб у биргина бармоғи билан сизни кўрсатапти, қолган учта бармоқлари эса ўзига қаратилган.

Бой отам менга “Сиз бундай қила олмайсиз” дегани, сенинг бундай қила олмаслигингни англатмайди, аксинча шу сўзни сенга айтаётган одам шундай қила олмаслигини билдиради, деб ўргатарди. Узоқ ўтган даврларда ака-ука Райтларга шундай дейишганди, аммо улар яхшиямки бу сўзларга кулоқ солишмаган.

1,4 триллион доллар пул уй қидиради

Ҳар куни 1,4 триллион пул планета орбитаси бўйлаб электроника ёрдамида “саёҳат” қилади ва бугунга келиб миқдори ундан-да ошиб бормоқда.

Ҳозирги кунда ҳаддан зиёд кўп пул ишлаб чиқарилаяпти, муаммо шундаки улар кўринмайди, чунки улар электрон кўринишда. Шунинг учун ҳам одамлар пулни кўзлари билан қидиришса-да, уни кўриша олмайди. Триллионлар ҳар куни дунё бўйлаб “учиб” юрса-да, қанчадан-қанча одамлар маошдан-маошга яшаб келишмоқда, кимлардандир нажот кутишади, нималаргадир умид қилишади. Агар сиз омилкор ва тадбиркор, иқтидорли бўлсангиз, ўша кўринмас пуллар сизнинг кўлингиздан ўтиши мумкин. Ҳатто одамлар пулларини кўтариб олдингизга келишлари ҳам ҳеч гапмас.

Агар сиз пул билан ишлашни билмас экансиз, у ҳамиша сиздан узоқда бўлади. Ёдингизда бўлсин: “Қанча пул топаётганингиз аҳамиятли эмас, балки қанча пулни сақлаб, уни фойдали ишларга ишлатаётганингиз ва қанчагача сиздан кейинги авлодларингизни таъминлай олишингиз аҳамиятли-дир”.

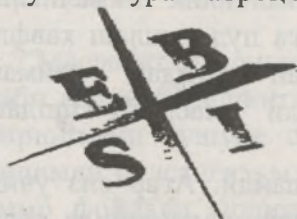
Кўр-кўрни қоронғида топади

Агар сиз “В” ва “Т” томонларда муваффақиятли бўлишни хоҳласангиз, 5% кўз билан, 95% ақлан пулни кўришга ўрганишингиз лозим. “Ақлларини узоқни ва пулни кўра билишга ўргатган, пулни бошқаришни билган одамлар бошқалар устидан анчагина устун туришади ва ҳокимиятга эгалар”, дерди бой отам. “Кўр-кўрни қоронғида топади” – қадимдан қолган бу маталда маъно кўп. Маъно шуки, кўпчилик омадсиз одамлар ўзларига ўхшаган одамларнинг айтганини қилиб, маслаҳатини олиб ҳеч қачон пулга ёлчимай келишади. Агар сиз бойиб, пул тушумингиз кўпайишини хоҳласангиз, пул билан муомалангизни

ижобий томонга ўзгартиришингиз керак. Агар буни билмас экансиз, қўлингизда ҳеч қачон пул турмайди, пул ҳам одамлар ҳам сиздан узоклашади.

Онгингизни пулни кўра олишга ўргатинг

Онгингизни бунга ўргатишга биринчи қадамни қандай қўямиз? Бу оддий. Жавоб – бу молия бўйича билимдонлигингиз. Бу тизимдаги рақамларни ва сўзни тушунишдан бошланади. Агар сиз буларни тушунмас экансиз, гўё чет тилида гапира оласиз-у, аммо тушунмайдиган одамдайсиз, ахир пул окими квадрантининг ҳар бир бўлими, ўзича турлича мамлакат тилига ўхшайди, дейишимиз мумкин. Гапириш ёки уни таржима қилиш осондир, аммо тушуниш мураккаброқ иш.



Масалан, доктор сизга “Қон босимингиз 120/80”, деди. Сиз буни яхши ёки ёмон деб қабул қиласизми? Соғлигингиз ҳақидаги шугина маълумот сиз учун етарлими? Жавоб шуки “ЙЎҚ”. Бу шунчаки бошланиши. Бошқачароқ тушунтирсак: Акция пакетининг коэффиценти – 12, яшаш жойи қийматининг коэффиценти – 12, шуларни билиш бойиб кетишга ёрдам берадими? “ЙЎҚ”. Бу ҳам бошланиши. Рақамларни англаб етибгина гапиришимиз ва қўллашимиз даркор. Мана шу молиявий билимдонлик ҳисобланиб, молия ҳақидаги

асосий маълумот саналади. У рақам ва сўзларни билишдан бошланади.

Доктор “S” бўлими аъзоси сифатида гапирса, рақамлар аралашган гаплар бу “Г” бўлими аъзосининг гаплари. Кўриб турганингиздай, бу сўзлар икки тилда сўзлашувчи одамларга ўхшаб кетади. “Пул қилиш учун пул керак”, деганларига мен ҳеч қачон қўшилмайман. Менинг фикримча, пул қилиш учун сўзларни тушуниш ва рақамларни англаш керак. Бой отам кўп гапирарди: “Агар сиз пулни ақлан тушунмас экансиз, қўлингизда ҳеч қачон пул турмайди”.

Чин таваккал қилишни билинг

Онгингизни пулни кўра билишга ўргатишга иккинчи қадам — чин таваккалчилик нималигини билиш. Менга одамлар сармояга пул ташлаш хавфли дейишганда, уларга жавобан бундай дейман: “Сармояга пул қўйиш хавфли эмас, бу ишдаги билимсизлик хавфли”.

Сармоялаш гўё учишга ўхшайди. Агар сиз учиш мактабида яхши билим олиб, учиш майдонида яхши тажриба олган бўлсангиз, учиш бу роҳат ва ширин ҳаяжон. Агар бундай нарсани билмасангиз, учишга тажрибангиз бўлмаса, яхшиси бошқа бировнинг учиши учун йўл берганингиз маъқул.

Омиларча берилган ёмон маслаҳат хавфли саналади

Бой отам ҳеч қандай молиявий маслаҳат олмагандан кўра бирор маслаҳатни эшитган маъқуллигига ишонарди, у жуда очикқўнгил одам эди, ҳаммани иложи борица эшитишга ҳаракат қиларди.

Аммо ўз билганини, тўплаган ишончли маълумотларини ишга тадбиқ қиларди. “Агар сиз ҳеч нарсани билмасангиз, ҳар қандай маслаҳат яхши, аммо маслаҳатни ёмон-яхшига ажрата олмасангиз, бу жуда хавфли”, дерди.

Бой отам аниқ биларди, кўпчилик одамлар моддий кийинчиликлар қуршовида вояга етишган, шунинг учун ҳам улар асосан ота-оналари ва оилавий муҳитдан тарбия кўришган ва маслаҳат олишган. Албатта, камбағалчиликда берилган маслаҳатлар жуда хавфли. Шунга қарамай, кўп ҳолларда уйдан молиявий маслаҳат оламиз. Гап бизга нима дейишаётганида эмас, қандай иш тутишимизда. Болалар кўришганини қилишади, эшитганларини эмас.

Маслаҳатчиларингиз сиз каби ақли

“Маслаҳатчиларингиз сиз каби ақли ёки сиз улар каби ақли бўлишингиз лозим, акс ҳолда ҳечам бир-бирингизни тушуна олмайсиз. Молия соҳасида ўта билимли бўлсангиз, маслаҳатчилар сизга жуда кийин, аммо фойдали молиявий маслаҳатларни беришлари лозим, лекин билимсиз бўлсангиз, албатта, улар сизга осонроқ битим ва қонун доирасида ҳимояланган маслаҳатларни беришлари керак. Агар сиз тажрибасиз сармоядор бўлсангиз, улар хавфсиз, камташвишли ва оз даромадли битимларни таклиф қилиб маслаҳат беришади. Уларнинг сизни ўқитиш учун вақтлари йўқ, чунки улар учун вақт бу пул, шунинг учун сизга “турли тармоқлилик”ни таклиф қилиб қўя қолишади.

Авалло сиз ўзингизнинг қўлингиздан келадиган ишни қилганингиз маъқул, бу ўқиб-ўрганиб, молия бўйича юксак билимга эга бўлишдир. Ёдингизда

бўлсин: “Сизнинг маслаҳатчингиз сизчалик ақлли бўла олади, холос”.

Сизни банкир алдай оладими?

Менинг бой отам бир нечта банкирлар билан ишларди. Улар унинг молиявий жамоасида муҳим ўринга эга эдилар. Отам уларни жуда ҳурмат қилар ва дўстона муносабатда бўларди, лекин ўз манфаати йўлида ҳеч қандай ҳиссиётларга берилмасди. Ахир банкирлар ҳам аввало ўз манфаатларини ҳимоя қилишади-да.

Мен биринчи сармоямдан сўнг бой отамдан сўрадим: “Агар менга банкирим уйинг актив деса, унга ишонишим керакми?”

Одатда кўп молиявий маълумотсиз одамлар пул ўйинларини тушунмай, маслаҳатчи ва турли одамларнинг сўзларига ишонишга мажбурлар.

Кўпчилик сармоя ва пулларини бошқарар экан, ўзларига ишонмасдан, кимгадир ёндашишади. Бу ҳам хавфли.

Улар алдашади, шунчаки сизга ҳақиқатни айтишмайди

Агар банкирингиз сизга “Сизнинг уйингиз актив” деса, у алдамаяпти. Аксинча, сизга у кимнинг активи эканини айтмаяпти. Агар сиз молиявий қўлланмани ўқисангиз биласиз, уйингиз сиз учун актив эмас. Бу актив банкники.

Бой отамнинг қандай қилиб актив ва мажбурият (пассив)ларни ажратганини ёдга олайлик. “Актив – бу менинг киссамдаги пулимга пул қўшилиши. Пассив – киссамдаги пулнинг камайиши”, деганди бой отам.

Квадрантнинг чап томонидаги одамлар учун бу сўзларнинг фарқини тушуниш шартмас. Уларнинг кўпчилиги хавфсизликни ёқтиришгани учун бахтлилар, ахир улар мустақкам иш ўрнига эгалар, ўзимники деб ўйлайдиган яхши уйлари бор, улар ўз ҳаётлари билан фахрланишади.

Улар бу нарсалари учун доим тўлов қилиб келишар экан, ҳеч ким уларни бу нарсалардан мосуво қилолмайди. Майли, ҳамиша тўлаб яшашаверсин! Квадрантнинг ўнг томонидагилар эса актив ва пассивнинг фарқига боришлари керак. Молия билимдони бўлиш – пул оламини тушуниш демакдир. Тушунчаси бор одамлар билишадики, гаровга актив сифатида эмас, балансингиз варағидаги пассив сифатида қараш керак. Гаров сифатида расмийлаштирилган уйингизга шахрингиз баланс варағидаги актив сифатида қараш мумкин ва бу банк балансининг варағида ҳам актив ҳисобланади, фақат сизникида эмас.

Сизнинг баланс варағингиз:

Актив	Пассив
	Гаров хати

Ҳар қандай ҳисоб-китобни биладиган киши бу вароқ баланс беришини билади. Лекин қаерда у баланс беради? Ҳақиқатда ҳам сизнинг баланс варағингизда эмас, агар сиз банк балансига қарасангиз, у ерда рақамлар кўринади.

Банк баланс варағи:

Актив	Пассив
Сизнинг	
Гаров хатингиз	

Мана энди вароқ баланс беради. Бу “В” ва “Г” лар учун фойдали, аммо улар ҳам сизнинг уйингизни ўз активлари деб ҳисоблашмайди, чунки бу пул оқимиға кафолат бермайди.

Агар сиз гаровингизни тўласангиз нима бўлади?

Кўпчилик мendan сўрашади: “Агар мен гаровни тўласам, нима бўлади, уй менинг активим бўладими?”

Менинг жавобим қуйидагича: “Кўп ҳолларда – ундай эмас. Бу – ўшанда ҳам масъулиятни талаб этади”. Менинг бундай жавоб беришимнинг бир неча сабаблари бор. Хизмат кўрсатиш ва умумий моҳият энг асосий сабаблардан ҳисобланади.

Хусусий уй – бу автомобилдай гап. Автомобиль ишламас ва озода бўлса-да, уни ҳаракатга келтириш, агар бирор ери бузилган бўлса тузатиш учун пул керак. Одатда одамлар уйни ва автомобилни таъмирлаш учун солиқлардан ортган пулларини ишлатишади. “В” ва “Г” бўлимдагилар, агар иккиси ҳам пул оқими даромадини кафолатласа, уларни активда ушлашади.

Лекин барибир уй гаров хатисиз бўлса-да пассив ҳисобланади, чунки сиз унинг асл эгаси эмассиз. Ҳокимият сизни солиқлар билан ўраб ташлаган, агар уйнинг ҳақиқий эгаси кимлигини билмоқчи бўлсангиз, солиқ тўламай кўринг, ўшанда уй кимга тегишли эканини билиб оласиз. Хуллас, уй актив бўлмаслигининг асосий сабабларидан бири шу. Айтганча, агар ўрнингизда солиқларни тўласам, агар вақтида тўловларни қайтара олмасангиз, демак, мен сизнинг уйингизга эга чиқишим мумкин.

Кўчмас мулк нима?

Пулни кўз билан эмас, ақл билан кўриш лозим. Бунини ўрганиш учун эса сўздаги рақамлар тизимини ўрганишни машқ қилиш керак.

Ниҳоят, актив ва пассив, гаров ва гаров хати, “умрбодлик келишув” ва “пул маблағлари” орасидаги фарқни билиб олдингиз. Энди “мулк” ва “ҳосила миқдори” нималигини билиб олишингиз керак. Кўпчилик одамлар ҳосила сўзини янги деб ўйлашади, аммо бу сўз олдинги адабиётларда ҳам учраб турган.

Ҳосила дегани нимани англатади? – бу нимадандир бошқа бир нарсани яратиш. Масалан, апельсин соки ҳосила бўлиши мумкин. Апельсин соки апельсинлар ҳосиласидир. Кўчмас мулк сўзи ўз-ўзидан келиб чиққан сўз, деб ўйлардим. Аслида бу сўз испан тилидан келиб чиққан бўлиб, “киролга қарашли” деган маънони билдиради. “El Camino Real” эса “кироллик йўли” маъносини англатади. Демак, “кўчмас мулк” дегани “кироллик мулки” дегани.

Аграр асри тугаб саноат асрига ўтилиши билан ҳокимият ер ва қишлоқ хўжалигига аҳамият бермай кўйди (15 асрлар чамаси). Бу монархларнинг ер реформасини қайта кўриб чиқишга мажбур қилди ва деҳқонларда ерга эгалик қилиш имконияти туғилди. Ҳосиладан тушган солиқлар ва гаровлар – ер майдонидан фойдаланилганда тушган тушумлар.

Бир неча юз йиллар муқаддам ернинг ўзидан эмас, балки ҳосиладан тушган даромад кўпроқ бўлишини англаган монархлар икки томонлама даромадга эга бўлиш учун банкларга асос солишган ва айланма маблағни оширишни йўлга қўйишган. Сизнинг банкирингиз ҳосила гарови нималигини билмаган. Улар тасдиқлашадики, бу хужжат “ер билан

химояланган”. Икки турли, лекин бир маънодаги сўзлар. Ҳозирда ҳам ерни “кўчмас мулк” дейишади, чунки сиз қанча йил, қанча пул тўлаганингиз билан у сизники бўлолмайди. Тушунган бўлсангиз, у давлатники бўлиб қолаверади.

Аслида сизнинг фоизингиз қанча?

Бой отам ҳар бир алоҳида рақамдаги тўлов фоизи учун қаттиққўллик билан тиришиб курашарди. Бир куни у мендан сўраб қолди: “Сизнинг банкирингиз йиллик 8% тўлов қиласиз, деса ишониб кетаверасизми?” Агар рақамларни ўқишни билсангиз, банкирингиз сизни чув тушираётганига амин бўласиз.

Айтайлик, сиз 100 минг долларга уй сотиб олдингиз, 20% тўлов қиласиз ва банкдан 80 минг долларни йиллик 8% га 30 йил муддатга қарз оласиз.

Беш йилда сиз 35 220 доллар пул тўлайсиз, яъни 31 276. Қарангки, қарзни 3944 долларга озайтириш учун, холос.

Агар сиз 30 йилга қарз олган бўлсангиз, демак, шу йиллар давомида ҳаммаси бўлиб 211 323 доллар пул тўлайсиз, ахир сиз бошида 80 минг доллар қарз олгандингиз, энди эса сиз тўлаган фоизларингизнинг ўзи 131 232 долларни ташкил қилаяпти.

Ажойиб, 131 232 доллар 80 мингнинг 8%дан кўпга ўхшаяпти-ку. Аниқроғи, 30 йиллик муддатга олган қарзингиз 160% ни ташкил қилаяпти.

Энди тушунгандирсиз, банкирингиз сизга ҳамма ҳақиқатни айтмаяпти. Агар сиз рақамларни ўқишни билмасангиз, бундай ҳол умрингизнинг охиригача бизнесинг ҳар бир жабҳасида такрорланаверади. Тўғри, уйга эга бўлиб сиз бахтлисиз ва баъзи фоизлар сизни хавотирга солмас. Лекин банкирлар шуни

билишадики, бир неча йил ўтиб сиз уйнинг каттароғига ёки кичикроғига эга бўлишни, сотиб олишни хохлаб қоласиз. Шунда сиз барибир банкка муурожаат қиласиз. Улар буни аниқ билишади ва шунга умидвор бўлишади.

Ўртача ҳолат

Етти йил — гаровнинг “яшаш умри” саналади. Бу шуни билдирадики, ўртача ҳар етти йилда одамлар уй сотиб олишади, банклар шуни кутишади. Бу яна шуни ҳам билдирадики, банклар ҳар етти йилда 80 минг доллар пулларини ва 43 291 доллар фоиз ҳисобидаги даромадларини кутишади.

Шунинг учун ҳам буни “гаров пули” дейишади. Бу сўз француз тилидан келиб чиққан бўлиб, “mortir”, яъни “умр охиригача келишув” маъносини англатади. Ҳозиргидек, одамлар яна маошлари ошиши учун ишлашади, даромадларидан уй сотиб олишади ва албатта, янги гаровлар эвазига. Одамлар янги шинам катта уйлар сотиб олишлари учун қўшимчасига давлат имтиёзли солиқ билан сийлайди. Бу эса ўз-ўзидан кўчмас мулкка бўлган солиқнинг ошишига олиб келади. Албатта, шуни ҳам ёддан чиқармаслик керакки, гаровга суғурта ҳам бор, буни ҳар қандай компания талаб қилади.

Доим мен телевизорда турли рекламаларни кўрганимда, чиройли бейсболчи ёки футболчи чиқиб, кредит карточкаларни ёпиш учун янги қарз олишни маслаҳат беради. Кейин рекламадаги киши нега бундай қилиш кераклигини тушунтира бошлайди: “Ҳисобларни тартибга солувчи фирмадан қарз олиш — сиз томондан ақлан тўғри қарор, чунки ўз уйингизни

гаровга қўйганингиз учун ҳукумат фоиз солиғидан чегирма қилади”.

Томошабин бу рекламадан сўнг “тунел охирида ёруғлик” кўргандай молия компаниясига мурожаат қилади, қайтадан уйни гаровга қўяди, ўз қарз карточкаларини тўлайди ва албатта, бу ишни тўғри қилганига ишонади.

Бир-икки ҳафтадан сўнг эса ўз кундалик эҳтиёжлари учун масалан, янги телевизор, янги пальто ёки болалари учун велосипед сотиб олишни хоҳлаб қолишади, балки таътил олиб саёҳатга чиқмоқчи бўлишар, чунки жуда толиқишган. Шу алфозда улар эски қарз карточкаларининг пулини тугатиб, янгисини олишади ва енгил тин олишади. Яна рекламадаги сўзларни қайта-қайта хаёлларидан ўтказишади: “О..! Қандай яхши... Бу давом этаверсин, сиз бунга лойиқсиз..! Сиз ойма-ой арзимаган миқдорда пул тўлайсиз..!”

Улар энди янги карточкалардан фойдалана бошлашади.

Олдин ҳам айтганман, яна қайтараман: Агар банкирлар сизнинг уйингизни – актив дейишса, улар алдашмаяпти. Банкирингиз, ҳисобчингиз ва ишонган одамингиз бу сўзни қайтаришса, тўғри айтишяпти, аммо уйингиз кимнинг активидагилгини аниқ айтишмаяпти.

Тўпланган жамғарма-чи? У актив бўла оладими?

Сизнинг йиққан пулингиз ҳақиқатда ҳам – актив. Бу яхши янгилик, аммо молиявий ҳужжатлар билан танишганингиздан сўнг сизнинг жамғармангиз банк баланс варақасида активда кўринади. Сизнинг

жамғармангиз “Мажбурият ва қарзлар” жадвалида бўлади. Сизнинг жамғармангиз ва баланс чек дафтарчангиз актив устунчасида қуйидагича кўринади.

Сизнинг баланс варақангиз:

Актив	Пассив
Жамғарма	
Чек дафтарчаси баланси	

Қуйида эса сизнинг жамғарма ва чек дафтарчангиз балансининг банк баланс варағидаги кўриниши:

Актив	Пассив
	Жамғармангиз
	Чек дафтарчангиз баланси

Нега сизнинг жамғармангиз ва чек дафтарчангиз баланси – банкнинг қарзи бўлиши мумкин? Улар сизга пулингиздан фоиз тўлашади ва албатта, пулингизни сақлаб туришгани учун ҳам харажат кетади.

Агар сиз кўрсатилган расмни ва ундаги сўзларни англаётган бўлсангиз, балки тушунгандирсиз, пул ўйинининг баъзи жиҳатларини кўз билан кўриб бўлмайди.

*Пулни тежаш учун нега сизга
солиқ имтиёзи берилмайди?*

Эътибор берган бўлсангиз, сизга уй сотиб олишингиз ва қарздор бўлишингиз учун солиқ имтиёзи бор, лекин пулни тежаш учун имтиёз йўқ. Ҳеч ўзингизга шундай савол бериб кўрганмисиз? Менда бу саволга аниқ жавоб йўқ, аммо бу тўғрида фикр юритишим мумкин. Сабаблардан бири шуки, сизнинг пулингизга банк масъул. Сизнинг жамғармангиз — уларнинг қарзлари ҳисобланар экан, нега энди банк ҳукуматдан бундай қарор қабул қилишни сўраши керак экан?

*Улар сизнинг жамғармангизга
муҳтожлик сезишмайди.*

Ҳақиқатда ҳам банклар сизнинг пул жамғармангизга муҳтож эмаслар. Улар депозитларга унчалик аҳамият беришмайди, сабаби улар пулни 10 баробар кўпайтиришлари мумкин. Масалан, сиз банкка 1 доллар пул қўйсангиз, қонунан банк сизга 10 доллар таклиф қилади. Бу сеҳргарлик! Менинг бой отам бу ҳақда айтганида, мен бу ғояни “севиб” қолгандим. Ҳатто ўша пайтда мактабни ҳам ташлаб, банкир бўлишни хоҳлаб қолгандим.

Отамнинг айтишича, банк сизга бир долларингиз учун 5% пул ажратиши мумкин экан. Сиз исътемолчи сифатида хотиржамсиз, чунки банк сизга пулингизнинг устидан қандайдир фоиз берапти. Банклар учун бу миқдор билан қилинган яхши битим, сиз агар уларда ўзингизнинг жамғармангизни сақласангиз, улардан қарз олишингиз ҳам мумкин. Улар айнан шуни хоҳлашади, чунки берган қарзлари

эвазига тўққиз ёки ундан кўпроқ фоиз талаб қилишлари мумкин. Бундай ҳолда сиз бир долларингиз устидан 5% олаётган пайтингизда банк сиздан тўққиз фоиз пул олади.

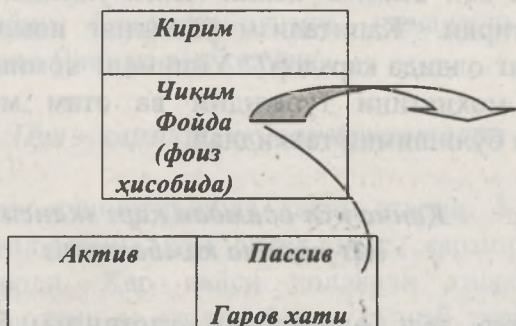
Яқинда мен янги қарз карточкасини олдим, унда 8,9% фоиз кўрсатилганди, бу банк 23% олади, дегани эди. Албатта, мен уни иккига бўлиб, келган жойига қайтариб юбордим.

Улар шундоқ ҳам сизнинг жамгармангизга эга чиқишади

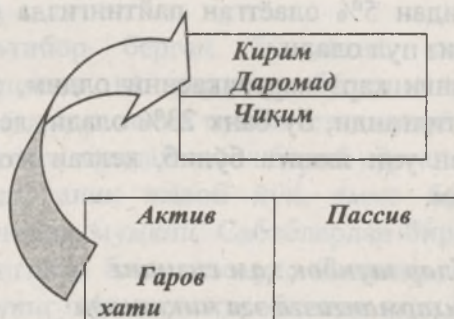
Бошқа бир сабаб, уларнинг солиқ чегирмаларини таклиф қилишлари бу оддий ҳол. Агар рақамларни ўқиб, нақд пул оқими йўлини кўра олсангиз, улар шундоқ ҳам сизнинг жамгармангизни олиб қўйишларини кўра оласиз. Сизнинг активингиздаги пулингиз олган қарзингиз ва гаровингиз учун фоизлар ҳисобида банк активига оқаяпти.

Нақд пул оқими қуйидаги намунада кўринади:

Сизнинг молиявий ҳисоботингиз



Банк молиявий ҳисоботи



Ўйиннинг номи

1974 йилда бой отамнинг ранжиганига сабаб, улар менга қарши ўйинни бошлашганди. Мен кўчмас мулкни сотиб олишга олгандим-у, аммо ютуқсиз нотўғри йўлни танлагандим. Лекин ўзимни тўғри йўл танладим, деб ишонтиргандим.

– Аввало, ўйинга қўшилганинг учун хурсандман, лекин ҳеч нарсадан хабарсиз бу ўйинга кириб, ютқазувчилар жамоасига аъзо бўлдинг, – деганди ўшанда бой отам. У кейин менга ўйиннинг асосини тушунтирди. “Капитализм ўйиннинг номи” – “Ким кимнинг олдида қарздор?” Ўйиннинг номини эшитиб, унинг моҳиятини тушундим ва отам мени яхши ўйинчи бўлишимни таъкидлади.

**Қанча кўп одамдан қарз экансиз,
сиз ўшанча камбағалсиз**

“Қанча кўп одамлардан қарзингиз бўлса, сиз ўшанча камбағалсиз, – деганди бой отам. – Ва қанча

кўп одам сизга қарздор бўлса, ўшанча сиз бойсиз. Бу – ўйин”.

Бу сўзларни кўп эшитардим ва ҳаммасини ёдимда сақлашга ҳаракат қилардим. Отам ўйинни қандай тушунса, шундайлигича менга ўргатарди. Биз ҳаммамиз кимнингдир олдида қарздормиз, муаммо шундаки, қарздорликдаги баланд-пастлик бузилса, тушунмовчиликни келтириб чиқаради. Афсуски, бу ўйин камбағал одамларда ёмон кечади, улар охиригача қарздан чиқиб кетолмасликлари мумкин. “Ўйин ғилдираги” шунчалар эзадик, буни бойлар тушунишмайди. Бу ҳол камбағал мамлакатларда ҳам кузатилади. Ҳаёт молиявий билимсиз, камбағал ва кучсизларни аямайди. Агар қарзингиз кўп бўлса, ҳаёт борингизни ҳам суғуриб олади: вақтингизни, ишингизни, уйингизни, ҳатто ҳаётингизни ҳам, қолаверса, сиздаги ишончни, кейин эса ғурур ва нафсониятингизни ҳам. Ишонинг, мен бу ўйинни ўйлаб топмадим, лекин ўйнаб кўрганман ва ҳозиргача қатнашиб келаяпман. Аммо мен ўз фойдамга жуда яхши ўйнайман.

Мен сизга бу ўйиннинг моҳиятини тушунтираман. Мен сиз ҳам бу ўйинга қатнашишингизни ва албатта, яхши ўйинчи бўлишингизни хоҳлайман. Ўрганганингиздан сўнг билимларингизни нималарга сарф этишингизни ўзингиз ҳал қиласиз.

Пул – қарздорлик мажбуриятлари

Бой отам тушунтиришда давом этарди. У, ҳатто бизнинг валютамиз ҳам актив эмас, қарзнинг бир қисми, дерди. Ҳар қайси долларли ҳисоб-рақам олдинлари олтин ва қумуш билан қўллаб туриларди,

ҳозир эса солиқ тўловчилар ҳисобига ушлаб турилибди.

Ҳозирча ҳар бир америкалик солиқларни тўлаб, ўз меҳнатлари билан ҳисоб рақамларни ушлаб туришган экан, бошқа миллат ва мамлакатлар бизнинг долларимизга ишониб келаверишади. Агар шу ишонч йўқолса, иқтисодиёт омонат уй мисоли сочилиб кетади. Бу нарса дунёнинг турли бурчакларидаги мамлакатларда кузатилган. Масалан, немис маркасини олайлик, Ваймер ҳукумати даврида иккинчи жаҳон урушидан олдин марка умуман қадр-қимматини йўқотганди. Эшитишимча, бир қари кампир дўкондан бир буханка нон олиш учун бир арава пул олиб келган экан. У эшик олдида пул тўла аравани қўйиб дўконга кирганда, аравадаги пулни ағдариб аравани ўғирлаб кетишган экан. Шунинг учун ҳам ҳозирги пулларнинг аксарияти “намуна” пулларга ўхшайди. Бундай пулларни конвертация қилиб бўлмайди, олтин ва кумуш сингари моддий жиҳатдан қимматга ҳам эга эмас. Қачонки одамлар ҳукуматга ишонса ва суянсагина пуллар ҳам ўз қийматини, қадрини йўқотмайди.

Ҳозирда иқтисодиёт асосан қарз ва ишончга асосланган. Ҳозирча биз бир-биримизни қўллар эканмиз, қаторимизни бузмас эканмиз, ҳаётимиз гўзал бўлади.

Ким сизга қарз беради?

1974 йили қандай қилиб 65 минг долларга квартира сотиб олишим мумкинлигини ўрганаётган пайтимда бой отам менга ишнинг структураси ҳақидаги керакли дарсни ўтди. “Ким кимнинг олдида қарздор” – мана шу ўйиннинг номи”, деганди бой отам ўшанда.

Кимдир қарз билан ўзгани боғлаб олади. Бу гўё сизни яқин танишингиз ўн кишилик зиёфатга кафега чақиради. Сиз улар билан яхши гаплашиб ўтирасиз, овқатланасиз, зиёфатнинг охиrhoғида сиз бир неча дақиқага ташқарига чиқасиз. Қайтгач, не кўз билан кўрасизки, стол атрофида ҳеч ким бўлмади, устига-устак кафега зиёфат харажати ҳам тўланмаган. Демак, бундан келиб чиқадики, сиз дўстлар деб атаб юрганларингизни яхши билмас экансиз. Ўйинга кириш ёки кўшилиш учун ўйиндагиларни яхши билиб олиш керак, ўйин қоидаларини ўрганиш ва улар билан бир хил тилда гаплаша олишингиз лозим. Агар шуларни билмасангиз, ўйин сиз билан ёмон ўйин ўйнаши мумкин.

Бу шунчаки ўйин

Отамдан шунга ўхшаш гапларни эшитиб, олдинига жаҳлим чиқарди, аммо индамай кунт билан эшитиб, ёдда сақлаб қолишга ҳаракат қилардим.

– Сен футболни чин дилдан ўйнайсан, тўғрими? – сўради отам.

– Ҳа, менга бу ўйин ёқади, – дедим мен.

– Мен эса бошқача ўйинни ёқтираман, пул – менинг ўйиним, – деди бой отам.

– Мен ҳам ёқтираман, аммо баъзилар учун пул ўйин эмас, – дедим мен.

– Тўғри, кўпчилик учун бу яшаш учун ўйин, яна бошқалар учун пул – ёқтиришмаса-да, ўйнашга мажбур – ўйин. Афсуски, цивилизациялашиб бораётган ҳаётимизда пул катта ўрин тутади, – деди отам.

Бой отам пул оқимининг квадрантини чизиб:



– Сен бунга теннис кортига ёки футбол майдонига қарагандай қара. Сен пул ўйинини бошламоқчимсан, хўш, қайси жамоада бўлмоқчисан? “E”, “S”, “B” дами ёки “I” дами? Ёки майдоннинг қайси томонида, ўнгидами-чапидами? – деди.

Мен ўнг томонни кўрсатдим.

– Жуда зўр, мана шунинг учун ҳам сен ўйинни бошлай олмайсан, агентингнинг “Бир ойга 150 доллар йўқотиш кўркинчли эмас, чунки давлат буни ўз солиқ имтиёзлари билан қоплайди ва кўчмас мулк нархи келажакда ошади”, деган кўрсатмасига ишонмаслигинг керак. Сен шунчаки, бу калтафаҳм агент билан ўйинни бошлай олмайсан. Тўғри, балки сенинг ва унинг бу умидлари рўёбга чиқар, аммо бундай ўйинни квадрантнинг чап томонидагилар ўйнашади, лекин ўнг томондагилар эмас. Кимдир “Қарз ол, таваккал қил, ҳаммаси учун тўла, бу яхши гоյ” деса, бунга чап томон ишонар, аммо ўнг томондагилар ҳеч қачон ишонишмайди, – деди бой отам қатъиятлик билан, мен иккиланиб ҳайрон ҳолда туриб қолдим.

– Сен бунга менинг кўзларим билан қара, аввало сен 56 минг долларга арзимайдиган мулк олиб, ўзингга ҳукм чиқараяпсан. Таваккал қилаяпсан. Ўйингни ижарага оладиган одамлар сен айтган пулни беришмайди ва уларнинг ноғораларига ўйнашингга тўғри келади. Бундан сенга қандай манфаат?

Уни тушунгандай мен бошимни чайқадим.

– Пулни соғлом ақл билан топиш керак, бу коинот ҳақидаги фан эмас, афсуски иш пулга бориб тақалганда, соғлом ақл ўз кучини йўқотади. Банкир сенга қанчадир қарз олишни таклиф этади ва давлат солиқда имтиёзлар беришини айтади. Аммо бу ҳеч қандай иқтисодий манфаат бермайди. Кейин агентинг сенга қоғозларга имзо қўйишингни сўрайди, у ижарачини топиб қўйганини, ҳозирча сен хоҳлаган ижара пулини бермаслигини, аммо келажақда, албатта, ҳаммаси яхши бўлишини, қолаверса, мулкнинг нархи ошишини айтади. Агар сенга бу ёқса, унда мен сен билан бир хил манфаат йўлидамасмиз, – деди отам.

Мен лом-мим демай турардим. Мен унинг ҳамма гапларини кунт билан эшитдим, аммо тан олишим керакки, бирор-бир нарсани фикрлашга ақлим етмай қарахт ҳолга тушиб қолгандим. Қилган ишимда рақамлар ҳам ёрдам бермаётганди. Ўшанда бой отам менга керакли қонидани айтди: “Сенинг даромадинг сотганинда эмас, сотиб олаётганинда кўриниши керак”.

Бой отам шундай йўл тутардики, қарзгами, таваккалчилик нуқтаи назариданми, ҳар бир бошлаган иши бошидан бирор манфаатни кўрсатиши лозим эди. Қолаверса, ўша иши иқтисодий инқирозда ҳам, юксалишда ҳам емирилмаслиги ва манфаат келтириши керак. Узоқни кўзлаб иш кўриш унинг асосий хислатларидан бири эди.

Мен пул ўйинига унинг кўзи билан қарай бошладим. Ўйиннинг мезони сиз ҳақдор ва қарздор бўлганларни яхши билиш эди. Ҳозир ҳам унинг қуйидаги сўзларини эслаб тураман: “Агар сиз зиммангизга қарз ёки таваккалчиликни олмоқчи

экансиз, бу ишингиз сизга қандай манфаат келтиришини олдиндан билишни ўрганинг”.

Бой отам ҳам қарздор бўлган, аммо у бунга жуда эҳтиёткорлик билан ёндашган. “Қарз олмоқчи бўлсанг, эҳтиёт бўл, унинг озлигига ҳам эътибор бер, агар катта қарз олсанг, уни сенгача яна кимдир тўлаётганини ҳам шахсан ҳисобга ол”.

У пул ўйинига, сиз ва мен, ҳар қайси инсон аралашган ўйинга қарашларидек қарай оларди. Бу ўйинга бизнес ва мамлакатлар ҳам ўз-ўзидан аралашади. Умуман бу ўйинни ҳамма ўйнайди, аммо уларнинг кўпчилигига ҳеч ким ўргатмайди. Шунинг учун ҳам уй – актив, деган банкир ва уларга ўхшаганларга ишониб келишяпти.

Далил – фикрдан афзал

“Агар квадрантнинг ўнг томонида муваффақиятга эришишни хоҳласангиз, иш пулга бориб тақалса, сиз албатта, далил ва фикрнинг фарқини билишингиз лозим. Кўзингиз юмук ҳолда ҳар қандай маслаҳатларни чап томондаги одамлардан олмаслигингиз керак. Сиз рақамларни билишингиз керак. Далилни тушунишингиз зарур. Рақамлар факт (далил)ни кўрсатади. Сизнинг бизнесдаги муваффақиятингиз бирор бир дўстингиз ёки маслаҳатчининг фикрига эмас, далилга, исботга боғлиқ.

– Мен тушунмайман, нима учун шунчалар далил ва фикрга аҳамият қаратишим керак, наҳотки, бири-биридан яхши бўлса?

– Йўқ, шуни билгинки, баъзан бирор нима фикр, баъзан далил ҳам бўлиши мумкин. Ота-онангнинг уйи қанча туради? – сўради отам.

У мени тушунқирамай турганимни сезиб, бошқачароқ қилиб тушунтиришга ўтди.

– Ҳа... мен биламан, кўчмас мулк агенти келиб уни баҳолаганда эшитгандим. У уйни 36 минг доллар деди, мен ўшанда билдимки, ота-онам 16 минг доллар соф фойдага эришишганди, чунки беш йил олдин 20 минг долларга олишганди-да.

– Энди айт-чи, уйнинг умумий қиймати ва отанг олаётган фойда – бу далилми, фикрми? – сўради бой отам.

Мен бироз ўйланиб туриб жавоб бердим:

– Униси ҳам, буниси ҳам – фикр, тўғрими?

– Жуда яхши.., – деди бой отам. – Кўпчилик одамлар моддий кураш олиб боришади, чунки улар молиявий қарорлар чиқаришда далилларга эмас, фикрларга таяниб иш кўриб яшаб келишади. Улар “Сизнинг уйингиз – актив”, “Кўчмас мулк баҳоси ошади”, “Олий акциялар сизнинг яхши сармоянгиз”, “Пул топиш учун пул керак”, “Акция кўчмас мулкни қўллайди”, “Сармоялаш хавфли”, “Эҳтиёт бўлиб ўйнанг” каби фикрларга таянган бўлишади.

Мен чуқур ўйлаб кўрсам, олдинлари уйимда пул ҳақида эшитганларим, фақат фикрлар эканини тушуниб етдим.

– Ҳақиқатда ҳам олтин актив бўла оладими? – деди бой отам хаёлимни бошқа томонга буриб.

– Ҳа, албатта, замонлар ўзгаришига қарамай, доим ҳақиқий ўз ўрнини йўқотмай келган ягона пул воситаси олтин-ку, – дедим шошилиб.

– Сен яна шошилаяпсан, – деди отам жилмайиб сўзини давом эттираркан, – сен яна бошқалар фикрини такрорлаб, олтинни актив деяпсан, бундай дейишга эса сенда асос йўқ. Олтин қачонки уни арзон олиб қимматга сотганингдагина – актив. Бошқача қилиб

айтганда, 100 долларга олиб, 200 долларга сотсанг у актив, аксинча 200 долларга олиб 100 долларга сотсанг бу қарз. Айнан мана шу рақамлар сенга далилни кўрсатапти. Хуллас, бошлаган ишингни ҳам, олтинни ҳам актив ёки қарз мажбуриятига айлантириш фақат ўзингга боғлиқ. Мен кўп одамларни биламан, ўз ишлари ва меҳнат қилиб топган пулларини қарз ва мажбуриятларга айлантириб юборишган, чунки улар молиявий маълумотга эга эмаслар. Баъзи одамлар эса ўз ҳаётларини шундай кўйга солишган.

Бой отам билан тортишгим келарди, чунки у гўё менинг онгим билан ўйнаётганди, бутун вужудимни хайрат қамраганди.

– Кўпчилик одамлар асосни билмаганлари учун алданишган. Ҳар куни бирор кимсанинг пул йўқотгани ҳақидаги салбий воқеаларни эшитаман. Сабаби у фикрни далил деб ўйлаган. Турли фикрларни эшитибгина молиявий қарорга келмай, уларнинг фарқини билиш лозим. Кўпчилик одамлар қадим замонлардан авлоддан-авлодга ўтиб келаётган фикрларга таяниб иш тутиб, кейин ўзларини қийнаб саволлар бериб келишади, – деди бой отам.

– Қандай қадимги фикрлар? – сўрадим мен.

– Хўп яхши, ижозат бер, мен сенга ҳар доим эшитилиб туриладиган, ёдимга тушган айрим бефойда фикрларни ёзиб берай, – деди бой отам.

Отам бир ҳиринглаб кулди-да, қўлига қоғоз-калам олиб, жилмайганча хато фикрлар устидан кулибми, уларнинг рўйхатини туза бошлади. Мана ўша куни отам мисол келтирган айрим фикрлар:

1. *Сиз унга турмушга чиқишингиз керак, у сизга яхши эр бўлади.*

2. *Яхши иш топинг ва умрбод хотиржам ишланг.*

3. Докторлар кўп пул топишади.
4. Уларнинг уйи ҳашаматли, демак улар бой.
5. Унинг говдаси катта, демак у жудаям кучли.
6. Бу – яхши автомобиль, фақат уни ўта қари хотин бошқараяпти.
7. Ҳамма бой бўлиши учун пул етишмайди.
8. Ер текис.
9. Одамлар ҳеч қачон учинмайди.
10. У синглицидан кучлироқ.
11. Мажбурият акциядан ишончлироқ.
12. Нодон одамлар хато қилади.
13. У ҳеч қачон арзон нархга сотмайди.
14. У мен билан ҳеч қачон одамлар олдига чиқмайди.
15. Сармоя қўйиш хавфли.
16. Мен ҳеч қачон бой бўла олмайман.
17. Мен институтда ўқимадим, шунинг учун мартабага эриша олмайман.
18. Сиз турли томонларга сармоянгизни ёйишингиз керак.
19. Сиз турли томонларга сармоянгизни тарқатмаслигингиз лозим.

Агар мен уни эшитишдан чарчамаганимда, у мисолларини яна давом эттираверарди.

– О., етарлича эшитдим, хўш, қандай хулосага келишим керак, – дедим бир оз толиққанимни яширмай.

– Мен бу ҳақда кўп гапиришим мумкин, хулоса шуки юқоридагилар фаразлар, далил эмас. Одам ҳаётини ўзгартириши учун олдин фаразларини жиловлай билиши ва кейин далилларга қараши лозим. Агар сен молиявий ҳисоб-китобларни ўқий олсанг, нафақат компаниянинг муваффақиятларини кўра оласан, далилни англайсан ва қайсидир ўзбилармон

яширинча сенинг ва яна бошқа кимнингдир фикрини сўрамай, нимадир қилаётганини ҳам кўришинг мумкин. Айтганимдек, бир одам иккинчисидан кўра яхши эмас. Ҳаётда муваффақиятга эришиш учун асосан моддий томондан фарқларни ажрата олишинг керак. Агар сен бирор далилни текширмоқчи бўлсанг, унда бу фикр. Рақамларни ўқий билмаслик – бу молиявий кўрлик, шунинг учун ҳам у ўзгалар фикрига ёндашади. Фикрларни далил сифатида тушуниш – бу ақлсизлик. Агар сен квадрантнинг ўнг томонида муваффақиятли бўлишни хоҳласанг, сен фикрлар ва далилнинг фарқига боришинг керак.

Отам нима демоқчи бўлаётганини англаш учун жимгина эшитиб ўтирардим. Бу менинг тасаввурим доирасидан кўра кўпроқ тушунчага эга эди.

– Сен “Зарурий тиришқоқлик” нималигини биласанми? – сўради бой отам.

Мен йўқ маъносида бошимни чайқадим.

– Зарурий тиришқоқлик шуки, фикр нима, далиллар қандай, шуларни аниқлаш. Кўпинча одамлар иш пулга бориб тақалганда, дангасалик қилиб ёки қисқа йўл кидириб тиришқоқлик қилишмайди. Баъзи одамлар эса ўта кўрқоқ бўлишади, ҳаммасини тиришқоқлик билан текширишади-ю, кейин ташлаб қўйишади. Аммо ўта тиришқоқлик ҳам хулосани фалаж қилиб қўйиши мумкин. Хулоса қилиб шуни айтаманки, фикр ва далилнинг аниқ фарқини билиб, кейин қарор қабул қил. Олдин айтганимдек, кўп одамларнинг молиявий нохушликларга дуч келишларига сабаб, қисқа йўлни танлаб, ўзгаларнинг фикри билан иш юритишади. (Кўпинча бу фикрлар “Е” ва “S” бўлимидагиларга тегишли бўлади). Агар сен “В” ва “I” бўлимда бўлишни хоҳласанг, буларни жуда аниқ билишинг керак.

Мен ўша кунги бой отамнинг сабоғини ўрганиб, фикр ва далилнинг фарқини тушуниб етдим. Айниқса, иш менинг пулларимга тақалганда, олган билимим қўл келди.

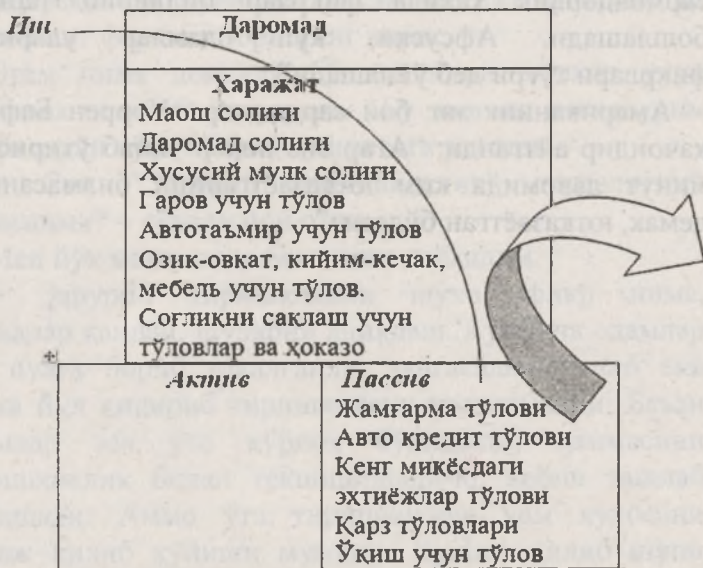
Орадан бир неча йил ўтиб, 1990 йиллар бошида акцияларнинг нархи ўсишини бой отам шундай баҳолаганди: “Шундай бўлишига сабаб кўп маош оладиган хизматчилар ва ўзига ишловчилар, кўп солиқ тўловчилар, шунчаки “қоғоз” активларга эгадорлар, ўзлари қарзга ботиб кетишган бўлишса-да, сармоядорлик ҳақида фикрлар билдириб тарқата бошлашади. Афсуски, кўп одамлар уларнинг фикрлари тўғри деб ўйлашади”.

Американинг энг бой сармоядори Уоррен Баффет қачондир айтганди: “Агар сиз покер ўйнаб ўтириб 20 минут давомда ким ютқазаетганини билмасангиз, демак, ютқазаетган бўласиз”.

**Нега одамлар моддий ҳаёт учун
кураш олиб боришади?**

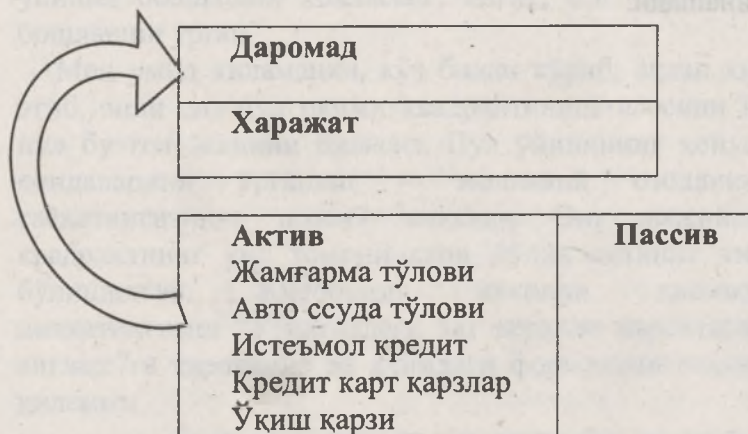
Яқинда мен бир нарса эшитдим, кўпчилик одамлар мактабни тугатишлари билан умрларининг охиригача қарздор бўлишар экан.

Қуйида ўртаҳол америкаликнинг ишлаш мобайнидаги молиявий ўртача кўрсаткичи ифодаланган:



Кимнингдир баланс вараги

Агар ўйин моҳиятини тушунган бўлсангиз, қарзларингиз кимнингдир балансда қуйидагича кўринишда бўлади:



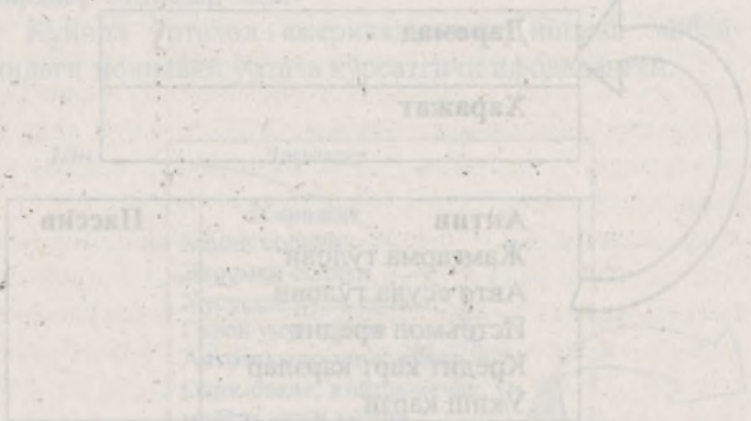
“Қиммат бўлмаган ойлик тўлов” ёки “Сиз хавотир олманг, давлат йўқотган кийматингиз учун солиқ имтиёзларини беради” – шунга ўхшаш гапларни эшитсангиз, билингки, демак, кимдир сизни ўйинга қизиқтираяпти.

Агар сиз моддий озодликка эришишмоқчи бўлсангиз, ўша кимдандир фарқли ўларок ақлли, доно, тушунчангиз кенг бўлиши лозим.

Кимларгадир ҳеч ким қарздор эмас. Улар ҳеч қандай активга ҳам эга эмаслар, кассаларига ортикча пул ҳам тушмайди, ўзлари ҳаммадан қарздорлар. Мана шу ваздан ҳам улар мустаҳкам иш ўрни ва умр ўтказиш, ҳаётда тирик юриш учунгина яшаб келишади. Яхши ҳам иш ўринлари бор, агар шу ҳам бўлмаганда улар ўша заҳоти йўқ қилинишлари

мумкин. Ўртача америкалик маошининг учдан бири инкироздан қутқаради.

Ҳеч ким, ҳеч кимга ўйиннинг номи “Кимдир кимнингдир олдида қарздор” демайди, аммо бундай ҳолатни одамларнинг ўзлари яратади. Улар билмаган ҳолда ўйинга аралшиб, ўйиндагиларнинг ноғорасига ўйнашади.



Пул – бу ғоя

Кени Рожерснинг “Ўйинчи” кўшиғи севган кўшиқларимдан бири. Ундаги қисқа мисралар бутун бир қисмнинг натижасини англатиши мумкин: “Агар ўйинни бошлашни хоҳласанг, йигит, сен уни тўғри бошлашни ўрган”.

Мен умид қиламанки, кўз билан кўриб, ақлан ҳис этиб, энди сиз пул оқими квадрантининг асосини ва пул бу ғоя эканини биласиз. Пул ўйинининг қонун-қоидаларини ўрганиш – молиявий озодликка саёҳатингизнинг асосий мақсади. Энг асосийси, квадрантнинг ўнг томони сари йўлда сизнинг ким бўлишингиз. Китобнинг иккинчи қисмида диққатингизни “Ўзингиздаги энг керакли нарсаларни англаш”га қаратамиз ва куйидаги формулани таҳлил қиламиз:

БЎЛМОҚ – БАЖАРМОҚ – ЭРИШМОҚ

Китоб муаллифлари ҳақида қисқача маълумот

Роберт Тору Киосаки (1947 йил 8 апрелда туғилган.) – америкалик катта мулк эгаси, ёзувчи ва ўқитувчи. “Бой ота, камбағал ота” китобининг муаллифи сифатида бутун дунёга донғи кетган. Унинг 22 та номдаги китоби 26 миллион нусхада тарқалган.

Роберт Киосаки ўқитувчилар оиласида вояга етган. Унинг отаси Ральф Киосаки философия фанлари доктори, шунингдек, Гавайи штатининг таълим вазири сифатида фаолият кўрсатган.

Киосаки – Америкага кўчирилган японларнинг тўртинчи авлод вакили. Роберт ўрта мактабни тугатгандан сўнг ўқишни Нью-Йоркда давом эттирди. Ўқишни тугатгандан сўнг АҚШ ҳарбий флотида хизмат қилди ва Вьетнам урушида иштирок этди.

1977 йили урушдан қайтиб келган Киосаки 30 ёшида “Хегох” корпорациясида савдо агенти бўлиб иш бошлади.

1995 йили 48 ёшида бизнес соҳасидаги фаолиятини тўхтатиб, унга китобларини ёзишга ёрдам берган Шэрон Л. Лечтер билан ҳамкорликда талабаларга бизнесдан сабоқ беришга мўлжалланган “Rich Dad’s Organization” халқаро таълим компаниясига асос солди.

У 47 ёшида биринчи китоби – “Бой ота ва камбағал ота” бестселлерини ёзган эди. Кейинчалик ёзган “Пул оқими квадранти” ва “Бой отанинг сармоядорликни бошқариши” китоблари билан бирга бу учта китоб “Уолл-стрит жорнал”, “BusinessWeek” ва “Нью-Йорк таймс” нашрлари рейтингидagi энг машҳур бестселлерлар ўнталигидан жой олган.

Шэрон Л. Лечтер (1954 йил 12 январда туғилган.)
– америкалик ишбилармон, саховатпеша ва нотик аёл,
ёзувчи.

Шэрон энг аввало Киосаки билан ҳамкорликда
ёзган “Бой ота, камбағал ота” ва шу йўналишдаги
қатор бестселлерлар муаллифи сифатида ном
қозонган.

МУНДАРИЖА

Сўз боши.....	4
Биринчи қисм	
1-боб	
“Нима учун ишлашни хоҳламайсиз?”.....	12
Пул топиш учун пул керак эмас.....	14
“Пул оқими квадранти” нима?.....	15
Даромад олишнинг турли усуллари.....	17
2-боб	
Турли бўлимлар... Турлича одамлар.....	28
Бизнеснинг “S” ва “B” турларидаги ўзаро фарқлар.....	40
Бойлар ва бошқа одамлар ўртасидаги фарқ.....	46
Бадавлатлик ўзи нима?.....	48
Нега кўпчилик сармоядор эмас?.....	54
Таваккал қилинг!.....	66
3-боб	
Нима учун одамлар озодликни эмас, хавфсизликни танлашади.....	68
4-боб	
Бизнеснинг уч хил кўриниши.....	96
Муваффақият – ёмон ўқитувчи.....	98
5-боб	
Сармоядорларнинг етгита даражаси.....	112
6-боб	
Сиз пулни ўз кўзингиз билан кўра олмайсиз.....	137
Кўчмас мулк нима?.....	149
Далил – фикрдан афзал.....	162
Пул – бу ғоя.....	171
Китоб муаллифлари ҳақида қисқача маълумот.....	172

Бу китоб молиявий билимлар ҳақида. Одамлар бозор талабларига мослаша олмай қийналиб юрган дастлабки пайтларда, бундан анча йиллар муқаддам, бадавлат ишбилармонлар озод-эркин ҳаёт кечиришнинг бир нечта қоидаларини ўрганиб чиқишди. Мазкур китобни ўқиш жараёнида ўша қоидалардан воқиф бўлиш баробарида, сиз пул учун эмас, балки пулнинг сизга ва сиз учун хизмат қилиши кераклигини англайсиз. Бу китоб молиявий бошқариш сирларини ўрганишда сизга ёрдам беради.

Китоб кенг доирадаги ўқувчилар оммасига мўлжалланган.



ISBN 978-9943-4336-5-6



9 789943 433656