

*РАВШАНБЕК ХОННИЁЗ*

# **МУВАФФАҚИЯТ ВА ПУЛ**



РАВШАНБЕК ХОННИЁЗ

## “МУВАФФАҚИЯТ ВА ПУЛ” ЁКИ “МУВАФФАҚИЯТ ҲОЗИР, ШУ ЗАҲОТИЁҚ БОШЛАНАДИ”

### Кириш

Албатта, ҳаёт – бу фақат пулдангина иборат эмас. Менинг фикримча, у етакчи тўртликка кирмайди оила, соғлиқ, дўстлар ва маънавий қадриятлардан анчагина пастда туради. Ҳақиқий бойлик айнан мана шу тўрттала ҳаётининг ўлчовларининг тўқислиги билан ўлчанади. Пол Гетти – ўз даврининг энг бадавлат инсонларидан бири бўлган унча бой бўлмаган акаси билан хат оларди. Хат қуйидаги сўзлар билан бошланарди: “Энг ўзига тўқ одамдан энг бадавлат одамга”. Мен пулсиз ҳам бадавлат бўлиш мумкин деган фикрга қўшиламан. Жуда кўплаб “ҳурматли” инсонлар молиявий муваффақият ғоясига “номуносиб” ва ҳаттоки маънавий жиҳатдан шубҳали мақсад, деб қўл силтаб қўя қоладилар. Балки, айрим инсонлар китобимни кўриб қўлини хуш кўрмаган ҳолда афтлигини буриштириб қўйишар.

Пулни яхши ҳам, ёмон ҳам деб бўлмайди – у нейтралдир. Пул – қувват манбаи. Худди болғадек пулни ҳам яратувчилик, ҳам бузғунчилик йўлида бемалол ишлатиш мумкин. Ишончим комилки, пулни тўғри тушуниш – ахлоқ доирасидан чиқмай уни қандай топиш, уларни қандай сақлаш ва уни қандай бўлишиш – ҳақиқий бойлик тушунчасига қўшимча фойдали маъно қўшади. Қачонки пулимиз етарли бўлса, ҳаёт тарзимиз яхшиланади, бошқа инсонлар билан муносабатимиз мустақамланади, янада бахтлироқ бўламиз. Бу китоб мана нима учун ёзилганини энди билиб олгандирсиз. Пешана тери билан, ҳалол ишлаб топилган пул яхши ниятлар билан биргаликда ҳаётимизни гўзалроқ қилади.

Ҳар бир киши молиявий жиҳатдан мустақил бўлиши мумкин, бироқ умид қиламизки, бир вақтнинг ўзида сиз *фикрингизнинг оидинлашувига* ҳам интиласиз. Синовдан ўтган қоидаларга амал қилган ҳолда, сиз эҳтимол **фикри тиниқ давлатманд инсон**га айлана оласиз.

Бунинг учун сиз қилишингиз лозим бўлган иш - ушбу китобни ўқиб чиқиш ва унда кўрсатилган йўлдан бориш. Агар буни истасангиз, сиз бунга қодирсиз. Биз сизга қандай қилиб ҳафтасига бир қанча ортиқча дақиқа сарфлаб, сал кўпроқ машаққат чекиб ва бир қанча ортиқча пулни керакли жойга тикиб молиявий муваффақиятга эришиш мумкинлигини кўрсатамиз. Биз ишонамизки, бу молиявий муваффақият тизимини қўллашни бошлаб энг зўр ишчи, энг зўр оила бошлиғи, энг яхши дўст, жамиятнинг энг яхши кишиси бўла оласиз.

Нима учун биз сизни фикри тиниқ бадавлат инсон бўлишингизни истаяпмиз? Сиз нафас олаётган кислородингизни бўлишишга тайёرمىсиз? Кимдир бир қанча кўпроқ нафас ютишига қаршилигингиз йўқми? Албатта, қаршилигингиз йўқ. Нега? Чунки кислород керагидан ҳам кўп. Агар нимадир сероб бўлса, у нарсани сўзсиз баҳам кўришга тайёрсиз. Бой инсон – пули керагидан ҳам ортиқча бўлган инсондир. Биз сизни керакли воситалар билан таъминлаб берган ҳолда, тўғри йўлни кўрсатиб, моддий ва маънавий жиҳатдан бой бўлишингизни, керагидан ҳам ортиқча пулга эга бўлишингизни истаймиз. Ишончимиз комилки, бу нарса содир бўлса, табиий равишда пулларингизни бошқалар билан баҳам кўра бошлайсиз.

Киши бир бизнесни очиши ва уни секин-аста ривожлантириши мумкин. Бундан кимга яхши? Эҳтимол унинг ён атрофидагиларга яъни, рафиқаси, болалари, қариндош-уруғлари, дўстларига албатта. Сизнинг юртдошларингизда нима ўзгаради? Қўшниларингиздачи? Аксарият инсонларнинг ҳаётини яхши томонга ўзгартириш учун нима қилиш керак? Ушбу саволни ўзимга беришдан бошладим ва шундай хулосага келдимки, менинг вазифам барча биладиган ва шахс сифатида ўсишим жараёнида ўрганадиган нарсаларимни сиз азизларга етказиш. Бу китоб сизнинг ҳаётингизни яхши томонга ўзгартириш учун ёзилган. У сизга таълимнинг барча асосларини яъни, бизнес

оламида жавлон уришни ва тимсоҳлар ҳамда наҳанглар орасида жон сақлашга ўргатади. Бунинг учун биз сизни керакли қуроллар билан таъминлашимиз, бойиш жараёнини энгиллаштирадиган йўлни тасвирлаб беришимиз керак. Аммо бу воситалардан қандай фойдаланиш ва бу йўлдан қандай юриш фақат ўзингизга боғлиқ. Сиз бу сатрларни бекорга ўқимаётганингизга ишончимиз комил.

Ишонинг сизда имкониятлар бизнинг давримиздагига нисбатан 1000% данда кўпроқ. Бизда ҳозирги даврдагидек улкан шароитлар, устозлар ва имкониятлар йўқ эди.

Жонажон республикамизни энг буюк давлатлардан бирига айлантиришимизга нима тўсқинлик қиляпти? Нима учун биз ўз юртимизни дунёга машҳур қила олмаймиз? Нима биз ота-боболаримиз кўрсатганидек фикрлашни, ақл билан иш қилишни унутиб кўйдикми? Ҳаёт учун яхши жой бўлиши, биздан кейинги авлодларга гуллаб-яшнаган энг зўр диёрни қолдириш учун халқингизга хизмат қилиш, ҳамюртларингизнинг ҳаётини яхшилашни бошланг.

Келинг уларни ҳаётга татбиқ қилиш устида иш олиб борамиз!

Тайёрмисиз?

Унда бошлаймиз!

Ҳурмат билан Равшанбек Хонниёз

ва МЧЖ “ОКЛ” ҚК

[www.xonniyoz.uz](http://www.xonniyoz.uz)

## 1-қисм. Мен ва пул.

### *1-боб: Пул сиз учун нимани англатади?*



Муваффақиятга тариф бериш қийин. Муваффақият – жуда шахсий тушунча. Баъзилар мақсадга эришишни муваффақият деб ҳисобласа, бошқалар - йўл давомида роҳатланадилар. Кимдир учун у пул бўлиши мумкин. Ким учундир ҳокимият. Кимдир учун шухрат. Бошқалар учун мусобақадаги ғалаба. Кимдир учун муваффақият йўқсилларга ёрдам. Кимдир бутун ҳаётини саратон касаллигига қарши курашишнинг янги усулини яратишга бағишлайди. Баҳо бериш сиз интилаётган натижага боғлиқ. Хўш, сиз аниқ нимани хоҳлайсиз?

Жамиятимизда аксарият инсонлар пулни муваффақият келиши деб ҳисоблашади. Мен эса ундай эмас деб ҳисоблайман! Келинг нега ундаймаслигин кўриб чиқамиз. Ўзингиздан сўранг ва қуйидаги саволларга рўйирост жавоб беринг:

*- Ишлаб топаятган пулингиз етяптими?*

- Пул этишмовчилиги оилангиздаги жанжал ва келишмовчиликларнинг сабаби ҳисобланадими?

- Пулсиз ҳал этиб бўлмайдиган истакларингиз борми?

- Эҳтимол, ишингизга қарам бўлиш жонингизга теккан ва сеvimли иш билан шуғулланишни ўйлаясиз, бироқ шубҳалар бунга имкон бермаяптими?

**Агар тўрт марта “ҳа” деб жавоб қайтарган бўлсангиз, бу сиз истаган китоб!**



Бир неча йиллардан бери “Мен ва пул”, ”Шахсий капитал” номлар билан тренинглари ўтказиб келаман ва шахсий тажрибам шуни кўрсатяптики, пул мавзуси севги-муҳаббат мавзусидан кам таъсирга эга эмас. Нега?

Бутун ҳаётимиз – қўлдаги бешта бармоқ. Катта бармоқ - бу соғлиқ; кўрсаткич бармоқ - иш; ўрта бармоқ - бу танишлар ва бошқа инсонлар билан алоқалар; ён бармоқ - ҳаёт мазмуни, мақсадлар; жимжилоқ - бу молия. Қўлингиздаги битта бармоқ оғриси, бутун қўлингиз дард чекади. Молиявий жиҳат ҳам худди шундай. Агар пул билан боғлиқ муаммолар бўлса, ҳаётнинг бошқа соҳалари ҳам жабр тортади. Пулнинг йўқлиги кишиларга улар истаганидек яшашларига тўсқинлик қилади: саёҳат қилиш, сифатли тиббий хизмат олиш, сеvimли иш билан шуғулланиш ва ўзимизни шахс сифатида ривожлантириш. Айнан маблағнинг йўқлиги кишиларни истаганларидек яшашларига имкон бермайди.

Ўз тренингларида доимо аудиторияга савол бераман: ”Пул сиз учун нимани англатади? Пул - яхшими ёки ёмон? У сизга нима беради?”

Одатда бундай жавоб беришади:

- Пул - бу соғлиқ.
- Пул - бу бошқаларга боғлиқ бўлиши.
- Пул - бу эркинлик.
- Пул - бу роҳат.
- Пул –бу ота-онага, фарзандларга, қариндошларга ва дўстларга ёрдам бериши.
- Пул - бу сенга пул тўлаган ишлари билан шуғулланиши эмас, ўзинг севган иш билан шуғулланиши.
- Пул – бу қулайлик.
- Пул - бу ҳимояланган қариллик.
- Пул - бу бошқалар устидан ҳукмронлик ва ҳоказо.



Бироқ кўпинча пулга салбий муносабатда бўладиган ва куйидагича фикр билдирадиган инсонлар ҳам учрайди:

- Пул - бу ёмонлик.

- Пул - яқин инсонлар орасидаги жанжал сабабчиси

- Пул кўп бўлганда уларни йўқотиб қўйиши қўрқуви пайдо бўлади, ёки аксинча боши чалғиб қолиб, димоги шишиб, жазманлар орттириб, исрофгарчилик, кўнгилхушликлар туфайли гуноҳ ботқоғига ботишни бошлайди.

- Пул - инсонни зиқна ва шафқатсиз қилиб қўяди.

Турли фикрларни муҳокама қилгандан сўнг кишилар доимо пул нейтрал деган хулосага келадилар.

Пул худди кўзгу сингари бизнинг фазилат ва камчиликларимизни акс эттиради. Пулга қандай муносабатда бўлсангиз, у ҳам сизга худди шундай жавоб беради. Ҳурмат қилсангиз, эркаласангиз, қадрласангиз – у қўлингизга қараб интилади, унга эътиборсиз муомала қилсангиз, ҳар томонга улоқтирсангиз - улар сиздан қочади. **Пул худди инсонлар сингари таъсир жавоб беради. Унга яхши муносабатда бўлинг, уни ўзингиздан итарманг, шунда у ўзи олдингизга келади ва сиз билан қолади.**

Баъзиларда пул кўп, бошқаларда умуман йўқ. Ҳар бир одам қалбида бой ва камбағал яшайди. Кўпчилик ҳатто буни хаёлига ҳам келтирмайди. Камбағал пичирлайди:

-Пулни нима қиласан? Ўзингни қийнама ҳаммаси ўз-ўзидан ҳал бўлади. Одамлар пулсиз ҳам кун кўряпти, ўлмаяпти.





Бой айтади:

*-Пул сенга орзуларингни рўёбга чиқариши ва ҳаётда эзгу ишларни амалга ошириши учун керак. Бажар, ишла, тақдирга умид қилма!*



Ҳамма гап қайси бирини биринчисни ёки иккинчисга қулоқ солишингизда. Пулга эга бўлиш бўлмаслик - ихтиёр ўзингизда. Ким бўлишни истайсиз бойми, камбағалми? Танлов ихтиёри ўзингизда.

Пулни турли йўллар билан ишлаб топиш мумкин: эзгу йўл билан ва бошқачасига - оламга ҳеч нарса қўшмай, бошқаларнинг бойлигини тортиб олган ҳолда. Аммо бу сизга қалб хотиржамлиги, атрофдагиларнинг миннатдорчилигини, тўлиқ бахтни, фақатгина“ эзгу” йўлда қўшиладиган қийматдан иборат молиявий тўқчиликни тақдим этмайди. Бу йўл билан сиз ердаги энг улуғ лаззатли бўлмиш барака денгизига йўл очмайсиз.

“Эзгу йўл” билан пул топиш нима учун бунчалик муҳим? Катта пул эзгу йўл билан топилганда жараённинг ўзи ҳаётни яхшироқ қилади. **Оқил инсоннинг мақсадларидан бири – пул топиш.** Кўп жихатдан у асаларига ўхшайди. Асаларининг бош мақсади - асал тайёрлаш учун гулшира йиғиш. Бироқ гулшира йиғиш жараёнида асалари қўшимча жуда муҳим мақсадни рўёбга чиқаради. Учиш йўналишининг тўғри бурчаги остида қанотларидан гулчанги сочилади. Гулшира излаб асалари ўсимликларни чангланишида иштирок этади. Чангланиш унинг фаолити натижаси - асалдан ҳам муҳимроқ аҳамият касб этади, модомики, гўзал ҳаётнинг ва бошқа кўплаб тирик мавжудотларга ҳаёт берувчи боғдаги ҳаёт гаровидир.

**Оқил тадбиркор - бу худди асалари.** Пул орқасида қувиши оқибатида сайёрадаги барча инсонлар яшаш даражасини кўтаради. Ерликларнинг ҳаёт даражасини ўсиши Оқил инсоннинг фоалият йўналишининг қўшимча натижаси бўлади.

Сурат №1

*Бозларда учиб юрган асалари суратини келтириш.*



Бу қўшимча натижали фавқулудда ҳодиса доктор Бакминстр Фуллер томонидан илмий тилда прецессия деб аталган. Кимдир маълум мақсадга томон ҳаракатланса, ушбу ҳаракат давомида юз берадиган бошқа ҳодиса унданда муҳимроқ аҳамият касб этади.

Оқил тадбиркорлар бунни жуда яхши тушунишади. Улар бундан барча ютиши учун ўз бойликларини шакллантиришлари лозимлигини биладилар. Улар қиймат ошишига эътиборларини қаратганларида прецессия ҳодисаси бошқа кўплаб ижобий натижаларни таъминлаб беради. Оқил бизнесменлар барча қўшимча натижаларни англамасликлари мумкин. Улар шуни, биладиларки токи янги кадриятлар яратиш йўлида қолишар экан, кўплаб яхши ва кутилмаган нарсалар юз беради.

“Ёвуз” молиявий жихатдан тўқ одам аксинча, ҳеч вақо қўшмай, яъни бошқалар ҳисобига бойишга интилади. Бу нарса юз берганда, прецессия натижасидаги қўшимча натижалар салбий келиб чиқади. Шундай қилиб катта пулга эзгу бўлмаган йўлдан бориш

узоқ истиқболли бойлик оқимни таъминлаб бера олмайди. Эртами, кечми кўшимча кийматнинг йўқлиги туфайли пул оқими тамом бўлади.

Хўш. Шундай хулоса ясаймиз: дунёда қанча кўп оқил давлатманд инсонлар бўлса, дунёга шунчалик кўп фойдаси тегади. Агар кейинги ўн йилликда ушбу китоб ёрдамида 1 000 000 та янги молиявий саводхон ва ўзига тўқ инсонлар вужудга келса, ушбу янги оқил инсонлар - агар улар пул ва билим шаклидаги бойликларини баҳам кўришса мамлакатимиз иқтисодий келажаги кескин равишда ўзгаради.

**Мен ўз вазифамни қуйидагича кўряпман: қатъий равишда молиявий жиҳатдан тўқ оқил инсон бўлишга қарор қилганларни усуллар ва тўғри йўналиш билан таъминлаб дунёни яхши томонга ўзгартириш.** Улар бунга эришганда мамлакатимиз ва бутун инсоният фаровонлиги учун миллиардлаб пулларни сарфлашга имкон туғилади.

Вазифамиз билан танишганингиздан сўнг энди сиз ҳақингизда ҳам озгина бўлса-да билишни истардим. **Илтимос, менга айтингчи, ҳаётингизни нима бошқаряпти?** Бироқ олдин яхшилаб ўйлаб кўринг. Тез-тез такрорланадиган жавобларни пайқаяпман: мен ўзим, менинг истакларим, интилишларим, ғояларим ва ҳаттоки ахлоқим. Мен баҳслашмайман, бироқ илм-фан буни тасдиқламайди.

*Бир неча Гарвард олимлари йиғилишиб Кембриджнинг тажриба билан шуғулланадиган олимини тутиб олишиб, унинг бор пулини тортиб олишди ва тунда метрога яқин ҳудудга ташлаб кетишди. Кембриджлик олим метрода юришини хоҳлаб қолди ва у бу истагини формали аёлга билдирди. Бунга мантиқли жавоб: "Чиптангизни кўрсатинг"- деган сўзларни эшитади. Кембриджлик олим яна истагини билдирганда, формали аёл жаҳл билан эътироз билдириб саволомуз шиоралар қилди. Сўнг олимга погонли паҳлавонлар келиб мужмал анкета билан молиявий-иқтисодий саволлар бериб номаълум йўналишга қараб кетишди.*

Қанчалик аянчли бўлмасин, бугунги кунда сизнинг барча истакларингиз, тилақларингиз ва ғояларингиз маошингизнинг кичик маконига жойлашмоқда. Барча масалалар пулга тақалади, аниқроғи уларнинг йўқлигига.

Агар истасангиз кичик тажриба ўтказамиз: энг қалин “Хусусий сектор” маълумотномасини оламиз. Истаган саҳифамизни очамиз ва ўқиймиз: ”Ишга таклиф қиламиз (Эътибор беринг маошга эмас)”

-менежер

-сантехник

-чилангар

-бошқарувчи

-тикувчи

-ҳисобчи

Биринчи савол: ”Айтингчи, бошқарувчининг маоши 300 000 сўм бўлса, у қанча туради?” Мана шу ерда бир нозик нарса яширин. Агар сиз маошни ишга давогар нуқтаи назари билан қарасангиз, сизни қониқтирадиган 300 000 сўмни кўрасиз. Агар бошқа томондан хўжайин нуқтаи назари билан қарасангиз, қачонки ишчи 500 000 сўм келтирса, унга 300 000 сўм тўлайсиз. Умуман бу унинг ҳақиқий баҳоси ҳисобланади. Энди иккинчи савол - айтингчи бу инсонлар кимда ишлайди? Кимда? Тўғри. Хўжайинга.

Айтингчи, хўжайин бўлишни истармидингиз? Тушунаман, қўрқинчли. Тушунаман, жавобгарлик ва ҳоказолар. Унда ушбу китобни нега сотиб олдингиз? А, лаббай? Сиз кўп пул хоҳлаяпсиз ва барча нарсангиз бўлишини истайсиз, бунинг учун сизга ҳеч нарса бўлмади? Шунингдек, ҳеч нарса қилмасангиз? Унда ечими осон – лотерея ўйнанг ёки қариндошларингиздан мерос кутинг. Хўжайин ҳақида ўз тажрибамдан келиб чиқиб гапириб бераман: - хўжайин тер тўкади, хўжайин пул тикади, хўжайин асабийлашади, хўжайин фарзандларини кўрмайди, хўжайин таваккал қилади, хўжайин чув тушади, **БАРЧАСИГА ХЎЖАЙИН ЖАВОБ БЕРАДИ**. Айнан шунинг учун – хўжайинда пул, машина, уй, фирмалар, имкониятлар, ҳурмат ва энг асосийси - **ЎЗ-ЎЗИГА ҲУРМАТ** бор.

Мен пул - бу эркинлик, қувват, мустақиллик, восита, имконият ва ҳоказо – деган ҳар кунлик таъкидларга қўшиламан. Бироқ бир неча кун калькулятор билан ўтириб яна бир тариф топдим. Бироқ аввал ўзингиз-ўзингизга жавоб беришга ҳаракат қиладиган саволлар:

-Савол: Қанча пул ишлаб топасиз?

-Жавоб: Ойига 300 000 сўм.

-Савол: бу пуллар учун ойига қанча соат ишлайсиз?

-Жавоб: 168 соат.

Савол: бир соат қанча туради?

-Жавоб: 1785,7 сўм.

-Савол: 1785,7 сўм ниманинг бир соатига арзийди???

***Мана - зеҳннинг очилиши!!!***

Бир долларга яқин қийматда баҳоланган ушбу соатни сиз фарзандларингиз ёки сеvimли кишингиз билан ўтказишингиз, соҳил бўйида тобланишингиз, кинога тушишингиз ёки ниҳоят шунчаки дўстларингиз билан чойхонада палов ейишингиз мумкин эди.



Бироқ сиз бундай қила олмайсиз. Шунинг учун шу 1785,70 сўм (бир доллар) пул учун ҳаётингизнинг бир соатини беряпсиз. Пул – бу сизнинг ҲАЁТИНГИЗ!!! Сиз ҳаётингизни ойига 300 000 сўмга, ёки соатига 1785,5 сўмга сотаяпсиз. Бундан хулоса: ”Ҳаётимнинг бир соати 1785 сўм туради деб ” жадвал чизинг ва бўйнингизга осиб қўйинг. Ким бунга қўшилмайди? Бақирманг, мен эмас, бозор сизни шундай нархлади.

Ана энди пул нималигини тушунганингиздан сўнг унга бошқача муносабатда бўлишни бошлайсиз: ҳар гал пул берганингизда (тўлаганда, йўқотганда, сиздан тортиб олишганида) – ҳаётингизнинг бир қисмини берасиз. **Пул – бахтнинг муҳим таркибий қисмларидан бири.** Агар кимдир бахт пулсиз ҳам бахт бўлади деб ҳисобласа, ҳозирок оддий тажрибани таклиф этаман. (Олдиндан милиция, тез ёрдам ва фавқулодда вазиятларни чақириб, билмадим қайси бири биринчи олиб кетади ) кўчага чиқинг ва барча пуллариңизни ўтган-кетганларга тарқатинг. Икки йил кетма-кет шундай қилинг.

**Хулоса: пулдан муҳим нарсалар кўп, аммо пулсиз иложи йўқ!**

## 1-машқ

### Сиз пул истайсиз?

*Қуйидаги олти тавсия истакларингизни бошқаришни ўргатади...*

1. Эга бўлишни истаган пулингизнинг аниқ миқдорини ойдинлаштириб олинг. “Пулим кўп бўлишни истайман” - дейиш кифоя қилмайди. Майдакаш бўлинг.

2. Рўйирост айтинг, истаган бойлигингиз учун нимангизни беришга тайёрсиз. Бепул нарса бўлмайди, шундай эмасми?

3. Сиз ушбу пулларга эга бўладиган муддатни белгиланг.

4. Истагингизни рўёбга чиаришининг аниқ режасини тузинг ва уни амалга оширишга тайёрмисиз, йўқми қатъи назар дарҳол уни бажаришга киришинг.

5. Барча нарсани ёзинг: пул миқдори, эга бўлиш вақтингиз, унинг учун қурбон қилишга тайёр нарсангиз, пулга эга бўлиш режаси.

6. Ҳар куни - ётишдан олдин ва тонгда – ёзганларингизни овоз чиқариб ўқинг. Ўқинг, тасаввур қилинг ва пуллар сизники бўлганига ишонинг.

*Барча олти маслаҳатга амал қилиш муҳим, айниқса, сўнггисига. Пуллар сизнинг чўнтагингизда эканлигин тасаввур қилишининг иложи йўқлигидан шикоят қилманг. Агар истак сизни заҳарлаб бўлган бўлса, у сизга ёрдам беради. Сизнинг мақсадингиз – пул исташ, шунчалик қаттиқ исташики, истак кучи уни воқеликка айлантурсин.*

Ҳа, кўп нарса сизнинг истагингизга ва ҳаётингиз давомида сизда пайдо бўлган пул билан муомала қилиш мезонларингизга боғлиқ. Қандай фикрлайсиз? Қандай ҳаракат қиласиз? Айнан шу нарсалардан сизда пул бўлиши ёки ҳеч қачон бўлмаслиги аниқланади. Пулга бўлган муносабатимиз нимадан шаклланади? Ота-онамиз, яқинларимиз, дўстларимиз пулга нисбатан қандай муносабатда бўлганлигидан. Пул тўғрисида қандай



фикрда бўлганликлари ва бизга нима ўргатганлари. Ўзимизга бўлган баҳодан ва бизнинг истакларимиздан.

Аммо ёдда сақланг, бойликнинг қонунлари бор. Уларнинг ҳаққонийлиги ернинг тортиш кучи қонуни, кимё, физика қонунларидан мутлақо кам эмас. Худди суддагидек қонунни билмаслик мажбуриятдан халос қила олмайди. Бойликнинг қонунларини билмаслик қашшоқликдан халос қила олмайди. Дунёда пул кўп. У сиз ўйлагандан анча кўп. Энг муҳими, улар сизники бўлиши учун нима қилиш кераклигида. Ҳа, жуда кўпчиликни катта пулга эга бўлиш масаласи қийнаб келади. Маълумот учун ер юзидаги 4% одам 96% фоиз пулга эгалик қилади ва агар пулни барчага тенг тақсимланса, маълум вақтдан сўнг улар яна аввалги инсонларда жамланади. Нега бундай, нима деб ўйлайсиз? Чунки, бойлик қондасини билган ва уни бошқара олган инсонгина пул ишлаб топа олади.

Африкалик маҳсулот сотувчилари кўпгина ҳабашларни сардори - Таманго билан биргаликда тутиб олганликлари тўғрисида жуда ажойиб ҳикоя бор. Бу ҳабашларни Америкага олиб боришади. Йўлда Таманго қўзғолон кўтаришга ва бутун экипажни мағлуб қилишга муваффақ бўлади. Энди улар эркин эдилар ва уйга қайтиб кетишлари мумкин эди. Рулни Таманго эгаллади. Бироқ у кемани бошқаришни, лойия қонунларини билмасди. Бир неча марта кемани бирдан буриб юбориб чўктириб юборишига озгина қолади.

Худди шундай кўпчилик тўғри пул ишлаб топиш тўғрисида тушунчага эга бўлмай туриб бойлик топиш учун шўнғиб кетадилар. Кемани бошқариш санъатини билмай туриб сузишга чиқиб бўлмайди., худди шунингдек, катта пул оламида ҳам унинг қонунларини билмай туриб ҳеч нарса қилиб бўлмайди. Кўпгина инсонлар Таманго синдроми туфайли муваффақиятсизликка учрайдилар.

Қандай қилиб жаҳолат ва пулсизликдан халос бўлиш мумкин? ***Ким бизга бойлик йиғиш сирларини ўргатади?*** Пул ишлаб топиш сизга муносиб эмасдек туюляптими? Барибир ҳеч нарсани эплай олмайсизми? Ҳеч ҳам ундай эмас! Катта пулга эга инсонларнинг тажрибаси бунинг тескарисини таъкидламоқда. Бойлар ҳам худди сиздек

бир инсон. Улар шунчаки бойликнинг қоидаларини обдон биладилар ва ундан самарали фойдаланадилар.



***Муваффақиятга биринчи қадам – ўзингиз истаган миқдордаги пулга эга бўлиш ва ўзингиз истаган инсонга айланиш истаги.*** Бирорта инсон токи ким бўлиш ва қанча пулга эга бўлишга қарор қилмай туриб муваффақият қозона олмаган. Инсоннинг бойлиги - чўнтагида, унинг машинасида эмас. Миясида, юрагида. ***Агар миянгизда бой бўлсангиз – чўнтагингизда ҳам бой бўласиз.*** Марҳамат қилиб, менинг саволларимга жавоб беринг:

-Сиз нимага интиласиз? Бой бўлиш сизга нега керак?

-Ҳозирги молиявий аҳволингиз сизни қониқтирадими?

-Сиз буни орзу қилганмисиз?

-Сиз ҳозирги ҳаёт тарзингизни орзу қилганмидингиз ёки бундан яхшироғиними?

- Орангизда ким ўзини бой деб тасаввур қилади? Мен: “Ким бой бўлишни истайди?”- демадим. Барча истайди, айнан фикрларида, амалларида ўзини бой деб тасаввур қилиш ҳаммани ҳам қўлидан келавермайди. Нега биз бунга интиляпмиз?

Бой инсон ким, нима деб ўйлайсиз? Қандай бойликка интиляпсиз? Икки турдаги бойлик мавжуд - бу ички, шахсга оид бойлик. Бу интеллектуал бойлик - истеъдодда, фикрлашда, гўзалликда, маънавиятда, ишда, профессионалликда. Дўстларингиз, фарзандларингиз, қариндошларингиз бор бўлса, саломат бўлсангиз, сиз бойсиз. Ҳар бирингиз камида 3 миллион доллар турасиз, шунчаки сиз буни билмайсиз. Келинг шахсан сизни санокдан ўтказамиз.

*Яқинда Америкадаги бир аёл ишлаб чиқарувчи фирмадан бир миллион товон пул олди, маълум бўлишича фирма дориси аёлнинг кўзини ожиз бўлиб қолишига сабаб бўлганэкан. Аёл юзига тошган иссиқликка қарши ачиштирувчи мазни суради, тасодифан кўзига тушган дори тахминан 98% кўриши қобилияти йўқолишига сабаб бўлади. Энди айтингчи, у билан жой алмашишга тайёрмисиз? Аёл миллион долларни у билан жой алмашишга тайёр инсонга беришга рози.*

*Германияда худди шунча маблагни авиаҳалокат натижасида умуртқа погонаси жароҳатланган аёлга беришди. Шифокорларнинг айтишича, у энди ҳеч қачон юра олмайди. У билан жой алмашишга розимисиз?*

*Миллион фоиз кафолат бераманки, агар кўзингиз кўрса, белингиз ва умуртқа погонангиз жойида бўлса, ушбу аёллар билан соғлигингизни айирбошлаш масаласини ҳеч қачон кўриб чиқмайсиз!*

*Агар бу аёлларга сиз шундай таклиф билан чиқсангиз, улар бажонидил рози бўлиб, бундан ташқари чин дилдан сизга миннатдорлик изҳор этиб қолишади.*

Ичи-ичингизда сиз жуда яхши англайсизки, моливий аҳволингиздан қатъи назар, пулга кизиқишингиз қанчалигидан қатъи назар, бундай айирбошлашдан воз кечасиз. Агар сиз рисоладагидек инсон бўлсангиз, **энг катта бойлигингиз бўлмиш соғлигингиз** эвазига катта пулга эга бўлишни истамаслигингиз аниқ.

Машҳур раққосалардан бири оёқларини 1 миллион долларга суғурта қилдирган. Нархи 1 миллион доллар бўлган бир жуфт оёқни кўриш сизга қанчалик ёққан бўларди?

Агар пастга назар ташласангиз, кўз олдингизда сиз эҳтимол 1 миллион долларга ҳам сотмайдиган худди шундай бир жуфт оёқ пайдо бўлади. Модомики, сиз кўзингиз, умуртқа поғонангиз ва оёқларингизга жами уч миллион пул олишга рози эмас экансиз, демак сиз уч миллиондан қиммат турасиз! Устига-устак сиз энди шахсий санокдан ўтказишни энди бошладингиз. Энди ўзингизни аввалгидан ҳам қаттиқроқ яхши кўришингиз мумкин!

Бойликнинг иккинчи тури - **бу моддий бойлик**. Агар пулга эга бўлсангиз тадбирингизга истаган кўшиқчини таклиф этишингиз, энг нуфузли университетларда таълим олишингиз, сайёрамизнинг истаган жойига бориб келишингиз мумкин. Бой инсонлар пул орқасидан қувиш учун эмас, ўз маҳоратларини такомиллаштириш учун ишлайдилар. Улар пул учун эмас, маҳорат учун ишлайдилар. **Пул билан муомала қилишда маҳоратли бўлинг, шунда жуда бойиб кетасиз.**



**Кучли истак, мақсадлар ва уларга эришиш учун ишлаб чиқилган аниқ режаси** бор ҳар ким бойиб кетиши мумкин. Энг қизиғи, одамлар осонгина бойиб кетиш мумкинлигига ишонмайдилар. Биз пуллар жуда қийин, мураккаб тарзда келишига ўрганиб қолганмиз. Яна бир саволга жавоб беринг: “Сизнинг шахрингизда катта пул ишлаб топадиган инсонлар борми?” Ҳа, бор. Катта давлатга эга инсонлар борми? Ҳа, бор! Шахрингизда 5000 доллар ишлаб топадиган кишилар борми? Ўйлайманки, бор ва улар кам эмас. 10 000 доллардан кўп, 50 000 доллар ишлаб топадиганлар борми? Албатта, бор!

Улар бунни қила олса, нега сиз қила олмас экансиз? Ҳар кимни ҳам энг зўр бўлишга ўргатиш керак эмас. Ҳар ким ҳам ўз атворини ўзгартиришга қодир эмас. Ҳар ким ҳам ўз кучсиз томонларини тан олиш ва ўз қобилиятларига ишонишга қодир эмас. Пулни харажат қилиш одати - энг ёмон одатлардан биридир. Кўпчиликда пулни кўпайтиришга ҳаракат қилишни кейинга суриш одати бор. Қачонки, чорасиз аҳволга тушиб қолгандагина вазиятни ўзгартиришга ҳаракатни бошлаймиз.

**Сизда икки йўл бор. Ё ҳаётингизни ўзгартириш, ё аввалгидек барчаси қандай бўлса, шундайлигича қолдириб ҳеч нарсани ўзгартирмасликка қарор қилиш.** Бу танлов - тақдирга ўзини таваккал топшириш ва ҳаёт оқими бўйлаб сузишдан иборат. Агар сиз ҳаётингизнинг эгаси бўлсангиз, билингки, ҳаётингиз ўз кўлингизда.”Кўлингиздаги ягона нарса - бу сенинг ҳаётинг. Ҳаётингни мазмунга тўлдир, ўғлим - деган эди устозим”.

Ким баҳор палласида тоғ ёки қирда сайр қилган? Эътибор берганмисиз, ям-яшил ўт устидан 2-3 март юриб ўтсангиз, сўкмоқ ҳосил бўлади. Миянгида ҳам худди шу нарсани амалга ошириш керак! Ҳамма гап амалда, бир киши бажарган ишни бошқаси ҳам бажара олади, фақат ҳар куни шуғулланиш керак. Ким хитойча гапиришни билади? Сиз ҳамма нарсани биласиз, фақат бунни ўзингиз билмайсиз. Худди шунингдек, бой бўлишни ўрганиш керак, фақат ўрганиш керак.

Мен Ўзбекистоннинг турли шаҳарларида кўп бўламан. У ерда қиммат машиналар, гўзал меҳмонхоналар, хусусий дўконлар, чиройли кийинган кишиларни кўраман. Атрофга назар солинг ва менинг саволимга жавоб беринг: ”Нега у сиз эмассиз?” Фақат шундай туғулганман, кимдир: ота-она, иқтисодий шароит, қонунлар, қариндошлар, дўстлар айбдор деманг. Агар сизга ҳеч ким имконият бермаган бўлса – нега вазиятни ўзгартирмайсиз? Агар айни дамда сизни молиявий шароитингиз қониқтирмаса, бу энди кеч, ҳеч нарсани ўзгартириб бўлмайди дегани эмас. Ўйлашимча, сизга шунчаки билим етишмаган, сизга пул қоидалари ва қонунларини ўргатадиган киши бўлмаган.

Орангида ким машина ҳайдашни билади? Қанча йўл қоидалари мавжуд? Эҳтимол, икки юздан ортиқ. Ҳеч ким уларни санамаган. Агар биз ҳайдовчи бўлишни истасагу,

қоидаларни билмасак, қаергача бора оламиз? Биринчи симёғочга ёки постдаги йўл инспекторигача етиб бора оламиз, холос. Худди шундай сиз бизнесдаги қоида ва формулаларни билмасангиз, молиявий жиҳатдан эркин бўла олмайсиз.

Мен аввал нега бадавлат инсонлардек яшамайман деб кўп ўйлардим. Нега мен улардагидек йўл тутмаяпман деб ўйлардим. Фильмларда мен бой инсонлар лимузиндан, яхта, саунадан бизнес қилаётганини кўрардим. Ҳаётда эса камбағал инсонларни фақат ишлашини, ишлашини, ишлашини кўрардим. Бой инсонлар эса дам олади ва пул топади, дам олади ва пул топади. Мен ўз олдимга улар қандай қилиб дам олиб пул топишини аниқлашни ва бу билим, тажрибани атрофимдагиларга билдиришни мақсад қилиб қўйдим.

Ўзингиз тасаввур қилинг: “Панасоник” компанияси жамоасида 370 000 киши бор.”Сони” компанияси эса 150 йиллик режани олдиндан белгилаб қўйган. Баъзиларимизда эса ҳаттоки эртанги кун учун ҳам режа йўқ.

Нимагадир эришишимиз учун бизга доимо кимдир ёрдам берган: ота-она, ўқитувчилар, устозлар, дўстлар, қариндошлар, бошлиқ. Болалигимизда онамиз пойабзал боғичини бойлашни, ўқитувчимиз ёзиш ва ўқишни, ота-онамиз гапиришни ва ўзимизни тутишни ўргатишди, мактабда билим олдик, институтда билим даражаси ва мутахассисликка эга бўлдик. Агар эркак киши ҳаётда нимагадир эришса, минг киши ёрдам берга бўлса ҳам, у доимо ўзим эришдим дейди. Агар аёл киши муваффақиятга эришса, тасодифан бунга эришдим деб айтади. Агар ривожланиш ва ўсишдан тўхтагандек бўлсангиз, сизнинг шифтингиз ким учундир ер бўлса, ўзингиз учун устоз топинг ва ундан ўрганинг. Агар муваффақиятга эришишни истасангиз. Ёлғиз бунга бажара олмайсиз. **Келажак ўрганишга ва ривожланишга тайёр инсонларники.** Информацион асримизда ўқиш ва ёзишни билмайдиган саводсиз ҳисобланмайди, ўрганишни, билимини оширишни ва ўсишни истамайдиганлар саводсиз ҳисобланади.



*Бир бадавлат инсон яшаган экан. Унинг гўзал бир қизи бўлиб уни жуда яхши кўрар экан. Қизини пули учун эмас, шундай ўзини севадиган довюрак куёвга эга бўлишни истар экан. Қизимга фақат бойлиги учун уйланишни истаишсачи, деб доимо ўйлаб қолар экан. Шунинг учун кети узилмайдиган куёвликка давогарларни синашга қарор қилибди. Ҳовузга сув солдириб, ичини тимсоҳларга тўлдиртиради. Давогар ҳовуздан сузиб ўтиши кераклигини айтади.”Ким ҳовузга сакраб у бетига сузиб ўтса, қуйидагилардан истагинини бераман:*

*-бойлигимнинг ярмини*

*- еримнинг 1/3 қисмини*

*-бир миллион доллар ошиқроқ сеп-сидиргаси билан қизимни”.*

*Гапини тугатмасидан бир киши ҳовузнинг нариги бетига қараб сузиб кетаётганини, кетидан эса оғзини катта очиб тимсоҳлар шўнгиганини кўрди. Сузиб ўтгач тадбирдаги иштирокчиларининг барчаси енгил тин олишди ва қарсак чалиб қарши олишди, табриклашди. Келиннинг отаси йигитга яқин келиб мамнун алфозда сўради:*

*-Бундай хавфли ишга нима сизди ундади? Сиз голиб бўлдингиз. Ваъда қилганимдек, сўзимни устидан чиқаман. Нимани танлайсиз, пулними?*

*-Йўқ, - жавоб берди йигитча.*

*-Ерларимнинг 1/3 қисмини истайсизми?*

*-Йўқ.*

*-Демак, қизим сизга ёқиб қолган, унга уйланмоқчисиз, шундайми? - хурсанд бўлиб сўради ота.*

*-Йўқ, - деб яна жавоб берди йигит.*

*-Унда нима истайсиз? - аччиқланиб сўради бой.*

*-Мени сувга итариб юборган аблаҳни кўрмоқчиман - деб жавоб берди у.*

Қайси бирингизнинг ҳаётингизда шундай бўлган? Ҳаётда тимсоҳли ҳовузга итариб юборадиган инсонлар ҳам керак. Агар бой бўлишни истасангиз, сиз худди шундай ҳовуздасиз, сизни табриклайман. Орзуингизни рўёбга чиқариш ва нариги соҳилга етиб олиш учун сузишни ўрганишингиз, ҳаётда дуч келадиган наҳанглар ва тимсоҳлардан эҳтиёт бўлишни ўрганишингиз лозим.

Кўп нарса тарбиянгиз ва ҳаётингиз давомида ишлаб чиқилган пул билан муомала қилиш мезонларига боғлиқ. Нима деб ўйлайсиз? Қандай ҳаракат қилиш лозим? Айнан шу нарсаларга пулингиз бўлиши, ёки бўлмаслигига боғлиқ. Пулга бўлган муносабатимиз нималарда шаклланади? Ота-онамиз, яқинларимиз, дўстларимиз нима гапиргани ва қандай ҳаракат қилганиданми. Улар пул ҳақида қандай фикрлашгани ва бизга нимани ўргатганларидами. Яна шунингдек, ўзимиз ҳақимиздаги фикримиз ва истакларимиздами.

Агар дурадгор бўлишни истасангиз – ишонинг сиз уни ўрганасиз? Агар қассоб бўлишни истасангиз - ишонинг сиз уни ҳам удалай оласиз. Нега молиявий жиҳатдан эркин ва моддий жиҳатдан таъминланган бўлишингизга ишонмайсиз? Биз бойлар золим,



салбий улар одамларни алдаб катта пул ишлаб топади деган ақида остида тарбия топиб улғайдик. Мана нима учун биз бой бўлишни истаймиз бир вақтнинг ўзида онг остимиз бундан қўрқади. Бизни танқид қилишади, қамаб қўйишади, буни удалай олмаймиз деган қўрқув доимо таъқиб қилиб келади.

Энг аввало, ҳаракат - муваффақиятнинг биринчи ва асосий таркибий қисмидир. Пуллар ўз-ўзидан сизнинг олдингизга келмайди. Ўзингиздан қўрқув ва ишончсизлик занжирларини ечиб ташлаш ва сизга тааллуқли миллионларни олиш керак. Одатдаги афсоналар билан хайрлашинингиз ва бошқаларга ўхшамасликни, хатоларни қабул қилиш, тақдир инъом этган имкониятлардан фойдаланишни ўрганинг. Ана шундагина шубҳасиз бойиб кетасиз.

## ***2- боб: Пуллар сизни яхши кўрадилми?***

Нега бойлик ҳақида гапирганда, аввало, қашшоқликдан бошлаймиз? Чунки айнан очлик ва совуқ қадимги инсонларни қўлга таёқ олиб емиш излашга мажбур қилган. Айнан шу сабабли у тирик қолиб бизнинг аجدодларимиз бўла олди. Қашшоқлик қадим-қадимдан маълум нарса. Камбағал – аввал бой бўлган ёки бой бўлишнинг иложини топа олмаган инсондир.



Дмитрий Иванович, менинг ҳамкасбим, ажойиб мутахассис, заводнинг собиқ бош муҳандиси, аксарият инсонлар қатори у ҳам ҳеч нарсани ўйламай заводда ишлаган. Кунлардан бир куни бошига мушкул иш тушиб, сеvimли рафиқаси оламдан ўтди. Сўнг ишдан кетди. Булар унга оғир зарба бўлди. Ахир аввал унда ҳамма нарса бор эди: катта пул, оилавий хотиржамлик, яхши лавозим, хизмат машинаси, сеvimли рафиқаси бор эди, энди эса ҳеч нарсаси йўқ. Шунда ишсиз қолгандан ярим йил ўтгач, уни ёнимга чақирдим, ишлаб чиқариш қўшма фирмасини очишга қарор қилдик. Унда тажриба, билим, чақирса бажонидил фирмага келадиган мутахассислар бор эди. Мен унинг профессионаллик жиҳатларига ва виждонли эканлигига ишонардим. У бажариши лозим бўлган ягона иш барча муаммоларни ортда қолдириб, боши билан ишга шўнғиш эди. Бор пулимизни бизнесга тикдик. Мен завод директори бўлиб ишлай бошладим, Дмитрий Иванович эса иссиқлик ускуналарини таъмирлаш фирмаси директори бўлиб ишга жойлашди.

Секин-аста фирмадаги ишлари яхшиланиб борди. Албатта қийинчиликлар ҳам бор эди: хорижлик мол етказиб берувчилар билан ишончли муносабатларни йўлга қўйиш, ишончли эканлигимизга уларни ишонтириш. Бундан ташқари, буюртмачилар сонини ошириш лозим эди. Аммо бу қийинчиликлар олдимизда турганлари олдида ҳолва бўлиб қолди. Шундай вазият юзага келдики, икки йилдан сўнг завод директори лавозимидан бўшадим ва ўзимни тўлиғича хусусий бизнесга бағишлашга, чет элга, Венгрияга бориб қўшимча сармоя ва шериклар излашга тўғри келди. Шунда гуруҳимда ўзимдан кейин заводни бошқариш учун қолдирган кишиларимнинг ҳақиқий мақсадлари аён бўла бошлади. Улар ишимга тўғаноқ бўла бошлашди, “буюртмали” текширувлар ташкил этишни, юмалоқ хатлар ёзишни ва мен томонимдан расмий равишда бириктирилган нарсани бир-бирларидан олиб қўйишга киришишди.

Дмитрий Иванович ҳамкасблари томонидан уюштирилган текширувларнинг бундай оқимига бардош бера олмади ва ниҳоят қонуний асосда сотиб олинган ускуналарни қайтариб юборди ва ускунасиз фирмада ҳеч нарсасиз қолиб кетди. Аммо у билан мутахассислар, жамоа, унинг тажрибаси ва билими қолди. Унинг ички куч ва ишлаётган

фирмани қайта тиклаш ва ҳаётда нимадирга эриша олишини исботлашдек кучли истак уни ноодатий ечимлар излашга мажбур қилди. Муаммолар унинг юракдаги ғайратини шундай ошириб юбордики, кейинги уч ойнинг ичида нафақат етишмаётган ускунани тиклади, балки етарли даражада билими ва мутахассиларнинг йўқлиги туфайли узоқ вақтгача бошқа заводлар фойдалана олмаган кўшимча ноёб дастгоҳларни сотиб олди. Бу дастгоҳлар уларнинг омборида ёки худудида ўтмас матоҳ бўлиб ётганди. Уларни сотиб олиб, қайта тиклаб ишга туширишга муваффақ бўлди. Ҳа, оғир дамлар эди. Аммо энди Дмитрий Иванович Ўзбекистонда иссиқлик ускуналарини таъмирлаш бўйича етакчи ҳисобланади, унинг жамоасида ушбу мавжуд ускунада ажойиб операцияларни бажаришга қодир олий даражали мутахассислар пайдо бўлди.

Аксарият инсонларга камбағал бўлиш ёқади. Камбағал бўлиш анча осон – ҳеч нарсанг йўқ, ҳеч нарса қилишинг керак эмас. Камбағаллар доимо ҳурфикр бўладилар. Улар доимо адолатсизлик, дунёнинг мукамал эмаслиги ҳақида суҳбатлашишни яхши кўрадилар. Уларнинг бутун ҳаёти тасмаланган. Агар камбағал одамдан нима учун ҳаётини яхшилашга пул топа олмаганлиги сабабини сўрасангиз, албатта нима деб жавоб беришни билади. Ҳар бир камбағалда ўзини оқлашга жавоб бор. Кимдир айтади: ”Тақдирим шундай .Омадим келмаган”. Бошқаси мамлакатдаги аҳвол, ота-она ва яна кимларгадир барча айбни ағдариши тайин. Учинчиси бой бўлишни истамаслигини айтади. Тўртинчиси оиласини айблайди: эмишки, ота-онаси уни одам қила олишмабди. Кўпчилик улар олган таълим нотўғри деб айтишни яхши кўрадилар, ахир мактабда пул топишни ўргатишмайди. Камбағаллар орасида ўзини аянчли аҳволини оқлашга устамонлари ҳам бўлади. Улар бемалол уларни бойишига тўсқинлик қилган барча кўнгилсизликлар, қийинчиликлар, тўсиқлар баён қилинган китоб ёзишлари мумкин.



*Дўконда уч киши: пессимист, қўрқоқ ва дайди ўтиришибди. Бой бўлишининг қандай қийинлиги тўғрисида муҳокама кетмоқда:*

*-Нима десалар дейишин, аммо мен бошлангич капиталсиз пул ишлаб топши мумкинлигига ишонмайман.*

*Қўрқоқ соқолини тортқилаб:*

*-Ҳа, буни устига солиқлар, қуролли жиноятчилар... Қўрқинчи!*

*Дайди эса бундан обдан эшитди-да, кавианди ва хитоб қилди:*

*-Мен эса умуман пул ишлаб топшини истамайман! Менга шундоқ ҳам яхши!*

Инсон шундай яралган, доимо бахтсизликларига ўзини эмас, атрофидагиларни айблади. Шундай қилиб инсонларнинг қашшоқ бўлишига ким айбдор? **Киши бой бўлмаганлигига мамлакатдаги, таълимдаги тартибсизликлар эмас, бошдаги чалкаш хаёллар айбдор.**

Болаларни тарбиялашнинг уч модели бор. Мана одатда болага нима дейилади:

-Пул - бу ёмонлик ва уларсиз ҳам яшаш мумкин.

-Пул? Қанақа пул? (Ота-оналар бу мавзуда гапирмасликка ҳаракат қиладилар).

-Пул - бу жиддий нарса. У билан муомала қилишни билиш керак.

Энг тўғри ёндашув. Аксарият инсонлар ёшлигида камбағалликка дастурлаб қўйилади. Мактабда пул қаердан келиши айтилмайди. Шунда бу инсон бутун умр оддий ва жуда муҳим нарсаларни билолмай яшайди. У аслида нима истабини ҳам аниқлай олмайди. Нима кераклигини билмаганлиги учун ишлашни истамайди. Ким ҳам мақсадсиз белини оғритиб ишлашни истайди?

*Бир деҳқондан кузда ҳосил қандай бўлганлиги ҳақида сўрашганда қуйидагича жавоб беради:*

*-Ҳеч қанақа –жавоб беради у. - Баҳорда ёзда қиргоқчилик бўлишини сездим ва ҳеч нарса экмадим.*

*-Қишга ўзингга нима тайёрладинг?*

*-Аллоҳ мени шундай қолдирмайди, бир амаллаб қутулиб олармиз, бирор нарса ўйлаб топармиз. -жавоб берди у.*

Инсон бундай ҳаётга кўникади, эски кийимда юргани ва хароба уйда яшаётганини сезмай қолади. Ўзини шундай ҳаётга маҳкум қилиб, ҳаётнинг берк кўчасидан чиқолмай, абадий майда-чуйдаларга ўралашиб юради. Кўпчилик ўзига шундай ҳаётни барпо этиш билан банд бўлади ва Яратган Зот шояд бизларни қўллаб юборар, деб умид қилади. Улар худди ғилдирак ичидаги олмахон каби беихтиёр тарзда ёпиқ доирада юрадилар. Улар жамғариш нима эканлиги ҳақида тушунчага эга эмаслар. Топганини сарфлаш улар ҳаётининг мазмуни. Фойдали ишга пул тикиш ҳақида гапирмасак ҳам бўлади!? Барчаси бир зумда фойдасиз майда-чуйдаларга сарфланса, сармоядорлик билан қандай қилиб шуғулланиш мумкин?

Бечора инсон ғаразли ақл билан захарланган. У фақат нима қилиш мумкин бўлгани ва нима қилинмагани тўғрисида мулоҳаза қилишни яхши кўради. Бедаво бечора келажак хақида ҳеч қачон ўйламайди. Ҳа, бу унга нега керак? Бундай турмуш уни тўлиғича қониқтиради. Инсонлар ҳаётнинг бир чеккасида қолиб кетишларига сабаб эътиқодларидир. Ўз фаровонлигини ҳар куни ошириш мумкин ва бу қийин эмас. Муқаддас китобларда ҳам: “Сендан ҳаракат мендан баракат”- маъносидаги фикрлар бор. Аммо кўлни қовуштириб шунчаки ўтириш барчасидан осон. Нима ҳар ой тежаш шунчалик мушкулми? Йўқ. Ўз нафсига сарфлаб юриш осонроқ... Моддий тўқ одам сизга ҳеч қачон катта пулнинг иложи йўқ деб айтмайди. Камбағал эса арзимас, майда пулга эришиш осонроқ деб айтади.



*Қашишоқлик қонунлари ҳамма жойда ҳам бир хил. Андижондаги бир ўзбекнинг олдида автомобиль заводи қурилиши Унинг иши цемент, қум, тахта ташишдан иборат эди. Бунинг эвазига унга анча катта бўлган пул ваъда қилишди. Киши бу пайтда сўрининг устида чинорг соясида ўтириб, қорнини силаб, кўк чой дамлаб ичарди. У хотинини чақириб сўради:*

*-Хотин, уйда гуруч борми?*

-Бор.

-Гўшт борми?

-Бор.

-Ўзлинг ишга кетдимми?

-Ҳа, кетди.

*-У ҳолда ишлашга бормайман. Ёшим бир жойга бориб қолди. Бошқалар кўз ўнгида гишт ташиб юришим уят. Ўзимиз бизни боқсин.*

Ростини айтинг. Сўнги ой, йил давомида катта пул ишлаб топиш учун неча марта уриниб кўрдингиз? Бу ерда гап уринишлар ҳақида кетяпти, режалар ва орзулар ҳақида эмас. Эслай олмаясизми? Сизнинг муаммоингиз шунда. Ичингиздаги камбағал сизни тарк этишни истамаяпти. Бойлик билан ўртангиздаги тўсиқдан ошиб ўтинг. Мен бошқалардан яхшироқман, деган фикрдан воз кечинг! Энди сизнинг шиорингиз: ”Мени бошқалардан қаерим кам?”. Ҳаётингизни кескин ўзгартиришга жазм қилинг. Ўйлаб кўринг: юришни ўрганаётган пайтингизда, қайта-қайта оёққа туришга ҳаракат қилардингиз. Бунда лат ейиш ва шилинишлар сизни кўрқитмаган. Кўп бой инсонлар ишни нолдан бошлашган. Улар мақсадларига эришгунга қадар узоқ ва қийин машаққатли йўлни босиб ўтишган. Улар ўлик нуқтадан кўзғалишни уддаладилар ва ҳозир омаднинг энг баланд чўққисига ўтиришибди.



*Бўлғуси миллиардер Рокфеллер кўчада бир доллар топиб олгани тўғрисида ярим афсона ҳикоя мавжуд. У бу пулга ҳеч нарса емаган, ичмаган, пойабзал чўткаси сотиб олмаган. Рокфеллер бойларнинг пойабзалини тозалашни бошлади. Оз-оз миқдордан бошланғич капитал йиға олди. Албатта, бу воқеанинг ҳаққонийлигини шубҳа остига қўйиши мумкин, аммо шунга қарамай, бу тасодикий пуллардан қандай фойдаланишни ўргатади.*

Тасодикий пул бирданига келиб қолиши мумкин. Энг асосийси уларни тўғри тасарруф қилишдир. Бошланғич капиталга эга кўпчилик ҳозир ҳеч ким эмас. Уларга ишонилган пулларни улар атрофдагиларга ва ўзларига фойда келтирадиган бирор иш қилмай сарфлаб юборишди. Масалан, киши катта мерос олади ёки лотореяда ютади. Ёки касби профессионал спортчи, шоумен, қўшиқчи ёки актёр. Бу инсонлар катта пул топадилар, аммо бу узокка чўзилмайди. Бироқ улар катта капитал эгаси бўлди, дегани уни сақлаб қолади дегани эмас. Дунё тажрибаси шуни кўрсатяптики, бундай “бойлар” умрларини аянчли тарзда тугатадилар. Чунки улар фақат пул сарфлашни биладилар, лекин уларни кўпайтиришни билишмайди.

*Менинг ёшимдаги инсонлар Пеле ва Гарринчани биладилар. Болалигимизда биз уларга ўхшашига ва улар каби омадли бўлишни истардик. Гарринчанинг бир оёғи оқсоқланарди, бироқ шунга қарамай Пеледан қолишмасди, баъзи жиҳатлари билан ундан ўтарди.*



*Пеле футбол ўйнашни тугатиб, нафақага чиқиб, йиққан пулларини самарали тарзда сарфлади. Гарринча барча пулини еб-ичиб, ҳаётини қашиоқликда, кўчада тугатди. Тенг шароитда бири пул ишлаб топган, иккинчи сарфлаб юборган.*

*Инсоннинг психологияси камбағалники бўлса нима ҳам қилиши мумкин?*

Пулларни сақлаб қолиш учун уларга бўлган муносабатни ўзгартириш керак. Уларни фақат сарфлаш керак эмас. Мен Силва услуби бўйича пулга бўлган муносабатни ўзгартириш учун ишлаб чиққан амалий машқдан фойдаланинг.

**2-машқ**

### ***Пулларнинг ер ости денгизи***

*1. Стулга қулай ўтириб олиб кўзингизни юминг. Ҳар қандай ҳолат ҳам яхши агар қулай бўлса.*

*2. Чуқур нафас олинг ва нафас чиқариб танангизни бўш қўйинг.*

*3. Тескари тартибда 10 дан 1 гача сананг.*

*4.1 гача етиб борганда ўзингиз биладиган бирор тинч жойни тасаввур қилинг. Ушбу жойда озгина вақт сайр қилинг, орзу қилинг, дам олинг, яхши нарсалар ҳақида ўйланг.*

*5. Пулнинг ер ости денгизини тасаввур қилинг:*

*-ундан ирмоқлар оқиб чиқмоқда, булоқлар қайнамоқда.*

*-ўзингизнинг ирмогингиз ва булогингизни топинг.*

*-ўз тўғонингизни қуринг*

*-ўз ҳовузингиз, сўнг бутун бошли сув омборингиз пайдо бўлади. Бу пулларни сиз ўз мақсад ва истакларингиз йўлида ишлатишни орзу қилинг.*

6. *Хаёлан айтинг: "Барча жабҳаларда менга яхшироқ ва яхшироқ бўляпти. Барча жабҳаларда мен бойроқ ва бойроқ бўлиб бораяпман. Ҳар бир нафасимдан бойлигим ошиб, камбағаллик ҳисси мени тарк этаяпти. Ҳар қандай сарфланаётган пулим кўпайиб кетмоқда. Пулим кўпаймоқда, мен бунга арзийман, мен уларни ўзим ва бошқалар фойдасига ишлатмоқдаман. Ҳар бир сармоям менга фойда келтирмоқда".*

7. 5 деганда кўзингизни очиб, ўзингизни ажойиб, енгил ва соғлом, аввалгидан яхшироқ ҳис этишингизни сўнг ўзингизга эслатинг.

8.3 деганда яна 5 деганда кўзимни очиб ўзимни ажойиб, енгил ва соғлом, аввалгидан яхшироқ ҳис этаман деб ўзингизга айтинг.

9.4,5 деб сананг. 5 деб санаганингизда кўзингизни секин очинг ва ўзингизга айтинг: "Мен ўзимни яхши, жуда соғлом ва ажойиб ҳис этаяпман деб айтинг ва аслида ҳам шундай".

Энг асосий теоремани эслаб қолинг: инсонларда доимо эҳтиёж ўсиб боради. Бундан фойдаланиб қолиш имконини қўлдан бой берманг. Ишга киришиш учун сизга нима халақит беряпти. Дангасаликми? Қўрқувми? Пулхўрликми? Билимсизликми? Шуларнинг барчасини енгиб ўтинг ва янги ҳаёт бошланг. Қандай ҳаёт? Сиз муносиб бўлган ҳаёт. Атрофингиздагилар ёки давлат ёрдам беради деб ўйладингизми? Асло! Пул ишлаб топиш – бу сизнинг муаммоингиз. Сизнинг бойиб кетишингиздан ҳеч ким манфаатдор эмас. Ҳа, сиз ёлғизланиб қоласиз. Бироқ...кучингизни бир жойга тўпланг ва пул оқимига шўнғинг.

Бойлик ва пул ҳақида қуйидаги хато фикрлар бор:



**1. Бой бўлиш учун эрталаб кечгача оғир меҳнат билан шуғулланиш керак.** Бирок жуда кўпчилик: шифокорлар, ўқитувчилар икки ставкадан иш оладилар, дам олишсиз ишлайдилар, аммо пули яшашга зўрға етади.

**2. Ишим қанча туришини бошқалар яхшироқ билади.** Яқин кунларгача мен ҳам шундай инсонлардан эдим. Бир умр ишимнинг қанча туришини сўрашдан тортинардим. Менга бу нарса ҳақида сўраш одобсизлик бўлиб туюларди. Қанча пул тўлаш лозим бўлса, шунча тўлашарди.

Аммо шуни ёдда тутингки, одамлар ўзи нарх белгиламайдиган инсонларга уляасдан кам ҳақ тўлайдилар. Афсуски, кўпчилик инсонлар учун бу жиддий муаммо. Уларнинг ҳаддан ташқари камтаринлиги ва ўта тарбияланганлиги ишлари учун муносиб пул сўрашга имкон бермайди. Атрофдагилар эса бундан фойдаланиб арзимас пул учун уларни эксплуатация қиладилар. Вақтини кетказишади, улар учун ким ишлаши қизиқтирмайди? Сиз ўзингизни ва меҳнатингизни сотаяпсиз. Наҳотки, ўзингизни кадрламасангиз? Ўзингиз, вақтингиз ва меҳнатингизни кадрламайсизми!

**3. Севимли ишингиз билан шуғулланиб, бунинг учун яхши пул топиш мумкин эмас деб ўйлайсизми.** Бу нотўғри тушунча! Жуда мумкинда! Ўз ишига ашаддий ишқибози бўлган ҳар қандай профессионалдан сўранг. Қўшиқчилар, шифокорлар, бастакорлар, ёзувчилар, олимлар, спортчилар ҳеч қачон бу ишда муваффақиятга эриша олмасдилар, агар у билан астойдил шуғуланмаганларида “завқ олишмаганда”.

**4. Молиявий жиҳатдан муваффақиятли бўлиш учун яхши илмга эга бўлиш керак.** Меҳнат биржасида битта ёки иккита олий маълумотли ҳужжати билан сандирақлаб юрганлар қанча. Бозорларда мева-чева сотаётган фан номзоди ёки фан докторини тез-тез учраб туриш мумкин. Ёшлиқдаги дўстим Ақром ажойиб мутахассис, жарроҳ, улгуржи савдо бозорида озиқ-овқат бизнесини йўлга қўйиш учун бир неча бор ўз касбидан воз кечди. Ниҳоят ўз билимини ҳаётга татбиқ этилишига эришолмай, барча пулларини соғуриб Яман давлатига шифокор бўлиб кетди. Айни дамда оддий хатни хатосиз ёзишни эплай олмайдиган кўпгина танишларим ўз ишини пухта билишгани учун ҳам омадли тадбиркорлар ҳисобланишади.

**5. Агар яхши мутахассисликни эгалласанг, бой яшайсан.** Барчанинг ҳаётида бу нарса турлича шаклланади ва бу касбга унчалик боғлиқ ҳам эмас. Миллионлар пул ишлаб топадиган адвокатлар бор, аммо ишсизлик нафақасига кун кўрадиганлари ҳам йўқ эмас. Ҳаттоки, молиявий муваффақиятга эришган шифокорлар ҳам бор. Шунингдек, омадсизлари ҳам талайгина. Қанча инсонлар ақл бовар қилмас, ўзига хос тарзда капитал жамғаришга муваффақ бўладилар. Мутахассислик – энг асосийси эмас.

**6. Кўп пул - бахтсизлик. Пулга эга бўлиш билан биз уни бошқалардан тортиб оламиздеб ўйлаймиз.** Йўқ аксинча. Пул ишлаб топиб кимгадир ёрдам бериш имкониятига эга бўламиз. Турли фондларни ёдга олинг: Кеннеди жамғармаси, Тереза она жамғармаси, Фонд Форум ва бошқалар. Ҳомий Третьяков бутун дунёга машҳур Третьяков галереясини қурди.

**7. Қанча кўп сарфласанг, кейин шунча кўп фойда ҳам оласан.** Бу афсонага кўра ҳаёт кечирмасликни сизга маслаҳат берман. Чунки унга кўра кун кечирсангиз, тез кунда бир

тийин ҳам қолмайди. Мен шундай яшашга уриниб кўрдим. Сарфлаганимни қайтариб ололмадим.

**8. Ишни йўлга қўйиш учун, аввало, катта мерос олиш керак ёки бошланғич капиталга эга бўлиш лозим.** Бу сафсата! Тажриба шуни кўрсатяптики, камбағал одамга хос психология билан катта пулни бир зумда ҳавога сарфлаб юборади. Бундай одам ё ўзи барчасини расво қилади, ё атрофдагиларга шундай қилишга имкон яратади.

Бизда ва чет элда кўпчилик бой қариндоши вафот этиб катта пул, квартира, бизнесни мерос тариқасида олишини орзу қилишади. Ана ўшанда ишни йўлга қўйишни мўлжаллайдилар. Пулнинг ўзи бир куни сенга келадиган бўлса, машаққат чекишининг нима кераги бор? Аммо тасодифий пуллар (мерос, фойдали битим ёки лотерея) худди шу тарзда осонликча ғойиб бўлади.



Дунёнинг кўпгина мамлакатларида қашшоқликка қарши турли йўллар билан курашилмоқда. АҚШда олтмишинчи йилларнинг ўрталарида қашшоқлик билан курашиш дастурини ишлаб чиқишди. Унинг асосий ғояси: қашшоқларга пул бериш эди. Уларга пул ҳам беришди. Бироқ қашшоқлар сони камаймади. Камайиши ҳам мумкин эмасди. Буюк ёзувчи М.Булгаков айтганидек: “Харобачилик кўчада эмас, инсонлар миясида”. Инсонларга фақатгина пул бериб қандай муомала қилиш бўйича амалий билим билан бирон-бир натижага эришиш мумкин. Европада ишсизлик нафақаси деган таъминланган қашшоқлик тушунчаси бор. Мисол учун Германияда ижтимоий таъминот ҳисобига яшовчи инсонда доимо яшаш жойи, телевизор, гамбургер, бир шиша пива ҳар доим бўлади. Истасанг – қашшоқ бўлиб яша. Истасанг – қуйш остидаги жой учун кураш. Аммо кафолатланган нафақа киритилгандан сўнг Европада қашшоқлар сони камаймади. Текин нарса инсонларни бузади, уларни ўз эркинликлари учун жавобгарликдан озод қилади. Мен хорижга кетиб иштимой нафақа ҳисобига кун кўраётган МДХ нинг собиқ фуқароларини танийман. Барча нарсага кимнидир айблашади, сўнг текин нарса тугагандан сўнг, тил билишмайди, билим ҳам йўқ, бу мамлакатда яшай олмасликларини тушуниб етгач орқага қайтишга мажбур бўладилар. Бунинг учун эса ҳеч нарсадан тап тортмайдилар. У ерларда эса ўз тақдирига тан бериб оқим бўйлаб сузадиган ўзининг аҳолиси ҳам етарли.

Агар сиз ҳали ҳам мўл-кўлчиликка муҳтож бўлсангиз ўзингизга савол беринг: ”Нега мен бошқалар билан бир хил аҳволдаман?” Эҳтимол, қуйидаги жавоблар сизга тўғри келади:

- Сиз ҳали барчасини ўзгартиришнинг йўлини тополмадингиз.
- Аслида сизга шундай ҳам яхши.
- Сиз олдингизга аниқ мақсадни қўйганингиз йўқ.
- Атрофингиздагилар доимо қашшоқликда яшаган.

- Сизни ёшлигингиздан қашшоқликка ўргатишган.
- Сизга ҳеч ким қашшоқлик билан курашини ўргатмаган.

Агар юқорида келтирилган жавоблар сизни қониқтирмаса, ўтмишнгизни қовлаштириб ушбу саволга жавоб топишга ҳаракат қилинг.

### ***3-боб. Сизни муваффақиятга элтувчи тўрт гилдиракли машина.***

Бирор олий ўқув юртида “Хусусий капитал” ёки “Замонавий Ўзбекистонда қандай қилиб пул топиш?” деган фанлар борми? Бирор имтиҳон олувчи сиздан қисқа вақт ичида бир миллион олишни ўргатадими? Йўқ, албатта! Мени ҳам, сизни ҳам ишончим қомилки, на мактабда, на институтда, на университетда бунга ўргатишмаган. Бизга кимёвий формулалар ва математик теоремаларни ёдлашга мажбур қилишган. Биз буюк шахсларнинг фамилияси ва тарихий воқеаларнинг саналарини эслаб қолардик. Бухгалтерия ҳисоби, тарих, табиатшунослиқ, хорижий тиллари, математика ва физика каби талабалар ҳар қандай оғир фанлардан талабалар имтиҳон топширишади. Аммо ҳеч ким уларни қандай қилиб пул топишга, молявий жиҳатдан эркин бўлишга ўргатмайди. Махсус молия институтларида, коллежларида корхоналар учун молиячилар ва бухгалтерларни тайёрлашади. Ҳозирча бизда молявий қийин аҳволга тушиб қолганларга ёрдамга келадиган молявий маслаҳатчиларни тайёрлашмайди. Шундай тасаввур пайдо бўляптики, биз пулсиз яшай оламиз ва улар умуман мавжуд эмас, улар ҳеч кимга керак эмас. Кўпинча бизнинг атрофимиздагилар пул жамғаришдан бошқа нарсалар ҳақида гапирадилар. Айтингчи, ахир биз истисносиз, пулга боғлиқ эмасмизми?

Эҳтимол, айтиш дамда ушбу китобни ўқиётган ўқувчиларнинг қайси бир қисми молявий муаммога эга. Масаланинг яхши томонини кўришни ўрганинг. Сиз менга айтишингиз мумкин, инқирозга учрашнинг нимаси яхши деб. Биласизми, менга сизга шуни айтишим керакки, мендаги энг яхши ҳолат мен касодга учраган пайт бўлган. Шунда мен ўзимга ёрдам кераклигини тушунганман. Менга мураббий, устоз, маслаҳатчи зарурлигини ана шундагина англаб етганман. Мен бизнес мураббий излашни бошладим ҳамда мен нимага эришган бўлсам бизнес мураббийим туфайли эришдим.

Бизнес мураббийим билан танишганимда у сўради:

- Уч йилдан сўнг қанча пул ишлаб топишни истайсиз?

-12 000 АҚШ доллари, - дедим мен.

- Ойигами?

- Йўқ йилига, - жавоб бердим мен.

- Менинг бундай оддий мақсадли инсонларга ўргатадиган нарсам йўқ, - деди бизнес мураббийим жаҳл билан ва эшикни кўрсатди.

Менга йилига 12 000 доллар ҳам етарди, аммо у мени ҳайдаб юбормаслиги учун , илтифот кўрсатгандай бўлиб ишончсиз тарзда: “Яхши, 22 000 доллар” деб ғўлдирадим.

- Яхши, ёзинг - давом этди устозим. – Мен Равшанбек уч йилдан сўнг ойига 25 000 доллар ишлаб топаман. Мана энди мен сизни табриклайман, энди бизда ниҳоят мақсад пайдо бўлди. Сиз шундай пулга эга бўлишни истайсизми?

- Ҳа, албатта, - дедим мен ишонмай.

- Уларга эриша оласиз! Гап умуман пул ҳақида кетмаяпти. Гап сизнинг шахсиятингиз ҳақида. Масала сизнинг 10 ёки 20 миллион доллар топишингизда эмас, масала сиз 10 ёки 20 миллионерлик шахс бўлишингизда, сизда миллионер шахсияти пайдо бўлишида!- энди у менга оталардек сўнгги насиҳат берди, - ҳаёт унга эътибор бермаслик учун жуда қисқалик қилади.

Сўнг у менга бешта савол берди: “Равшанбек, менинг бешта асосий саволимга жавоб беринг”.

**1.Агар ишламасангиз ва бир сўм ҳам даромад қилмасангиз қанча вақт йиққан пулингизга яшай оласиз?** Агар пул тушуми бўлмаса, сақлаб қўйган пулингизга, қанча пайт сабр қила оласиз.



Ёдингизда бўлса, мен касодга учраган эдим. Мен шунда сўрадим:

- Соатдами ёки дақиқадами?

- Агар тушунмаган бўлсангиз, мазах қилишга ҳожат йўқ, - жавоб берди у.

Мен ўйлардимки, мураббийлар яхши инсонлар, у ҳозир мени бошимни силаб, раҳми келади ва: “Равшанбек манови ерга бор, анови ерга борма, бошингга ғишт тушиши мумкин. Тушунаман, сенинг бир соатга етадиган пулинг бор”...- деб айтади.

Шунинг учун мен учун биринчи дарс: **”Яхши мураббийлар ёқимтой бўлмайдилар”**. Кўпчиликнинг муаммоси ўзларига жуда катта илтифот кўрсатиб юбордилар. Сизга муомаласи ёқимли одам керак эмас. Мураббий – сиз ўзингиз қила олмайдиган ишга сизни мажбур қиладиган инсондир.

**2.”Сиз етарли даражада пул тўплайсизми?”** - иккинчи саволни менга берди устозим.

- Куляпсизми. Мен жамғаришни бошлашга етарли даражада пул ишлаб топаётганим йўқ,- жавоб бердим.

- Тиккан пулимни пулга зарурат туғилганда сарфлайман.

- Сиз ҳозир ўзингизда мавжуд суммадан жамғаришни ўрганишингиз ва нима бўлган тақдирда ҳам уни сарфламаслигингиз керак, - тушунтирди устозим ва учинчи саволни берди.



### 3. "Молиявий режангиз борми?"

- Йўқ. Молиявий режам йўқ, - тезда жавоб беришга интилдим мен.

- Йўқ, бор, - рози бўлмади мураббий.

- Менда ҳеч қандай молиявий мақсад йўқ, ҳаттоки, уни қандай тузишни ҳам билмайман, - терс гапирдим мен.

- Сизда қашшоқлик режаси бор. Ҳар ойда топганингизга нисбатан кўп пул ишлатасиз. Модомики бундай йўл тутаётган экансиз, сиз тутаётган йўл учун режа бор. Чунки бундай ҳаёт ва сизнинг амалларингиз сизни интиҳога олиб боради. Мана шу сизнинг қашшоқлик режангиз ҳисобланади, - тушунтирди менга мураббий тўртинчи саволга ўта туриб.

### 4. "Тиккан пулингиз фойдасига ҳаёт кечирадиган пайтни тасаввур қила оласизми?"

- Албатта, катта пул топсам, улар ҳисобига кун кечираман. Ҳозирча буни тасаввур қила олмаяпман, чунки буни қандай бажаришни ва уларни қаерга тикишни билмайман, - жавоб бердим мен.

- Кўп пул ишлаб топсангиз бой ҳисобланмайсиз, кўп пул оқимларига эга бўлган тақдирингиздагина бой бўласиз, буни бошқача қилиб кеш фло деб ҳам аташади, деди мураббий.

5.”Ўзингиз арзийдиган пул оляпсизми?” - деб сўради бешинчи саволни мураббий.

- Албатта, мен кўпроқ пулга арзийман, - деб бидирладим мен.

- Йўқ, сиз ўзингиз арзийдиган пулни оляпсиз. Агар сиз кўпроқ пул олишни истасангиз, катта шахс бўлишингиз, кенг кўламдаги шахсга айланишингиз лозим бўлади. Энди бу саволларни катта ҳарфлар билан чоп этинг ёки қалин қоғозга ёзинг ва кўзгуга ёпиштириб кўйинг, ёки чўнтагингизда олиб юринг, - деб маслаҳат берди менга устозим ва мана бу воқеани сўзлаб берди:

“Бир кун бир руҳонийни кичик бир овга таклиф этишди. Унинг иштирокини ҳурмати эвазига хўжайинлар ҳақиқий ов уюштириб ўрдак овлашга қарор қилишди. Мана улардан бири ўрдакни отади, ўрдак кўлга тушади ва қишлоқда яшовчилардан бири ушбу кўлга боради. У сувдан юриб боради, уни олади ва қирғоққа олиб чиқади.

Руҳоний хайратдан оғзи очилиб қолади ва дейди: ”О-о-о. Мени бу ҳақда эшитган эдим, бу ҳақда 2000 йилдан буён гапиришади!”

Иккинчи овчи ҳам отади, қишлоқда яшовчи бошқа одам сувдан бориб, ўрдакни олади ва қирғоққа йўл олади.

Сўнг учинчиси, тўртинчиси боради.

Бешинчи ўрдакни отишганда руҳоний шундай дейди: ”Бу гал ўрдакни ўзим олиб чиқаман”. Кўлга тушади, сувдан юрмоқчи бўлганида сув юқорига кўтарилиб боради. Бўғзигача сув тўлганда ўрдакни ололмаслигини англаб ортга қайтади.

Ҳамма ёғи шалаббо, совуқдан титрайди. Шунда у кишлоқнинг икки кишисининг суҳбатини эшитиб қолади. Биринчиси: “О-о-о, у жуда жасур инсон экан”. Иккинчиси: ”Ҳа, жасур, аммо у юриш мумкин бўлган тошлар қаерда ётишини билмайди-да”.

Биласизми, баъзида шундай бўладики, биз сиз билан бой инсонларни кўриб қоламиз, худди улар сувдан энгилгина ҳаракат қилиб юриб кетаётгандек, улар мўъжиза кўрсата оладигандек бўлади. Бироқ аслида улар оёқ кўйиш мумкин бўлган, тошлар қаерда ётишини биладилар холос. Мана шу тошлар бизнинг дарсимиз ҳисобланади. Шунинг учун ***бой инсонлардек фикрлашни ўрганинг, жамғаринг, кўпроқ ишлаб топишни, сақлашни, сармоя киритишни ва ишлаб топганингиздан роҳатланишни ўрганинг.***

Бой инсонлардек фикрлаш ва бой бўлиш учун оладиган энг катта дарсимиз нимадан иборат?



- Биринчи. *Пул - бу роҳат, пул – бу эркинлик эканлигини билиш ва тушуниш* жуда муҳим.

- Иккинчи. Энг муҳим дарс, *пул тугамаслиги, унинг чек-чегараси йўқлигини билишдан иборат.*

Биласизми, ота-онам учун пул чегараланган эди. Ёш бола пайтим улардан нимадир сотиб олиб беришларини сўраганимда, улар шундай дейишарди: ”Йўқ, олиб бера олмаймиз, бошқа нарсаларга пул етмайди.” Ёш Равшанбек эса:” Уни хоҳлайман, буни хоҳлайман.”- деб хархаша қиларди. Буларнинг барчасидан мен нимани тушуниб етдим? Мен пул чекланган миқдорда эканлигини англаб етдим. Сўнг ўн бир ёшимда ёзги таътил вақтида мен ишга жойлашардим ва уч ой давомида тенгдошларим дам олаётган пайтда худди катталардек кунига 8 соат жамоа хўжалигида, дўконда, тўқимачилик комбинатида, Тошкет шаҳридаги резина-техника заводида ишлардим. Мен шуни тушундимки, қанча кўп ишлашингдан қатъи назар бу йўл билан кўп ишлаб топа олмайсан. Бутун умр давомида мен эгаллашни истаган пулнинг номаълум сирлари ва қонунлари бор.

Агар сиз ота-она бўлсангиз фарзандингизга айтадиган гапингизни ўйлаб кўринг? Ҳеч қачон болаларга: ”Пулим йўқ деб айтманг!”. Шундай жавоб беринг: “Ўйлашимча, ҳозир буни сенга олиб берсам, яхши бўлмайди. Айнан сени яхши кўрганим учун мен сенга буни бера олмайман”. *Ҳамда болаларингизни пулнинг чек-чегараси йўқ деган фикрга ўргатинг. Муваффақият жуда улкан, у чекланмаган.*

*Орангизда марафон югуришида иштирок этган инсонлар бор. Баъзилар учун марафонда чопиш бу мўъжиза. Сиз учун у нима эди? Мўъжизамиди? Роҳат ва албатта кўп машқ.*

*Сиз Австралиядаги Сиднейдан Мелбурнгача бўлган энг қийин пойгалар, энг катта марафон тўғрисида эшитганмисиз? Кунлардан бир кун Австралияда Сидней аренасида учрашиб қолишди. Улар сахро бўйлаб Мелбурнга югуриш учун аввалига стадион бўйлаб 3 соат югуришлари керак эди. Бу масофа 600 км ни ташкил қиларди. Улар стадионда туришарди, энг зўр спортчилар 18 кишини ташкил этишарди.*

*Бирдан қаердандир бир қария пайдо бўлиб югуришига тайёр турганлар сафига қўшилди. Ташилотчилар олдига келиб сўрашди: "Сиз бу ерда нима қиляпсиз?"*

*-Бу ерда марафон бўлаяпти деб эшитдим, мен ҳам югурмоқчиман, - деди қария чигил ёзди машиқларини бажара туриб.*

*-Сиз умуман авваллари шундай масофаларга югурганмисиз? - ташилотчилар мийигида кулиб қўйишди.*

*-Йўқ.*

*-Отахон, бу дунёдаги энг узун марафон, сиз учун эҳтимол бундай масофга югуриши учун энди кеч - огоҳлантиришди улар киноя билан.*

*-Биласизми, бошлаш учун ҳеч қачон кечлик қилмайди., - жавоб берди Крип Янг 60 ёшли чолнинг исми шундай эди.*

*Бунга ақл бовар қилмасди! Энг зўр атлетлар стадион бўйлаб 3 соат югуриб бўлиб чўлга чопиб кетишди, қария эса стадион бўйлаб югуришида давом этарди. Шу пайтда шарҳловчи микрофонни олиб шундай деди: "Бу инсон билан танишиганимиз биз учун шараф. Кўряпмизки, бу инсон ёш эмаслигига қарамай, югура оларкан. Биз эҳтимол уни марафон югуришларимизда ҳеч қачон кўрмасмиз, келинг уни олқишлаб қўяйлик". Шунда стадион қарияни устидан кулибми, ёки унинг ёшини ҳурматиданми қаттиқ олқишлади.*

*Атлетлар мана лагер томон 20 соатдан бери югуришмоқда. Сўнг уларга овқат бериб 2 соат ухлашга рухсат беришди. Кейин улар югуришида давом этишди. Шу пайтда қария етиб келади ва югуришида давом этади. Ундан сўрашади: "Нима сиз ухлашни хоҳламайсизми?"*

*-Мен саволни тушунмадим. - жавоб беради Янг. - Мен бу ерга ухлашга келдимми ё югуришгами?*

*Сўнг у югуришида давом этади. У тун бўйи югуради, кейинги тунда ҳам югуради, ва 3 кечада 25 дақиқа мизгиб олади, холос. Энг ажабланарлиси бу қария марафонда 1 кунлик фарқ билан голиб бўлади.*

*Крип Янг машҳур бўлиб кетади, уни телевизорда кўрсатадилар, барча теле ва радио каналлар интервью олишни бошлайдилар. Бу жуда гаройиб эди! Маълум бўлишича гаройиброқ нарсалар кўп экан.*

*Кейинги йил бу 18 киши бундан аввалгига нисбатан тезроқ чопа бошладилар. Улар ўзлари учун жуда кўп янги нарсалар билиб олишди ва нималардир ўрганишди. Улар қисқа муддат ичида 10-12 кун ичида уйқу унчалик муҳим эмаслигини тушуниб етишди.*

*Гап шундаки, улар шу пайтгача ўз спорт турлари ва таналари бўйича ҳамма нарсани биламиз деб ҳисоблашарди. Аммо улар янги дарс ўрганишди.*

*Худди шундай биз ҳам ҳаётни яхши биламиз деб ўйлаймиз, аммо аслида биз уни билмаймиз. Биз молия ва ўз молиявий аҳволимиз ҳақида барча нарсани биламиз, деб ўйлаймиз. Аммо вазият бундай эмас. Бой инсондек ўйлаш учун, пул тугамаслигини тушуниш керак. Ҳақиқатдан ҳам эркин бўлиш учун пул керак.*

*Келинг тасаввур қиламизки, сизни орзуингизга ва муваффақиятингизга элтувчи тўрт ғилдиракли машина бор. Шунингдек, сизга алббат рул керак, акс ҳолда сиз истаган жойингизга етиб бора олмайсиз. Мана шу сизнинг режангиз. Чунки сиз режалаштирсангиз – сиз ўзингизга керакли йўналишга томон ҳаракатланасиз.*

**Автомобиль суратини ҳайдовчиси ва рули ҳамда 4 ғилдираги билан кўрсатиш керак.**

Агар режасиз яшасангиз, майда вазифаларингиз хаётингизни икир-чикирга айлантириб қўйиши мумкин. Шунчаки барчасини шошмасдан пойма-пой бажаришни бошланг. Бир соатга, бир кунга, бир ҳафтага, бир ойга, бир йилга режа тузинг. Қийин чегара белгилаш шарт эмас. Қоғозда фикрланг. **Ўз келажагини режалаштирмайдиганлар келажагини бошқалар режалаштиришига кўникиши керак.**

Шунинг учун биз сиз билан ғилдираклар ҳақида гаплашганимизда ушбу транспорт воситасининг ҳайдовчиси айнан сиз эканлигингизни ёдда сақланг. Сиз худди бой одамдек фикрлашингиз ва пул чегарасиз эканлигини билишингиз шарт.

**Биз эга бўлган нарса биз бажарадиган нарсадан келиб чиқади.** Ичингизда махсус ички кайфият яратинг. Айнан ички ҳолатимиз бизнинг юриш-туришимизни белгилаб беради.”Пирог бўлаги”ни қўлга киритиш учун истеъдодли ва ҳатто даҳо бўлишнинг ўзи камлик қилади. Ўзингизда кучни ҳис этишингиз, қатъият ва тоқат билан қувватланишингиз, диққатингизни мақсадга қаратишингиз ва илондек эгилувчан бўлишингиз керак.

Нима деб ўйлайсиз автомобил уч, икки, бир ғилдираксиз ҳаракатланиши мумкинми? Йўқ, ҳеч қачон! Машина фақат тўрт ғилдиракда ҳаракатланади! Пулда ҳам худди шундай. Пулнинг биттагина қоидасини билмасангиз озгина ҳам пул ишлаб топа олмайсиз. Қуйида келтирилган ҳар бир жиҳатга эътибор қаратинг, шунда ушбу тўрт ғилдиракли машина сизни бойликка олиб бориши мумкин.





*Биринчи гилдирак - бу жамгариш.*

*Иккинчи гилдирак – бу сақлаш ва сармоя қилиб киритиш.*

*Учинчи гилдирак – бу кўпроқ ишлаб топиш.*

*Тўртинчи гилдирак - бу жараёндан роҳатланиш.*

Энди сиз билан сизнинг машинангизни ҳар бир гилдирагини кўриб чиқамиз.

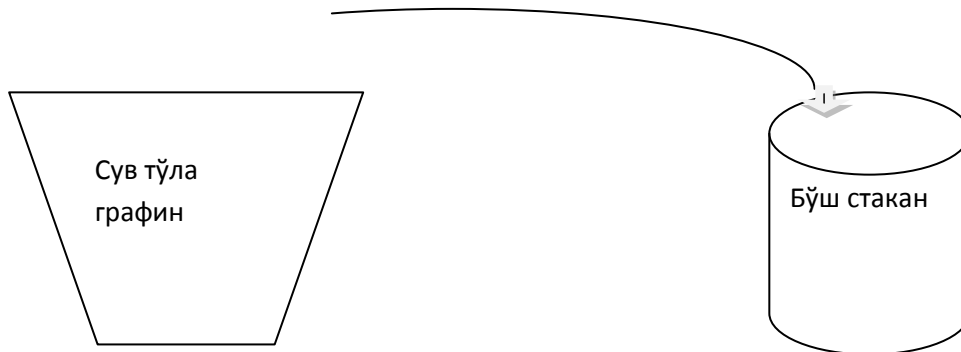
***4-боб: Машинанинг биринчи гилдираги: ”Жамгариш ёки аввал ўзингизаа тўланг”.***

*Автомобилнинг биринчи гилдираги – бу тежаш, жамғариш ёки бошқача қилиб айтганда ўзимизга тўлаш.* Кўпчилик мен 37 ёшимда фикрлаганимдек фикрлайди: ”Мен кўп ишлаб топсамгина кўпроқ жамғара оламан, тежай оламан. Агар кам ишлаб топсам, қаердан жамғараман? Демак, қачонки, кўп пул ишлаб топсамгина бой бўлишим мукин”, - деб ўйлардим. Аммо бу нотўғри ўйлаш эди! Чунки, сақлаб қолганингиз сизни бой қилади, ишлаб топганингиз ёки айни дамда эга нарсангиз эмас! Бой инсон – данғиллама ҳовлиси, қиммат машинаси, кўп пули бор инсон эмас. Бой инсон –пул оқимига эга ва бизнес ҳамда сармоёга тиккан пулларида пассив оқимида яшаётган инсондир. Кишилар бу қоидани яхшироқ тушунишлари учун биз “POYGA” ўйинини ўйлаб топдик. Жуда оддий, аммо жуда муҳим қоида бор. **Бутун борлиққа пул билан муомала қилишингизни билдиришининг энг яхши йўли – бу уларни жамғаришни бошлаш.** Бу зерикарли, бироқ зарур. Ким эканлигингиздан (ёлланма ишчими ёки тадбиркорми) қатъи назар ишлаб топаётганингиздан 10% ини жамғариш керак. Агар сиз етарли даражада ақлли инсон бўлсангиз ўзингизга шундай дейсиз:

-10% - бу келажакка

-90% - бу севимли ўзимга харажатлар.

Мен сизга шуни айтмоқчиманки, биз зарурий харажат деб атайдиганимиз даромадимиз даражасига қараб ўсиб боради. Даромадингизнинг 10% ни жамғариш жуда муҳим. Шунинг учун илтимос даромадларингиздан камида 10% ни келажакка сақлаб қўйинг! Агар бунни қандай қилишни ҳозир билмасангиз ёки иложини қила олмаётган бўлсангиз, менинг китобларимни ўқиб чичинг ва ўргатувчи молиявий-иқтисодий тренажер ўйинимиз “POYGA”ни ўйнанг. Сиз бутун борлиққа графин каби катта одам эканлигингизни, стакан эмаслигингизни кўрсатинг. Биз пул ҳақида гаплашар эканмиз, сиз улуғлигингизни 10% пулингизни жамғариш билан исботлашингиз мумкин.



Бу мен 1 млн \$ доллар исташим

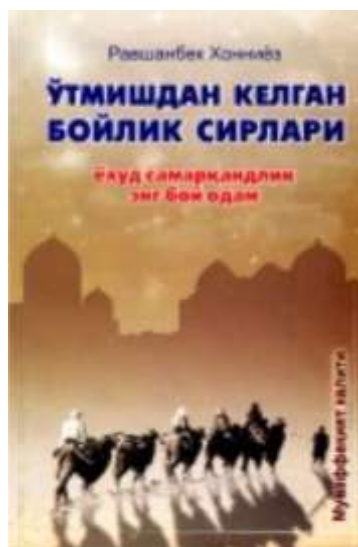
Бу мен 37 ёшимда.

Биз бўш стакан эмас, сув тўла графин бўлишга интилишимиз керак.

Буни стакан ва графин билан боғлиқ амалий мисолда кўришимиз мумкин. Токи тўлиб полга тўкиладиган бўлгунга қадар стаканга сув қуйинг. Сувнинг бир қисми стаканга тушади, бир қисми полга тўкилади ва кўлмак ҳосил бўлади. Бу сизда молиявий тартибсизлик юз бериб молиявий кўлмак ҳосил бўлади дегани.

Бу дегани бизнинг шахсиятимиз ўсиши ва бой бўлгунимизга қадар ўсиб бўлиши керак дегани. Кўпчилик кишиларнинг ҳаёти катта пулни қабул қилишга тайёр эмаслигига кўплаб ҳаётий мисоллар келтириш мумкин.

***Бойлик уни қабул қилишга тайёр, уни қутаётганлар, у билан роҳатланадиганларни танлайди, қашшоқлик эса ҳиссий ва интеллектуал тан берганларга келади.*** Мана нима учун бизда катта миқдорда пайдо бўлишидан аввал пул билан муомала қилишни ўрганишимиз керак.



“Ўтмишдан келган бойлик сирлари” китобимда Аркад деган оддий котиб ўзининг судхўр мижозидан бойликнинг сирини очишни сўрайди. Судхўр Аркадга очган биринчи сир шундай: ”**Ишлаб топган пулнингнинг бир қисмини доимо жамғар**”. Судхўр ишлаб топган пулларининг камида 10%ини жамғариб, уларга умуман тегмай, секин-аста уларнинг ўсаётгани ва пул топаётганини кўришини тушунтиради. Бир қанча вақтдан сўнг мураккаб фоиз туфайли у жуда йирик маблағга айланади. Кўпчилик аввал ўзига ҳақ тўлаш орқали катта бойлик тўплашга муваффақ бўлди. Бу қоида худди 5 000 йил аввалгидек тўғри ва амалда қўлланилади.

Бу формула “**10% ўн фоиз**”жуда оддий, аммо одамлар унга шу қадар эътибор бермайдилар. Мана кечагина оқшомда аэропортдан уйга келар эканман такси ҳайдовчиси, 35 ёшли киши у фойдаланиш мумкин бўлган муваффақиятнинг оддий қоидасини ўргатишни сўради. Табиийки, мен унга мана шу оддий формулани келтирдим. Ҳар бир ишлаб топган сўмидан 10%ни кейинчалик сармоя қилиш учун жамғаришни маслаҳат бердим. Юзининг буришганидан менинг сўзларим ҳавога совуриляётгандек эканлигини тушундим. У эртагаёқ бойиб кетишни истарди.

Сизга тезда пул келтирадиган имкониятлар доим мавжуд ва уларни қўлдан чиқармаслик учун шай туриш керак. Мен келажакни узоқ муддатли сармоянинг мустаҳкам асосига (Биз уни Шахсий Молиявий Режа деб атаимиз) қуриш лозим деб ҳисоблайман. Қанчалик барвақт бошласангиз, ҳаётингизнинг сўнггида ҳеч нарсани таваккал қилмай шунчалик тез ишончли миллион ишлаб топасиз.

“Мураккаб фоиз – дунёнинг саккизинчи мўъжизаси ва мен дуч келган энг ажойиб ҳодиса” - деган эди физика бўйича Нобель мукофоти совриндори Альберт Эйнштейн. Агар мураккаб фоиз тушунчаси сиз учун янгилик бўлса, мен унинг нима эканлигини сизга тушунтириб бераман.

Дейлик Сиз 10% ставка билан 1000% сармоя киритдингиз. Йил сўнгида сиз 10% оласиз, сармоянгизнинг умумий миқдори 1 100\$ бўлади. Агар бошланғич маблағ ва ҳисобланган фоиз ставкани ҳам сармоя сифатида қолдирсангиз кейинги йилга 1 100\$

сармоя киритган бўласиз, фоизи 110\$ ни ташкил қилади. Учинчи йили сиз 1 210\$ сармоя киритасиз, ундан ҳам 10% ҳисобланади, токи бу пулларга тегмагунингизга қадар. Пулнинг бу ўсишида ҳар етти йилда пулингиз икки баробарга ошади. Шундай қилиб яхшигина муддатда анчагина пул тўпланади.

Яхши билмайдиган “билимдонлар” фикрига қулоқ солиб сармояни инкор этишдан аввал бу пулларни қаерга сармоя қилиб ишлатиш ва бу пулларнинг ҳалол, ҳаромлиги тўғрисида пулларингиз ҳар бир алоҳида варианты бўйича сармоя қилиш бўйича керакли мутахассисдан маслаҳат олишингизни тавсия этамиз. Чунки бу жуда нозик тушунча ва ҳар бир сармояга индивидуал тарзда ёндошиш ва мустақил қарор қабул қилиш лозим. Мен сиз ўзингиз банкнинг ёки компаниянинг фаолиятида иштирок этадиган сармояни мисол қилиб келтирдим, чунки ҳам таваккалда, ҳам фойдада сиз иштирок этасиз, судхўрларга шунчаки пулингизни бериб қўймайсиз.

Бунда пул сизнинг фойдангизга ишлайди, бу жуда зўр. Шунинг учун қанча барвақт бошласангиз натижаси шунчалик яхши. Мана мисол.

<b>Мирзакарим Йилига 8%</b>		<b>Тўлқин Йилига 8%</b>	
<b>25 ёшдан сармоя киритди</b>	<b>35 ёшигача сармоя киритди</b>	<b>35 ёшдан сармоя киритди</b>	<b>65 ёшигача сармоя киритди</b>
Ойига 150\$	Бор йўғи 10 йил сармоя киритди 18 000\$	Ойига 150\$	Бор-йўғи 30 йил сармоя киритди 54 000\$
65 ёшида нафақага чиқди	238 385 \$ олди	65 ёшида нафақага чиқди	220 233 \$ олди

Мирзакарим сармоя киритишни 25 ёшида бошлади ва 35 ёшида тўхтатди. Тўлқин эса 35 ёшгача бу билан умуман шуғуullanмади, бироқ бошлагач нафақага чиққунга қадар, 65

ёшгача давом эттирди. Иккови ҳам 8% йиллик фойда нормаси билан мураккаб фоизга ҳар ойда 150\$ пул кўйишди. Қаранг, иккаласи ҳам 65 ёшда нафақага чиққанда нима бўлди. Мирзакарим ўн йил ичида бор-йўғи \$18 000 сармоя киритди ва \$238 385 олди, Тўлқин эса \$54 000 сармоя киритди ва \$220 233 олди. Қизиқ эмасми? Бири ўн йил сармоя киритиб кўпроқ пул олди. Бошқаси кейинроқ сармоя киритди, узоқроқ вақт сармоя киритди, бироқ камроқ пул олди. ***Қанча эрта бошласангиз, мураккаб фоизнинг сеҳрли кучи шунчалик узоқроқ амал қилади.***

“Нимадан бошласак экан-а?”- деб мендан сўрасиз. Биринчи навбатда – жамғариш ва сармоя қилиб ишлатиш. Пулни узлуксиз ва қатъият билан жамғарадиганлар, буни ипотека бўйича кредитни тўлагандагидек бажарадилар. Ойлик ажратмалар одатга айланиши учун маошингиздан маълум фоизини олинганда, ҳозирроқ ҳеч қачон нима бўлган тақдирда ҳам тегинмайдиган жамғарма ҳисоб-рақамингизга кўйинг. Инвестиция фондига ўтказишга ёки облигация, кўчмас мулкка етарли даражада жамғариб олмагунингизга қадар ошиб бораверсин. (Индивидуал маслаҳатларни [www.xonniyoz.uz](http://www.xonniyoz.uz) сайтига ташриф буюриб олишингиз мумкин).

Даромадингизнинг 10-15% ини сармоя қилиб ишлатиб охир-оқибат бойлик тўплашингиз мумкин. Аввал ўзингизга ҳақ тўланг, қолганига тирикчилик қилинг. Бу иккита натижага олиб келади:

1. Сизни мустаҳкам фаровонлик яратишни бошлашга ундайди
2. Агар сиз аввалгидек харидлар қилмоқчи бўлсангиз ёки кўпроқ иш бажаришни истасангиз бунинг учун кўшимча даромад топишга чорлайди.

Шўхлик қилиш учун жамғармангизга қўл уришингизга йўл қўйманг. Ахир сиз бу маблағни дивидент келтирадиган даражагача олиб чиқишингиз керак. Ана шундагина сиз ҳақиқатдан ҳам молиявий жиҳатдан мустақил бўласиз. Менинг Украиналик ҳамкасабам Ольга Зирянова, Украина солиқ хизматининг собиқ генерал-майори, ҳозирда консалтинг компанияси директори ва бизнес-мураббий - мен билган инсонлар ичида энг бадавлат, сахий ва дўстларга, саргузаштларга, мардликка бой инсондир. У менга шундай деганди:

*-Қачонлардир амалиётни энди бошлаётган вақтимда аввал бошқаларга тўлардим, сўнг қолганини ўзимга тўлардим. Шундай қилишга ўрганиб қолгандим ва бошқача тасаввурга эга эмасдим.*

*Ярим йил ўтгандан сўнг ишчиларим иш ҳақини ўз вақтида олаётганига эътиборимни қаратдим. Натижада уларнинг маоши барқарор, меники эса ўзгарувчан эди. Қандайдир аҳмоқона ва бемаъни эди. Мен - фирманинг энг асосий кишиси - пул етишмаслигидан абадий қийналишим керак эди, бу вақтда бошқалар маошининг ўз вақтида олишларидан хурсанд ҳолда парвойи фалак.*

*Мен низомни бутунлай кўриб чиқишга ва биринчи навбатда ўзимга тўлашга қарор қилдим. Иккинчи навбатда - солиқларни тўлардим, учинчи - бюджетни тузардим, тўртинчи қарзларни тўлардим, устига-устак пулларни автоматик тарзда ажратилишига келишиб олдим.*

*Буларнинг барчаси моливий аҳволимни бутунлай ўзгартириб юборди. Агар қарзлар йиғилиб қолса-ю, пул келиб тушса, автоматик тарзда ажратилишини бекор қилдирмасдим.*

*Шунчаки ходимларим ҳаракат қилишдарига тўғри келарди - кўпроқ семинарлар уюштириш ва кўпроқ пул топиша мажбур бўлардилар. Илгариги иш шароитида улар бунга шошмасдилар, менинг елкамга миниб олишганди, чунки билардиларки, керакли маошни барибир тўлаб беришади.*

*Энди эса уларнинг маоши ўзларига боғлиқ эди. Агар мунтазам равишда олишни исташса, бунинг учун улар ўзлари йўл топишлари лозим эди. Бундан эса мен ҳеч қачон хавотирланмайдиган бўлдим.*





Мен яна бир қоидани тавсия этаман, у **50 га 50 деб аталади: ҳеч қачон жамғариб қўйиш мумкин бўлган суммадан ортиқчасини сарфламаслик**. Бу қоидани ҳар бир ишлаб топилган маблағдан 50% ини сақлаб қўйиш билан амалга оширилади. Агар шахсий харажатларингизни 1 000 000 сўмга чиқармоқчи бўлсангиз, аввал 2 000 000 сўм ишлаб топишингизи керак. Дейлик, сиз 30 000 000 сўмга машина сотиб олмоқчисиз. Агар бунда сиз муаммосиз шундай маблағни ўз жамғарма ҳисобингизга ўтказа олмасангиз, машинани сотиб олманг. Ёхуд айни дамда ўзингизга йўл қўядиган даражадаги арзонроғини сотиб олинг, ёки аввал керакли даражада пул ишлаб топинг.

Бунинг калити шундаки, молиявий ҳуқуққа эга бўлмай туриб тўкин ҳаёт тарзига интилишга ҳаққингиз йўқ: бирор нарса сотиб олишдан аввал унга тенг пулни ҳисобига ўтказиш. Агар жамғармангиз 30 000 000 сўмга етса, мамнун ҳолда бориб орзуингиздаги машинани сотиб олишингиз мумкин. Ёки бошқа ундан ҳам юқорироқ даражадаги яшаш тарзига эришиш ҳуқуқини ишлаб топганингизни англатувчи нарса сотиб олишингиз мумкин. 50 га 50 қоидаси сизга тезда бойиб кетиш имконини беради.

Аксарият инсонлар пул жамғариш учун ортиқча маблағ қолишини кутадилар. Бирок бундай иш - хатодир. Сиз келажакка жамғариш ва сармоя киритишни **ҳозирданок** бошлашингиз керак! Қанча кўп сармоя киритсангиз, шунча тез молиявий мустақилликка эришасиз. Масалан, ўз фаровонлигини барпо этаётган вақтда миллиардер жаноб Жон Темплтоннинг стратегияси шундай эди. У биржа маклери сифатида ҳафтасига 150 \$, ойига

600 \$ дан бошлаган. У рафикаси билан 50% даромадини фонд биржасига сармоя қиларди ва мажбурий 10%ни, 60 \$ ни черковга беришарди. Натижада яшаш учун даромадининг 40% и ёки 240 \$ ( у бир ўзи ишларди). Бироқ бугун у миллиардер! У бунга бир умр амал қилган энди эса ҳар бир ўзига сарфланган доллар учун маънавий ривожланишга ҳаракат қиладиганларга 10 \$ беради.

*Бир бойнинг богида 10 йилдан бери Фарҳод деган тоқчи боғбон ишларди. У меҳнати эвазига ойига 5 динор оларди. Аммо бир куни у хўжайинининг олдига келиб уни бўшатишини ва узоқ Дамаиқ шаҳрига боришига рухсат беришини сўради. Хўжайин розилик берди, бироқ бундай узоқ сафарга бориши сабабини қизиқиб сўради. У шундай жавоб беради:*

*-Сиз жуда сахий хўжайинсиз, мени ҳеч қачон хафа қилмагансиз. Ўғлим уйланди ва Худо унга эгизак фарзанд берди. Энди менга кўпроқ пул керак. Акам Дамаиқда ойига 5 тилладан ортиқ пул тўлашаркан. Бу ҳозир мен оладиганимдан 10 баробар кўп.*

*Хўжайин унга сўнги ой учун пул тўлаб, омад тилаб, жавоб бериб юборди. Орадан уч йил ўтиб Фарҳод Самарқандга қайтиб келганини ва у билан учрашмоқчи эканлигини айтишди.*

*-Кел, қадрдоним.Сафаринг қандай ўтди? – сўради хўжайин.*

*-О,донолар доноси. Суриялик савдогарлар карвони билан Дамаиққа етиб олдим. Менинг касбимга талаб катта бўлгани учун тезда иш топдим. Ҳар ойда 5 тилладан кам пул олмасдим, ушбу баракотли шаҳарда бадавлат бўлиб кетаман деб ўйлагандим. Афсуски, Дамаиқда нархлар Самарқанддагидан бир неча баробар баланд экан. Бу ерда топган пулимга овқат, кийим сотиб олардим, этикдўзга, сартарошга, табибга тўлардим-у унча-мунча пул орттирардим. Дамаиқда топганим етмади,қарз олишига тўғри келди. Энди бу ерда топган майда пулим, у ердаги олтин тангадан ортиқ эканини тушуниб етдим. Чунки Дамаиқда жамғариши у ёқда турсин, ҳаттоки яшашга ҳам қийналдим. Иккинчи йилнинг сўнгида мен Самарқандга қайтишига қарор қилдим ва мана олдингизда турибман, хўжайин”.*

*Ҳақиқатдан ҳам қанча топаётганингиз муҳим эмас, қанча жамғараётганингиз муҳим. Мен ундан ҳам муҳимроғини айтаман, ҳамма ҳам жамғара олади, бироқ барча ҳам жамғармасини тежаб уни тўғри сармоя қилиб қиритиш ҳамманинг ҳам қўлидан келавермайди.*

Дунёда 2 турдаги инсонлар бўлади.

1-тур .- Аввал пулни харажат қилишади ва охирида қолади деб умид қилишади. Улар қўл билан ишлашади, пулни эса фақат мияда, бошда ҳисоблашади.

2-тур. Аввал жамғарадилар, қолган пулни харажат қиладилар. Бу инсонлар мия билан ишлайдилар, пулни қўл билан санайдилар.



### 3-машқ

#### Ҳисоб модели.

*Назорат қилишнинг бир қанча йўллари бор. Мана ўз пулларингизни назорат қилишнинг самарали йўлларидан бири.*

*Тўғри молиявий ҳисобни юритиш учун ҳисоб моделини юритиш керак. Ҳисоб модели харажатларни бир даражада юритишга имкон беради. Бу шунинг учун қилинадики, агар олдинги ойдагидан кўпроқ даромад олишни бошласак ҳам харажат худди аввалгидек бўлади. Даромадлар мен қуйида келтирадиган чима бўйича тақсимланади.*

Биринчи навбатда кеклажагингиз учун муҳим маблағни ажратиб қўйиши, кейин кўнгилхушлик, хайру-эҳсон ва агар фирмангиз бўлса, ишларни юритиши учун ишлатиши мумкин. Кўнгилхушлик учун пуллар – 10-20% ўзингиз учун ишлатиши керак. Бироқ турли хил даромадларда 10-20% ўн доллар ёки ўн минг, ёхуд юз минг бўлиб кетиши мумкин. Маблағнинг ортиқчаси янги эҳтиёжларни келтириб чиқаради. Аммо катта пул сарфлаши учун ундан ҳам катта пул топишингизга ишончингиз комил бўлиши керак.

Масалан, шартли равишда даромадингизни 100% деб олсак:

-10% тоза даромадингизни кеклажагингизга жамғариб қўйинг;

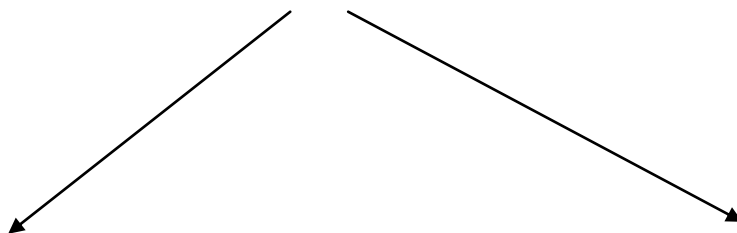
-10% кўнгилхушликка ишлатинг: тугилган кунлар, совгалар, гуллар. Биз ахир пулни зурурат бўлмаган жойларга ишлатамиз;

-2,5% хайру-эҳсонлар ва 10% бошқа сарф- харажатлар;

қолган 77,5% ( $10\%+10\%+2,5\%=22,5\%$ ) икки оқимга ажратинг.

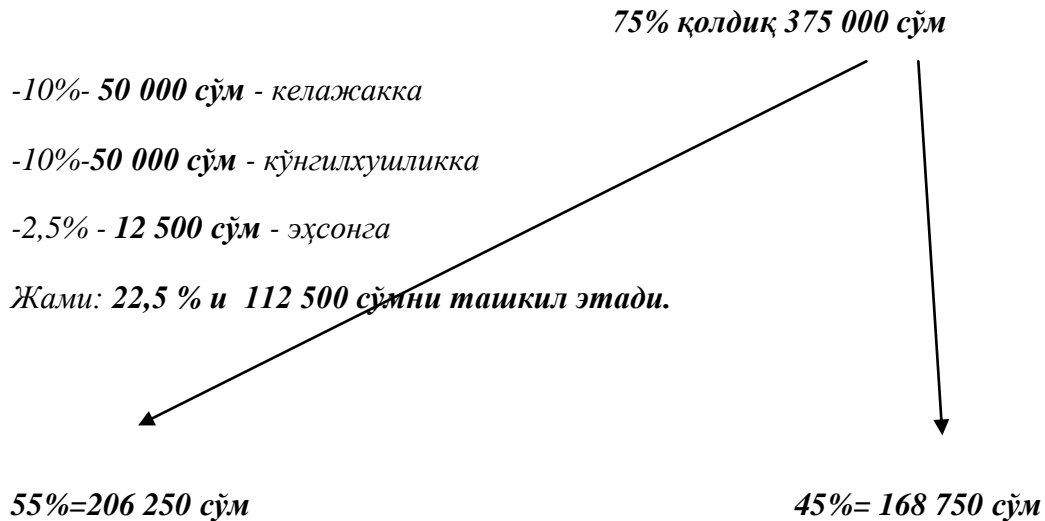
Масалан: бир ойлик 100% лик даромад 500 000 сўмни ташкил қилади.

100% ойлик даромад айирув 22,5% (77,5%)



55% компания даромади  
компанияни ривожлантиришига

45% ўз ҳисобига (уй харажатлари:  
овқат, кийим ва ҳ.к.)



Сизда икки хил вариант бор. Қайси бирини танлашингиз ўз ихтиёрингиз:

- ёхуд истаган барча нарсангизни сотиб оласиз
- ёхуд 3 йил ҳеч нарса сотиб олмайсиз.

Бу бой инсонларнинг қоидаси. **Сабр –иймоннинг ярми.** Бой инсонлар костюм, мебель ва бошқа нарсаларни формула бўйича сотиб оладилар. Агар хонага бир инсон кириб дўкон ёки бозордагидан арзонроқ мол таклиф қилса - унга эҳтиёжимиз йўқлигидан қатъи назар уни сотиб оламиз, фикримга қўшиласизми? Бу бизнинг очкўзлигимиз ва қашшоқларга хос фикрлашимизни билдиради. Мана статистикага қаранг:

-

93% миллиардерлар ва миллионерлар 17 000 доллар турадиган машина сотиб оладилар;

5% и 50 000 доллардан - 100 000 долларгача бўлган машина сотиб оладилар;  
фақатгина 1% миллионерлар ва миллиардерлар 100 000 доллардан қиммат машина  
сотиб оладилар;  
фақатгина 1% бойлар 200 000 доллардан ортиқ бўлган буюртма машина сотиб  
олишади.

Камбағал инсонлар эса қарз олиб қиммат машина сотиб оладилар ва уни миниб  
юрадилар. Бой инсонлар эса қарзга пассив сотиб олишмайди ва ҳар доим қиммат  
нарсаларни сотишга аталган пулларини йиғиб қўйишади.

Шуни ёдда тутингки, бизнестан пулни олиб қўйишга ҳеч қандай ҳаққингиз йўқ. Катта  
битимлар учун пулни сақлаб қўйиш керак. Нақд пулни харажат қилиш керак эмас, уларни  
сиз эҳтиёжингиз учун ишлашига мажбур қилинг. ***Сизнинг машинангиз 2 ойдан 3 ойгача  
бўлган даромадингизга тенг бўлиш керак. Уй, квартира 2 йилдан 3 йилгача бўлган  
даромадингиз қийматига тенг бўлиши керак.*** Катта харидлар олдиндан  
режалаштирилиш лозим.

Гап пулда эмас, гап муносабат ва тизимда. Ишни озгина орқага суриш вазиятни  
ўзгартиради. Масалан: тренингда бир йигит менинг олдимга келиб машқни орқага сура  
олмаслигини айтди. Биз унинг харажатларини ҳисобладик. Маълум бўлишича, у чекар  
экан ва тамаки учун ойига 45 000 сўм, йилига 540 000 сўм кетар экан. Агар у ушбу пулни  
тежаб, сармоя қилиб тикса, бу унга яхшигина даромад келтириб унинг соғлиғини ҳам  
асраган бўларди. Пулингизни сизнинг фойдангиз учун ишлашига ўрганинг.

Мен сизнинг акангиз ҳам, қариндошингиз ҳам эмасман. Агар сиз: “Мен уришиб  
кўраман, ҳаракат қиламан” - десангиз. – Демак, сиз - омадсиз ҳисобланасиз. Сиз бундай  
дейишингиз керак: “Агар бажарсам, уддалайман”. Мен сизга осон бўлади демайман,  
йиқиласиз, хато қиласиз. Йиқилганлар ва тепадагилар ўртасида катта фарқ бор. Сиз шу  
бугуноқ келажагингизни кўришингиз керак. Кимгадир уйланиш – бу сизнинг ихтиёрингиз.  
Сиз Ўзбекистонда туғилганингиз – бу сизнинг тақдирингиз.

*Сизнинг тақдирингиз – бу сизнинг танловингиз. ”Қадамлар - одатга, одат характерга, характер тақдирга айланади”.*



Одамларга доимо қиммат кийимлар кийиш ёқади. Ҳар бир инсон ўз эртагида яшайди. Ҳаёт –бу сахна, сиз эса актёрсиз. Биз барчамиз ўз ролимизни ўйнаймиз. Дрескот (маълум рангдаги костюм, кўйлак, бўйинбоғ ва туфли) кийиб ўзингизни дадил ҳис этасиз. Шунинг учун ишга, учрашувга қишин-ёзин дрескот кийинг. Дрескот кийсангиз - ўзингизни дадил ҳис этасиз ва сизнинг натижаларингиз шунга мутаносиб тарзда юзага келади.

Шундай вақт келадики, бир кунда ҳаётимизнинг бошқа барча кунларидагидан кўпроқ пул топамиз. Европа ва ғарбий давлатлардаги кишиларга нисбатан маънавиятлироқ, сабрлироқ, меҳнатсеварроқмиз. Ҳисоб модели кўпроқ пул ишлаб топишни бошлаганимизда харажатларимиз ошиб кетмаслиги учун керак. Бой инсон кўп пул топадиган инсон эмас, кўп пули қоладиган инсондир.

***5-боб: Харажатлар билан ўйин: улар - сизни ёки сиз - уларни.***



Жуда кўп инсонлар ишлаб топганларига нисбатан кўпроқ пулни керак бўлмаган нарсага - бошқаларда яхши таассурот уйғотиш учун кўп сарфлаб юборишади. Илтимос шу саволга жавоб берингчи: ”Ўтган йили қанча пул ишлатдингиз?”

Чексиз харажатлар сизнинг молиявий мақсадларингизга зарар келтириши мумкин. Улар сизни қарзга ботишингизга, керакли пулни сармоя қила олмаслигингизга, йиғишга ва бойлик яратишга эмас, истеъмолга бошлайди.

Агар харид қилишга бўлган ҳирсингизни жиловлашга қодир бўлмасангиз, ушбу машқни бажаринг.



#### **4-машқ**

*1. Уйингиздаги барча шкафлар, шкафчалар, қутиларни кўриб чиқинг, ўтган йили фойдаланмаган нарсаларни олинг.*

*2. Бу ўтган йили сотиб олинган барча нарсага тааллуқли:*

*-кийим*

*-пойабзал*

*-қимматбаҳо тақинчоқлар*

*-идиш-товоқ*

*-электрон асбоблар*

*-тўшак*

*-сочиқ, адёл*

*-аудиокасета*

*-компакт диск*

*-видео ўйин*

*-ўйинчоқлар*

*-машина анжомлари*

*-асбоблар*

*-спорт анжомлари.*

*3. Барчасини бир жойга тўпланг, масалан, меҳмонхонага, гаражга. Буларнинг барчаси қанчага айланганини ҳисобланг.*

*4. Агар улардан фойдаланмаётган бўлсангиз, уларни сотиб юборишга, бериб юборишга, ташлаб юборишга уриниб кўринг. Улар бошқа бировга керак бўлиши мумкин.*

Ёрлиқлари узилмаган қиммат кийимлар, фирма дўконларининг ҳали очилмаган қутисидаги идишлар, уч-тўрт йил олдин бир марта ишлатилган асбоб ва техникаларга дуч келиб қолган инсонларни биламан. Кечки кўйлақлар, чанғи, сузиш анжомлари сингари бир неча йилда бир марта ишлатиладиган нарсалар бундан мустасно, қолган нарсалар керак эмас. Бироқ уларга пул сарфланган. Агар уларни ҳисоблаб чиқсак, бу сумма ҳозирги

кредит карточкангиздаги суммадан ошиб кетади. Шунинчунутмаслик керакки, бир йил давомида фойдаланмайдиган нарсалардан закот тўлашингиз лозим.

Харид қилиш орзу – ҳавасини жиловлашнинг йўлларида бири - барча нарсага нақд тўлашни бошлаш. Нақд пул - жиддий нарса. У ўйлашга мажбур қилади: сотиб олмоқчи бўлган нарсангиз ҳақиқатдан керакми йўқми деган маънода маҳсулотни яхшилаб ўрганиб чиқасиз. Шунда қутилмаганда ёқиб қолган нарса унчалик зарур бўлмай қолади, катта харидлар кейинга қолдирилади, ўйлаб кўриб уларсиз қандай чора топиш мумкинлиги аниқланади, эҳтимол, кредит карточка билан тўлаш ўрнига камроқ сарфлай бошлайсиз.

Сиз бой турмуш тарзини юритишни истайсизми? Марҳамат, турмуш кечиринг, аммо харажатларни қисқартиринг. Бу харажатлар ўйинида ғолиб бўлишнинг бир йўли – сизга ёқадиган ҳаёт тарзини юритиш, аммо камроқ харажат қилиш. Мен шундай йўл тутадиганларни биламан, улар фаол тарзда жамғаради ва инвестицион дастурга амал қилади. Ҳаммаси оддий - улар шунчаки сал бошқачароқ сарф-харажат қилишади ва харид қилишади.

Бунга бир қанча мисоллар. Менинг Венгриядаги бир танишим доимо нархи 689 \$ бўлган опереттага 127 \$ лик мавсумий абонемент олади. У бошқалар томоша қиладиган худди ўша дунёга машҳур юлдузларни, ажойиб мусиқани тинглайди, худди ўша таниқли режисерлар спектакллари кўради, аммо 82% га камроқ пул тўлайди. У бунга қандай эришди? Обуначиларга мавсумий абонементларга жўнатмалар жўнатишганда, у ўзига ёқмаган операларни ўчириб ташлаб эшитишни истаганларини қолдиради ва тўловни қўлланма билан биргаликда буюртмани қабул қилишларига умид қилган ҳолда жўнатади (буюртмани доимо қабул қилишади). Модомики, у балконда ўтиришга рози экан, бутун театр мавсуми давомида “қайноқ” оқсуяклар ҳаёти билан завқланади. Шунингдек, унинг ёқимли ҳаёти машинаси учун ойлик ёқилғи меъёри миқдордаги харажатдан камроққа тушади.

Латвияда бир киши қайтрама соябонли “Кадиллак”ларни коллекция қилади. Машиналарни январь ойида ҳеч кимнинг миясига қайтрама соябонли машина сотиб олиш

фикри келмаган вақтда сотиб олиб ўн минглаб долларни иқтисод қилади. Бундай стратегия ва харидорларга оид айёрликлар натижасида ижрага бериш мумкин бўлган мулкка эга бўлади ва улардан тушган даромадни ўз турмуш тарзини яхшилашга йўналтиради.

Яна бир танишим энг зўр модельерларнинг кийимларини кийишни яхши кўради, бироқ уларни “секонд хенд” дўконларидан сотиб олишни маънавий бурчи деб ҳисоблайди. Арзимаган пулга киноюлдузи бўлиш учун янгидан-янги, бирор марта кийилмаган, бироқ ҳеч кимга керак бўлмаган кийимларни сотиб олади.

Бошқалари эса зўр иштиёқ билан савдолашади, арзонроқ қилишларини сўрайди, арзонроқ жойини қидиради, кўп сотилаётган жойларга боради – хуллас, ҳар турли йўллар билан уларга севимли ажиб ҳаётни бошдан кечириш учун тежашга ҳаракат қилади.

Бизнинг банк тизимимиз - банкага кириб қарз олиб истаган буюм ёки маҳсулот сотиб олиб сўнг банкка фоизи билан қайтариладиган - кредит карточкаларини хусусий кишилар учун эндигина жорий қилмоқда. Менинг тавсиям шундан иборатки, кредит карточкалари бўйича юқори фоизларни тўламанг ва барча нарсаларни нақд тўлаган ҳолда камхарж ҳаёт тарзига ўтинг. Ривожланган давлатларда кишилар қандай катта шахсий қарздорликларни орттиришлари жуда ажабланарли. Кредит карта, ипотека, қандайдир автоматик тўловлар - бу қарзларнинг барчаси жуда ҳайратланарли. Булар туфайли жамғариш имконияти пасаяди ва молиявий ишончлилиқ йўқолади. Агар сизда ҳам шундай вазият бўлса, қарзлардан холи ҳаётга ўтишга ҳаракат қилинг:



### *1.Қарзга яшашни тўхтатинг.*

Қанчалик оддий туюлмасин, бироқ кўпчиликнинг қарздан халос бўла олмаётганининг асосий сабаби улар янгидан-янги қарзлар олишларидир. Бирор-бир қарзни тўлаб туриб кредит картадан фойдаланишда давом этадилар, янги ссудалар оладилар ва х.к. Бу шунчаки – нодонлик. Нега? Чунки қарзлар биз тасаввур қилгандан қимматроққа тушади. Кредитга ва ссудага буюм сотиб олиб аслида қанча тўлашингиз қуйидаги рақамлардан аён бўлади.

<i>Қарз суммаси</i>	<i>10 000 \$</i>
<i>Фоиз ставкаси</i>	<i>10%</i>
<i>Тўлаш даври</i>	<i>5 йил (60 ой)</i>
<i>Тўланган фоизларнинг жами суммаси</i>	<i>3 346,67 \$</i>

*Тўланган сумма хариднинг*

*бошланғич қийматини 33,5% га*

*оширди.*

Агар кўпроқ тўлашни истамасангиз, нақд тўлаш йўлини топинг, ўхшаши арзонроғини топинг, ёки умуман керакми йўқми ўйлаб кўринг.

*2. Кредит картангиз бўйича қарзларни тўлаш учун умумий капитални гаровга қўйиб қарз олманг.*



Ойлик қарзларингизни “консолидация ” қилсангиз, кам фоизга бўлган тақдирда ҳам вазиятни мураккаблаштирасиз. Нега? Чунки фоиз ойлик тўловнинг катта қисмини ташкил этганда сизни орқага, бошланғич фоиз ставкасига қайтариб улоқтиришади. Тўловнинг бошида ҳар қандай қарзда ҳам жуда кам қисми асосий суммани ёпишга кетади, шу аснода худди сиз аввал тўлаган истеъмол кредитлари каби бунга тўловнинг катта қисми кетади, агар ҳаммаси кетиб қолмаса.

*3.Аввал майда қарзларни тўланг.*

Бу билан сиз иккита қуённи бирдан ўлдирасиз: биринчидан, ҳеч бўлмаганда бир қисм қарзларингизни ёпасиз, иккинчидан, бирор мақсадни бажарган вақтингиз каби ўз назарингизда юқорига кўтарилгандек бўласиз.

#### *4. Секин-аста тўловларни тўлаб боринг.*

Маида қарзларни тўлагандан сўнг сизда “ортиқча” пуллар қолгандек бўлади. Бирок бу ҳеч ҳам ортиқча пуллар эмас, шунинг учун дўкондан навбатдаги кераксиз буюмни сотиб олиш учун югурмай, бу пулларни кейинги ойдаги қарзларни ёпишга йўналтиринг. Масалан, агар кредит карта бўйича ойига 300 \$ тўлаб уни нолга айлантирадиган бўлсангиз, кейинги ойда бу 300 \$ни олиб машина учун одатда берадиган пулингизга қўшиб қўйинг. Бу билан сиз машина учун олдинроқ пул тўлаб фоизга кетадиган минглаб долларларни тежаб қоласиз. Устига-устак ушбу 300 \$га ўзингизга зеб беришдан сақланиб қоласиз.



#### *5. Кредиткалар бўйича ипотекани иложи борича тезроқ ёпишга ҳаракат қилинг.*

Чет элдаги кўплаб ипотека банклари бизда ҳам икки ҳафталик ипотека таклиф этишмоқда. Бу дегани, ой бошида битта катта тўлов тўлаш ўрнига сиз икки ярим баробарини ҳар икки ҳафтадан сўнг амалга оширасиз. Модомики, бу қарзларда ҳар бир тўловдан сўнг фоиз ставкаси камайар экан, сиз фоизларда анчагина тежаб қоласиз, бу сизга тезроқ қарздан қутулиш имконини беради: масалан, 30 йил ўрнига 23 йилда. Агар



сизнинг банкингизда бундай хизмат бўлмаса, йилига битта ортиқча тўловни амалга оширмаслик ёки оёғига сал кўп пул тўламаслик керак? Бу ҳам сизга фоизларда тежаш ва тезроқ қарзни узишга ёрдам беради. Кредиткалар бўйича қарзлар билан ҳам худди шундай йўл тутиш мумкин.

Қарзлардан қутулиб кўпроқ жамғариб борганингиз сари ғаройиб кучнинг ҳаётингизга таъсирини сезиб борасиз. Сизнинг дастурларингиз ўзгаради: исрофгарчилик ва истеъмол ўрнига эга нарсангиздан роҳат олишни мамнуният билан жамғаришни бошлайсиз, бу жараён тушунтириб бўлмайдиган тезликда ривожланиб боради.

Ҳаттоки, аввалига бундай вазиятда ҳар ой ҳаёт кечириб иложсиздек туюлсада, қарзларни қисқартириш ва пул жамғариш режасига амал қилишни бошласангиз, буни удалаш қобилиятингизда ва мақсадга режалаштирилганданда тезроқ эришингиздан ўзингиз хайратда қоласиз.

Сизнинг ўзингиз қадриятларингиз ва эҳтиёжларингиз ҳам ўзгаради. Қутилмаган ҳолатда муваффақиятни сотиб олинган буюмлар эмас, тўланган қарзлар терминида баҳолай бошлайсиз. Сармоя даражангизнинг ошиб бориши натижасида харидларни моддий таъминланган бўлиш ва қарзлардан озод бўлиш мақсадингиз билан солиштирасиз. Ҳаётингиз вазиятингиз қандай бўлишидан қатъи назар - умидсиз бўлган тақдирда ҳам, - танланган йўналишингизда қолинг ва у сизни ажойиб тарзда мақсадга яқинлаштиради.

Ҳаётда мен амал қиладиган ва сизга ҳам тавсия этадиган яхши қоида бор: **”Кўп маблағ сарфлаш учун аввалига мўмайгина ишлаб топиш керак ”**. Кўпчилик қашшоқликни қанчалик мақтамасин, ҳақиқат ҳақиқатлигича қолади, бой бўлмай туриб тўлақонли ёки муваффақиятли ҳаёт кечира олмайсиз. Умуман олганда сармоя ёки кўшимча ҳашамат учун кўп пулга эга бўлишнинг икки йўли бор - ёки камроқ сарфлаш, ёки кўпроқ ишлаб топиш. Шахсан мен –“кўпроқ ишлаб топиш” варианты тарафдориман. Мен келажакда фойда келтирадиган нарсдан абадий воз кечишдан кўра сарфлаш учун кўпроқ ишлаб топишни маъқул кўраман.

Гап шундаки, кўпроқ ишлаб топиш кўпроқ сармоя ва истаган нарсангизга - саёҳат, кийим, санъат, концертлар, мазали овқат, сифатли тиббий хизмат, аъло даражаги кўнгилхушликлар, биринчи даражали автомашиналар, таълим, хобби ва ҳар қандай техника ва хизматлар харажат қилиш имконияти демакдир.

Биринчидан, сизга қанча пул кераклигин ҳал этиш лозим. Агар шахсий молиявий режа туза олмасангиз, ҳеч бўлмаса ҳар ойлик харажтларингиз ҳисобини юритишни бошланг. Мен китобларимда аффирмация ва визуализация, бу пулларга эга эканлигингни тасаввур қилиш ҳақида гапирганман. Таббий, чунки ҳаётини янада фаровон қилиш мақсадида ушбу қудратли усулдан ҳар куни фойдаланадиган супербойлар кўпайиб бормоқда.

Иккинчидан, ўзингиздан сўранг: ушбу пулларни ишлаб топиш учун қандай маҳсулот, хизмат ёки қўшимча моллар таклиф эта оламан? Дунёнинг, иш берувчингиз, сиз яшаётган жамиятингиз, бизнесдаги шерикларингиз, ҳамкасбларингиз, курсдошларингиз, синфдошларингиз ёки мижозларингизнинг қайси бир эҳтиёжини қондира оласиз?

Ва ниҳоят, учинчидан, ўша маҳсулот, хизмат ёки қўшимча молларни ишлаб чиқинг ва тақдим этинг.



Тўрт минг йил илгари Вавилон бой давлат эди. Бу китобда 5000 йил илгари шундай савол берилган: “Нима учун барчада имконият бор, бироқ хали –ҳамон қашшоқлар мавжуд?”. Бу савол ва жавоб ҳозир ҳам муҳим бўлиб қолмоқда: ”Чунки харажатларимиз билан боғлиқ тарзда ўсиб борамиз”. Агар даромадимиз 100 000 сўм бўлса, харажатимиз ҳам 100 000 сўм бўлади. Даромадимиз 1 500 000 сўм бўлса, - харажатларимиз ҳам 1 500 000 сўм бўлади. Биз даромадимизга қараб ўсиб борамиз. ***Бизнинг ҳар қандай харажатимиз - бу кимнингдир даромади.*** Аввал жамғариш, ўзингизга тўлаш керак. Буни иқтисод қилиш деб атаманг. Миянгизни даромадни оширишга қаратинг, даромадингизни 1 000 баробарга оширинг. Бу ҳақда ўйланг!

Харажатларда қандай хатоликлар бўлишидан қатъи назар бюджетни режалаштиришни билиш керак.

*Олдимга келган одамга пул консультациясини одатда уй даромадлари ва харажатларини ҳисоблашни таклиф қилишдан бошлайман. Бундан улар даҳшатга*

*тушадилар. Уларнинг деярли барчаси топганига нисбатан кўпроқ харажат қилади. Бундай ҳисоб-китоблар кишиларни жиддий ўйга ботиради.*

Ҳеч ким сизга омборда нон ва сув билан кун кечирсин демаяпти. Фойдали битимдан сўнг ўзингизга қиммат совға қилишнинг аини пайти. Истакларни албатта қондириш керак, йўкса, умуман пул топишнинг нима кераги бор?

Бироқ унутманг, инсоний эҳтиёжлар доимо инсоний имкониятлардан ўзиб кетади. Ойига 500 000 сўм ишлаб топиб жамғара олмаган инсон, 1 500 000 сўм топганда ҳам жамғара олмайди. Шунчаки “Нексия”нинг ўрнига “Ласетти” сотиб олади, жонга теккан Туркия ўрнига Малдив оролларига боради. Қарабсизки пуллар йўқ... Сизнинг харажатларингиз белгиланган бўлиши керак. Пулнинг бир қисми эса бизнесга олиб кўйилиши керак. Ақлли одам ўз вақтида ўзини тия олади.

Бундай тақсимлаш нисбатида у ёки бу буюмнинг нархи катта роль ўйнайди. Нодон кишилар бойлар савдолашмайди деб айтади. Аксинча, яна қандай савдолашади денг. Қимматбаҳо қоғозлар бозоридаги ўйинлар, валюта курслари тебраниши - бу бойларнинг сеvimли машғулотларининг барчаси эмас. Арзонроқ сотиб олиш ва қимматроқ сотиш. Мана бутун арифметика. Ҳеч қачон савдолашишдан уялманг. Сиз ҳақингизда нима деб ўйлашларининг нима аҳамияти бор. Зикна деган ном- энг ёмон ном эмас. Агар пулингизни исроф қилганингиз учун сизни ҳурмат қилишади деб ҳисобласангиз каттиқ адашасиз. Сиз ҳақингизда муносиб тарзда фикрлашади. Маҳсулотни уч баробар қимматига сотиб олган, яна бир алданган аҳмоқ инсон деб аташади.

*Мен беш йил аввал катта пул ишлаб топган бир оилани билардим. Топилган пулларни сейфда сақлашарди. Агар оила аъзоларидан кимгадир пул керак бўлса, сейфдан олиниб харажат қилинарди. Қайсидир вақтга келиб пул етмай қолди. Эр-хотин харажатларни ҳисоблашни бошлашди. Ҳисоблаб чиқиб ҳайрон қолишди. Уларнинг қўлларидан 500 000 доллар бўлган ва уларнинг нималарга сарфланганлиги номаълум эди. Яна қарздор ҳам бўлиб қолишганди.*

*Энди ҳаммаси бутунлай ўзгарганди. Биз билан бирга ишлаб уй бюджетини юрғазимоқда. Улар дўконлар ва АЁҚШдан олинган барча чекларни йиғишади. Улар хусусий молиявий режа ишлаб чиқишди ва унга амал қилиб иқтисод қилишга ўзларини ўргатдилар.*

***Ақл билан харажат ва даромадларингизни ўзаро нисбатини аниқлашга нима халақит беради?***

-Келажакда катта даромад умиди

-Ҳаётдаги бир лаҳзалик қувончлардан воз кечишни истамаслик

-Инфляциядан кўрқиб ишлаб топилган барча пулни сарфлашга интилиш

-Бадавлат инсондек кўриниш ва бой инсондек ўзидан ҳеч нарсани аямай яшаш

*Бир фирманинг директори яхши пул топарди ваа ишлаб чиқаришини қайта иш қуроллари билан таъминлаш учун 500 000 доллар кредит олишни уддалайди. Бироқ пулни ўзига хос тарзда ишлатиб юборади. У чет элга боради ва изобий тажриба йиғиб қайтади. У ерда қиммат ресторанларда овқатланади, ҳашиаматли ресторанларда яшайди. Сўнг ўз шахрида ресторанларга боради, кечалар, жазманларга пул сарфлайди.*

*Бироқ бир куни пули тугаб қолганлигини тушуниб қолади. Унинг ортидан кредиторлар, давлат органлари, жиноятчилар ов қилишни бошлайди. Умрининг қолган қисмини яшириниб ўтказишига тўғри келади. У шунча пуллари қаерга кетганини ҳалигача билмайди.*

Шундай қилиб қанча ишлаб топишингиздан қатъи назар тежамасангиз ва иштахангизни тиймасангиз муваффақиятга эриша олмайсиз. Ҳар қандай захира эртами, кечми ўрни тўлдириб турилмаса тугайди. Бу нарса сизга тўғри келмаса керак.

***6- боб: Машинанинг иккинчи гилдираги: "Пулни сармоя қилиш"***

Автомашинангизнинг иккинчи ғилдираги - бу тўғри сармоя киритиш. Пулга эгалик қилишнинг ўзи кифоя қилмайди, уни сиз учун ишлашга мажбур қилинг. Буни уддалаш учун сиз ақл билан тасарруф қилишни билишингиз керак. Фақат фойда келтирган тақдирдагина уларни сафарбар қилиш лозим. Уларни тикинг, улар сиз учун ишласин. Ахир пул - ғайратли заҳматқаш. Агар шундай имконият бўлса (бу эса фақат сизга боғлиқ), жамғармангиз тезда кўпаяди.

Шуни унутмангки, жамғарган пулларингиз уларни ишлашга мажбур қилишингизни кутиб ётибди. Улар кераксиз юк бўлиб ётмаслигидан, аввало, ўзингиз манфаатдорсиз. Уларни бирор келажаги порлоқ корхонага сармоя қилиб тикинг. Сиз ҳеч қандай машаққат чекмайсиз, тиккан пулларингиз бу пайтда сизни борган сари бой қилиб боради. Аммо унутманг, каминга: “Аланга ол”- дейишнинг ўзи кифоя қилмайди. У ёниши учун ўтин олиб келган маъқул, яхшиси куруқ бўлсин. Сармоёда ҳам қондани яхши билиш керак.

***Сармоянинг беш қондаси мавжуд:***

- 1. Молиялаштираётган ишингизда профессионал бўлишингиз керак.***
- 2. Сизда бозордаги аҳвол ҳақида энг янги маълумотлар бўлиши лозим.***
- 3. Бу бизнесда алоқалар ва фойдали танишларга эга бўлишингиз керак.***
- 4. Молиявий жиҳатдан ҳимояланган бўлишингиз керак.***
- 5. Бу ишда сиздан ўн баробар кўп ишлаб топган яхши устозингиз бўлиши керак.***

Кўпчилик МДХ давлатларида пул тикиш хавфли деб айтади. “МММ” ва бошқа компаниялар, акционерлик компаниялари билан боғлиқ найранглар барчанинг ёдида. Аммо одамлар сармоя киритмоқда ва бойиб кетмоқда. Ҳозирда республикамизда банклар чет эл банкларига нисбатан юқори йиллик фоиз тўлашмоқда. Бизда йилига 20-24 фоиз,

Ғарбда 5-6% фоиз. Бироқ ҳали ҳам мамлакатимиз банкларига пул қўйишдан шубҳаланишади.

Баъзида шундай ҳолат юзага келадики, пулларимизни қаерга қўйишни билмай қоламиз. Бунга сабаб билимнинг етишмаслиги, иқтисодда бугунги вазиятни билмаслик ва бошқалар. Умуман биз саросимадамиз, пулни эса бекор ташлаб қўйишни истамаймиз. Бундай вазиятда жуда эҳтиёт бўлинг. Омадга ишониб ички интиуцияларингиз измига тушиб қолманг.

*Бир танишим тери билан савдо қилишни жуда истарди. У ўзи арзон, теридан тикилган сифатли кийимлар, ажойиб аёллар сумкалари ва эркалар портфеллари, ҳамёнлар билан савдо қиладиган салонга эга бўлишни истарди. Ишини бошлаш учун зарур маблағни йиғди. Бироқ корхона у мўлжаллаган фойдани келтиришига кафолат йўқ эди.*

*Шунда у тери билан шуғулланган ташиқлотда бир муддат ишлаган иқтисодчини қидириб топди. Бу инсон ҳаммасини тўғри ҳисоблаб чиқиши лозим эди. Маълум бўлишича, транспорт харажатлари даромаднинг ярми транспортга сарфланаркан. Танишим танлаган жой билан боғлиқ муаммолар пайдо бўлди. У жойнинг ижараси анча қиммат эди. Бошқа қатор мураккабликлар пайдо бўлди. Охир-оқибатда шундай бўлдики, танишим танлаган жойда дўкон, ёки салон очишидан маъно қолмади. Танишимни орзулари рўёбга чиқиши ўрнига аксинча хонавайрон бўлиш кутиб турарди.*

Ўзингиз билмайдиган бизнесингизга пул тикманг. Аввал тиккан маблағингиз қаерда иш беришини ва умуман у ерда иш берадими йўқми, тушунишга ҳаракат қилинг. У изсиз йўқолиши мумкин. Бир тадбиркор, банк бошқарувчиси айтганди: “Одамни нимага пул тикаётганини айт, мен унинг кимлигини айтаман”. Агар ҳеч нарсани ҳисоблай олмаётган бўлсангизу, сизга мўмай даромадни кафолат беришаётган бўлса, ушбу соҳадаги мутахассисларга мурожаат қилинг. Агар улар сизнинг танланган соҳага пул тикиш қарорингизни маъқуллашса, унда бемалол шуғулланинг.

Агар катта пул топишни истасангиз, таваккал қилишга тўғри келади. Аммо ушбу хавфни камайтириш ҳам ўз қўлингизда. Катта ишбилармонлар бизнес оламида деярли ҳар

доим турли хил хаёлпарастлар кўп бўлади. Уларнинг режалари одатда “ҳаддан ташқари келажаги порлоқ ва муваффақият билан тугамайди”. Сиз ҳам бу муаммога дуч келасиз. Шунинг учун турли лойиҳалар билан иложи борича камроқ муносабатда бўлинг. Мулк билан иш кўрган ишончлироқ. Режа доимий пул тикишни талаб қилади ва уларнинг қайтиб келиши номаълум бўлади. Лойиҳанинг ўзи ҳеч қандай молиявий қийматга эга эмас. Бу шунчаки фикр, сўз, ҳавонинг тебраниши. Мулк эса ким унга эгалик қилишидан қатъи назар қийматга эга. Сиз доимо уни сота оласиз. Режани сотишингиз эса қийинроқ.

Жойлашган ҳудуди сиздан анча узоқ бўлган ишда шерик бўлишни таклиф этаётган инсонлардан эҳтиёт бўлинг. Ҳар бир инсонга хос бўлган “қўшнининг майсазори доимо меникидан яшилроқ” деган фикрни яхши биласиз. Бу фикрга унчалик ҳам берилиб кетманг. Сиз учун энг фойдалиси ўз шаҳрингизда пул тикканингиздир. Биринчидан, сиз бу ерда шахсан вазиятни кузатишингиз мумкин. Иккинчидан, ўз шаҳрингизда пул тикмоқчи бўлган бизнесингиз ҳақида билишга реал имконингиз кўп бўлади.

Ўзингизни эҳтиёткорлик билан тутиб фақатгина “пул топиш” билан шуғулланмайсиз, балки бундай ҳузур ҳам топасиз.

Қўлдаги маблағни қандай қилиб сармоя қилиш мумкин?



Сизда 5 та кичик хат жилдди катта хатжилд бўлиши керак. Олинадиган даромад куйидаги нисбатда хатжилда тушиши керак:



### **Даромадингизнинг 100% дан**

-10% ни келажакка

-10% ни кўнгилхушликка

-2,5% ни хайр-эҳсонга (10% бошқа мақсадларга)

**22,5%**

### **Қолган 77,5% дан**

-55% ни компания ҳисобида

-45% ни шахсий ҳисобда.

Шунда ҳар 7 йилда пулингиз икки ҳисса ошади. Уларнинг катта қисмини инфляция еб кўяди. Агар банкка йилига 14,29% га кўйсангиз, улар икки баробар ошади. Молиявий жиҳатдан хавфсиз бўлиш учун формула бор. Агар сармоёга тўғри одамлар танланса,

пуллар ҳар 2 йилда икки баробар ошади. Пул биз ишлаганимиздан тезроқ ошиб кўпайиб боради.

Пулни уйда сақлаб бўлмайди. Унинг ҳар бир тийини ҳам ишлаши керак.

Масалан: агар ҳар икки йилда икки ҳисса ошса (йилига 50% ) ва 1000 доллар тикиб йигирма йилдан сўнг бир миллион доллар оласиз.

1000 долл. —————→ 2000 долл.

2000 долл. —————→ 4000 долл.

4000 долл. —————→ 8000 долл.

8000 долл. —————→ 16000 долл.

16000 долл. —————→ 32000 долл.

32000 долл. —————→ 64000 долл.

64000 долл. —————→ 128000 долл.

128000 долл. → 256000 долл.

256000 долл. → 512000 долл.

512000 долл. → 1024000 долл.

Агар қарта сармоя киритаверсангиз 20 йилдан 1000 долларингиз 10 24 000 долларга айланади.

15 йилдан сўнг 196 608 000 доллар олиш мумкин.

Бир кишининг молиявий жиҳатдан эркин бўлиши учун етарли маблағ топишга 35 йил керак. *Сизга фойда келтирмайдиган 1000 долларлик нарса олганингизда сиз бир миллион доллар йўқотишингизни унутманг.*



Пулни сиз учун ишлашига мажбур қилинг, шунда бойиб кетасиз.

**Даромад манбаини ошириш.**

55% компания ҳисобида + 10% жамғаридағимиз = 65% - ушбу суммани банкда молиявий ҳимояланган бўлиш учун сақлаш керак. Сўнг ушбу суммани сиз учун ишлашга мажбур қилиш керак - сармоя қилиб ишлатиш керак.

Сизнинг пул дарахтингиз қуйидаги сармоялардан ташкил топган:

-акция - 10%

-бизнес - 60%

-кўчмас мулк – 30%.

Пулни ҳеч қачон биргина йўналишда сармоя қилиб ишлатмаслик керак. Камида тўртта йўналишга ишлатиш лозим. Агар сизда молиявий ҳимояланганлик учун ҳар доимо мабалағ бўлса унда сиз бойиб кетасиз. Нақд пулни ишонч кредитингизни ошириш ва банк томонидан келажакда сизга хизмат кўрсатишига кредит тизими очилиши учун банкда сақланг. Банк билан муносабатни ривожлантириб бориш лозим. Агар банк билан ишлашни истамасангиз бойиб кета олмайсиз. Биз ўтирган стул тўрт оёқли. Нега кўплаб даромад манбааларига эга бўлиш керак? Буни тоғда ирмоқларнинг пайдо бўлиши мисолида ҳам кўриш мумкин. Тоғда дарё қандай пайдо бўлади? Албатта томчилардан. Биргина фақат даромад, маош билангина бой бўлиш мумкин эмас.

Республикамизда одамлар ҳозирча сармоя киритмай топганларини сарфлаётганлари кузатилган. Фуқароларимиз пулни сармоя қилиш лозимлиги ҳақида энди ўйлаб қолишмоқда. ”Келажакка қандай қилиб сармоя киритиш мумкин?” - деган савол тез-тез берилмоқда. Жавоб қуйидагича:

-Даромаднинг 10%ни сақлаб қолиш керак

-Агар ойига 100 доллардан сақлаб қолсангиз, икки йилдан сўнг сизда 2400 доллар жамғарма бўлади.

**Пуллар сизга ишлаши учун уларни сармоя қилиб ишлатиш керак.**



Акциялар - компанияга эгалик қилиш ҳуқуқини берувчи қимматбаҳо қоғозлардир. Акцияларда бойиб кетишнинг бир қанча қонуний тизимлари мавжуд. Акциялари фонд биржаларида жуда кўплаб компаниялар бор, шу қаторда тармоқли маркетинг компаниялари ҳам, ушбу компания эгалари тезда бойиб кетишмоқда.

#### Сармоя формуласи

Сармояда минимал хавф  минимал фойда

Сармояда ўртача хавф  ўртача фойда

Сармояда катта хавф  катта фойда

Ишлаб топаётган пулларимизга эмас, йўкотаётганлиримизга эътибор қаратиш керак. 10 % ишлаб топиш учун 90% ни йўқотиш ақлли иш эмас. Аксинча бўлиши лозим.

Жамғаришни қандай бошлаш мумкин?

-Сизда даромад манбаи бўлиши керак.

-Харажатларингизни назорат қилишингиз керак.

-Пулларингизни сақлаб қолинг.

-Даромадингизни оширишни ўрганинг.

- Агар имкониятлар қидирсангиз – сиз уларни жалб қиласиз.

Семинар ўтказаетган вақтимда: “Ким миллионер бўлишни истайди?”- деган саволимга аудиторияда доимо сон-саноксиз қўллар қўтарилади. “Бунинг учун оригинал ғоя, яхши режа, ўзни интизомга бўйсундира билиш, озгина меҳнат керак”, - дейман мен, - “шундай миллионерлардан бири сиз бўлишингиз мумкин”. Расмий маълумотларга кўра 1980 йилда АҚШда 1,5 миллион миллионер бўлган. 2000 йилда бу сон тахминан 50 миллионга етган. Ҳисоб-китобларга кўра Америкада ҳар 4 дақиқада кимдир миллионер бўлади. Тушунинг, миллионер – албатта машҳур бўлиши шарт эмас!

Миллионерларнинг кўпи машҳурлар (Билл Гейтс, Дональд Трамп, Бритни Спирс ва Опра Уифрилар бўйича ҳукм чиқарадилар) деган кундалик фикрларга қарамай, аслида миллионерларнинг 99% и қаттиқ меҳнат қилади, тартибли равишда жамғарадилар ва сармоя киритадилар. Улар маблағини, одатда, қуйидаги тўрт усулдан бири ёрдамида ишлаб топишади:

Тадбиркорлик билан, бундай миллионерлар (АҚШ) 75%

Йирик корпорацияда ишлаб -10%

Хусусий амалиёт билан, агар касби шунга йўл қўйса: шифокорлар, ҳуқуқшунослар, дипломли ҳисобчилар, дизайнерлар, муҳандислар ва шу кабилар.

Бундан ташқари, 5% атрофидагилар ўз миллионларини савдода ва савдо масаласидаги маслаҳатларда ишлаб топадилар.

Албатта, кўплаб миллионерлар – оддий одамлар, қаттиқ меҳнат қилганлар, даромадининг 10-20% ни жамғариб, уни ўз бизнесига, кўчмас мулкка ёки акцияларга сармоя қилиб кун кечирганлардир. Айнан уларга кимёвий тозалаш шохобчалари, автомобиль сотиш агентликлари, ресторанлар тармоқлари, нонвойхоналар, турли дўконлар, чорвадорлик фермалари ва транспорт фирмаларига тегишли. Аммо агар барвақтроқ бошлаб узлуксиз жамғариб, сармоя қилиб киритилса, жамиятнинг истаган табақаларидаги инсонлар миллионер бўлишлари мумкин.

Шубҳа йўқки, оиласини боқиш учун олтинчи синфда мактабни ташлашга мажбур бўлган Озиоли Маккартни исмли аёл ҳақида барча эшитган ёки ўқиган. У ҳаётининг 75 йилини бошқаларнинг кийимини ювиш ва дазмоллаш билан ўтказган. Жуда ночор яшаган, аммо озгина маошидан жамғаришнинг уддасидан чиққан. 1995 йилда бутун умри давомида йиққан пулининг катта қисми 250 000 \$ ни Жанубий Миссипи университетига муҳтож талабаларга стипендия қилиб беришлари учун туҳфа қилган. Энг қизиғи Озиола 1965 йилда 50 000 \$ни ташкил этган жамғармасини йилига 10,5% берадиган S&P индекс фондига сармоя қилиб киритганда, унинг капитали 250 000 \$ эмас - сал кам тўрт баробар 999 628 \$ ни ташкил этган бўларди.

Саволингизни олдиндан кўраяпман: “Қандай қилиб “автоматик” тарзда миллионер бўлиш мумкин?” Режага мувофиқ тарзда йўл тутишнинг энг содда йўли аввал ўзига ўзи ҳақ тўлаш - мутлақо “автоматик” аснода ишлайдиган режа тузиш, яъни маошингизнинг бир қисмини сиз эмас қандайдир молиявий органлар жамғариб, сармоя қилсин.

Молиявий режалаштириш бўйича мутахассислар ўз тажрибасидан биладики, “автоматик” режасиз жуда кам одамлар ушбу дастурга қаттиқ амал қила олади. Агар сиз хизматчи бўлсангиз, компаниянгизда пуллар автоматик тарзда ўтказиладиган ёки банкдаги жамғарма дафтарида тушадиган пенсия режалари бор-йўқлигини билиб олинг.

Компаниянгизда маошингиздан маълум фоизини шундай режага бадал сифатида ўтказишларини келишишингиз мумкин. Агар уни маош келишидан аввал ажратишса, уни ҳеч қачон ўтказиб юбормайсиз. Бироқ ундан ҳам муҳимроғи жамғарилиш жараёни сизнинг кайфиятингизга, уйдаги молиявий келишмовчиликларга ёки бошқаларга боғлиқ бўлмайди. Сармоя ҳақида ўйлаб туриб сизни ёқангиздан тортиб банкка олиб боришга тўғри келмайди. Сиз компания ёки банк билан келишасиз, пулни ажратиб оладилар – вассалом. Пенсия режаларининг имтиёзли томони шундаки, токи пулларни ечиб олмагунингизгача солиқ олишмайди.

Баъзи компанияларда сизнинг бадалингиз улушини баланслашлари мумкин. Агар сиз шундай компанияда ишласангиз, бу масала билан *дарҳол* шуғулланинг! Бухгалтерияга киринг ва бундай шартномани қандай тузиш мумкинлигини билинг. Бадал фоизини қонун рухсат берган энг баландини белгиланг, аммо 10% дан кам бўлмасин. Агар 10% га етмаса, иложи борича максималини белгиланг. Бир неча ой вазиятни қайта кўриб чиқинг, уни оширишнинг иложи йўқми.

Агар компаниянингизда пенсия бадаллари бўлмаса, банкда индивидуал пенсия ҳисоби (ИПХ) очишингиз мумкин. ИПХ га йилига 3 000 000 сўмгача бадал қўйишингиз мумкин. ИПХ яхшими, ёки жорий ҳисобми банкдан ёки молиявий маслаҳатчидан сўранг. ИПХ очиш учун вақт ва ҳужжатлар жорий ҳисоб очишга қанча керак бўлса, шунча керак. У автоматик тарзда амал қилишда давом этиши учун жорий ҳисобдан унга автоматик тарзда пул ўтказишларини келишинг





Биз эгалик қиладиган барча нарсани шартли равишда активларга ва пассивларга ажратиш мумкин. *Актив – бу пулни чўнтагимга тортадиган барча нарса, даромад келтирадиган ҳамма нарса. Пассив – бу чўнтагимдан пулларни тортиб оладиган нарса, яъни маблағларимизни олиб қўядиган нарса.* Бой бўлиш учун ушбу тушунчаларни ажрата билиш керак. Активлар сотиб олинг, пассивлар эмас. ”Бадавлат дада, камбағал дада” китоби муаллифи Роберт Кийосаки шундай қоида келтиради: ”Активлар ва пассивлар ўртасидаги фарқни тушуниш зарур. Қашшоқлар ва ўрта табақа активга эга бўлаяпман деб пассив йиғадилар.



Пассивларни дарё тубидаги тошларга ўхшатиш мумкин. Улар ётадилар ва ҳаётимиз дарёсини оқишига тўсқинлик қиладилар. Пассивларга ёдгорликлар - бу Тошкент айлана линиясидаги қуриб битказилмаган уйлар. Уларни қуришни бошлашган, аммо эгаларининг пули тугаб қолган. Шундай қилиб тугалланмаган мўъжиза уйлар турибди: тўсик билан ўралган, баъзилари томсиз, деразаларида йиртиқ целлофанлар. Бошқалар ҳасад қилиши учун сотиб олган, таъмирлашга доимо пул талаб қиладиган қиммат уйингиз – бу мукамал пассив. Яна нима? Машинани ҳеч ҳам актив деб бўлмайди. Ахир машинага доим қараш керак: ювиш, салонни тозалаш, техник кўрик. Хизмат қилиш даври ҳам узок эмас – ўн йилдан сўнг тақир-туқирга айланади. Агар янги автомобиль сотиб олган бўлсангиз, 3-5 йилдан сўнг у икки баробар арзон бўлади, ўн йилдан сўнг – тўрт баробар. Пассивни активга айлантиришнинг истисно вариантлари бор, аммо улар ҳақида алоҳида гаплашамиз.

Қиммат аудио ва видеотехника, олтин буюмлар, минг долларлик костюмлар, 3000-20 000 долларлик соатлар – буларнинг барчаси пул кетказадиган кераксиз лаш-луш ҳисобланади. Пассивларга ишқибозлик инсон табиатида бор. Умумий фикрга кўра бизнесмен фил суягидан ясалган креслода ўтириб олтин ликобчалардан овқат ейиши керак. Унда қадама нақшли мармар сантехника бўлиши керак. Бироқ у ҳолда бу бизнесмен эмас, исрофгар, ўз пулининг душмани бўлган бўларди. Аммо пассивларни жиддий сабабларга кўра ҳам сотиб оладилар. Уларни турли шоуменлар, спортчилар, адвокатлар, шифокорлар, маслаҳатчилар сотиб оладилар. Уларда мижозга кўрсатиш ва кизиштириш мумкин бўлган завод, банк йўқ. Шунинг учун ҳурматлилик, профессионализм, хизматлар юқори тўловнинг белгиси – олтин соатлар, қиммат пойабзал, ажойиб костюм. Улар пуллари қанчалик кўплигини кўрсатишни истайдилар. Кўпчилиги, албатта, муболаға қиладилар.

**Активлар.** Активларга сизнинг бизнесингизни, акцияларни, облигацияларни, векселларни, интеллектуал қобилятни ва кўплаб бошқа нарсалар киради.

-Бу Сизнинг ғояларингиз, ташаббускорлигингиз, қариндошларингиз, танишларингизнинг ғоялари. Сизни ўраб турган барча нарса: музлаткичлар, кийим, телевизор - қачонлардир кимларнингдир ғоялари ва истаклари бўлган.

-Бу аввало, Сизнинг ўзингиз. Активга соғлигингизни қўшиш мумкин. Агар ўзингизни аъло даражада ҳис қилсангиз, муваффақиятга эришишингиз осон бўлади. Сизнинг ҳолатингиз сизга ва фақат сизнинг куч ва қатъиятингизга боғлиқ.

-Бу билим, нима қилишни ва қандай қилишни билиш керак. Бизнинг компьютер ва виртуал воқелик асримизда бизнесмен бўлиш жуда қийин. Шунинг учун сўнгги пайтларда техник олий ўқув юртларига конкурс яна ошди.

-Бу алоқалар. Улар айниқса, Ўзбекистонда жуда муҳим. Зарур танишларни излаш ва алоқани узмаслик керак. “Зарур” одамлар, ҳеч бўлмаганда кичик фоизга ёки фоизсиз пул берадилар, қонуний ва ноқонуний ҳамлалардан сақлайдилар.

-Ҳозир кўплаб фирмалар ўз ташкилотларида клублар ташкил этишмоқда. Биз ҳам одамларни жалб этиш ва биргаликда ойига бир марта молия ва сармоя соҳасидаги шахсий муаммоларни муҳокама қилиш учун ўз ташкилотимизда “Boy ota” клубини ташкил этдик. У ерга эски қатновчилар ўзлари билан биргаликда янги қатновчиларни олиб келадилар. Менинг бир танишим, даъволашнинг ноанъанавий усуллари бўйича мутахассис ўз марказида шундай клуб ташкил этган. Яна бир фирма профи клуб моделини ишлаб чиққан. Интернет орқали кўп сонли кишилар билан мулоқот қилиш учун ўзи маълумот жўнатади ва ўзи ахборот йиғади (яъни қарама-қарши алоқани сақлайди).

-Бу сизнинг брендингиз, машҳур номингиз. Сизнинг машҳурлигингиз ҳам актив. Ажойиб мисол “Кока-кола” компанияси – ҳозир бу ном билан истаган нарсангизни сотишингиз мумкин. Устозим айтганидек: ”Аввал ўзим учун ном яратдим, сўнг ном менга ишлашни бошлади”.

-Бу интеллектуал мулк: китобларингиз, патентлар, оригинал рационализаторлик таклифлари.

-Бу қимматбаҳо қоғозлар, акциялар, фойдали сармоялар.

-Бу пулингиз қўйилган барқарор банк.

-Бу антиқий нарсалар: маркалар, тангалар, суратлар, санъат буюмлари ва ҳоказо.

-Бу кўчмас мулк, фақат, нархи ошадигани, нархи тушадигани эмас.

-Ниҳоят - сизнинг бизнесингиз. Ишни бизнесдан фарқлаб олинг. Ишлашга қодир бўлмаган пайтингизда иш пул келтирмайди! Бизнес боқади. Агентлигингиз, дўконингиз, китобларингизнинг қайта нашр эттирилиши – қийин пайтда ёрдам беради!

Муҳим қоида: активларни сиз учун янада фаолроқ ишлашига мажбур этинг, пасивлар сонини камайтиринг. Кўпинча айнан бу қоидани билмаслиги сабабли кишилар фаровонликка етиша олмайдилар.

Агар сизда олий маълумот деган ажойиб актив бўлса, ундан юз фоиз фойдаланинг. Шунчаки ном учун олий маълумот деган нарса сизга керак эмас. Шунингдек, бошқаларга ёрдам сўраб мурожаат қилишда уялмаслик керак. **Алоқалар - бу сизнинг кучингиз.** Иш бор жойда “сўрашга ноқулай” деган нарса бўлмайди. Гарчи сизга бирор нарса керак экан – демак бу “қулай”. Тартиб билан фойдали телефонлар, электрон манзилларни, танишларингиз нима билан шуғулланишини ёзиб қўйинг. Одоб ҳақидаги ҳаёл сизни безовта қилаётган бўлса, бу инсон ҳам сизга ёрдам сўраб мурожаат қилиши мумкинлигини билан ўзингизни тинчлантиринг.

Шундай пасивлар борки, ақл билан ишлатилса, активга айланади. Бу яшаш майдони, уни ижарага бериб яхшигина пул олиш мумкин. Машина – агар унда ишласангиз, актив.

Жуда ғалати активлар ҳам бор. Масалан, тилла. Агар у билан савдо қилсангиз, ундан тақинчоқлар ясангиз, бу ҳақиқий актив. Бироқ кўп буюмлар вақт ўтиши билан

қийматини йўқотишга мойил. Аммо баъзиларига қиймат қўшилади. Бу турли антиқа эски буюмлар. Улар қанча кўп турса, шунча қадрлироқ.

У ҳолда нега инсонлар кўпинча активлар эмас, пасивлар сотиб оладилар?

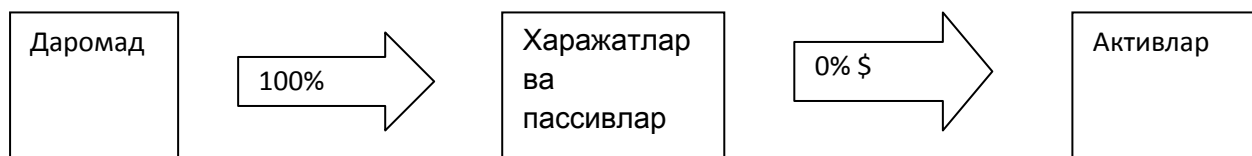
-Уларни фарқлай олмайдилар.

-Келажак ҳақида ўйлайдилар.

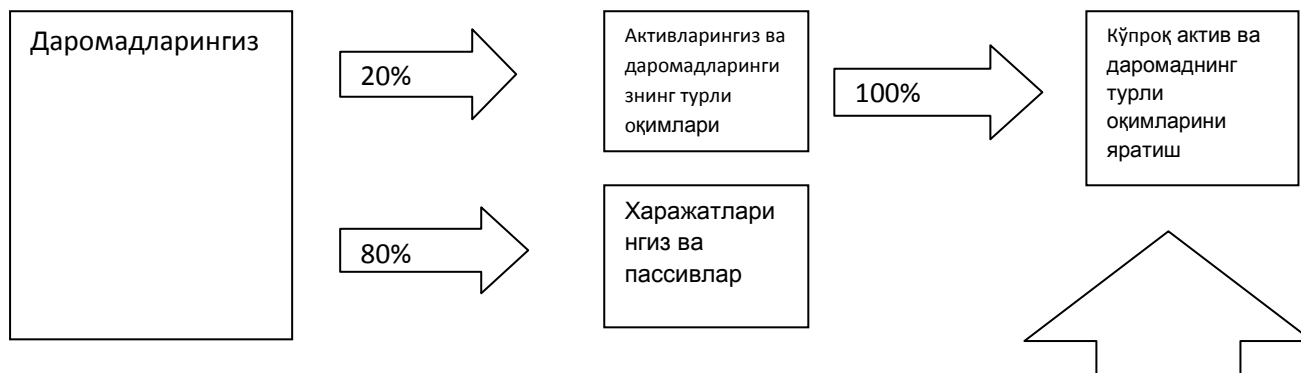
-Бойроқ кўринишни истайдилар.

-Ёмон одатлари бор.

Активларни сотиб олинг, улар сизга даромад келтиради. Агар қаердадир унча дуруст пасивингиз бекор ётган бўлса, ундан қандай фойда чиқаришни ўйланг. Жуда кўпчилик моливий ҳаётини истеймол қилиб ва турли инжиқликларини қондириб ўтказди. Кўпчилик учун инвестицион модел қуйидагича кўринади:



Энди бой инсонлар сармоёга қандай ёндошадилар. Улар даромадининг катта қисмини активга, даромад келтирадиган кўчмас мулк, майда бизнес, акция, облигация, олтин ва бошқаларга сарфлайди. Агар бойиб кетишни истасангиз, уларга эргашинг. Моливий фаолиятингизга улар каби ёндошинг:





Вақт ўтиши билан сиз активлардан келадиган даромад ва даромаднинг турли оқимлари ҳисобига яшашингиз мумкин. Бу ҳақиқий “молиявий эркинлик”.

Саватингиздаги тухумлар қачон катталашишни бошлайди? Ҳисобингиз ўсиб боради ва пулни қандай қилиб сармоя қилиш ҳақида билгингиз келаверади. Эҳтимол, охир-оқибатда, яхши бизнес маслаҳатчининг ёрдами керак бўлиши мумкин. Унинг ёрдамида муваффақият қозонган дўстларимдан сўраб-суриштириб биттасини топдим. Кейин унинг исмини яна бир неча марта эшитдим. Кейин мен унинг Москва шаҳридаги “Молиявий маслаҳатчилар мактабига” ўқишга кирдим ва энди биз ўзимиз ушбу дастур бўйича Тошкент шаҳрида молиявий маслаҳатчиларни тайёрлаёмиз ва қулай нархларда молиявий маслаҳатлар бермоқдамиз. Бошланишига мен сизга иккита тавсия бераман, қолганларини сайтимизга ташриф буюриб ва молиявий маслаҳатчилар курсларига қатнашиш орқали билиб олишингиз мумкин. Барча маълумотлар ва сармоя, молиявий маслаҳатчиларни тайёрлаш бўйича индивидуал маслаҳатларни [www.xonniyoz.uz](http://www.xonniyoz.uz) дан олиш мумкин.

**Тавсия 1.** Мулкингизни суғурта билан ҳимояланг. Ачинарлиси шундаки, кўплаб бадавлат инсонлар бугун суд жараёнлари, талаб ва шикоятлар (кўпинча асосланмаган) объектига айланмоқда. Хатолар ва бахтсиз ҳодисалар эҳтимоли бор, мана нима учун ўз

молиявий активларини яхши суғурта полиси билан ҳимоялаш лозим. Агар активингизда майда бизнес бўлса, у янада муҳимроқ. Яхши суғурта агентини топинг – худди молиявий маслаҳатчи ёки активларни бошқариш учун компания топганингиз каби.

**Тавсия 2.** Мулкингизни никоҳ шартномаси ёки биргаликда яшаш келишуви билан ҳимояланг. Агар никоҳланишга шошмасдан, аввалигабойлик йиғаман десангиз, молиявий маслаҳатчилар бир овоздан никоҳ шартномаси тузишни тавсия қилади. Тушунаман, бу жаннатий роҳат-фароғат ва муҳаббат даврида таҳқирловчи, салбий нарса бўлиб туюлиши мумкин, аммо ҳозирги кунларда бундай шартномалар ҳаётини зарур. Неча марта одамлар - эркаклар, аёллар - ўз вақтида никоҳ шартномаси тузишга уялиб ёки ўйламай, уларга қонуний тегишли нарсаларни йўқотганларини кўрганман.

Жияним уйланмоқчи бўлганда, келинимиз никоҳ шартномаси тузишга қарши бўлиш у ёқда турсин, аксинча ўзи ташаббус билдирган. ”Мен умуман сенинг бойлигинга кўз олайтирмоқчи эмасман, - деди келин жиянимга. - Улар сенга қийин меҳнат билан келган ва буларни учрашувимизга қадар топгансан. Шунинг учун агар ўзаро ҳаётимиз рўёбга чиқмаган тақдирда улар сен билан қолишига ишончинг комил бўлсин”.

Айнан шу муносабат жиянимга уларнинг ҳаёти шубҳасиз изга тушиб кетишини билдирди, чунки келин унинг пулини эмас, ўзини яхши кўришини англатарди. Мен келин билан фахрланаман, у куёвнинг бойлигига кўз олайтирмайдиган, вазмин, ақлли инсон.

Агар никоҳ шартномаси тузиш ҳақида гап оча олмасангиз, бошқа ҳиссий қийинчиликлар юзага келган вақтда очиқ гапира олмайсиз. Муносабатларнинг сифати ва умри узоқ бўлиши тўғрисида салбий нишона. Оилавий масалаларда яхши маслаҳатчини ва никоҳ шартномаларни судда кўриб чиққан бир нечта адвокатлар топинг ва икки томонни ҳам қониқтарадиган шартнома тузинг. Шубҳа йўқки, бу тажриба сизга муносабатларингизни турли кераксиз бегона нарсалардан тозалайди ва маънавий томондан бирлаштиради.

***7-боб. Билимга сармоя - бахт ва муваффақият калити.***

Маълумотингиз қандайлигидан қатъи назар мувафакқиятга эришиш учун барча имкониятларга эгасиз. Расмий таълим шахсий ва профессионал ривожланишда яхши пойдевор бўлиб хизмат қилади. Шунга қарамай таъкидлаб ўтишим лозимки, мактаб ва олий ўқув юртларида берилмайдиган билим жуда муҳим. Ҳозирги кунда билимлар ҳажми ҳар уч йилда икки ҳисса ошмоқда. Шунинг учун семинарларим қатнашчиларининг шахсинг ўсиши, коммуникация, ҳиссиётлар ҳақида нечта китоб ўқигани тўғрисидаги саволимга жавоблари ҳар гал кайфиятимни бузади. Натижа ҳақиқатдан ҳам аянчли: беш йил давомида кунига ўртача 0,28 бет. Бу кунига уч қатор демакдир. Шунинг учун бунчалик кўп одам ҳаётдан лаззат олмай яшаётганига ажабланмасак ҳам бўлади.

Китоб ўқишга вақтингиз йўқми? Телевизор, радио, турли газеталар, овқат устидаги самарасиз суҳбатлар ва муносабатларни яхшилаш учун кунига қанча вақт сарфлайсиз? Кунига бир соатдан кўп шундайми? У ҳолда сиз ўз таълими учун ойига ҳеч бўлмаганда 50 соат ажратиши мумкин бўлган кишилар қаторига кирасиз. Бу вақт давомида қанча китоб ўқилиши мумкинлигини биласизми? Ойига камида иккита китоб. Беш йил давомида кунига ўртача 0,28 бет китоб ўқийдиганлар билан солиштирганда сиз қаерда бўлардингиз? Нима деб ўйлайсиз, агар йилига ҳеч бўлмаганда 12 та китоб ўқиб чиқсангиз ҳаётингиз бошқача бўлармиди? Бу ўн йилда 120 та китоб дегани. Сизнинг фикрингизча бу сизга бошқаларга нисбатан устунлик берган бўлармиди? Кўпроқ пул топишни, вақтингизни яхшироқ тасарруф этишни ҳиссиётларингизни яхшироқ бошқаришни бошлармидингиз? Нима деб ўйлайсиз, тиккан сармояларингиз неча баробар кўпроқ фойда келтирар эди? Китоб ўқиш ҳақида гапирганда мен ҳаётни турли доираларига тааллуқли адабиётни назарда тутаяпман.

Қанча вақтингизни иш жойингизда ўтказасиз? Кунига 8 соатми? Бу ўзингиз ва (агар бўлса) оилангизнинг яшаши учун етарли пул топишингизга кифоя агар мувафакқиятга эришишни истасангиз, ўзингизга кўпроқ вақт ажратишингиз керак. Шахсий камолатингиз туфайли кўплаб ишлар тезроқ ва самаралироқ амалга ошади. Шунинг учун буни бажариш муҳим.





*“Инсон ҳеч қачон ўрганишдан тўхтамаслиги лозим, ҳаттоки сўнги соатларида ҳам”,* - деган эди ақилли инсонлардан бири Маймонидес. Билимга сармоя муваффақият ва бахт калитидир. Агар мендан: **“Вақт ва пулни нимага сармоя қилиб киритиш керак?”**, - деб сўрасангиз. Мен: **“Китоблар, аудио дастурлар, видеофильмлар, семинарлар, кундалигим ва сармоя соҳасида таълим олишга”** - деб жавоб бераман.

**Китоблар.** Беш йил аввал абадий ўқувчи бўламан деб ўзимга ўзим сўз бергандим. Ҳаётимни ўзгартирадиган, яхшилайдиган ҳамма нарсани ўқиб чиқаман деб ўзимга-ўзим

ваъда бердим. Бироқ мен фақат ўқимадим. Барча ўқиганларимни ўзимда синаб кўрдим. Барча янги ёндашиш. **Менинг шиорим: бошқаларнинг кўп йиллик тажрибасини ўн йил ўрнига бир йил, бир ой, бир кун ёки бир дақиқада қўллаш учун қисқартириш.** Ҳозир кунига камида бир соат ўқийман таътил вақтида ҳеч бўлмаганда учта китоб ўқийман. Тезроқ ўқиш учун тез ўқиш техникасини ўзлаштириш режасини тузаман. Сизга ҳам шундай қилишни маслаҳат бераман. Уч йил давомида 50 йил умримдагидан кўпроқ китоб ўқиб чиқдим. Уларнинг барчаси энди иккинчи қаватдаги иш кабинетимни безатиб турибди. Бу болаларга қолдириш мумкин бўлган энг қадрли меросдир. Менинг ҳаётга бўлган нигоҳимни бутунлай ўзгартириб юборган китоблардан биринчиси Наполеон Хиллнинг “Ўйла ва бойиб кет”. У менинг қўлимга айна вақтида, жуда эзилган пайтимда хусусий бизнесга ўтиш вақтида қаттиқ бетоб бўлиб операциядан сўнг уч йил ўзимни тиклашим керак бўлган маҳалда қўлимга тушиб қолди. Ҳозир шуни биламанки ўша пайтда мен билан содир бўлган барча воқеаларда маълум бир маъно бор эди. Касаллик туфайли кимман, қаерга кетаяпман, ҳаётим мақсадим нимадан иборат каби саволларни ўзимга бера бошладим.

**Аудиодастурлар.** Машина ҳайдаб кетаётган пайтимда доимо руҳлантирувчи ва бошқа аудиодастурларга вақтимни бағишлайман ўзингиз ўйланг кунига неча соатни машинада ўтказасиз? Бир соатми? Унда сиз ойига 30 соат давомида автомобиль ичида билим олишингиз мумкин. Ойига 30 соат қўшимча таълимнинг қандай аҳамияти бор? Катта аҳамияти бор, шундай эмасми? Мен ўзимнинг “Ўтмишдан келган бойлик сирлари ёхуд Самарқандлик энг бой одам” номли биринчи аудио касетамни чиқарганимда, менга кўпчилик телефон қиладиган, электрон хатлар ёзадиган ва смс хабарларини жўнатиб, ишга, учрашув ва музокараларга кетаётган вақтда йўлда кассетани тинглаш уларга катта ёрдам бераётганини айтадиган бўлди. Кўпчилик уни оилалари билан биргаликда тингларди, сўнг биргаликда муҳокама қилишарди. Мен ўзим сўнгги пайтда дунёнинг етакчи бизнес мураббийларининг юзлаб аудио дисklarини эшитиб чиқдим. Кўпинча аудио дастурларини иш юзасидан учрашувларга кетаётган вақтимда, қизимни ўқишга, ишга олиб бораётганимда спорт билан шуғулланаётган пайтимда тинглайман. Шунда дам олиш ҳам фойдали ҳам мароқли ва ибратли бўлади.

**Видеофильмлар.** Видеофильмлар сизга шахсни ривожлантириш, мотивация, бошқарув, коммуникация ва бошқалар ҳақида кўплаб маълумотлар тақдим этади. Улар сизга чексиз сериаллар ва ток-шоулар берадиганданда кўпроқ нарса беради.



**Семинарлар.** Олинган билимларни амалиётга кўчиришни ўрганиш учун мен сизга китобларимдан келтирилган мавзулар бўйича турли семинарларга қатнашни тавсия этаман. У ерда сиз ўзингиз ўн йилда ҳам била олмайдиган нарсаларингизни бир кунда билиб оласиз. Мен буни қаерда биламан, деб сўрашингиз мумкин? Билишимнинг сабаби мен уларни ўзимда синаб кўрдим. Мен кўплаб турли нарсаларни билардим, аммо уларни

амалиётда қўллай олмадим. Китобни ўқиб чиқиб муҳим жойларини эслаб қолишингиз шарт эмас. Сўнги пайтларда мен йилига 5-7 семинарга қатнаяман. аввалига семинарга бориш учун ҳаттоки қарз олишга ҳам тўғри келган. Ҳа, шундай! Мен қарзни нафақат бизнесимни ривожлантириш учун, балки семинарлар учун ҳам олардим. Модомики, мен кўплаб сонли инсонларга бахт ва ҳаёт лаззатини топишга ёрдам беришга ҳаракат қилар эканман, семанарларни катта залларда ўтказишга қарор қилдим, бу ташкилий харажатларни камайтиришга имкон берди. Семинарларимиз натижалари, қатнашчиларнинг баҳосига кўра, жуда зўр. Мен одатда, ўзимга ўрганишни истаган нарсаларим рўйхатини тузаман ва ушбу мавзуларга бағишланган семинарларни танлайман. Мен шунингдек, доимо олдиндан таълимга киритадиган (юз баробар бўлим қайтадиган) сармомияни режалаштираман.

**Кундалигингизга сармомия қилинг.** Муҳим сармомия қаторига, шунингдек, муҳим ютуқларингиз, китоб ўқиганда туғиладиган ғояларингиз ва бошқаларни ёзиб борадиган шахсий кундалигингиз киради. Кундалигингиз фойдали ғоялар манбаи бўлиши мумкин. Кундалигимга кун давомида миямга келган ғояларимни ёзиб қўяман. Кундаликни ўқиб чиқиб ўзимга қойил қоламан. Бир саҳифани ўқиганда қанча ғоя туғилиши мумкин! Уриниб кўриш лозим! Агар ҳаёт уни яшаб ўтишга арзиса, ҳаёт уни тасвирлашга ҳам арзийди.

Тўрт йил давомида ўз самарадорлигингизни 10 000% га қандай қилиб ўзгартириш мумкин? Кўплар ўйлайдики, буюк мақсадларга эришиш ва ҳаётда муваффақиятга етишиш учун барча соҳаларда 100% га ўзгариши керак деб ўйлайди. Агар мен сизга ҳаёт айланганингизнинг ҳар қандай соҳасини бор-йўғи тўрт йилда 10 000% га ўзгартириш мумкин, десамчи? Эҳтимол, сиз менга ишонмайсиз! Келинг кўрамиз. Агар ҳафтасига беш кун давомида кунига атиги 0,5% га яхши томонга ўзгарсангиз, ойига 10% зиёд ўзгарасиз. Бир йилда 300% га ўзгарасиз. Шу тарзда давом этсангиз, маълум ҳаёт шароитингизни икки йил давомида 1 000% га, уч йил давомида 3000% га, тўрт йил давомида 10 000% га ўзгартиришингиз мумкин.

Сўрашга ижозат беринг, ҳаёт шароитини (вақт билан муносабатни, шахсий ўсишни, маркетинг қобилиятларини, сотиш маҳоратини, карьерани, соғлиқни, бошқарувни, муносабатни ва бошқаларни) кунига 0,5% га яхшилаш учун қанча вақт, ҳаракат ва маблағ сарфлаш керак. Ишончим комилки, кунига ўн дақиқадан кўп эмас. Ёддан чиқарманг, ушбу ёки бошқа китобдан биргина фойдали маслаҳат, семинарда олинган биргина ғоя, кимдир томонидан билдирилган, эшитилган ёки ўқилган биргина таклиф ҳаётга бўлган дунёқарашингизни ва маълум вазифани бажаришга ёндашувингизни ўзгартириши мумкин.

Энди сизга бир муҳим савол: “Қачон бошлайсиз? Эртагами?” Йўқ, яхшиси бугун бошланг, акс ҳолда кунига 0,5% ни йўқотасиз. Ёдингиздадир, 0,5% нимани англатиши мумкинлиги? Ҳозироқ бошланг, йўқса 0,0001% йўқотасиз. Китобни ўқиётганингизга неча дақиқа бўлди? Ўн дақиқадан кўпми? Табриклайман! Агар шу ҳолда давом этадиган бўлсангиз, кейинги нашрда шу қисмини ўзгартиришимга тўғри келади. Таълим олаётганингизда қуйидагини ёдда тутинг: ”Агар ҳамма нарсани биламан деб ҳисобласанг, ҳеч бир янги нарса ўргана олмайсан”. (Жон М.Темплтон).

**Сармоя соҳасида билимга эга бўлинг.** Майда-чуйдадан бошланг ва таълим олишни давом эттиринг. Ҳар ҳафта ҳеч бўлмаганда қуйидаги икки бандни бажаринг:

- 1) Молиявий масалалр бўйича машғулот ва семинарларга қатнашинг.
- 2) Туманингиздан “Кўчмас мулк сотилади” деган ёзувни кидиринг. Ҳафтасига 3-4 телефон кўнғироғини амалга оширинг ва кўчмас мулк сотиш бўйича агентдан ушбу мулк тури ҳақида гапириб беришини сўранг. Қуйидаги саволларни беринг:
  - Ушбу мулк сармоя ҳисобланадими, агар шундай бўлса, фойда келтирадими?
  - Айни дамда фойданинг миқдори қанча?
  - Фоиз ставкаси қанча?
  - Ушбу туманда турар жойдан ўртacha даромад қанча?
  - Эксплуатацион хизмат кўрсатиш нархлари қандай?
  - Эксплуатацион хизмат кўрсатишнинг камайтирилган тарифи борми?
  - Эгаси бу хизмат кўрсатишни молиялаштириш керакми?

-Молиялаштириш шартлари қандай?

Ҳар бир мулк учун пул оқими ойлик ҳисоботини тузишни машқ қилинг, сўнг бирор нарсани унутмадингизми-йўқми билиш учун, уни ушбу мулк билан шуғулланувчи агентингиз билан кўриб чиқинг. Ҳар бир мулк ноёб бизнес тизимни ташкил қилади ва алоҳида бизнес тизим сифатида кўрилиши мумкин.

3) Бир неча биржа маклерлари билан кўришинг ва қайси компаниялар акцияларини сотиб олишни тавсия этаётганларини тинглаб кўринг. Сўнг кутубхонага бориб ушбу компанияларга тегишли маълумотларни ўрганиб чиқинг. Бунинг учун Интернетдан фойдаланинг. Компанияга телефон қилиб ҳар йиллик ҳисоботларини жўнатишларини сўранг.

4) Инвестицион бюллетенларга обуна бўлинг ва уларни ўрганинг.

5) Ўқишда, эшитишда ва кўришда давом этинг, молиявий масалалар бўйича телевизион дастурлар билан қизиқинг ва бизнинг “POYGA. Ўйна ва бойиб кет” ўргатувчи тренажер ўйинини ўйнанг.

**5-машқ**

***ВАЗИФА***

***Режани ҳозирок тузинг***

*1.Бугундан бошлаб мен кунига ҳеч бўлмаганда \_\_ дақиқа китоб ўқийман.*

*Мен ўқимоқчи бўлган китоблар:*

---

---

---

*2. Мен аудиокассеталар сотиб оламан ёки мобил телефонимга китоблар, тренинглар ва ўқув дастурларини ёзиб олиб мунтазам равишда йўлда, дам олишда, эрталаб, ишга кетаётганимда тинглайман.*

---

*Мен тинглашни режаслаштирган аудиодастурлар:*

---

---

---

*3. Шахсий ҳаётим ва ишимга ёрдам берадиган семинарларга қатнайман.*

*Семинарлар:*

*Сана:*

---

---

---

Билимнинг қуруқ ўзи қудрат эмас, унга амал қилиш - қудрат демакдир. Сизда шундай бўлганми, сиз бирон қизиқ нарсани ўқиб чиқдингиз ва тингладингиз ҳамда унинг фойдали эканлигига, ундан фойдаланишингиз кераклигига ишончингиз комил, аммо бундай қилмадингиз. Ўқиб чиққан бобингиз ҳақида нима дейсиз? Бу маълумот агар амалда қўлласангиз ҳаётингизни ўзгартириш мумкинми? Шубҳасиз. У аллақачон менинг ва миллионлаб инсонларнинг ҳаётини ўзгартириб бўлди. Бугун турли манбаалардан маълумот олиш қийин эмас. (Интернет, DVD, CD, газеталар, журналлар, китоблар ва ҳоказолар.) Муаммо шундаки, кўпчилик инсонлар ундан фойдаланмайдилар. Нега? Ажойиб савол. Ушбу китобдан ўрганадиган нарсаларингизни қандай қилиб амалиётда қўллашни ўрганиш ҳақида кейинги бобларда гаплашамиз. Бироқ аввал сиз қуйидагини тушунишингиз керак: ***Икки оғиз сўз барчасини ўзгартиради - ҲОЗИР БОШЛАЙМИЗ!***



Нима эксанг шуни ўрасан ёки бумеранг нега қайтиб келади? Яқинда шахсий тажрибамда бериш ва эвазига олиш қонуни нима эканлигини кўриб чиқдим. Мен юзта китоб буюртма бердим ва уларни ходимларим, дўстларим, шерикларим шунингдек, шахсий ҳаёт ва ишдаги муаммоларни ҳал қилишда ёрдам бериши мумкин бўлган кишиларга тарқатдим. Бир ой ҳам ўтмай мен қачонлардир тақдимот ўтказган фирманинг хўжайини менга кўнғироқ қилди. У бир фирмада семинар ўтказиш учун мени тавсия қилганини айтди. Буни қарангга барчаси қанчаси тез қайтади! Бироқ бирор нарсага эга бўлиш учун аввалига нимадир бериш керак. Агар қачондир бумерангни отган бўлсангиз мен нима ҳақида гапирётганимни тушунасиз. Сизнинг фикрларингиз бумеранг кабидир. Сиз нима ҳақида ўйласангиз бошингиздан шу нарса ўтади. Ахир сизга: “Аҳа, шундай бўлишини билган эдим” - деган жумлалар таниш.

Яқинда мен бир компания агентларини ўқитдим. Улар 30 кишидан ортиқ бўлиб деярли барчасининг иш тажрибаси меникидан ортиқ эди. Шундай бўлишига қарамай мен уларнинг профессионал жиҳатдан ривожланишига ёрдам бера олишимни билдим. Чунки сўнгги уч йил давомида муваффақият ва савдо стратегиясини ўрганиш билан машғул эдим. Савдо ҳақидаги семинар тугагач агентлар тамонидан жуда кўп мақтовлар эшитдим. Уларнинг барчаси менинг тақдимот ўтказиш усулимдан руҳланган эдилар. Кетмоқчи бўлиб турганимда ёшроқ йигит олдимга келди ва деди: “Раҳмат сиз мени уйғотдингиз, бу шунчаки савдо ҳақидаги семинар бўлмади, сиз менда ҳаётга бўлган интилишимни



кучайтирдингиз! Сизнинг уч йиллик ранг-баранг тажрибангиз ўн йил ва ундан ортиқ вақт давомидаги бир турдаги тажрибадан кўпроқ аҳамиятга эга”. Офисга қайтар эканман йўлда нима қилдим экан деб ўйлаб қолдим. Ўйлаб кўриб шундай хулосага келдимки, сўнгги уч йил давомида ўзимга тиккан сармоям буеранг каби ўзимга қайтиб келаётган экан. Ички танглик ва эрксизликдан холос бўлиб бошқаларга ривожланишга ёрдам бериш учун муҳаббатим ва қувватимни намоён қилиб ўзим берганимданда кўпроқ нарсага эга бўлдим.

**8-боб: *Машинанинг учинчи гилдираги: “Муҳим қонунлардан бири: кўпроқ пул ишлаб топишни ўрган!”***

*Автомобилингизнинг учунчи гилдираги - кўпроқ пул ишлаб топишни ўрганиш.* Пул ишлаб топишнинг қандай усуллари биласиз? Пул ишлаб топишнинг кўплаб усуллари бор: 4 та қонуний 4 та ноқонуний. Шубҳам йўқки кўпчилигингиз бунга қандай қилишни ўзингиз ҳам биласиз. Бироқ шунга қарамай қуйида фақат қонуний усуллари келтираман.

Ноқонуний усуллари сиз билан кўриб чиқмаймиз аммо уларни ҳам билиб қўйишимиз керак. Фақат бир нарсани айтишим мумкин - уларнинг барчаси сизни кашшоқликка олиб боради: Булар курол-яроқ, наркотик моддалар, спиртли ичимликлар сотиш ва қимор ўйинлари. Шунингдек, ноқонуний йўлларга пул қалбакилаштириш, ўғирлик, сутхўрлик, таъмагирлик, қароқчилик ва бошқалар киради. Мен уйин автоматлари, спиртли ичимликлар савдоси, қимор билан шуғулланган инсонларни биламан, аввалига улар катта давлат ишлаб топишди бироқ бир неча йилдан сўнг улар ҳеч нарсасиз бўлиб қолдилар.

Тўртта қонуний усулларга қуйидагилар киради:

1. Бу - иш. Сиз вақтингиз ва кучингиз еткунга қадар 2 та, 3 та, 4 та ишларда ишлашингиз мумкин.
2. Ўз бизнесингизни очиш.
3. Кимдир билан бизнесда шерик бўлиш, фойда келтирадиган бизнес тизим яратиш.
4. Акция, облегария ва бошқа қимматбаҳо қоғозлар сотиб олиб сармоядорга айланиш.

Пул ҳақида нимани ўрганиш керак? - *Пул қонунлари ва улар билан муомала қилиш қоидалари.* Фақат шундан сўнгини эркин шўнғишни бошлашингиз мумкин. Ҳар бир кишининг кўп пул ишлаб топишга ва бой бўлишга катта сабаблари бор.

Биринчи сабаб. **Бу оила.** Инсонлар кимнидир севса - бу инсон учун ҳамма нарса қиладилар. Сиз кимнидир севасизми? Биласизми, севги қудрати дунёдаги энг улуг қудратдир. Қўшни синфдаги қиз ёки бола ёқиб қолган мактаб йилларини эсланг. Мактабда бу инсонга ёқиш учун ҳамма нарсани яхшироқ бажаришга, яхшироқ кийинишга ҳаракат қилгансиз. Бирор нарсани бажар олмаслигингиз тўғрисидаги фикр хаёлингизга ҳам келмаган, шундайми? Албатта йўқ. Севадиган инсонга иложсиз нарсанинг ўзи йўқ, фақат севганининг ёнида бўлса унинг учун ҳамма нарса қилса керак бўлса ўзини қурбонликка келтирса. Кимдир рафиқасини, кимдир ватанини, кимдир боласини, кўпроқ пул ишлаб топишга ҳаракат қилишининг энг катта сабаблардан бири бу севги бу оила. Токи инсон оила қуриб фарзандли бўлмагунга қадар оиласи, фарзандлари ва яшаётган ватани олдида жавобгарлик ҳисси тўлиғича номоён бўлмайди.

Иккинчи сабаб. **Бу ҳурмат эътибор.** Бу қачонки сизни кучли инсон сифатида тан олсалар, муваффақиятларингизга тан берсалар. Ушбу муваффақият бойлик, лавозимга муносиб бўлиш ҳисси инсонга катта куч беради. Қачонки киши кўп иш бажарса-ю, аммо уни кадрламасалар, кўрмасалар - у хафа бўлади. Ёшлигимизда ота-оналаримиз: “Бизнинг фахримизга айлан!”-дейишарди ва биз бунга ҳаракат қилардик. Фарзандларингизга шундай илиқ сўзлар айтинг уларнинг муваффақиятини тан олинг, уларни мақтанг ва улар билан фахрланг.

Учинчи сабаб. **Ғалаба ҳиссиёти.** Қачонки инсон ғалабани ҳис этса - у ғолибона ўсади. Мисол: альпинист, боксчи, муваффақиятли инсон. Ўз заифлиги ва кўркуви устидан ғалаба қозониш инсонга куч беради. Бойлар камбағаллардан мана нимаси билан фарқ қилади - улар пулдан кўрқишини енгилган. Агар сиз ваҳима қилсангиз янада кўпроқ ваҳимага тушасиз. Масалан, қачонки қарзга пул берсангиз. Агар сизга пулни вақтида қайтармаса ёки умуман қайтармоқчи бўлишмаса ғазабланишни бошлайсиз. Фикрлашингиз ўзгаради, агар ўзимизга имкон берсак. Бу имкон бериш. Пул ҳаётимиздаги энг асосийси эмас, улар бизга хизмат қилади. Ўз имкониятларингизни пулдан устун

кўйинг! Ҳеч қачон: “Менда яхши ғоя бор аммо пул йўқ” - деб айтманг эътиборингизни сизда энг яхши ва тўғри ғоя бор эканлигига қаратинг.

Тўртинчи сабаб. Хайр-эхсон. Биз бошқаларга ёрдам беришга мажбурмиз бу бизнинг ака-укаларимиз, опа-сингилларимиздир. Агар инсонлар: “Менда ҳамма нарса етарли менга пул керак эмас” - деб айтсалар, мен уларга: “У ҳолда бошқаларга беринг”-деб айтаман. Менинг мақсадим ҳеч бўлмаганда бир ёки икки кишига ёрдам беришдир. Қашшоқлик бу кассаллик. Қашшоқлик бизга мерос бўлиб ўтади. Ҳеч қачон омадсизлик ва қашшоқликка рози бўлманг. Дунё бўйлаб йўлга чиққанингизда кўп нарсанинг гувоҳи бўласиз.

Инсонлар бой бўлишни исташининг бошқа майда сабаблари ҳам бор.

-Қачонки сизга сен бунга қодир эмассан, удалай олмайсан, деб айтганларида. Сиз унга жавобан: “Мен буни бажарман, мен буни удалай олишимни исботлайман, ҳаммага кўрсатаман”-деб айтинг. Бир куни ҳамкасбларим институтни тугатганимдан сўнг: “Сен ҳеч қачон завод директори бўла олмайсан” - деб айтишди. Онг остимда мен удалай олишимни исботлашга қарор қилдим ва директор бўлдим. Қачонки мен божамдан икки қаватли уйнинг лойиҳасига ёрдам беришни сўраганимда у менга: “Сен ҳеч қачон икки қаватли уй қура олмайсан” - деб айтди. Мен қурдим устига устак биттагина эмас.

Дунёда пул жуда, жуда, кўп ..., банклар, сейфлар, кассалар, ҳамёнлар том маънода тангалар, банкноталар ва олтин ғиштлардан парчаланиб кетмоқда. Аммо улар билан қандай қилиб барчага маълум бўлмаган йўл алоқа боғлаш мумкин. Пул сизга келиши учун ва сизни бошқа ҳеч қачон тарк этмаслиги учун бир нечта қонунларни билиш ва уларга амал қилиш лозим: *Муҳим қонунлардан бири: кўпроқ пул ишлашни ўрган!* Пул топишни ўрганишдан аввал, пул ишлаб топишни ўрганиш керак. Бизнесда фақатгина назария эмас амалиёт ҳам муҳимдир. Сиз яхши пул топишни ўрганишингиз керак. Сиз бошқалар қила олмайдиган ишни қила олишингиз лозим. Сиз тақчил маҳсулотни ишлаб чиқаришингиз керак: У кўпроқ қадрланади. Нимададир якка ҳоким бўлиб бойиб кетишингиз мумкин.

*Пионер лагери қайта қуриши бошланиши палласида бизнес ўйини ўтказилди. Болаларга “Мулк тарқатишиди”: Кимдир оишхона кимдир ётоқхона эгасига айланди. Ҳар*

*ким кўнглига ёққан нарсани танлади. “Мулк”ни тоза тутиши ва ундан фойдаланганлик учун бошқа болалардан пул-фишка олиши керак эди.*

Ким энг кўп пул ишлаб топди деб ўйлайсиз? Қизиғи шундаки хожатхона эгалари энг кўп пул ишлаб топдилар. Ахир уларсиз иложи йўқ.

Инсонларда мунтазам равишда янги эҳтиёжлар пайдо бўлишини ёдда тутинг. Сўнгги пайтларда мода кийими дўкони - “бутик”лар пайдо бўлмоқда. Инсонлар яхши кўриниш учун ақл бовар қилмайдиган пул тўлашга тайёр. Яқин кунларда тўйхоналар, ресторанлар ва тунги клублар ҳам машҳур бўлди. Бу янгилик, қизик ва оммабоп шунингдек даромадли. Аммо ҳамма янги нарса ҳам даромад келтирадими? Кексалардан ўрганадиган нарсамиз ҳам кўп.

*Россиядаги Кузнецовлар чинни сулоласи тарихи мунтазам равишда фойдали, ҳақиқий ишга пул тикишга бориб тақалган. 1818 йилда Кузнецовлар Гжелдан унча узоқ бўлмаган жойда чинни заводи қуришни бошладилар. Бу жой тасодифан танланмаган эди. Гжелда ишлаб чиқариши учун зарур барча нарса бор эди: ажойиб тупроқ ва ўрмон.*

*1832 йилда Терентий Кузнецов Дулова шаҳрида завод филиалини очганида ҳам иш даромадли эди. 10 йилдан сўнг тиниб-тинчимасан “Чинничилар”да Ригада фабрика қуриши хаёлларига фикри келиб қолди. XIX асрнинг иккинчи ярмида Кузнецовлар идиши товоқ ишлаб чиқарилиши йилига 50 миллион донага йиллик айланмаси эса 4 миллионни ташкил этди.*

*Иш юришаётганини кўриб Кузнецовлар рақобатчилардан корхоналарни ҳамда бир йўла махсус технологияларни сотиб олишни бошладилар тез орада улар ҳар қандай харидорни қониқтира оларди. Улар деҳқонлар учун анъанавий фольклор безакларига эга арзон содда идишлар, шаҳарликлар учун соддалаштирилган “Зодагон” сервислари ишлаб чиқардилар. Кузнецовлар ассортиментида ҳаттоки шарқ халқлари харидорлари учун ҳам маҳсулотлар бор эди. Рус чинниси Туркияга ва Эронга экспорт қилинарди. Ишлари гуллаб-яшнаб кетди. Кузнецовлар пулни ҳақиқий даромад келтирадиган нарсага тикишарди. Кузнецовлар империяси фаолияти сўнгида ўзида 18 та корхонани жам қилган бўлиб Россия бозорида етакчи роль ўйнарди.*

Режалар ва лойиҳалар билан қачонки мулк билан кўп йил иш олиб борган бўлсангиз шуғулланган маъкул. Шунда сизни суҳбатлар, ваъдалар билан чалғитишнинг,

алдашнинг иложи бўлмайди. Тажриба ва амалиёт керак. Ҳаттоки Америкада бизнес мактаби битирувчилари дарҳол ўз корхоналарини очмайдилар аввалига улар катта корпорацияларда ишлайдилар, зарурий билимларни эгаллайдилар. Шундан сўнггина бизнес оламига шўнғийдилар. Кўплаб бизнинг тадбиркорларимиз фойдали тажриба орттиргандан сўнг уни Ўзбекистонда ишлатиш учун аввалига чет элда ишлайдилар.

*Бир-бирига қарама-қарши фикрларга кўра барча Америкаликларнинг қонида тадбиркорлик мавжуд эмас. Мен Америка қўшма штатларидан Ўзбекистонга маъруза ўқишига келган икки нафар олимни учратганман. Улар кафедрада кам пул топаётганларини ректор уларни сиқувга олаётгани тўғрисида шикоят қилдилар. Мен уларга: “Ахир сизлар зўр йигитларсиз, сизларнинг ёзган китобларингиз ажойиб, Сиз америкаликларсиз, ақлли одамларсиз, ўз марказингизни очсангиз бўлмайдимиз” - деб айтдим.*

*-Нима деярсиз, - хитоб қилишди улар, - ахир унда биз кўп нарса йўқотамиз: Имтиёзлар, бепул хизмат сафари, кафолатланган нафақа.*

Америкаликлар ким ўз ишини очса ва фақат ўзи учун ишласа, ўша одамгина муваффақиятга эришади. Кўпчилик шундай йўл тутлади, аммо шундай инсонлар борки, улар катта маошли иш топадилар ва ўз профессионал билимлари ҳисобига ўсадилар. Бироқ яна учинчи тоифа инсонлар ҳам борки, улар ушбу икки йўлни бирлаштирадилар.

*Менинг бир танишим банк бошқарувчиси бўлиб, банк ҳудудида ўз ресторанини очди. Бошқа банк бошқарувчиси шаҳарнинг турли туманларида озиқ-овқат дўконларига эга.*

Кўплаб мансабдорлар шундай йўл тутлади. Ахир уларда шахсий бизнес очиш учун пул, давлат кредити, танишлар бор. Таъсисчилар қариндошлари ва дўстлари бўлади.

Агар бошиданок иш яхши кетса, бу хотиржам бўлиб, фақатгина “қаймоғини йиғиш” дегани эмас. Бизнес худди ёш болага ўхшайди. Йилдан-йилга кўпроқ овқат ва кийим талаб қилади. Унинг таълими жисмоний кучининг мустаҳкамланиши учун мунтазам шуғулланиш зарур. Ўсаётган бизнес доимий пул тикишни талаб этади. Аввало у ҳақида ўйланг, сўнг бойишни ўйлайсиз. Худди генерал биринчи навбатда аскарларига ғамхўрлик қилганидек, бизнесмен ҳам биринчи навбатда ўз бизнесини ўйлаши керак. Агар бизнесингизга пул керак бўлса, унинг бир тийинига ҳам тегманг. Давлат тўплаш учун сиз

хақиқий спарталиқ бўлишингиз керак. **Бизнесда энг асосийси капиталнинг миқдори деб ҳисоблайдиганлар нотўғри ўйлайдилар.** Ҳамёнингизнинг залворлиги, капиталингиз айланиш тезлиги унданда муҳимроқдир. Агар пулларингиз бизнесда иштирок этмай шунчаки ётган бўлса, юз миллион пулингиз бўлган тақдирда ҳам улар фойдасиздир.

Агар фаровонликка эришишни истасангиз бизнесингизни истиқболда ривожлантириш учун фойдаланишингиз мумкин бўлган катта қисмдаги бўш маблағлар қолиши керак. Бунинг учун сиз ишлаб топилган пулларингиз миқдори билан сарфлаган пулларингизни солиштиришни ўрганишингиз лозим. Аммо аниқ амалларга киришишдан аввал ўз молиявий аҳволингизни холис баҳолашингиз керак. Қуйидаги саволларга виждонан жавоб беришга ҳаракат қилиб кўринг:

1. *Ўз мулкингни қандай баҳолайсиз?*

- аъло;

-қониқарли;

-ёмон.

2. *Даромадингиз қандай?*

- аъло;

-қониқарли;

-ёмон.

3. *Танишларингизнинг кўпчилик қисми:*

-сиздан кўра бойроқ;

-сиз билан тенг молиявий шароитда;

-сизданда ёмон аҳволда.

4. *Сиз тежамкормисиз? Ойлик даромадингизнинг 10 фоизи ёки ундан кўпроқ қисмини жамғаришга тайёрмисиз?*

- ҳа;

-баъзида;

-йўқ.

5. *Пул ишлаб топиш ҳақидаги билимларингизни қандай баҳолайсиз?*

- аъло;

-қониқарли;

-ёмон.

6. *Ҳозир мавжуд пулингизга қанча вақт яшай оласиз? Агар даромад олишдан тўхтасангиз?*

- \_\_\_\_\_ ой;

7. *Сиз ўз молиявий аҳволингиздан кўнглингиз тўқми?*

Яхши бизнесмен оддий қоидага амал қилиши лозим: харажатлар даромадлардан ошиб кетмаслиги керак. Бироқ кўпинча бундай бўлмайди. Кўплаб фирмалар ушбу қонуннинг қанчалик тўғрилигини англамай, касод бўлишди. Бир танишим машҳур яхудий миллионер шундай деган эди: “Агар қисқа муддат ичида инқирозга учрашни истасангиз дўстларингизни фирмангизга ходим қилиб ишга олинг ва молиявий томондан назорат қилманг”.

Харажатлар даромадлар миқдоридан мустақил равишда мавжуд бўлаверади. Инсон ейиши, ичиши, кийим кийиши керак – бунинг учун эса пул тўлаш зарур. Ниҳоят қаердадир яшаши ва ухлаши керак. Бу яна энг паст даражадаги харажатлардир. Шундай қилиб, давлатга солиқ тўлаш ва ишлаб чиқариш даражасини ушлаб туриш учун уни кенгайтириш мақсадида сармоя киритишингиз ҳам лозим. Лекин харажатлар кўламининг ошиб кетишига кўпинча пассивлар сабаб бўлади. Уларни сотиб олиш одатда тадбиркорликнинг эрта босқичида умумқабул қилинган бизнесмен хулқ-атвори моделига ўхшашга ҳаракат қилишдир. Аммо бу хатодир. Ҳақиқий бизнесмен тежамкор бўлиши керак. Унинг мақсади турли-туман нарсаларни осиб олиб устунлар ва шерлар билан безатилган, уч қаватли уйда яшаш эмас. Иккита тушунчани аралаштириб юборманг: сизнинг муҳим харажатларингиз ва сизнинг истакларингиз.

*Бир бадавлат шоҳ яшаган экан. Кунларнинг бирида мамлакати бўйлаб саёҳатга отланибди. Йўлда унга камбағал бир қария дуч келибди. Яқинроқ келиб қараса кўп йиллар аввал юрт кезиш мақсадида хуфёна тарзида саройни тарк этган отаси эканлигини кўради. Хурсанд бўлганидан шоҳ қашишоқлик кунлари тугаганини айтиб отасини унга кўшилишини сўрайди. Аммо отаси рад этади. Шунда шоҳ отасига ҳеч бўлмаса йўл халтасини пулга тўлдириб беришини сўрайди. Бироқ йўл халтани олтинга тўлдиришига қанчалик ҳаракат қилмасин у бўшаб қолаверарди. Шунда унинг ичига яна икки қоп солишди. Аммо фойдаси бўлмади. Ниҳоят шоҳ ўзида бор жами олтинни унга солади.*

*Бироқ у таслим бўлмади ва саройдан уч туя олтин олиб келишни буюрди. Бу олтинлар ҳам халтани ичида изсиз ғойиб бўлди. Шунда шохга кекса отаси шундай деди:*

*-Ўғлим бу фойдасиздир. Бу йўлхалта менинг истакларимдир. Мен бир умр уларни қондиришга ҳаракат қилдим. Бироқ уни удалай олмадим...*

Ҳақиқий бизнесменнинг мақсади – пул топиш мақсадида унга янги пул келтирадиган пул ишлаб топиш. Ҳақиқий бизнесмен катта маблағларни шубҳали нарсаларга сарфламайди. Худди ўн, ўн беш йилдан сўнг темир-терсакка айланадиган қиммат машина сотиб олиш ёки худди шу каби бошқа тез бузиладиган маҳсулот харид қилиш каби. Шунинг учун ҳақиқий бизнесмен тежамкор бизнесмендир. Унда ортиқча пассивлар бўлмайди.

Харажатлар ошиб кетмаслиги учун бюджетни режалаштиришни билиш керак.



***Қандай қилиб кўпроқ пул ишлаб топиш мумкин?*** Шундай савол билан кўпчилик менга семинар вақтида мурожаат қилишади. Мен сизга даромадларингизни оширишда фойдаланишингиз мумкин бўлган ғояларни бераман.

***Биринчи ғоя*** – ўз ишингизда тадбиркор бўлиш.

Бугун дунёда кўплаб ривожланган компанияларда ишчилар ва раҳбарлар орасида тадбиркорликни сингдиришмоқда. Агар шундай компанияда ишласангиз ёки раҳбарингизни сиз очган пул манбаларидан сизга фоиз ажратишга кўндирсангиз даромадингиз дарҳол ошади.

Эҳтимол, раҳбарингизда ҳали товарлар ва хизматлар билан қондирилмаган мижозлар рўйхати мавжуддир. Эҳтимол, сизнинг бўлимингизда берилган вазифаларни



шунчалик яхши уддалаяптиларки, ишчиларда бошқа бўлимлардан кўшимча ишлашга вақт қолаяпти. Эҳтимол, раҳбарият тўлиқ фойдалана олмаётган қандайдир техника, етказиб бериш соҳаси, маркетинг тадбири ёки бошқа ўзига хос активлар мавжуд. Сиз ушбу активларни пулга айлантириш режасини ишлаб чиқишингиз ва раҳбариятга таклиф этишингиз мумкин. Ишдан ташқари вақтда кўшимча ҳақ эвазига лойиҳа устида ишлайсиз ва ушбу активлардан максимал фойда ундира оларсиз. Кўшимча маблағдан ташқари бу иш сизга ҳақли равишда хизмат лавозимида кўтарилишингизга сабаб бўлар.

***Иккинчи зоя** – эҳтиёжни топиш ва уни қондириш.*

Американинг энг муваффақиятли ихтирочиси Томас А.Эдисон ўз таржимаи ҳолида шундай деган эди: “Мен барча нарсани одамларга нима фойда келтиришини аввал ўйлаб кейин ихтиро қилганман... Мен аввал дунёда нимага эҳтиёж туғилаётганини аниқлардим сўнг уни ихтиро қилишни бошлардим”. Кўрганингиздек инсон тарихидаги муваффақият қозонганларнинг аксарияти бозор талабини аниқлашарди ва уни қондириш ечимини топишарди, аммо кўпчилигимиз нима кераклиги ёки ҳатто нима мумкинлигига қизиқиб ҳам кўрмаймиз.

Агар сиз шахсий бизнесингизда ёки кўшимча ишдан кўп пул ишлаб топишни орзу қилсангиз қондирилмаган эҳтиёжни аниқланг ва уни қондириш воситасини топинг. Бу ноёб ёки ноодатий кўникмалар билан одамларни таъминлаш учун умумфиркли маълум кишилар гуруҳи сайти бўладими, жамиятнинг талабларига жавоб берадиган янги маҳсулот бўладими хуллас, сиз тузишингиз мумкин бўлган бизнес ёки хизматга эҳтиёж доимо топилади. Бугунги кунда мавжудлиги одатий ҳол бўлиб қолган кўплаб ихтиролар ва хизматлар “қондирилмаган эҳтиёжлар”дан пайдо бўлган. Бироқ ҳақиқат барибир ҳақиқатлигича қолади. Кимдир ўзи ёки бошқалар мухтож бўлган нарсани аниқлаган ва биз бугун фойдаланаётган буюм ёки хизматни яратган.

Қандай эҳтиёжни аниқлашингиз мумкин? Улар атрофимизда жуда кўп. Фақат уларни диққат билан кузатиш керак. Сиз ким эканлигингиз аҳамиятсиз – ёзги таътилда пул ишламоқчи бўлган коллеж талабасимисиз, бутун камчиликларни битказиш учун ойига 1 000 000 сўм айни муддао бўладиган уй бекасимисиз ёки ўз ишини кенгайтириш имкониятини излаётган тадбиркормисиз бунинг фарқи йўқ. Билингки эҳтиёж катта пул

ишлаб топишингизга ёрдам берадиган қудратли имкониятдир. Буни мисолда кўришингиз мумкин бўлган кишилар доимо топилади.

### ***1- Қандай қилиб янги фикр Майкл Миллиорни миллионерга айлантирди?***

1980 йилда этикетка сотувчи фирма агенти Майкл Миллиорнга ойига қўшимча юз доллар зарар қилмасди. Фирманинг энг йирик мижозларидан бири ажойиб таом тайёрлайдиган TGI Friday's ресторанлар тизими эди. Уларга омордаги маҳсулотларни белгилашнинг ишончли усули керак эди. Мақсад ишчилар тез бузиладиган маҳсулотларнинг қайси бирини амал қилиш муддати тугашини билиб айнан ўшанисини биринчи навбатда ишлатиши тизимини йўлга қўйиш эди. Бу жараён маҳсулот айланмаси деб аталади. Майкл билан учрашувдан аввал улар ёпишма лента, маркердан фойдаланардилар ёки девонхона моллари дўконидан рангли конфеттилар сотиб олишарди ва деворга чоршанба қизил билан белгиланган жадвал чизиб қўярдилар. Хўш, муаммо нимада эди? Шунчаки бу ёпиштириладиган қоғозларнинг ҳеч бири музлатгич камералари деворида яхши ёпишмас эди.

Шунда Майкл улар учун махсус паст температурага мослашган ҳар бирида ҳафта кунлари ёзилган рангли наклейкалар комплекти - Daydotsни ихтиро қилади. У TGI Friday's га бундай наклейкалар керак бўлдими, демак бошқаларга ҳам керак бўлиши мумкинлигини тушунди. Яқин орадаги барча ресторанларга маҳсулотини таклиф қилишни бошлади. Бироқ тез орада уларнинг барчасини таъминлаб бўлди, узокдагиларга етиб бориши эса қимматга айланарди. Майкл асосий ишини эса ташлай олмасди: ғоя ғоя билан-у, лекин ҳар куни қорин тўйғазиш керак-ку! “Уч нафар бола, ипотека, иккита машина учун кредит – йўқ мен ҳозир ишдан бўшаб, бутун вақтимни Daydotsга бағишлай олмайман. Чўнтагим бўм-бўш эди. Асосий ишимни ташламай маҳсулотимни бозорга олиб кириш учун миямни қотиришга тўғри келди. Ана шундан сўнг почта буюртмалари бўйича савдо қилиш фикри миямга келди”. Майкл хотинининг машинасини гаровга қўйиб 6 000 доллар олди ва битта саҳифага Daydotsнинг хусусиятларини тушунтириб эълон тайёрлади ва пули етганича бир неча ресторанларга жўнатди. Бу биринчи жўнатмаси бўлишига қарамай, кўп буюртма тушди. Тўрт йил давомида хотини билан ишлаб чиқаришдан узилмаган ҳолда кечқурунлари уйда ишлашди.

Ҳозир Майклинг компанияси 3 миллион каталог жўнатади ва ҳафтасига 100 миллион Daydots ишлаб чиқаради. Шундай қилиб у ўз эҳтиёжини кўриб ва уни қондириш учун астойдил меҳнат қилди. Ўттиз йилдан сўнг Майклга 4 миллиардлик Fortune 500 компанияси таклиф билан мурожаат қилди ва Daydotsни 10 миллион долларга сотиб олди. Қўшимча бир неча юз доллар ишлаб олиш ва болаларни мактабни тугатишларига имкон бериш мақсадида очилган касаначилик корхонасидан бошланган иш Майклга катта бойлик келтирди. Майкл Миллиорн эҳтиёжни аниқлади ва уни қондириш учун ижодий ва иқтисодий йўл топди.



***2-мисол. Биз, инсонлармиз.***

1990 йилнинг бошида эр-хотин Дистенфилдлар таваккал қилиб бир корхонага ишга киришди. Улар муваффақиятли тарзда давлат хизматида меҳнат қилишарди, бироқ қачонлардир ўзгариш бўлишини қаттиқ орзу қилишарди. Шундай қилиб, улар бозорни, барча маҳсулот ва хизматларни ўрганиб чиқиб зарурий хизматни топа олмадилар. Бу яхшигина пулга барча учун очик бўлган юридик ҳужжатларни тузиш идораси эди.

Умуман бунинг ажабланарли жойи йўқ эди. Ўша кунларда барча ўз қўлида минглаб доллар пулни ушлаб турарди. Бунинг ўрнига бир неча дақиқа кетказиб мураккаб бўлмаган ҳужжатларни расмийлаштириш мумкин эди. Тўғри тузилган банкротлик тўғрисидаги ҳужжат 1500 доллар, ажрашиш тўғрисидаги гувоҳнома 2000 дан 5000 долларгача турарди. Ҳамманинг ҳам бунга қурби етмасди.

Дистенфилдлар оддий инсонларга хизмат кўрсатадиган 399 ва ундан кам долларга ҳуқуқий шаклларни тўлдириб берадиган хизматни йўлга қўйиш ҳақида ўйлаб қолишди. Юридик жараёндан сирлилиқ қопламасини олиб ташлайдиган ва инсоний тил билан унинг имкониятларини тушунтириб берадиган хизматни йўлга қўйиш.

Санта-Барбарада кичкина бир бинонинг биринчи қаватида Дистенфилдлар ғоясини рўёбга чиқаришни бошладилар. Шундай усулда, “Биз, инсонлармиз” компанияси вужудга келди. Ҳозир бу эр-хотиндан иборат гуруҳда 30 та штатда 150 дан ортиқ идора бор. Сўнги ўн йилда улар 500 мингдан ортиқ мижозга яхши нархларда 60 турдаги ҳуқуқий масалалар бўйича ёрдам бердилар. Эҳтиёжни топиб уни қондириш дегани мана шундай бўлади.

Нью-Йорк шаҳар кенгаши олдидаги “Биз, инсонлармиз” тўғрисида ижобий фикр билдирган мамнун мижознинг воқеаси бунга исбот бўла олади. Бу инсон бир неча кун давомида компанияни текширган ва билганларини Нью-Йорк мери Рудольф Жулианига ҳисобот беради. Мер оддий инсонларга арзимаган пулга юридик жараёнларни енгиллатишга мўлжалланган хизмат билан қизиқиб қолади. Энди у - “Биз, инсонлармиз”нинг шериги ва унинг номи фирмага умумий ишонччи ошишига ёрдам бермоқда. “Биз, инсонлармиз” шундай гуллаб кетдики, яқинда Дистенфилдларга ниҳоятда жиддий инсонар гуруҳи фирмани янада юқори даражага кўтариш мақсадида уни сотиб олишни таклиф қилишди. Шундай қилиб, уларнинг жамият учун қулайлик яратиш мақсадида ташкил этган хизматлари минг баробар бўлиб ўзини қоплади.

Шунга ўхшаш эҳтиёжни шахсий ҳаётингизда ҳам кўряпсизми? Атрофингиздачи? Дунёда жавобга, таъминланишга, ҳал қилишга ёки бартараф этишга муҳтож саволлар, заруриятлар ва муаммолар борми? Агар махсус таклиф ёки хизмат мавжуд бўлса, бартараф этиш осонроқ бўладиган муаммо борми? Агар кимдир сизга услуб ёки тизим тақдим этса, амалга оширишингиз осон бўладиган ишдаги шерикларингиз ёки

доирангиздаги инсонлар билан умумий мақсадларингиз ёки фикрларингиз борми? Сизда мамнуният бахш этадиган машғулот ва яна кўпроқ фойда келтириши мумкин бўлган ихтиро ёки хизмат борми? Шахсий ҳаётингизда нима етишмаётгани, уни енгилроқ ва бекаму-кўст қиладиган нима етишмаётганига қаранг.



### ***3-ғоя. Янгича ва кенг фикрланг.***

Дейв Линижер RE/MAX асосчиси ва бош бошқарувчиси ёш бўлишига қарамай муваффақиятли риелтор эди, аммо одатдагидек 50 фоиз даромадини ўзи ишлайдиган фирма воситачисига беришга тўғри келаётганидан шикоят қиларди. Бироқ кенг фикрлашга одатлангани туфайли бошқа йўлини – уйларни яхшироқ сотиш ва ишлаб топилган пулни кўпроқ қисмини ўзига қолдириш усулини излашни бошлади.

Тез орада ойига 500 долларга ижарага берилаётган унча катта бўлмаган мустақил риелтор идорасига дуч келади. Бундан ташқари, унга қўшиб бир хизматчи ва ёлғиз, ишда етарли тажриба орттирган риелторларга ўзлари мижоз қидириб маркетинг билан шуғулланиш учун айрим хизматлар ҳам бунинг ичида эди. Албатта худди Дейв каби бундай риелторлар муваффақият қозониш учун обрўли фирманинг ёрдамига муҳтож эмасди. Аммо профессионал бошқариладиган риелторлик фирмаларидан фарқли равишда бундай “ижара” идораларида кўзга кўринарли директорлар марка, кўптармоқли офисга ва харажатларини минглаб агентларга бўлиш имконияти йўқ эди. Бу эса бироз нохуш ҳолат.

“Нима учун чатишма яратиш мумкин эмас? – ўйлади Дейв. – Агентларга кўпроқ мустақиллик ва 50 фоиздан ортиқ даромадни қолдириб, шу билан биргаликда керакли ёрдамни берадиган фирма очиш мумкин-ку?”

Шундай қилиб, RE/MAX пайдо бўлди. Дейвнинг кенг фикрлаши ва келажакни кўра билиши ҳамда бошланғич 5 йил давомида қандай қилиб бўлмасин омон қолиш истагининг мустаҳкамлиги туфайли. RE/MAX 50 та мамлакатда ишлайдиган 92 000 агентдан иборат улкан, тез ривожланаётган риелторлик тармоғига айланди. Қўшимча харажатлар бу ерда назорат қилинади, барчага бўлинади, инсонлар катта ташкилотнинг бир қисми ҳисобланади, аммо ўз рекламасини ўзи олиб бориш ва барча харажатларни чегириб ташлагандан сўнг қанча маблағ ўзига қолиши бўйича мустақиллигини сақлаб қолади.

Модомики, Лини Жернинг янги ғояси минглаб риелторлар талабига жавоб бериб каттиқ меҳнат, қатъият ва эҳтирос ҳамроҳ бўлган экан орзу йилига миллиард доллар даромад келтирадиган бизнесга айланди. Агар сиз янгича ва кенг кўламда фикрлашни истасангиз қанчалик баланд чўққига чиқишингиз мумкинлигини тасаввур қилинг.



#### ***4-ғоя. Интернет орқали бизнес билан шуғулланинг.***

Бугунги кунда интернет орқали бизнес билан шуғулланиш жуда осон: ҳаттоки асосий ишдан чалғимасдан ҳам бунинг имкони бор. Сиз тор доирадаги бозор талабини

аниқлаб уни қондиришингиз мумкин, шунда ҳам бутун дунё бўйлаб минглаб ва ҳатто миллионлаб манфаатдор инсонлар билан иш кўришингиз мумкин.

Жўнатиш учун на қути, на конверт талаб этиладиган. Сиз электрон китоблар, аудио файллар, таъминот дастурлари, дарслик, машғулот материаллари, махсус ҳисоботлар ва маърузалар, амалий тавсия курслари ва бошқа информацион маҳсулотларни сотишингиз мумкин. Бошқа нарсалар ҳам сотсангиз бўлади. Бу ҳам мураккаб эмас масала фақатгина ким нимага муҳтожлигини аниқлаш, бу инсонлар билан қандай боғланиш, таклиф этилаётган маҳсулотни сотиб олишга қандай кўндириш.

Бундан ташқари, энди интернет етарли даражада ривожланган бозордир. Юзлаб сайтлар, информацион бюллетенлар ва клублар - агар сайт эгаларига фоиз таклиф қилсангиз ёки шўъба дастури созлай олсангиз сизга мижоз бўлиши мумкин бўлган - обуначилар, ташриф буюрувчилар ва аъзоларга эгалар. Интернет орқали савдо бозорини топишни ўрганиб олишингиз билан бошқа инсонларнинг ҳам маҳсулотларини сота олишингиз мумкин. Бир инсон маҳаллий заргарга келиб тақинчоқларни интернет орқали сотиш фикрини сўради. Заргар бу ҳақида ўйлаганини аммо бу масала билан аниқ шуғулланиш учун бўш вақти бўлмаганини айтди. Шунда ҳалиги киши даромаддан маълум фоиз эвазига сайт яратиб сотувни йўлга қўйиб беришни таклиф қилди. Заргар бажонидил рози бўлди. Иш ҳар иккаласи учун ҳам муваффақиятли бўлиб чиқди.

Бир талаба университетдаги тиббиёт факультетида таълим олиш учун оилавий харажатларини қоплаши учун интернет бизнес яратишга қарор қилди. StoresOnline.com ёрдамида сотиши мумкин бўлган маҳсулотни қидирди ва сийдикдаги наркотик моддасини дарҳол анализ қиладиган восита топди. Кейинчалик алкоголь ва ҳаттоки бошқа наркотик моддалар бўйича ҳам булар қаторига қўшилди. Ҳозирда унинг даромади 100 минг доллардан зиёдроқ. Биринчи ойда унга бор-йўғи бюртма тушди кейинги ойда кутганларидан яхшироқ маблағ ишлаб топишди. Ҳозирда эса уларнинг даромади рафиқаси билан болалари уйда ўтириши ва унинг ўқишни давом эттиришига етади. Интернет бизнес туфайли унинг деярли қарзлари йўқ. Пулни етказиш учун фақатгина талабалик судасига қараб қолган жойи ҳам йўқ.



### ***5-ғоя. Тармоқли маркетинг.***

Маҳсулот ва хизматларини тармоқли маркетинг орқали сотаётган минглаб компаниялар мавжуд. Соғлиқ ва тўғри овқатланиш маҳсулотлари, косметика, ошхона идишлари, ўйинчоқлар, ўқув материаллари, телефон хизматлари ва ҳаттоки арзон ҳуқуқий ва молиявий хизматлар -истаган турини топиш мумкин. Интернетда озгина вақт изласангиз чексиз имкониятлар топишингиз мумкин. Кўпчилик инсонлар катта даромад топишни йўлга қўйган. Албатта уларнинг даражаси оддий ҳолат эмас балки истисно ҳолатдир. Аммо миллионлаб инсонлар тармоқли маркетингда иштирок этиб асосий маошларига минглаб долларлар қўшишмоқда ва миллионерга айланмоқда. Сўнги статистик маълумотларга кўра АҚШда 90-йилларнинг ўртасидан буён тармоқли маркетингнинг ўзидан 100 000 миллионер етишиб чиққан.

Тўғри кўплаб тармоқли маркетинг компаниялари тезда тугаб қолапти ёки ноқонуний ишлаяпти, маҳсулотларини мамлакат қонунчилигини бузиб олиб кираяпти. Энг қўрқинчлиси улар ёлғон йўллар билан, эски ҳужжатларни ёки қонунга тўғри келмайдиган қоғозлар билан уларга ишонадиган инсонлар гуруҳини жалб қилмоқда. Кейин маълум бўлишича, компания ноқонуний ишлаётган бўлиб чиқаётган бўлаяпти. Ахир инсонлар, етакчилар орқасидан боргандилар, уларга ишонгандилар, тармоқли маркетинг ғояларига умид қилгандилар. Ўзларининг шахсий манфаатларини “етакчилар” тармоқли маркетинг ғояларидан устун қўйишмоқда. Шунинг учун унга киришдан аввал маҳсулотлари ишончилиги ва фаолиятининг қонунийлигига ишонч ҳосил қилинг. Бозорда кўп йиллардан бери ишлаётган катта обрўга эга компанияни топинг,



маҳсулотларини сотиб олинг, таътиб кўринг, ёқиш-ёқмаслигини текширинг. Харидорларга яхшилик тилаб маҳсулотга меҳр қўйиб сиз ўз тармоғингизни яратиб яхшигина пул ишлаб топишингиз мумкин. Жуда катта имкониятларга эга савдо фаолиятлари тури унчалик кўп эмас, яъни озгина пул тикиб катта даромад олиш мумкин бўлган турларини назарда тутмоқдамиз. Ҳозир Ўзбекистонда ҳам молиявий саводхонлик, ижодий тасавур ва интуицияни ривожлантириш ва шахсий ўсиш бўйича таълим берадиган тармоқли компаниялар ҳам мавжуд. Сиз улар ҳақида [www.xonniyoz.uz](http://www.xonniyoz.uz); [www.pouga.com](http://www.pouga.com) сайтларида билишингиз мумкин.

Пул шундай хусусиятга эгаки ўзи қаттиқ кадрлаган инсонига томон интилади. Кучингизни қаерга йўналтиришга қарор қилишингиздан қатъи назар энг асосийси иш берувчига, мижозларга ёки харидорларга иложи борича фойдали бўлишдир. Бунинг учун уларнинг муаммоларини ҳал қилиш, улар муҳтож бўлган қўшимча хизматлар кўрсатиш ва маҳсулот етказиб бериш керак. Эҳтимол, ниманидир ўрганиш, янги кўникмалар ортириш, муносабатларни кенгайтириш ёки кўпроқ вақт сарфлаш лозим бўлади. Бироқ нимани қандай яхшироқ бажариш жавобгарлиги тўлиғича сизнинг бўйингиздадир. Ўзингизни, билим ва маҳоратингизни такомиллаштириш имкониятларини изланг. Агар танлаган йўлингизда илмий даража ёки қандайдир диплом шаҳодатнома керак бўлса бекордан-бекорга бу ҳақда муҳокама қилишни бас қилинг ва бориб бунга ҳам эгалик қилинг.

Даромадлар сизга қувонч бағишлаши, молиявий ишонч бериши ва етарли бўлиши учун манбаи бир нечта бўлиши керак. Шунда уларнинг бирортаси қуриб қолса – одатда асосий иш, - сиз умуман пулсиз қолиб кетмайсиз. Менда доимо бир нечта даромад манбаи бўлган ҳаттоки цехда оддий уста бўлган пайтимда ҳам заводдаги мусиқа гуруҳига раҳбарлик қилардим касб танлаш кабинетида ишчилар учун ўқув семинарларини олиб борардим.

Сиз ҳам кўплаб қўшимча даромад йўллари топишингиз мумкин, фақат излаш лозим. Бу истаган иш бўлиши мумкин: дам олиш кунлари юк машинангизда ахлат ташиш, қўшимча дарс ўтиш, мусиқа дарси, кўчмас мулкка сармоя киритиш, интернет орқали савдо. Бундай имкониятларни адоғи йўқ. Агар сиз китобсевар бўлсангиз ўқилган китобларингиз шарҳи киритилган сайт яратишингиз мумкин. Amazon.com ресурси билан алоқа каналини йўлга қўясиз ва у сизга каналингиз орқали сотилган ҳар бир китобдан

фоиз тўлаши мумкин. Шунингдек, санъат ашёларини сотиб олиш ва сотиш бунга мисол бўлади. Асосий фаолияти маърузачилик бўлган бир киши шарқ санъатини севади. Йилига икки марта Хитой ва Японияга боради ҳамда санъат ашёларини арзон нархда сотиб олади. Ўзига ёққанларини қолдиради қолганларини яхшигина фойда эвазига ўзи “тарбиялаган”, сони ошиб бораётган коллекционерларга сотади. Сафар натижасида шахсий коллекцияси текинга тушади, шунингдек яхшигина даромад келтиради. Мен ёзги таътилда эски Хитой мебеллари билан худди шундай йўл тутадиган мактаб директорини танийман. Сўнг уларни уйида ёки гаражида сотиб юборади. Рафиқам 20 йилда бери тўқиш билан шуғулланадиган устоздан тўқишни ўрганяпти бу аёл фақатгина таълим бермайди, балки фирмага эга. Унинг ва шогирдларининг маҳсулотини машҳур йирик дўконлар ва маҳаллий бутиклар сотиб оладилар.

Бир неча даромад манбаини ташкил этишда иложи борича камроқ вақт ва бошланғич капитал талаб этадиганларига эътибор қаратинг. Ахир сизнинг асосий мақсадингиз - барчасини шундай йўлга қўйиш керакки қачон ва қаерда истасангиз ўша ерда ишлаш ва яхшигина дам олиш учун танаффус уюштири олиш. Агар оқимлар сони жуда кўп ва улар ҳаддан ташқари сочма бўлса, сиз асосий даромад манбаингизни йўқотишингиз мумкин. Буларнинг барчаси ҳақида, пул оқимлари, кўплаб бизнеслар ва ҳаётдаги мавжуд сув ости тошлари тўғрисида батафсил равишда бизнинг “POYGA” молиявий ўргатувчи ўйинда иштирок этиш орқали танишингиз мумкин.

Аксарият кишилар катта пул ишлаб топишни бошлашадию, жуда муҳим қонидани нутиб қўйишади: **“Кўп топиш учун кўп сарфлаш керак”**. Худо йўлида ўн фоиз даромадингиздан беришингиз энг ишончли гаров ҳисобланади (мусулмонларда даромадининг 1/40 ёки 2,5%). Бу қонидани кўпгина сармоядор бойлар муваффақиятли бажаришмоқда. Сиз ҳам мунтазам равишда пул ажратиб доимий мўл-қўлчилик келтирувчи космик кучни ишга солишингиз мумкин. Бу пуллар фақатгина олувчига эмас биринчи навбатда берувчига фойда келтиради. Астойдил эҳсон қилиш Худонинг марҳамати билан маънавий яқдиллик пайдо қилади ҳамда қалбда инсонларга ва Яратганинг барча жонзотларга меҳр уйғотади. Ўндан бир қисм - Худонинг ўз мавжудотларини мўл-қўлчиликка чўмдириш иродасидир. Ахир, сиз қанчалик муваффақиятли бўлсангиз, шунчалик кўп нарсангизни бошқалар билан баҳам кўра оладиган

олам учун кўргандай бўласиз. Алоҳида инсоннинг фаровонлиги ошиши умум жамиятнинг фаровонлиги ошгани далилидир.

Улар иккита. **Пулли эҳсон**. Номидан ҳам маълумки даромадингизнинг 10% (2,5%)ни масжидга ёки маълум бир хайрия тадбирига ажратиш назарда тутилади.

**Меҳнат эҳсони** - бу сиз ўзингиз беғараз тарзда масжидга ёки хайрия ташкилотига ёрдам беришдир. Айни дамда фақатгина АҚШнинг ўзида кўнгиллиларга муҳтож 18000 зиёд шундай ташкилот мавжуд.

Бир машҳур тадбиркор, исмини айтиш шартмас, ўндан бир қисмини ҳар доим ҳам бермасди. Бироқ барчасини йўқотиб бутунлай таназзулга учраш арафасида ўзига ўзи шундай деди: *“Тўхта. Ахир мен бой эдим. Бой бўлиш соҳасида машъала деб ҳисобланардим ва доимо бошқа инсонларни бунга ўргатардим. Буларнинг ҳаммаси қаерга йўқолди? Қаердадир хато қилдим”*. Охир-оқибатда бойлигини қайта тиклади, аммо ўзи учун қимматли дарс олди: *“Ўндан бирини беришнинг кудратига ёки ишонасан, ёки йўқ. Агар ишонсанг, марҳамат қилиб ҳар ҳафта ҳафталик даромадингдан ажрат”*- дерди у ўз ўзига. Бунинг англаб етганидан сўнг оғишмай бу қоидаги амал қилди ва бирданига унинг олдида бутун олам ўз эшикларини очди. Катта қарзлари бўлишига қарамай, бор нарсаси учун тақдирдан миннатдор эди. Тез орада янги имкониятлар эшикларини кенг очди. Унинг айтишига кўра ҳозир унда имкониятлар шунчалик кўпки уларнинг барчасидан фойдаланиш учун 10 та ҳаёт ҳам камлик қиларкан. Ўз мисолида бошқаларни ўндан бирини беришга руҳлантириб келади.

Бир аёл устозимга: *“Биз эрим иккаламиз ўндан бир қисмини ҳеч ҳам бера олмаяпмиз. Зўрға ипотека кредитини тўлаяпмиз, ойига яшаш учун 2000 доллар қоляпти, баъзи пайтлари ойнанинг охиригача зўрға кун кўраяпмиз”*- деб шикоят қилди. Устозим уни огоҳлантирди: *“Ўндан бирини бирор нарсага эга бўлиш учун эмас, эга бўлганликлари учун берадилар, сизларнинг эса у сиз ҳам омадингиз келган. Тақдирни қилган яхшилигига, яхшилик билан жавоб беришнинг доимо бирор усулини топиш мумкин. Ер юзида 7 миллиардга яқин инсон яшайди, улардан истагани сизнинг ўрнингизда бўлиб қолишни истарди. Ўндан бирини тақдир сизга берган имкониятларига, бахтига ва неъматларига миннатдорчилик сифатида қайтарилади.”* Устозим ўндан бирини бериб ҳеч

нарсa кутмайди чунки самодан барака ва марҳамат унга аллақачонлар ёғилганини тушунади. У олгани учун беради.

Пул бу гўнг. Агар уни дала бўйлаб бир хил тенг миқдорда сочсанг яхши ҳосил оласан. Агар бир жойга тўдалаб қўйсанг бадбўй хиддан бошқа нарсa олмайсан. **Барчага маълумки - баҳам кўрилган қувонч кўпаяди, баҳам кўрилган қайғу камаяди.** Бу нарсa мувафакият ва бойликка ҳам тегишли: Бўлишсангиз ишингиз бароридан келади мувафакиятлар кўпаяди, оқибатда ҳар ким ўз фойдасига эга бўлади.



***Бизнес соҳасида таълим олинг.***

- 1) Бир нечта брокерлар билан учрашиб туманингизда бизнеснинг қайси турлари яхши ривожланаётганини суриштиринг. Савол бериш ва тинглаш қобилияти орқали қанчадан-қанча маълумотга эга бўласиз.
- 2) Тармоқли маркетинг семинарига ташриф буюриб ушбу бизнес тизим ҳақида билиб олинг (мен ҳеч бўлмаганда учта турли тармоқли маркетинг компанияси устида тадқиқот олиб боришингизни тавсия қиламан).
- 3) Қандай франшизалар ва бизнес тизимлар қўлланилаётганлигини кўриш учун туманингиздаги бизнес бўйича семинарлар ва савдо кўргазмаларига ташриф буюринг.
- 4) Бизнес бўйича газета ва журналларга обуна бўлинг.

## ***II- қисм: Молиявий эркинликка қандай эришиш мумкин?***

***9-боб: Қайси нарсага эътиборингизни қаратсангиз ўша нарсага эга бўласиз!***

Агар бойишга интиланганга, аммо пулни қадрамасангиз бойиб кета олмайсиз. Бойликнинг ўзи сиз томон интилишига ҳаракат қилинг. Агар интилиш оташи ичингизда ёнмаса, бойлик сизни ташқи томондан қамраб олишини кутмасангиз ҳам бўлади. Бойликка эришиш учун мақсаднинг аниқ бўлиши муҳим. Айтганимиздек диққатингизни нимага қаратсангиз, ҳаётда ўша нарсага эришасиз. Бу қоида янги иш, бизнесни кенгайтириш, мукофот олиш, айниқса, бойликка эришиш ва бадавлат инсон турмуш тарзи билан яшашга тааллуқлидир.

Бой бўлиш учун биринчи навбатда онгли қарор қабул қилиш талаб этилади. Мен институтда, иккинчи курс талабаси бўлган вақтларим йиққан пулларимга Волга дарёси бўйидаги шаҳарларни кемада томоша қилишга борганимда бой бўлишга қарор қилган эдим. Бу саёҳатга қадар “бой бўлиш” дегани нимани англатишини яхши тасаввур қила олмасдим. Шунда мен ҳаётда истаган кўп нарсаларимга - саёҳат қилиш, истаган мамлакатга бориш, мақсадларга эришиш, истаган ишим билан истаган пайтимда истаганимча шуғулланиш - бойлик туфайли эриша олишимни тушундим.

Агар сиз бойишни истасангиз, - бунинг имкони борми, йўқми, буни ўйламай - чин дилдан бунга қаттиқ қарор қилишингиз керак. Энди бойлик сиз учун нимани англатишини аниқлаб олинг. Айнан қанча пулга эга бўлишни истайсиз, таъсаввур қила олаяпсизми? Дўстларимдан баъзилари миллионер бўлиб нафақага чиқишни истайдилар. Бирок баъзиларга миллионнинг ўзи кифоя қилса, бошқаларга 30 миллион, 100 миллион доллар керак. Сўнгилари супер бой бўлишга интиладилар, чунки бу уларга кенг кўламдаги хайрия ишлари билан шуғулланиш имкониятини беради.

Агар сиз ҳали таасавурларингизни, айниқса молиявий мақсадларингизни аниқлаштириб олмаган бўлсангиз, бунинг вақти келди. Устига-устак қуйидагича ёзма равишда:

*Менинг йиллик соф фойдам \_\_\_\_\_ доллар бўлади.*

*Мен кейинги йилли \_\_\_\_\_ доллардан кам пул ишлаб топмайман.*

*Мен ойига \_\_\_\_\_ доллар жамғараман ва сармоя киритаман.*

Мана қандай янги молиявий кўникмани мен ҳозироқ ишлаб чиқишни бошлайман \_\_\_\_\_ .

Қарздорлик бўлмаслик учун, мен \_\_\_\_\_ .

Ҳаётингиз орзуси сизга қанчага тушишини ва оқибатини баҳолаб олинг. Бойликка эришиб бугун ва келажакда қандай ҳаёт кечиришни исташингизни аниқланг.

Ҳозирги ҳаётингиз ўтмишдаги фикрларингиз ва амалларингиз натижасидир. Яқинлашиб келаятган ҳаёт бугунги фикрларингиз ва амалларингиз натижаси бўлади. Ҳаётингиз бир-икки йилдан сўнг сиз ҳозир истаётгандек бўлиши учун сизга қанча пул кераклигини ҳал қилинг. Бу ишлардан четлашгач орзуингизни рўёбга чиқариш учун ҳам шунча пул кераклигини аниқлади. Агар билмасангиз, кейинги йили сиз олмоқчи ва қилмоқчи бўлган жами нарсалар қанчага айланишини ҳисобланг. Бунга ижара тўлови ёки ипотека, овқат, кийим, тиббий хизмат, машиналар, коммунал тўловлар, таълим, таътил, истироҳат, суғурта, жамғарма, сармоя ва хайр-саховатни киритиш мумкин. (Бутун Ўзбекистон бўйлаб бизнинг ташкилотда “Шахсий молиявий режа” тузишни батафсил ўрганишингиз мумкин. [www.xonniyoz.uz](http://www.xonniyoz.uz) сайтидан зарур маълумотларни олинг.) Ҳар бир буюм ва ҳаракатингизни тасаввур қилинг, буларнинг барчасини рўёбга чиқариш учун қанча сарфлаш кераклигини ёзиб чиқинг. Ажойиб ресторанларда овақтланаётганингизни, орзуингиздаги автомобиль рулида ўтирганингиз, орзуингиздаги жойда таътилни ўтказаятганингизни, орзуингиздаги уйга кўчиб ўтаётганингизни тасаввур этинг. Онгингиз буларнинг барчаси хомхаёл деб қабул қилишига йўл қўйманг. Орзуингиздаги ҳаёт қанчага айланишини ҳисоблаб аниқ билиб олинг.

Нафақага тайёргарлик кўра туриб воқеликка ҳақиқат кўзи билан қаранг. Нафақага чиққач, ишламай ҳозирги турмуш тарзингизни давом эттириш учун қанча пул зарурлигини аниқланг. Мен, масалан, 80 ёшгача ишимини тарк этмоқчи эмасман. Сиз қачон ишингиздан кетмоқчисиз? Агар ишни бутунлай тарк этиш сизнинг режангизда бўлса, нафақа даврида ойига 1000 доллар топиш учун сизга 230 000 долларни сармоя пули керак. Агар сиз миллион доллар пулни 6% ставка билан сармоя қилган бўлсангиз, бу сизга тахминан ойига 4300 доллар келтиради.

Бу пул сизга етадими йўқми бу бир қанча омилларга боғлиқ. Масалан уй қарзини узганмисиз, қанча одамга ёрдам беришингиз керак, турмуш даражангиз қандай бўлишини истайсиз ва ҳ. Ҳар ҳолда агар ғайриодатий фаол ҳаёт кечиришни истасангиз, кўп саёҳат қилсангиз, ойига 4300 доллар бугун ҳам етмайди. Инфляция ҳисобига келажакда етмаслиги аниқ.

Биринчи навбатда пулингиз қанчалигини ҳал қилинг. Кўпчилик инсонлар аслида пуллари қанчалиги ҳақида тасаввурга эга эмаслар. Масалан, мажбуриятларингизни чегириб ташлаганда мулкингиз қанчалигини биласизми? Жамғармангизда қанча пулингиз бор? Қарзларингизга қанча тўлайсиз ва йилига қанча пул фоизларга кетади? Сиз тўғри суғурталанганмисиз? Сизда молиявий режа борми? Кўчмас мулк режасичи? Васиятнома? У таҳрир қилинганми?

Агар бойиб кетишни истасангиз қайси молиявий босқичдалигингизни, қайси босқичга етишмоқчи эканлигингизни ва бунинг учун нима қилиш лозимлиги ҳақида аниқ тасаввурга эга бўлишингиз лозим.

### **1-босқич: Мажбуриятларингиз чегирига мулкингизни аниқлаб олинг.**

Агар сиз ҳали буни билмасангиз, унда:

1. Молиявий маслаҳатчи чақириб ҳисоблаттиришингиз мумкин.
2. Молиявий саводхон ва мустақил бўлишни истайдиган оддий инсонлар учун молиявий хизматлар ва маслаҳатлар тақдим этувчи (Бизнинг “ROYGA” номли ташкилотимиз сингари) ташкилотларга аъзо бўлинг. У ерда молиявий режа мутахассиси одатда талаб этадиган нархдан камроқ нархда мулкингиз қийматини аниқлашга ёрдам берадилар.
3. “Шахсий молиявий ҳисобот” сингари махсус дастурга эга бўлинг.

### **2-босқич: Нафақа даврида нима сизга керак бўлишини аниқлаб олинг.**

Энди нафақага чиққанда қандай молиявий эҳтиёжларга эга бўлишингизни ҳисобланг. Унутманг, нафақага чиққанда энг аввало сизга молиявий мустақиллик зарур. Молиявий режалаштириш бўйича яхши мутахассис ишлаш заруриятисиз турмуш кечириш учун етарли фоиз, дивиденд, даромад, муаллифлик ажратмалари олиш учун қанча жамғарма ва сармоя керак бўлишини айтади.

Молиявий мустақиллик кўнглингизга ёққан иш билан шуғулланиш, саёҳат қилиш, хайр-саховат билан шуғулланиш – истаганингизни қилишга имкон беради.



**3-босқич: Нимага қанча сарфлаётганингизни аниқланг.**

**Бүгунги авлод ва иқтисодиётнинг биринчи рақамли муаммоси - молиявий саводхонликнинг етишмаслиги. Кўпчилик ҳақиқатдан ҳам бир ойда қанча пул сарфлаётганини билмайди. Агар харажатларингизни ҳеч қачон ҳисоблаб кўрмаган бўлсангиз, аввалига доимий харажатларингизни ёзинг:**

- Ипотека бўйича тўловлар



- Автомашинага
- Ссудаларга
- Суғурта бадаллари
- Ижара тўлови
- Кабел телевидениесига, интернетга, фитнес-клубга ва бошқа барча тўловлар.

Кейин ўзгарувчан харажатларни ярим йил учун ўртача ҳисобланг, айнан: коммунал хизматлар, телефон харажатлари, озиқ-овқат, кийим-кечак, машина харажатлари, тиббий хизмат ва бошқалар. Ниҳоят бир ой давомида катта-ю кичик харажатларингизни, машина бензинидан тортиб ичган қаҳвангизгача ёзиб боринг. Ой охирида нимага қанча сарфлаётганингиз ҳақида аниқ тасаввурга эга бўлинг. Қараб чиқинг нимага ҳақиқатдан ҳам муҳтожсиз ва нимани олиб ташласангиз бўлади. Бу ишингиз ортиқча харажатларни қисқартиришга ёрдам беради, агар улар мавжуд бўлса.

#### **4-босқич: Молиявий саводхонликни ўрганиш.**

Афсуски, дунёнинг ҳеч бир ерида, на бирор мактабда, на бирор бошқа ўқув муассасасида шахсий молиявий режа тузиш ва молиявий саводхонликни ўргатишмайди. Молиявий саводхонликни ўрганиш ва ўз молиявий фикрлашувини ўзгартириш учун инсонга кўп вақт ва меҳнат керак бўлади. Сиз нафақат молиявий мақсадларингизни кўриб чиқиб, ҳар ойда харажатларингизни назорат қилиб, пулингиз ҳаракатини диққат билан кузатишингиз лозим, балки молия ва сармоя тўғрисида кўпроқ нарса билишингиз керак. Шунинг учун мен кейинги йили ойига ҳеч бўлмаганда молия бўйича битта яхши китоб ўқишингизни тавсия қиламан.

Молиявий саводхонликка элтувчи бошқа йўл – соғлом молиявий келажак қуришингиз учун пул билан муомала қилишни ўргатадиган мутахассисларни топиш. Сиз пулни фоиз келтирадиган акция ва облигацияларга, ижарага бериб нақд пул олишингиз мумкин бўладиган кўчмас мулкка тикишингиз мумкин.

Демографик портлаш даврида туғилган ва ҳозир эллик ёшда бўлганларнинг барчаси каби Улуғбек ва Волида ўзлари учун фаровон ва тўқ ҳаётни барпо этиш ҳақида ўйлаб ҳам кўришмаган. Уларнинг фикри ёлланиб ишлашга “дастурлаштирилган” бўлиб, ҳар иккаллари ҳам астойдил меҳнат қилиб пул жамғаришарди. Нотўғри пул тикиш эвазига пулларининг деярли ярмини йўқотганларидан сўнг, улар яхшироқ йўллари излай бошладилар. Шунда улар “Хусусий капитал” деб аталган, молиявий хизматлар кўрсатувчи ташкилотга аъзо бўлиб, таклиф этилган курс бўйича шуғулланишни бошлашди. “Ўтмишдан қолган бойлик сирлари” китобини ўқиб чиқиб ҳамда “POYGA” ўйинини ўйнаб улар молиявий тушунчалар бўйича фикрларини ўзгартиришди. Кўчмас мулкка пул тикиш фикрига ўтишди. Улар риелтор хизмати билан боғланиб ёз мавсумида маълум бир мулкни харид қилдилар. Икки йил ўтгач бир нечта уйга эга бўлдилар, уларни ижарага бериб яхшигина даромад олишмоқда. Ундан ташқари автомашина сотиб олиш бўйича даромадли агентлик ва қандайдир уй бизнеслари ҳам бор. Мана шу тарзда, истаганлари ва вақт, пул топиб молиявий саводхонликка тикканлари, қоидаларни амалга татбиқ этганлари эвазига ҳаётлари буткул ўзгарди ва энди ҳеч қачон аввалгидек бўлмайди.

*Қуйида инсонларни (нафақат молиявий) бойлик билан қандай муносабатда бўлишига ўргатувчи, ишлаб чиқилган модель келтирилган. Унда келтирилган диаграммани кўриб чиқиб тўрт турдаги турли активларга (имтиёзга) эга эканлигини кўрасиз.*

***Бойликни кўпайтириш ва барқарор сақлаш тизими***

*Активларни оптималлаштириш*



**Биринчи – бу сизнинг инсоний “активлар”ингиз.** Бунга оила, соғлиқ, феъл-атвор, фақат сизга хос бўлган қобилиятлар, сизнинг маданий меросингиз, ўзаро муносабатларингиз ва одатларингиз, этикангиз, ахлоқингиз ва маънавий қадриятларингиз.

**Иккинчи – интеллектуал активларингиз.** Бунга кўникмаларингиз, истеъдодингиз, заковатингиз, маълумотингиз, ҳаётий тажрибангиз, обрўйингиз, ишлаб чиққан қоидаларингиз, ғояларингиз, мерос бўлиб қолган ёки жорий қилган анъаналарингиз, шу йиллар давомида яратган алоқаларингиз.

**Учинчи – молиявий активларингиз:** нақд пул, акциялар ва облигациялар, нафақа учун жамғарилган пуллар, кўчмас мулк, бизнесингиз ва бошқа ҳар қандай мулкингиз (масалан ноёб буюмлар коллекцияси).

**Тўртинчи – фуқаролик активларидеб аталади.** Бунга фақат тўлайдиган солиқларингиз (улар орқали таъмирлайдиган хизматлар ҳамда инфраструктура) киради. Бунга сиз катта хайрия бадалларингиз орқали “бошқаларга жўнатадиган” солиқлар кириши мумкин. Агар супербойлар қаторига кирсангиз, хусусий фондингиз ҳам бўлиши мумкин.

Бадавлат оилаларда мана қандай савол бериш мумкин: **“Агар сиз фақатгина иккита секторни мерос қилиб қолдиришингиз мумкин бўлганда қайси бирини қолдирган бўлардингиз?”** Барча бир овоздан **инсоний ва интеллектуал активлар**, деб жавоб беради. Шу икки активга эга бўлиб ҳам уларнинг фарзандлари бойиб кетиши мумкинлигини тушунадилар, пулнинг ўзи билан бошқа активларсиз охир-оқибатда пул ҳам йўқотилади. Компаниямизда бизлар бой оилаларга мана шу модель бўйича таълим берамиз. Тўрттала секторда ҳам активларни тўлдириб, соддалаштириб кейинги авлодга беришни таълим берамиз.

Мен сизга келтирилган диаграмма бўйича келтирилган тўрттала секторни ҳам тузиб чиқиб оптималлаштириш ҳақида ўйлашни таклиф этаман. Агар бунинг уддасидан чиқсангиз, балансга келтирилган, барча нарсани қамраб олган ҳақиқий бойликни яратасиз

хамда пулда тегишли истикболни кўра бошлайсиз. Ахир улар фақат янада юқорирок чўққига эришиш воситаси холос.



### ***10-боб. Орзуингиз қанча туради?***

Тренингларида шу саволни берганида кўпчилик ўйламасдан туриб: ”Миллиард доллар. Юз миллион доллар.” – деб жавоб беради. Кимдир эса сал пастрокдан келиб: “Миллион доллар” - деб айтади. Улар бу рақамларни қанча кўп бўлса, шунча яхши кабилида осмондан олишади. “Орзуларингизни қандай ҳисобладингиз?” - деган кейинги саволимга келганларнинг бирортаси жавоб бера олмайди. Орзуни ҳисоблашнинг усулини қуйидаги машқда келтираман. У ёрдамида орзуингиз қийматини баҳолашингиз мумкин бўлади.

Статистика бўйича инсонларнинг орзулари миллион долларга яқин туради. Ушбу миллион долларни биз нимага ишлатишни орзу қиламиз?



-Шаҳар маркази туманларида банк томонидан қурилган кўп хонали уй

- Чимён ёки Қибрай тоғларида дала ҳовли
- Сўнгги моделдаги жип ёки “Ласетти Шевролет”
- Бутун дунё бўйлаб саёҳат қилиш имконияти
- Кўнглилдагидек жамғарма
- Фарзандларининг ўқиши учун маблағ
- “Шахсий бизнес” (айнан қандайлигини аниқлашга кўпчилик қодир эмас) учун пул.

Шахсий бизнесга эга бўлмаганлар айнан шундай фикрлайдилар. Бизнесменлар учун корхоналари биринчи ўринда туради. Улар бизнесларини кенгайтириш ёки янгисини йўлга қўйиш учун пулга эга бўлишни орзу қиладилар. Ундан кейингина бошқа нарсалар ҳақида ўйлай бошлашади.

Бизнесмен нимани орзу қилади? Муваффақият ва эркинлик ҳақида. Генри Фордни эслайлик. Ахир воқелик унинг энг улкан орзуларидан ўзиб кетмадимиз? Генри Форд кичик шаҳарчада квадрацикл деб аталган митти механизмдан яққа ўзи иш бошлаганди. Ҳозир Форд - машинадан кўра каттароқ ва кўпроқ маънони англатади. У космик парвозларни бошқариш, тиббиёт ва қаттиқ моддалар физикаси соҳасидаги тадқиқотлар,

шунингдек, бошқа кўплаб соҳалар бўйича марказдир. Бунинг сири нимада? Дўстларим менга асосий гап доимий иш ва янги ғояларда деб айтишади.

**6-машк**

### **Орзуларингиз қанча туришини қандай ҳисоблаш мумкин?**

*1. Аввалига барча истакларингизни ҳисоблаб чиқасиз. Уларнинг қанчалик даражада ҳаққонийлиги ҳақида ўйламанг.*

*2. Алоҳида турларга ажратиб чиққач, унинг тўғрисида тахминий нарҳини ёзинг. Барча орзуларингизни қийматда ифодалаб олинг: уйнинг, машинанинг, тўйнинг, кийимнинг, қиймати.*

*3. Унутманг нима бўлган тақдирда ҳам асосий капиталга тегманг. Шунинг учун энг катта харидларни фақатгина бўлиб тўлаш шарти билан олинг. Энди кредит бўйича ойлик тўловлар қанчалик катталигини ҳисобланг. Соддалаштириши мақсадида кўчмас мулкни 120 ойга (10 йилга), бошқа харидларга 50 ой (4 йилга) олишни таклиф қиламиз.*

*Масалан, уйни 500 000 \$ га сотиб олмоқчисиз. Бу суммани 120 га бўлинг. Шунда сиз ойлик 41 666\$ бадал плюс 4 дан 6 фоизгача банк кредит устамасини оласиз.*

*Бундан ташқари, қиймати 60 000 \$ бўлган машинани сотиб олмоқчисиз. Бу суммани 50 га бўласиз ва ойига 1200 \$ кредитни ёпиши бадали билан бирга беш йиллик фоизига эга бўласиз.*

*Дейлик, сиз саёҳат қилишни яхши кўрасиз ва ҳар йили бир нечта сафарга чиқасиз. Уларнинг жами 5000 долларни ташкил этади. Бу суммани 12 га бўлсангиз 416,6 доллар чиқади. Бу ушбу сафарлар тўлаши учун ҳар ойда тўлашингиз лозим бўлган пул бўлади.*

*5. Молиявий эркинликка (мустақилликка) эришгандан сўнг энди барча жорий харажатларни санаб чиқинг. Уларни сиз шунингдек, фоизлардан олган даромадингиздан тўлашни истайсиз. Молиявий хавфсизлигингизни режаслаштирганда санаб ўтган*

харажатларга эътиборингизни қаратинг. Бироқ кўркамроқ турмуш тарзида сизнинг харажатларингиз анча ўсиши мумкин.

Шундай қилиб. Буларнинг барчасини тўлаш учун ойига капиталдан қанча фоиз даромад олишингиз керак.

<i>Орзулар</i>	<i>Қиймати \$</i>	<i>Ойлик харажатлар \$</i>
<i>1. Уй</i>	<i>500 000 \$</i>	<i>41 666 \$ + 6% = 44 165 \$</i>
<i>2. Машина</i>	<i>60 000 \$</i>	<i>1 200 \$</i>
<i>3. Саёҳат</i>	<i>5000 \$</i>	<i>416,6 \$</i>
<i>Жами:</i>	<i>565 000 \$</i>	<i>45 782,5 \$</i>

Орзуларингизнинг ҳар ойлик қиймати **45 782,5 \$** туради.

Энди ўзингизнинг ҳар ойлик оилавий харажатларингизни белгилаб олинг:

-Овқат

-Уй хўжалиги

-Хизматкорлар

-Автомобиль

-Сугурта

-Солиқлар

-Телефон

-Таътил

- Майда-чуйда харидлар

-Кўнгил очишлар

-Совгалар

-Малака ошириши

-Хайр-эҳсон ва муҳтожларга ёрдам

-Бошқалар

-Жорий харажатлар - жами:

Орзулар учун ҳар ойлик тўлов - жами: \_\_\_\_\_



Молиявий хавфсизлигингизни таъминлаш учун ойлик бадал – жами \_\_\_\_\_

Ойлик сумма - Жами \_\_\_\_\_. Ҳисоблашга осон бўлиши учун доллар курсига ўгириб олинг.

Энди сиз яхши яшашингиз учун зарур суммани биласиз. Энди тилла тухумлар катталигини аниқлаб олгач, товуқнинг катталигини аниқлашингиз лозим. Йилига 8% дан келиб чиқамиз. (ойига 0,67%). Сиз ҳар ойда ишлатишингиз мумкин бўлган суммани 150 коэффициентига кўпайтириши лозим.

Ойлик харажатлар истакларингизни (орзуларингизни) ҳисобга олган ҳолда \_\_\_\_\_ \$ x 150 = \_\_\_\_\_ доллар.

Барча истакларингизни рўёбга чиқариб яшаиш учун нимага муҳтож эканлигингизни биласиз.

Барча инсонлар молявий эркинликка инталадилар. Молявий эркинлик нима? Қачон сиз ўзингизни молявий эркин деб айта оласиз? Молявий эркинлик - бу қачонки, ўз бизнесларингиздан даромад олсангиз, дивидендлар ҳисобига ишламасдан яшай олсангиз, қолган пулни эса сармоя қилсангиз. Агар ўзингиз учун жавоб топишни истасангиз, ўзингизга шундай савол бериб кўринг: “Молявий эркин бўлиш учун ойига қанча пул топиш керак?”. Мана агар ойига шунча маблағ бўлса, мен молявий эркин инсон бўламан. Масалан, 10 000 долларни олайлик. Энди уни 150 коэффициентига кўпайтиринг, шунда сиз молявий эркин бўлишингиз учун сизга керакли бўлган сумма келиб чиқади.

$$10\ 000\ \$ \times 150 = 1\ 500\ 000\ \$$$

Агар бу суммуни йилига саккиз 8% билан сармоя қила олсангиз, йилига 120 000 \$ га эга бўласиз, бу рақамни 12 га бўлсангиз ойига 10 000 \$ бўлади.

Қачонки, бир ойда керак бўладиган маблағингизни 150 га кўпайтира олсангизгина молявий жиҳатдан эркин инсонга айлана оласиз.



Агар сизда ҳозир ҳеч нарса бўлмаса? У ҳолда молиявий ҳимояни 6 ойга тузиш керак. (кейинги бобда кўриб чиқамиз). Бу биринчи кадам, сўнг молиявий эркинликни таъминлаш учун кейинги қадамлар.

Доктор Дипак Чопранинг фикрига кўра эркинлик тўрт босқичли тушунча тарзида тақдим этилиши мумкин:

**1-босқич:** “Нима истасам, қандай истасам қиламан” имконияти.

**2.** Моддий, ҳиссий, ақлий ва маънавий истакларимизни рўёбга чиқариш имконияти.

**3-босқич:** Кишилар ёки шароит босими остида ҳаракат қилишдан қочиш имконияти.

**4-босқич:** Ички сабаб туфайли тўғри қарор қабул қилиш, ички сабаб туфайли тўғри амалларни бажариш. Эволюциянинг, ўзини намоён қилишни ўсишига олиб борувчи танловни амалга ошириш.

Ҳеч қачон пулга эга бўлмаган ва пули бўлмаган инсонлар пул ҳаётдаги мақсади деб ҳисобламайдилар. Улар ўйлардиларки: “Ўзимни ҳавода турувчи қасрлар билан алдагандан кўра, яхшиси бугун кичик муваффақиятга эришаман, сўнг эртага яна бир кичик муваффақиятга эришаман”. Бу нуқтаи назар нотўғри. Аҳволи ёмон бўлганда кичик нарсага интилиш инсонга хосдир. У жуда кўнгилсиз машаққатлар бўлса ҳам, майда-чуйдалар тубсизлигидан тирмашиб чиқаётганлиги унга кўпроқ ишонч беради. Бироқ унинг олдида катта муаммо пайдо бўлади. Бироқ қачонки катта муаммо чиққандагина, унинг кичик мақсади тўсилади. Дарҳол

инсонга беҳудага қутулишни истайдиган кўрқув, шубҳа қайтиб келади. Агар у катта орзунни танласа, у ўзини йўқотиб қўймайди, чунки катта орзуси кўланкасида бу муаммолар майда бўлиб кўринади. Онг остингиз ҳам “ҳавода турувчи қасрлар”га яхшироқ жавоб қайтаради. Сиз уларни тасаввурингизда доимий тарзда биргина кўринишда янгилаб тураверасиз, бу эса тасаввурдаги кўринишни онг остида тезроқ акс этишини кафолатлайди. Кичик орзуларни эса доимий тузатиб туришга тўғри келади, бу эса онг остини эскиларини ўзлаштирмасидан аввал янгидан-янги тасаввурларни қабул қилишга мажбур қилиш демакдир.



**Мақсад нима?** Кўпчилик буни буюм, машина сотиб олиш деб тушунадилар. Мақсад – бу майда буюмлар ва ғояларга эгалик қилиш мажмуи эмас, бу сизни фаол тарзда ҳаракат қилишга мажбур қиладиган ва сизни ҳиссиётга кўмадиган маёқдир. Ўзимиз учун дарҳол аниқлаштириб олайлик - мақсаддан мақсадни фарқи бор. Сиз шуғулланишингиз лозим бўлган бир неча анъанавий йўналишлар.

-Соғлиқ

-Ички олам (қалб хотиржамлиги ёки бахт)

-Оила

-Атрофдагилар билан муносабатлар

-Пул.

**1. Танловнинг тўзрилиги.** Аввал ўзимиз учун ҳаққоний имкони бор бўлган вазиятни тасаввур қиламиз. Сиз поликлиникага келасиз, қувноқ шифокор ўн икки бармоқли ичагингизни текшириб сизга кутилмаган хабарни айтади. Айнан ташхисни айтади: *chronikus nichrenakus*. Бу ташхис билан ярим йилдан кўп яшаб бўлмайди.

Энди савол: ярим йиллик умрингиз қолган бўлса ҳам мақсадингиз сари боришда давом этасизми? Агар – ҲА бўлса, унда табриклаймиз, сиз тўғри йўлдан кетаяпсиз. Аммо агар фикрларингиз тахминан бундай бўлса: “Қуриб кетсин (дўкон, битмаган уй, шериклар билан келишувлар ва ҳоказо), ўлсам ҳам мусиқа билан ўлай, нима бўлса, бўлсин, яшаб қолиш, ҳаётдан лаззат олиш керак!” У ҳолда, ҳечқиси йўқ, сиз кўпчиликни ташкил этдингиз. Охир оқибатда, бу инсонлар умумий омманинг 95% ни ташкил қилади.

Келинг яна бир ҳолатни тасаввур қилайлик. Кўчада кетаяпсиз, олдингизда чийиллаб кизил “Феррари” орқасидан “Ламборжини” тўхтади. Улардан сўнгги моддада кийинган гўзал қизлар тушиб келиб, лотореядан 100 000 000 ютганингиз билан табрикламоқда! Энди сизни барча севади - ахир сиз катта маблағ ютиб олдингиз! Энди савол: мақсадингизга боришда давом этасизми? Агар жавобингиз “Ҳа!” бўлса, унда сизга гап йўқ. Агар “Йўқ!” бўлса, унда билмадим, ҳаётда ахир сизга нима кераклигини аниқлаштириб олиш керакда, дўстим!

Сўнгги вазият. Супермаркетга кириб, балиқ сотиб оласиз, тонгда у одам овози билан гапира бошлайди: “Сен ҳаётимни сақлаб қолдинг, истаган нарсангни фақат бир мартагина сўрагин. Муҳайё қиламан”, дейди. Энди савол: “Истагингиз рўёбга чиққандан сўнг мақсадингиз сари боришда давом этасизми?” Агар “Ҳа” бўлса, айнан сиз каби инсонлар - замонамизнинг ақли, виждони, ифтихоридир. Айнан улар муваффақиятга эришадилар.

**2. Аниқлик.** Сиз ўз ҳаётингизни каталог бўйича савдо билан тенглаштиришингиз мумкин. Тасаввур қилинг фирмага телефон қилиб айтаяпсиз: “Мен бирор яхши, унча қиммат бўлмаган, ранги, ўлчами тўғри келадиган, эримга ёқадиган нарса жўнатишингизни

сўрайман”. Нима деган жавоб оласиз? (Вариантлар кўп. Аммо мен иккитасини келтираман. Бириси немисча, бириси эса ўзбекча).

Немисча вариант (зерикарли) – “Каталог нашрини, артикл рақами, аниқ ўлчови, ранги, манзилингиз, исми шарифингизни айтинг”.

Ўзбекча вариант (самимий) – (узоқ танаффусдан сўнг) “Нима деяпсан,... калланг борми?...Майли, бирор нарса жўнатармиз. Фақат пулини тўлашни унутма, хўпми?!”

**“Билмайман нима”ни буюриб, ўша буюртма берган “Нималигини билмайман” ни оламыз.** Кўп пул хоҳлайман - мақсад эмас, тилка-пора қалбнинг чақириғи, дод-фарёди, инграши, холос. Ойига 10 000 доллар истайман, десангиз, сал яхшироқ, аммо бу ҳам ишга ёрдами кам. Эътиборга лойиқ вариант - **Шахсий Молиявий режадан** келиб чиқадиган сумма. Асосий мақсад машина, квартира, дала ҳовли ва ҳоказолар бўлиши мумкин эмас. Оралиқ босқич бўлиши мумкин. Аммо асосий мақсад бўлмайди. Нега?

Жавоб оддий - кимдир нимадир сотиб олган бўлса, эсланг, бу пуллар узоқ йиллар нима мақсадда тўпланганди: бахт, эйфория, қониқиш ҳосил қилиш учун. У қанча давом этди? Мана у! Машина иш тулпорига айланди, қачонлардир орзуларнинг олий чўққиси бўлган икки хонали квартира аллақчонлардан бери торлик қилиб қолган, - илгаригидек саройларда яшаш истаги билан ёнмоқдасиз. Бироқ ҳали чораси бор. Агар мақсадни тўғри танласангиз, йўл-йўлакай буларнинг барчасини олишингиз мумкин.

Шундай қилиб. **Эргашиш ва амалга оширишга муносиб мақсад - сеvimли ишдир.**

***1-режа.*** Сиз сеvimли ишингизни етарли миқдордаги пул билан боғлай олингиз? Сизга шон-шараф ва мақтовлар бўлсин! Аммо сиз кабилар санокли. Сеvimли ишингиз кўп пул келтирмаса нима қилиш керак? У ҳолда ***2-режа*** ишга тушади.

***2-режа.*** Сизнинг иштирокингизсиз ҳам сизга етарли даражада пул келтирадиган бир неча тизим яратасиз. Шундан сўнггина сеvimли ишингиз билан шуғулланасиз.

### 3. Дикқат-этиборни мақсадга қаратиш.

Мисол тариқасида Амстердамдаги эркаклар ҳожатхонаси ҳақида кулгили воқеани келтирамиз.

*Хуллас, муаммо шундан иборат эдики, номаълум сабабга кўра ҳожатхонанинг сийдик оқизиладиган чаноғи жойлашган хона доимо ифлос бўларди. Ё эркаклар мўлжалдан адашардилар, ёки Голландиялик эркаклар парижонхотир, бепарво эдилар. Аммо муаммо мавжуд эди, яъни пол устида.*

*Шундай қилиб олимлар кенгаши йиғилди, улар уч кеча-ю, уч кундуз донишмандлар гийҳини чекдилар, бироқ ҳеч нарса ўйлаб топа олмадилар. Шунда улардан энг ёши бақирди: “Эврика!!! Келинг ҳожатхона чаноғига пластикдан пашиша ясаб ёпиштирамиз?!” Айтилган топшириқ вақтида бажарилди.*

*Эркаклар мақсадга эришдилар, яъни қизиқ машғулотга эга бўлдилар! У ерга кирувчилар бутун этиборини бир ерга жамлаб бавл қиладиган бўлишди. Нима бўлганда ҳам ҳожатхона тозагина сақланадиган бўлди.*

Ҳар куни гуноҳга бошловчи иблислар, ёқимли машғулот махлуқлари ва кутилмаган ишлар жонзотлари атрофимизни қуршаб олиб эндигина асосий ишингиз билан шуғулланишни бошлаганингизда сизга ҳужум бошлайдилар. Шунда сиз бизнесда дорвоз мисоли дор устида юра туриб атрофга қарайсиз ва дикқатингизни, мувозанатингизни йўқотиб “Кейин бирон кун” деган тубсизликка ағанаб кетасиз.

**Хулоса: агар урдасидан чиқсангиз - шундай қилингни, сеvimли ишингиз етарли даражада пул келтирсин.** Агар иложини қила олмаётган бўлсангиз, бизнесни шундай ташкил қилингни, ундан пасcив даромад олинг. Қолган вақтингизни сеvimли машғулот билан шуғулланишга сарфланг.

Асосий қоидалардан бири мақсадни тўғри белгилаш - охиридан бошлаш зарур. Яъни бунинг нима учун кераклигини ҳаққоний сабабларини излаш. Кўплаб инсоний ҳаракатларни тушунтирувчи иккита асосий назария мавжудлигини бошидан билиш керак:

Биринчи: фрейд назарияси – асосида либидо ётибди. Иккинчи: асосида норасолик комплекси ётади.

Энди техникага ўтамыз:

1. Аввалига нима исташингизни ўйлаб аниқланг?
2. Сўнг ўйланг – у сизга жудаям зарурми? Сизга айнан шу керакми? Нима сабабдан? Бу мақсадга эришишнинг бошқа усуллари борми?
3. Ўйлаб топганингизни юзга қўпайтиринг.

Иккинчи банднинг муҳимлиги тўғрисида яна икки оғиз. Кўпчилик кишилар орзулари, истакларининг, уринишларининг асл сабабини топа олмайдилар ва умрларини “Хўш нима? Шу ҳаммаси? Бахт қаерда? Кейини нима?” деган саволлардан бошқа нарса келтирмайдиган мақсадларга сарфлашади.

Масалан сиз учун жуда муҳим:

1. Олий ўқув юртига кириш.
2. Инглиз ёки итальян тилини ўрганиш.
3. Ишга жойлашиш.
4. “Нексия” сотиб олиш.
5. Квартира сотиб олиш (икки қаватли ёки уч қаватли уй сотиб олиш)
6. 20 000 долларлик узук ёки соат сотиб олиш

Энди энг муҳим жойи: асл сабабини излаш ва топиш, - **“Бу сизга нима учун керак?”**





### ***1.Институт.***

А.Билмайман. Олий маълумот керак. Ўқимасдан ҳеч қаерга ишга жойлаша олмайсан.

Б.Мияни ривожлантириш лозим. Дунёқарашни, тил бойликни ўстириш лозим. Бўлажак алоқаларни яратиш.

### ***2.Тил.***

А.Мени тезроқ бирор жойга ишга олишларига ёрдам бўлади. Бирон жумлани бошқа тилда айтиш обрўни оширади (ҳатто хато қилиб айтган тақдирда ҳам).

Б.Ишга ёрдам сифатида (агар иш бўлса).

В.Хобби сифатида, умумий ўсиш учун.

### **3.Иш.**

А.Нима ҳисобига кун кўраман? Маоши яхши. Яхши лавозим. Уйга олиб борадиган нарсам бўлади.

Б.Пул керак.

### **4.Машина.**

А. Чунки зўр, ажойиб, айна муддао. Обрў. Вазият тақозо қилади. Қўшнилар ҳасаддан ёнсин. Ҳар куни барчани ҳайратда қолдириш билан биргаликда ўз иззат-нафсингизни ҳам қондиради.

Б. А нуктадан Б нуктага кўчиш қулай ва ўнғай.

### **5.Уй ёки квартира.**

А.Бунда ягона мезон олинади - “\_\_\_\_\_ никидан яхшироқ ва каттароқ бўлиши керак.”

“Чунки айна дамда имконим етади”.

Б.Қулайлик ва ўнғайлик.

### **6.Узук ва соат.**

А.Барча кўриб тан олиши керак, аммо шундай кўриши керакки, уларнинг кўрганларини мен кўришим керак.

Б.Ташқи бойликлар билан ички норасоликни бартараф этиш.

В.Вақтни кўриб туришим учун. Менга ишончли соат керак. Ҳиндулар тақинчоқларни севгандек мен ҳам безакларни ёқтираман.

Буларнинг барчаси сизга нега кераклигини аниқлаб олгандан сўнг “энг баланд” чўққини ўзингиз учун мақсад қилиб белгилаб оласиз. Яъни:

*Агар олий даргоҳ бўлса,* энг зўрини танланг (дейлик) ЎзМУ ёки Гарвард. Ўқишдан асосий мақсад - энг зўр билимлар, танишларга эга бўлиш, балки фахр туйғуси - ахир сиз энг зўрига арзийсиз.

*Агар тил бўлса,* - бирданига иккита ёки учтасини ўрганинг. Мияни тез ўстиради.

*Агар пул бўлса,* - ўзингизга вазифалар белгиланг ва миллиондан кам бўлмаган лойиҳалар билан қизиқинг. Ўзингизга белгилаган масала ёки вазифангиз автоматик тарзда ечим ва жавобини излайди - табиат бўшлиққа бардош бера олмайди (миядаги бўшлиқ бундан мустасно).

*Агар машина бўлса,* энг қулай ва ўнғайини олинг.



*Агар квартира ёки уй бўлса,* яхши тумандан қулай уй танланг.

Қолган барчаси табингизга боғлиқ.

Оддий инсоннинг одатдагидек, ёндошуви қимматли йилларни арзимаган мақсадларга сарфланишига сабаб бўлади. Бошланишига чилангар бўлиб ишлашдан

бошла”, кейинги ҳаётингда иш боши бўлиб туғулсан ва вазир даражасигача кўтарилсан”. Бироқ Высоцкий тўғри куйлаганди – “Агар дарахт каби тўмтоқ бўлсанг, баобаб бўлиб туғилган бўлсанг, минг йил, то ўлгунингга қадар баобаб бўлиб яшайсан”.

Ҳар куни уйғониб миллион долларлик (1000 долларлик эмас, 2000 долларлик эмас) бизнес ғоя ўйлаб топишни ўзингизга вазифа қилиб қўйинг. Миянгизни бу миллионни излашга, излашга, излашга мажбур қилинг. Охир-оқибатда улар топадилар, чунки сиз унга бошқа чора қолдирмадингиз. Дейлик агар сиз икки марта хато қилсангиз, одамлар устингиздан: “Қаранглар, аҳмоқ келяпти. У миллион доллар ўрнига 500 000 доллар ишлаб топган!” – деб кулганда доимо овутадиган киши топилади.

**Хулоса: Мақсад қанчалик улуғ бўлса, уни амалга ошириб ўзингиз ҳам шунчалик улуғворлашасиз.** Бунинг устига илк меваларини аввал бошланишида таътишга муваффақ бўласиз. Улуғворликнинг сабаби - ўзингиз миллион долларлик шахсга айланганингиз бўлиши керак. Миллион кетади, шахсиятингиз эса ўзингиз билан доимо бирга қолади!

## 7-машқ

### *Менинг орзуларим*

*Қуйида келтирилган машқ орзуларингизни тушуниш ва англаб етишга қаратилган. Уни ақлий машқ сифатида бажариши мумкин. Жавобларни ўйлаб, сўнг уларни ёзинг. ”Чуқурроқ қазини”ни маслаҳат берман. Агар шундай йўл тутсангиз жавоблар ҳам чуқурроқ бўлади ва яхшироқ хизмат қилади.*

*Аввалига тинчлантирувчи мусиқа ёқинг ва ҳеч ким сизни безовта қилмайдиган оғузда жойда қулай жойлашиб олинг. Сўнг кўзларингизни юминг ва онг остингиздан ўша сиз яшамоқчи бўлган юксак ва баркамол ҳаёт манзараларини тақдим этишини сўранг. Барча саволларни дарҳол берманг, қуйидаги туркумлар бўйича навбатма-навбат сўранг:*

*1. Аввал ҳаётингизнинг молиявий томонига эътиборингизни қаратинг. Баркамол турмушингиздаги баркамол йиллик даромадингиз қанча? Нақд пул оқими нимага*

*ўхшайди? Жамғарма ҳисоб рақамларида ва сармояларда қанча пул ётибди? Мажбуриятларни айириб ташлаганда мулкингизнинг тўлиқ қиймати қанча?*

*2. Орзуингиздаги уйнинг кўриниши қандай? У қаерда жойлашган? Ойнадан қарагандаги манзара қандай? Ҳовли ва боғ қандай? Бассейн ва отхонаси борми? Деворларнинг ранги қандай? Уйдаги мебел жиҳозлари қандай? Деворларга сураатлар осилганми? Улар қандай? Ажойиб уйингизни айланиб чиқинг. Яхшилаб томоша қилиб ҳар бир детални яхшилаб ўрганинг.*

*Бу босқичда уйни қай тариқа қўлга киритганингиз ҳақида ўйламанг. "Йўқ, мен Туркияда яшай олмайман, топадиган пулим жуда кам" - деб ўзингизга зарар келтирманг. Онг остини салбий тасаввурлар билан дастурлаш мумкин эмас. Сиз ақлий нигоҳингиз билан истаган нарсангизни (ижобийликни) кўргангизда "топадиган пулим жуда кам" ни (салбийликни) онг ости зиддият деб қабул қилади.*

*3. Энди машина ва сиз учун муҳим бўлган, молиявий жиҳатдан имконингиз етадига бошқа мулкларни тасаввур қилинг.*

*4. Энди мукамал иш ёки лавозимни тасаввур илинг. Қаерда ишлайсиз? Нима билан ишгулланасиз? Ким билан ишлайсиз? Қай турдаги миждозлар, буюртмачилар ёки келувчиларолдингизга ташириф буюрадилар? Маошингиз қанча? Балки бу хусусий иш бўлиши ҳам мумкин.*

*5. Кейин бўш вақтингиз, таътилингиз, дам олишингизга эътибор қаратинг. Ўзингизга ажратган бўш вақтда дўстларингиз ва оилангиз билан нима иш қиласиз? Севимли машгулотларингиз борми? Улар нималар? Таътилда қаерга боришни орзу қиласиз? Қандай кўнгилхушлик қиласиз?*

*6. Кейингиси - тана аъзоингизнинг барқоллиги ва жисмоний соғломлик. Бирор касаллик билан касалланмаганмисиз? Неча ёшгача яшашни истардингиз? Сиз очиқкўнгилмисиз, ҳотиржаммисиз, ҳар бир кунингизни қувонч билан қарши олиб мамнун ўтказасизми? Ҳаётини қувватга тўламисиз ва фаол турмуш тарзини ўтказмоқдамисиз? Сиз*

*мослашувчан ва кучлимисиз? Гимнастика билан шуғулланияпсизми, фойдали маҳсулот билан тўғри тартибда овқатланияпсизми? Етарли даражада сув истеъмол қиляпсизми?*

*7. Энди яқинларингиз ва дўстларингиз билан ўзаро муносабатлар тўғрисидаги тасавурларга ўтинг. Оилангиз билан муносабатингиз қандай? Дўстларингиз кимлар? Сизни улар билан муносабатингиз қандай? Бу муносабатлар қандай кўриниш касб этмоқда? Дўстларингиз билан бир-бирингизни яхши кўрасизми, қўллаб-қувватлайсизми, ишонасизми? Биргаликда айнан нима билан шуғулланасиз?*

*8. Шахсий қизиқишлар ҳақида нима дейсиз? Ўзингизни ўқишга қайтганлар, дарсга қатнаётганлар, семинарлар ва маърузаларга бораётганлар, эски аламлардан халос бўлиш чораларини излаётганлар ёки маънавий жиҳатдан ўсаётганлар қаторида кўраяпсизми? Медитация билан шуғулланияпсизми? Бирор-бир мусиқа асбобини чалишни ўрганиш ёки таржимаи холингизни ёзишни истайсизми? Марафонда чопиш ёки санъат билан шуғулланишни истайсизми? Дунё бўйлаб саёҳат қилишни-чи?*

*9. Ниҳоят ўзингизга танлаган ва яшаётган жамият ва давлатга диққатингизни қаратинг. У қандай? Унда қандай ижтимоий воқеалар юз бермоқда? Сизнинг хайрия фаолиятингизчи? Бошқалар ўртасидаги ижтимоий тафовутни бартараф этиш учун нималар қиляпсиз? Ёрдамчиларингиз кимлар?*

*Сиз жавобларни топишингиз билан кетма-кет ёзиб боришингиз мумкин ёки машқни бошдан охир бажариб кўришингиз шундан сўнггина кўзларингизни очиб жавобларни ёзишингиз мумкин. Нима бўлганда ҳам, машқни яқунлаб барчаси ёзма равишда қайд этинг.*

*Жавобларингизни ҳар куни қайтадан ўқинг. Онгингиз ва онг остингиз диққатини орзуларингизга қаратишдан тўхтаманг.*

*Энди куйида тўғри мақсадларни танлашингизда ёрдам берадиган текст парчасини келтираминг:*

*“Китоб бошидан охирига қараб ўқилса, бизнес эса тескари тарзда юритилади. Бунда охиридан боиланади, яъни мақсаддан боиланади ва сўнг унга эришиши учун барча ишлар амалга оширилади”.*

*Гаролд Женин америкалик иш бошқарувчи*

*“Ҳаддан ташқари улкан мақсад белгилашимиз ёмон эмас, ҳаддан ташқари улкан бўлмаган мақсадлар белгилаб уларга эришимиз ёмон”.*

*“Эришиб бўлмайдиган нарса ортидан қувиб, иложи йўқ нарсани бажарамиз”.*

*Роберт Ардри америкалик ёзувчи*

***Тузоқлардан эҳтиёт бўлинг.*** Тузоқни сизга нафақат ўтмиш, бугунги кунингиз ҳам тайёрлаши мумкин. Жуда кўпчилик инсонлар орзунинг рўёбга чиқиши айнаи дамда машғул бўлган фаолият турлари билан боғлиқ деб ҳисоблайдилар. Аслида ҳаёт мазмуни умуман бошқа соҳада яширин бўлиши мумкин. Унинг калити сизнинг ўтмишингизда яширин бўлиши мумкин. ***Ёшлигингиздаги юз ўзгирган орзуларингизни ёдга олинг. Тушунинг ҳаётингизни бутунлай ўзгартириш учун сизда етарли куч бор.***

Биринчи тузоқ катта: ***“Ҳеч қачон ҳаётим ўтиб бўлди деган фикрга борман”.*** Агар орзунингизни ҳаётга татбиқ этишга уринмасангиз, буни сиз учун бошқа ҳеч ким қилмайди.

Тушиб қолишингиз мумкин бўлган иккинчи тузоқ унчалик билинмаслиги мумкин, аммо айнан у кўплаб орзуларни аста-секин ҳалок қилиши мумкин. Бу маъно: ***“Ҳозир орзуларга берилиш мақсадга мувофиқ эмас, бунинг ҳозир қулай пайт эмас”.*** Тушунинг, янги иш бошлаш учун мукамал пайтнинг ўзи йўқ. Ҳар гал янги ишни кейинга сураб экансиз, ундан узоқлашиб борасиз.

Бир кун бир одам уйининг калитини йўқотиб қўйиб уни излашни бошлайди. Уни қузатиб турган қўшни аёл унга ёрдамни таклиф қилди. Астойдил барча бурчакларни кўздан кечирар экан, қўшни аёл бу кишининг доимий тарзда фонар атрофидан узоғи билан бир-неча қадам нари-берисида излаётганини сизди. Ҳайрон бўлган аёл унга бошқа

жойларни ҳам қидиришни таклиф қилди – ахир у калитни фақат фонар олдида эмас, бошқа жойда йўқтган бўлиши мумкинлигин таъкидлаганда, эркак жавоб берди: “Албатта мен калитни бошқа жойда йўқотган бўлишим ҳам мумкин, аммо шу ер ёруғ экан”.

Инсонга доимо теледастурлар рўйхати, театр дастури, тарнспорт ҳаракати жадвали зарур. У ўз ватқини назорат қилишни истайди. *Аммо ҳаракат тезлиги йўналишиданда муҳимга айланса, бу кулгили эмасми? Йилларни бекорга исроф қилиб дақиқаларни тежаши ва орзуларни ҳалок қилиш хавфли эмасми?* Буларнинг барчаси фақатгина ҳаракатланаётган йўналиши ҳақида ўйлаб кўрмагани учун. Чунки у ажойиб кунларнинг бирида уйғониб кечаги ва бугунги инсон эмаслигини англаб етмаган.

Жилберт Каплан йигирма беш ёшида биринчи журналга асос солди. У оддий меҳнатга муккасидан кетган киши эди. Ўн беш йил давомида у журнални етакчилардан бирига айлантирди ва ададини сезиларли оширди. Каплан суикалаб ишларди. Кейин қирк ёшга тўлгач, бирдан журнални сотиб юборди. Нима юз берди?

Кунларнинг бирида Каплан “Малернинг иккинчи симфонияси” ни эшитди. Товушлар, мусиқа уни сеҳрлаб қўйган, қалбида аллақачонлардан бери мудроқ босиб ётган ҳисларини уйғотиб юборганди. Аммо ундан ташқари яна нимадир бор эди: у симфонияни бошқача талқин қилиш мумкинлигини ва унга нимадир етмаётганлигини тушунди. Малер буни эшитганда эҳтимол ранжиган бўларди.

У нашриётини сотиб дирижер бўлишга қарор қилди. Атрофдагиларнинг барчаси уни ақлдан озибди деб ўйлади. Ахир у авваллари ҳеч қачон дирижерлик қилмаган ва бирорга асбобни чалмаганди. Ҳаттоки, дўстлари ҳам уни ақли жойида эмас деб ўйлай бошладилар. Ҳатто нотани билмайдиган бизнесмен қирк ёшида дирижер бўлишга қарор қилганди. Жуда кулгили! Бироқ Каплан танқидга эътибор бермади. У ўзига бунданда юксак мақсадни белгилади - Малер симфониясини ҳеч ким шу вақтгача ижро этмаган даражада ижро этишга қарор қилди.

У ўрганишни бошлади. У энг зўр дирижерлардан дарс ола бошлади. У тўхтамасдан орзусини рўёбга чиқариш йўлида меҳнат қилди. Фақат икки йил ўтгандан



сўнгига бу рўёбга чиқди. 1996 йилда Жилберт Каплан улкан муваффақият қозонган мумтоз мусиқа албомини ёзиб чиқарди. Ўша йилнинг ўзида машҳур дирижер сифатида Зальцбургда мумтоз мусиқа фестивалини очиб берди.

Ҳар гал фикрларингизни орзуга қаратган ҳолда ҳозир жойлашган нуқтангиз ва интилаётган нуқтангиз орасида алоқа яратасиз. Ҳар сафар бу орзу амалга ошади деган ишонч сизда ошиб боради. Ишонч муваффақиятга йўналтирилган самарали ҳаракатга айланади. Бунда пайдо бўлган баҳс туфайли ишонч мақсадга элтувчи йўлларни аниқроқ кўришга имкон беради.

Кўнглингизга ёққан ҳаёт билан яшанг! Олдингизда доимо танлов турибди: биз ёки орзуимизга мувофиқ тарзда яшаймиз, ёки бошқа инсонларга орзуларини рўёбга чиқаришларига ёрдам берамиз. Шунинг учун орзуларингизни пучакка чиқарадиган ушбу тузоқларга тушманг.

Ҳаттоки офатлар ҳам биздаги руҳиятни бузмаслиги керак. Биз билан кейинги ҳаётимизни маъносиздек кўрсатишга қодир даҳшатли воқеалар юз бериши мумкин. Бунда фожеалар да имкониятлар яширин эканлигини унутмаслик лозим.

***11-боб : Молиявий ҳимояни яратиш – ўз ва оилангиз олдидаги бурчдир.***



Бир ажойиб шарқ мақолига кўра: ”Инсон тақдирида ёзилган бахтсизликлардан қутулиши мумкин, аммо ўзи-ўзига чақириб олган бахтсизликлардан қутулиши мушкул.” Ҳеч ким бу ҳаётда барчаси хамирдан қил суғургандек осон бўлишига кафолат бермайди. Шундай вазиятлар юз берадики, боши берк кўчага кириб қоласиз. Ўзингиз, ўз жисмоний ва ҳиссий соғлиғингиз, оилангиз учун молиявий ҳимоя бунёд этишингиз керак. Молиявий ҳимоя сизни кучли қилади. Ахир бу ҳаётда ҳеч ким фалокат ёки тақдирнинг зарбаларидан суғурталанмаган, аммо сиз уларга тайёрланишингиз ва уларни хотиржам қарши олишингиз мумкин. Мураккаб вазиятда сизнинг тенгсиз халоскорингиз энг керак вақтда ишлатиладиган захирангиз бўлади. Токи барчаси яхши кетаётган экан, унга кетган пул исрофгарчиликдек туюлиши мумкин. Аммо унутманг бизнес ҳам яширин шаклдаги жанг. Агар сиз ақли жангчи бўлсангиз фронт орқасига мустаҳкам окоп, танкка қарши чуқурлар ва мағлубиятга учраганда чекиниладиган, олдинги қаторларни тўлдиришга ёрдам берадиган пистирмалар тайёрлашингиз лозим.

Молиявий эркинликка эришишдан аввал молиявий ҳимоя ва хавфсизликка эришишингиз лозим. Қуйида сиз билан молиявий ҳимоя, молиявий хавфсизлик ва молиявий эркинликни кўриб чиқамиз.

Мақсадга етишиш учун қанча вақт ва пул керак? Эҳтимол, сиз мақсадни тўғри белгилашнинг муҳимлиги тўғрисида кўп эшитдингиз. Бу кучни молиявий жиҳатингизга қаратиш тўғрисида ўйлаб кўрдингизми?

Илтимос саволга жавоб беринг. Дейлик даромад манбааларингиз бирданига тамом бўлди, қарздорларнинг ҳеч бири сизга қарзини бермаяпти. Фирмангиз касодга учради. Сиз ҳайдалдингиз ёки касодга учрадингиз. Қанча пайт ҳисобларни тўлашингиз ва кун кўришингиз мумкин? Мен тренингларида ушбу вазиятда бир кун ҳам яшай олмайдиган инсонларни учратганман.

Молиявий ҳимоя ҳақида гапирилгандан айнан шу назарда тутилади. Кутилмаган вазиятлар юзага келганда захирангиз борлиги учун яхши яшашни давом эттиришга қодир бўлишингиздир. Мерфи қонунига кўра: “Омадсизлик билан тугаши мумкин бўлган кўплаб нарсалар омадсизлик билан тугайди”.

Шундай қилиб ўзимизни қандай ҳимоя қилишимиз мумкин? Энг керак вақтда ишлатиладиган захирани қай тарзда тўғри ташкил қилиш мумкин? Аввалига бир ойлик тирикчилик даражангизни аниқланг. Ҳатто бемор бўлганда ҳам тўланиши лозим бўлган барча доимий харажатларингизни ёзинг. Агар ёлланма ишчи бўлсангиз фақат биринчи қисм- хусусий харажатларни тўлдингиз. Агар тадбиркор бўлсангиз, ишга доир харажатларни ҳам ёзинг.



***Хусусий харажатлар:***

- Ипотека/ижара
  - Озиқ-овқат/хўжалик харажатлари
  - Автомобиль
  - Суғурта
  - Солиқларга олдиндан тўлов
  - Алиментлар
  - Телефон
  - Кредитлар
  - Бошқалар
- Ойига жами:

***Ишга доир харажатлар:***

- ипотека/ижара
- иш юритиш қиймати

-иш ҳақи

-телефон

-ўринбосарингиз

-кредитлар

-бошқалар

Ойига жами:

Молиявий жиҳатдан ҳимояланган бўлишингиз учун зарур ҳар ойлик даромадингиз қанчалик катта?

Хусусий харажатлар-

Ишга доир харажатлар-

**Жами харажатлар:** \_\_\_\_\_

Қанча муддатга молиявий жиҳатдан ҳимояланган бўлишлик хавфсизликка бўлган ўз эҳтиёжингиз ва оптимизмингизга боғлиқ. Дейлик, сиз бетоб бўлиб қолдингиз ёки иш жойингизни йўқотдингиз. Яна соғайиб, сизга роҳат бағишлайдиган янги иш топгунингизга қадар неча ой ўтади? Ўзини ҳимоялангандек ҳис этиш учун кўпчилик инсонларга 6 ойдан 12 ойгача бўлган захирага муҳтож.

Нима деб ўйлайсиз яна даромад олишни бошлагунгизга қадар қанча вақт талаб этилади? Эҳтимол, 6 ойдан 12 ойгача?

Энди молиявий ҳимояланган бўлишингиз учун зарур маблағни топиш учун ойлик харажатингизни молявий ҳимояга муҳтож бўладиган ойлар сонига кўпайтирасиз.

\_\_\_\_\_ сум.х \_\_\_\_\_ ой= \_\_\_\_\_ сўм.

Мисол: 500 000 сўм сизнинг ойлик ҳаражатингиз 12 ойга кўпайтирамиз= 6 000 000 сўм - бу сизнинг 12 ойлик ҳимоянгиз.

Сиз ҳосил қилган сон сизнинг ҳимоянгиз учун зарур ўта минимум сон ҳисобланади. **Ушбу суммага эга бўлиш - ўз олдингиздаги, соғлигингиз ва ҳиссий ҳолатингиз олдидаги қарзингиздир! Шунингдек, оилангиз олдидаги қарзидир!**

Юқоридаги таъкидланган маблағга эга бўлган тақдирдагина сизни қониқтирадиган янги фаолият турини излашга вақтингиз бўлади. Шундагина хотиржам дам олишга кетишингиз мумкин. Ҳеч қандай ижобий ҳодиса юз бермаган тақдирда ҳам ушбу захира билан ўзингизни ҳимоялангандек ҳис этасиз. Ҳимояланган бўлиш эҳтиёжига ҳар ким муҳтож. Асабларингиз қанчалик мустаҳкамлигидан қатъи назар кучга тўлиб самаралироқ ҳаракат қиласиз. Молиявий ҳимоя шундай куч бағишлайдиган сабаб бўла олади.

Ҳеч ким тасодифлардан, бахтсиз ҳодисалар ёки тақдир зарбаларидан ҳимояланмаган. Аммо уларни муносиб қарши олиш учун ҳар ким эҳтиётини қилиб қўйиши мумкин. Тақдирнинг кутилмаган зарбаларига ян шунингдек молиявий эҳтиёжнинг ҳам қўшилиши хунук ҳолатни касб этаган бўларди. Молиявий муаммолар туфайли сиз мурасага боришга мажбур бўласиз.

Фирмангиз учун молиявий ҳимоя. 1996 йилда Германия 508 000 янги фирмага асос солинди ва улардан 443 000 таси фаолиятини тўхтатди. Германиядаги таъсис этилган корхоналарнинг 80% и илк икки йил давомида омадсизликни бошдан кечиришларининг сабаби капитал етишмаслигидир. Иккинчи сабаби: мижозларнинг тўлов интизомининг жуда қоқоқ даражада эканлиги. Шундай қилиб, қарзлардан халос бўлиш ва тўловларнинг

кечиктирилиш энг катта муаммолар хисобланади. Шунинг учун молиявий ҳимояга нафақат шахсий ҳаётда балки фирмада ҳам зарурият мавжуд. Ўйлаб кўринг, агар фирмангиз тўсатдан даромад олишдан тўхтаса, молиявий ҳимоянгиз қанча муддатга етади.

Баъзи мижозларингиз кечикиб пул тўлайди, баъзилари адвокатингизнинг қатъий талаб қилишидан сўнг пул ўтказиб беради. Баъзилар сиз аввал молиялаштиришингиз лозим бўлган суднинг қароридан сўнг қарзни узади. Баъзида кутилмаган ҳолатлар туфайли жараёнда мағлуб бўласиз. Баъзан эса ғолиб бўлган ҳолда зарар кўрасиз, чунки тўловга ноқобиллиги туфайли ҳеч қанча маблағ ундира олмайсиз. Демак, фирмангиз учун ҳеч қачон тегинилмайдиган молиявий захира барпо этишингиз керак экан. Сизнинг тадбиркорларга хос қалбингиз азобланади агар фирмани кенгайтириш учун айниқса ўсиш бошланган даврда барча маблағларни ишлата олмасангиз. Бироқ кутилмаган вазиятлар ҳақида ҳам ўйланг. Ҳеч қачон доктор Мерфини унутманг: Омадсизлик билан тугаши мумкин бўлган кўплаб нарсалар омадсизлик билан тугайди.” Шунинг учун: ***сармоя киритган яхши, аммо сармояни керакли вақтда киритиш керак.***

Иқтисодиётимиз даврий ривожланыпти. Ҳозир иқтисодиётда пасайиш даври келди. Кейинги пасайиш ҳам албатта бошимизда бор. Ўша пайтда сизнинг корхонангиз шубҳасиз касодга учрайди. Бироқ эҳтимол, айна шу таназзул пайтида имкониятингиздан фойдаланиб қолиш учун етарли даражада нақд пул бўлар. *Сармоя киритиш учун имкониятлар ҳеч бир вақтда қучли таназзал вақтидагидек катта бўлмайди. Фақат ўша пайтда нақд пул бўлса бас.*

Молиявий ҳимояси бўлмаганлиги сабабли ёпилишига тўғри келган фирмаларни санаб ўтиш учун бизга минглаб китоблар керак бўлади. Шунингдек, инқироз вақтида нақд туфайли қудратли фирмага айлана олган фирмалар рўйхатини тузишимиз ҳам мумкин. Хуллас, биринчи навбатда молиявий ҳимояни барпо этинг. Тўғри тикилган пуллар тез кўпаяди. Инқироз пайтида улар сизни касодга учрашдан сақлаб қолади ва имконият яратади.

Молиявий ҳимоя яратиш учун қанча вақт талаб этилади? Бу ерда оддий қоида амал қилади: мақсад қанчалик кичик бўлса, унга шунча тез эришасиз. Бу катта мақсадлар қўйишга зиддият ҳисобланмайди. Узоқ муддатли мақсадлар қанчалик йирик бўлса, уларга эришиш шунчалик ҳаққонийдир. Молиявий ҳимоя яқин, иложи борича тезроқ эришиш лозим бўлган мақсад ҳисобланади. Яқин муддатли мақсад кичик бўлиши лозимлигининг уч сабаби:

1.Биринчи мақсад қанчалик кичик бўлса, унга шунчалик тез эришасиз.

Мисол: Маишатпараст Сарвар 500 000 сўм соф даромад олади ва улардан 475 000 сўмига муҳтож. У ойига фақат 25 000 сўм иқтисод қила олади. Ҳимоялангадек ҳис этиши учун унга 10 ойлик захира керак, пул шаклида 475 000 сўм талаб этилади. Ҳар ойда 25 000 сўм ажратганда бунинг учун 1,5 йил ёки 19 ой керак бўлади.(% сиз) Гап энг кичик мақсад ҳақида кетаётган экан Сарвар бунга қизиқиқмайди ва ундан воз кечади. Доктор Мерфи эса “муюлиш”да кутиб турибди.

Қурумсоқ Сирожиддин шунингдек 500 000 сўм ишлаб топади ва у ҳам ўн ойлик молиявий ҳимояга муҳтож. Аммо у ҳар ойда 350 000 сўм сарфлайди. Шунинг учун унинг мақсади унча катта эмас. Унга бор-йўғи 350 000 сўм керак. Иккинчидан у ойига 150 000 сўмдан иқтисод қилади ва икки ярим ойда мақсадига эришади!

2. Агар сиз камроқ ҳаражат қилсангиз кўпроқ иқтисод қилишингиз ва молиявий ҳимояга тезроқ эришингиз мумкин.

3. Агар мақсадга эриша олсангиз муваффақиятга эришасиз.





Биз бюджет режаси ёки Шахсий Молиявий Режа деб атаймиз уни. Мен қатъий бюджет режалари тарафдори эмасман. Аммо ҳар бир инсон вақти вақти билан шуғулланиб туриши керак. Биринчидан: ойига қанча сарфлаётганини аниқлаш учун. Иккинчидан: нимага сарфланаётганини кўриш учун.

Пулли тренингларида мен одатда ташриф буюрувчиларга ўз уй даромадлари ва харажатларини ҳисоблашни таклиф этаман. Натижадан улар даҳшатга тушадилар. Уларнинг деярли барчаси топганидан кўп сарфлайди. Бундай ҳисоб-китоблар жиддий ўйлашга мажбур қилади.

Харажатлар даромадлардан оз бўлиши учун бюджетни режалаштириш керак. Молиявий ҳимояга эришгунга қадар бюджетингизни пухта ўйлашингиз керак. Бюджет режасини тузишда айниқса: “Кучли жиҳатларингни яхшилаш ва кучсизлигингни енгишга ёрдам бериш учун ўзингга устоз топ”- деган фикр тўғри. Бюджетни тузишда у қадар кучли бўлмасангиз қандай йўл тутиш керак? Бюджетни аниқлашда кўпчилик қийналади, шунинг учун бизга мурожаат қилинг. ([www.xonniyoz.uz](http://www.xonniyoz.uz)) Агар бюджетни аниқлаш сизнинг кучли томонингиз бўлса, ушбу уч соҳада самарали натижаларга эришиш ва ҳақиқий мўъжизалар яратиш мумкин.

Қайси бири яхшироқ кўпроқ пул топишми ёки камроқ ишлатишми? Сизда ҳар икки имконият ва яна бир қўшимча имконият мавжуд. Биз орзу-ҳавасларимизни қисқартирамиз ёки маблағларимизни кўпайтирамиз. Униси ҳам буниси ҳам бир мақсадга олиб боради- натижа бир хил. Ҳар бир инсон қарор қабул қилади ва тажриба ҳосил қилади. Агар инсон бетоб ёки қашшоқ бўлса, орзу-истакларни қисқартиришнинг қийинлиги аҳамиятсиз, унданда муҳимроғи имкониятларни ошириш бўлади. Агар инсон фаол, ёш, давлатманд, соғлом, кучли бўлса, истақларни қисқартиришдан кўра имкониятларини ошириш мумкин. Агар инсон ақлли бўлса, бойми ёки камбағалми, ёш ёки кексами, касал ёки соғломми бундан қатъи назар унисини ҳам, бунисини ҳам бажаради. Шунинг учун токи молиявий ҳимояга эришмагунингизга қадар осон уддасидан чиқаётган ишингизни бажаринг.

Шундай қилиб ўйлаб кўринг, нима учун молиявий ҳимоянгиз йўқ:

- сиз кечаги кун ҳақида ўйламанг;
- узок муддатли пул қўйилмаларига ишонманг;
- инфляциядан кўрқасизми?

У ёғи ундан осонроқ кечади. Бошланиши доимо мушкл бўлади. Сиз маслагингиз ва одатларингизни ўзгартиришингиз керак. **Осон нарса бошида қийин бўлади, қийин нарса кейин осонлашади.** Иқтисод қилиш қийин эмас. Ақлли сармоя қилиш мушуқроқ ишдир. Аммо бу ҳам енгил, чунки барчасини енгиллаштирадиган сармоя киритиш шакллари бор. Шунингдек, яхши маслаҳатчилар ва пухта билимли танишларингиз бор.

**Молиявий ҳимоя учун капитални нима қилиш керак?** Тегилмайдиган захирани фақат сармояга ишлатиш мумкин. Захирангиз бекор турмай ишлаши учун аниқ режа, капитал муомала қилиш стратегиясини тузиш керак. Асосий шартлар – ушбу сумма ёки ҳеч бўлмаса унинг бир қисмиистаган пайтингизда тасарруфингизда бўлиши керак. Бу шартни қандай қилиб бажариш мумкин? Молиявий ҳимоянгизни жамғарганингиздан сўнг унинг бир қисмини молиявий ҳимояни таъминлаш мақсадида банкка ёки банк сейфига жойлаштираёсиз. Нима бўлганда ҳам бу пулларни ишончли жойлаштираёсиз. У ерда улар яхши ҳимоя остида бўлади ва истаган пайтингизда олиб кетишингиз мумкин. Бу тарзда улар нафақат тасарруфингиздан ташқарига чиқиб кетмайди, балки шунингдек сиз учун ишлайди ҳам. Бошқа қисмини сармоя қилишингиз мумкин. Аммо шундай сармоя қилиш керакки, истаган пайтингизда тасарруфингизга тўлиқ қайтара олишингиз керак. Агар таваккалчилик даражаси катта бўлмаса, даромад ҳам шунга яраша бўлади. Бу ерда гап сизнинг хавфсизлигингиз ҳақида кетяпти, шунинг учун сиз ҳеч қачон бу пулларга тегмаслигингиз керак- фақат жуда зарур пайтдагина унга кўл урасиз. Бу ер чайқовчиларнинг жойи эмас.

Бошқа бирор нарсага нима бўлган тақдирда ҳам тегиш мумкин эмас. Бекорга уни фавқулодда вазият учун асраб қўйилмайди ахир. Истисино ҳолатлар деб мутлақо иложсиз вазиятлар назарда тутилади. Тегилмайдиган захира учтида чайқовчилик амалларини бажариш мумкин эмас. Улар сармоядан фарқли равишда бошқача табиатлидир. Сиз бирор нарсани кейин фойдасига сотиш учун сотиб оласиз. Аммо сотишга қадар, биринчидан, ҳеч қандай даромад олмайсиз, иккинчидан, пулингизни қўлдан чиқарасиз. Бу нимани англатади? Тегилмайдиган захирангизга уй ёки қиммат соат сотиб олиб ўзингизни доимий молиявий ҳимоядан маҳрум қиласиз. Хусусий уй ёки қиммат соат сармоя эмас, чайқовчилик ҳисобланади.

Кредитни қайтар олмаслик қачонлардир жиноят ҳисобланарди. Қадимги Вавилонда бунинг учун қулликка маҳкум этардилар. Кейинроқ уларни қарздорлар чуқурига ташлардилар. Бугун эса биз қайта ва қайта ҳаёт молявий ҳимояси йўқ инсонларни жазолаётганини кўраяпмиз. Масалан, кока-кола. Доктор Жон Пембертон шакар ва сувдан омухта яратди. Кока барглари, ёнғрқлар ва кофеин. Биринчи йили рекламага 73,96 доллар сарфлади. Бор-йўғи 50 долларлик маҳсулот сотди. Бу нисбат 5 йил давомида яхшиланмади. Капитал етишмаганлиги туфайли доктор рецептни 2300 долларга Атлантик аптекачига сотиб юборди. Савдо рағбатлантириш учун унда етарли пул бор эди. 11 йилдан сўнг у фирмани ва рецептни Эрнст Вудрафга 25 млн. долларга сотди. Банкир фирмани акционерлик жамиятига ўзгартирди. Биринчи йили у акцияларни 40 млн. долларга сотди ва фирмани сотиб олишга кетган ҳаражатларини фойдаси билан қайтариб олди.



1929-1937 йилларда жаҳон иқтисодиётида турғунлик даври. Аммо ўша пайтда ҳам кишилар капитални сармоя қилдилар. 1932 йилда Кока-Кола акциялари донасини 20 доллардан сотиб олганлар, 1937 йилда 160 доллардан сотишга муваффақ бўлдилар. Кимдир охир замон ҳақида гапириб турган пайтда кимдир пулини саккиз баробарга кўпайтириб олди. Фарқ нимада? Капиталга эгалик қилишда! Шундай қилиб, пулларни бармоқларингиз орасида оқиб кетишларига йўл қўйманг. Ҳеч бўлмаса, уларнинг бир қисмини сақлаб қолинг. Бу сизни ҳар қандай нуқтаи назардан ҳам тақдирлайди- нафақат молиявий томондан. Сизга дарҳол молиявий ҳимоя яратишга киришиш мушкул туюлаяпти. Бироқ ишнинг усиз сизга янада оғир бўлади.

Молиявий ҳимоя яратиб сиз катта молиявий мақсадларга эришиш учун замин яратдингиз. Агар масалан сиз молиявий ҳимоя учун 150 000 долларга муҳтож бўлсангиз, ушбу суммани 20 йилга йиллик 15%га қўйиш орқали тахминан 2,4 миллион доллар

оласиз. Бундай фоиз ставкаларига эришиш мумкин. агар сиз 20 йил давомида ойига қўшимча равишда 1500 доллар иқтисод қилсангиз ва уларни йилига 12% га қўйсангиз, яна 1,3 миллион оласиз. Жами сизда 3,7 миллион бўлади.

Фақат бу сиз учун етарлими йўқми гап шунда. Сиз бу пулларингиз билан орзуларингизни рўёбга чиқара оласизми? Молиявий мустақиллик сиз учун нимани англатади ва бунинг учун сизга қанча пул керак? Бироқ бу масалаларга мурожаат қилишдан аввал молиявий хавфсизликни яратиш лозим.

### ***12-боб: Молиявий хавфсизлик ва молиявий эркинлик.***

Молиявий ҳимояга эришингиз билан тасарруфингиздаги барча пулларни молиявий хавфсизликка эришишга қаратинг. Молиявий хавфсизликка эришганингиздан сўнг бошқа ҳеч қачон капиталингизни сарфламайсиз. Сиз истаган жойингизда яшашингиз, истаган ишингиз билан шуғулланишингиз, барча қарзларни тўлашингиз мумкин бўлади. Ўзингизни сизга қувонч бағишлайдиган ва ҳақиқатдан ҳам истеъдодингизга мос ишларга бағишлашингиз мумкин.

“Иқтисод қила олмайдиган инсон ақлли деб аташга арзимади.” - К. Стоун. Биринчи мақсадингиз молиявий ҳимоянинг кўплаб афзалликлари бор:

-Сиз муваффақиятли тарзда инқрозга бардош бера оласиз

-Ҳимояланганлик ҳиссини сезасиз.

-Сиз ҳар қандай кутилмаган вазиятларга тайёрсиз.

Аммо молиявий ҳимоянинг бир камчилиги бор.

Молиявий ҳимоянинг қандай камчилиги бор? Зарурат туғилганда барча пулларни сарфлашга тўғри келади. Инкироздан осон ўтиб олган бўлсангизда капиталингиз йўқ бўлади. Шунинг учун қачонки фоизига кун кўра оладиган етарли даражадаги капиталга эга бўлган тақдирдагина ўзингизни ишончли сезасиз.

Яна бир марта нима бўлганда ҳам тўлашга тўғри келадиган харажатларни санаб ўтинг. Бу ерда олдинга катта қадам ташлаш ҳақида гап кетаётгани йўқ. Кейинроқ сизнинг орзуингиз учун молиявий эркинликка (мустақилликка) эришиш режасини тузамиз. Ҳозир эса нима бўлган тақдирда ҳам қаердан пул олишни ўйламай яшашингиз мумкин бўлган хавфсиз вазиятни яратмоқчимиз. Демак, сизда “пул машина”си бор. Сиз олтин тухум кўядиган товуқ ўстирдингиз. Энди бир ойда кетадиган барча зарур харажатларингизни санаб ўтинг.



- Ипотека/ижара
- Озиқ-овқат/хўжалик харажатлари
- Автомобиль
- Суғурта
- Солиқларга олдиндан тўлов
- Алиментлар
- Телефон
- Кредитлар
- Бошқалар
- Иқтисод (таътил, катта харид)
- Малака ошириш
- Муҳтожларга ёрдам

**Ойига жами:** \_\_\_\_\_

Шундай қилиб қанча капиталга муҳтожсиз? Сизга ҳар ойда яхши яшашга керак минимал суммани белгиладингиз. Сиз юқорида келтирилган харажатларни қоплашга қифоя қиладиган фоиз келтирадиган капиталга муҳтожсиз. Савол. Бу пулларни қанча фоизга тикишингиз мумкин? Сўмда пулларингизни йилига 24%, долларда 8% сармоя қилишингиз мумкин. Нима бўлганда ҳам гап хавфсизлик ҳақида кетаяпти.

Асосий формула:

Ҳар ойлик харажатлар жам $x 150 = \text{Зарур капитал}$
---

Мисол: Дейлик ҳар ойлик харажатларини қоплаш учун Набижонга 5 000 доллар керак. Формула бўйича ҳисоблаймиз:

$5000\$ \times 150 = 750\ 000\$$  - ҳар ойда ихтиёрида 5000\$ бўлиши учун Набижонга 750 000\$ керак. У олтин тухум кўядиган 750 000\$ лик товўғига тегмаслиги, ундан бир цент ҳам олмаслиги лозим. У барча қарзларини тўлаши бундан ташқари катта харидга ва таътилга пул йиғиши керак. Набижон 750 000 АҚШ доллари билан молиявий хавфсизликка эришди. Энди у пулини йилига 8% даромад эвазига банкка қўйиб капиталининг фоизи ҳисобига ишламамасдан кун кўрса ҳам бўлади.

Энди марҳамат қилиб молиявий хавфсизлик учун муҳтож бўлган суммангизни ҳисоблаб чиқинг. Ҳар ойлик харажатларингизни 150 коэффициентига кўпайтиринг, шунда зарур капиталга чиқасиз. Асосий формулани қайтарамиз:

***Ҳар ойлик харажатлар суммаси  $x 150 = \text{Зарур капитал}$***

Ўйлаб кўринг шундай маблағ сизда ҳозир бўлганда нима қила олган бўлардингиз? Тасаввур қилинги 6 ойлик умрингиз қолган. Саволга жавоб беринг:

- Яна нима қилишни истардингиз?
- Қандай жойларга борган бўлардингиз?
- Қандай инсонлар билан бирга бўлишни истардингиз?
- Яратганларингиз сиздан кейин ҳам яшаши учун нима яратган бўлардингиз?



Эҳтимол, сиз абадий бўлмаса ҳам узокроқ умр кўрасиз. Агар сиз учун ҳақиқатдан ҳам муҳим бўлган нарсаларни бажаришингиз учун ҳалақит бераётган нарса пулсизлик бўлмасачи? Кўряпсизми, пулга улар етарли эътибор қаратмаслик қанчалик хавфли. Сиз ҳаётингизни бахтли ўтказишга мажбурсиз!

Сиз ҳозир ёзган сумма ҳаётингизни буткул ўзгартиради. ”Бу пуллар кун тартибингизни қайдаражада ўзгартирган бўларди?” Ҳозир шуғулланаётган ишда ишлашда давом этармидингиз? Биз қачонки севган ишимиз билан шуғуллансакгина ҳақиқатдан ҳам ўша ишни яхши бажара оламиз. Сизга ҳузур бағишлайдиган, севадиган ишингизни бажаринг. инсонлар уларга бахт, қувонч бағишлайдиган фаолият билан шуғулланмасликларининг асосий сабаби ну этишмаслигидир. Бу энергия сарфидир.



**Энди келинг молиявий эркинликни кўриб чиқамиз.** Кимдир уни молиявий мустақиллик деб атаса, кимдир уни молиявий эркинлик дейди. Маъноси битта. Эҳтимол сиз молиявий хавфсизлик эришишни якуний мақсад деб ҳисоблаётгандирсиз. Эҳтимол сиз кўпроқ нарса, ҳақиқатдан ҳам мустақил бўлишни истарсиз. Биласизми кўпчилик ўз орзуларига эришмайдилар. Чунки улар ҳеч қачон бунинг нима қилиш кераклиги ҳақида ўйлаб кўрмаганлар. Улар орзулари қанча туришини билмайдилар. Биз китобнинг бошида орзуингиз қанча туришини кўриб чиққандик. Айнан шу нрасани ҳозир такрорлаймиз.

Жуда муҳим қоида. Сиз бошқа ҳеч қачон капитлингизга тегмайсиз. Сиз барча орзуларингизни олтин тухумлар ёрдамида рўёбга чиқарасиз. Бу орзуларингизни тўлаш учун олтин тухумлар етарли даражада катта бўлиши керак деганидир. Агар молиявий

мустақилликка эришган бўлсангиз-у, ўзингизга уй сотиб олмоқчи бўлсангиз, ўз пулингизга сотиб оласиз. Аммо у ҳолда капиталингиз камаяди, сиз буни истамасиз. Шунинг учун барча катта харидларни капиталнинг фоизи кўринишида оладиган ҳар ойлик даромадингиздан тўлайдиган кредит ҳисобига амалга оширасиз.

Мақсадларга эришиш учун пулни қай тарзда яхшироқ сармоя қилиш мумкинлигини ўйланг. Пул тикишнинг уч стратегияси мавжуд:

### *1. Молиявий эга бўлган вақтдаги пул тикиш стратегияси.*

Сиз энди учта турли, кетма-кет жойлашган молиявий режага эгасиз. Ҳар бир режа учун капитал тикишнинг бошқа стратегияси керак. **Ҳаваскорлар стратегияси ва профессионаллар стратегияси мавжуд. Ҳаваскорлар стратегияси қисқа муддатли муваффақиятга мўлжалланган.** Ҳаваскорлар фақат бугунги кунга эътиборларини қаратадилар ва эртага ҳам яшашларини унутадилар. Улар бир умр бир хил муаммо билан курашларига тўғри келади, чунки улар ақлли иқтисод қилиш йўли билан ҳеч қандай молиявий муаммо йўқ бўлган шароитни яратиш имкониятини қўлдан чиқардилар.

Профессионаллар бошқача йўл тутадилар. Профессионал стратегиялар, аксинча, узок муддатли бахтини назарда тутадилар, чунки молия доимо ҳаётнинг бошқа соҳалари ҳам бевосита таъсир кўрсатади. Улар энди яшайптилар ва ўз келажакларини энди тайёрлаяптилар. Шунинг учун улар аввал ўзларига ҳақ тўлаяптилар. Сиз ҳам молиявий профессионалга айланинг. Баҳона йўқ. Ўз ҳаётингизга ўзингиз хўжайинсиз. Энди орзуларингизга мурожаат қиламиз.

Молиявий ҳимояга эришмагунингизга қадар таваккал қилмаслигингиз керак. Шунинг учун ишончли капитал қўйилмаларни танланг. Бундан ташқари, бу босқичда сиз хавфни тақсимлашга эътиборингизни қаратишингиз лозим. Ҳеч қачон барча пулни битта саватга солманг, ҳатто “барча пул” – 1000 доллар бўлган тақдирда ҳам. Унутманг хавфнинг тақсимланиши даромад олиш имкониятингизни оширади.

Бошқа ишончли қўйилмалар қаторига ҳаётингизни суғурталаш киради. Аммо қуйи ставкаларни ҳисобга олган ҳолда капиталингизнинг 10-20% дан ортиқчиси сармоя қилмаслигингиз керак. Суғурта ҳодисаси юз берганда энг кам пул тўлайдиган полисни танланг. Биринчи режани рўёбга чиқаришда мутаассиб акционерлар ёки аралаш фондлар билан чекланишингиз лозим. (батафсил маълумотни “Молиявий маслаҳатчилар мактаби”да ёки [www.xonniyoz.uz](http://www.xonniyoz.uz) сайтидан молиявий маслаҳатчилардан индивидуал маслаҳат олишингиз мумкин)

Молиявий ҳимояни барпо этишда ишончлилик биринчи ўринда туради, деган фикрга қаттиқ амал қилинг. Ўз навбатида сиз кам даромадга кўнишингиз ва бир қисм нақд пулларингизни банк сейфига қўйишингиз керак. Молиявий ҳимоя учун ҳеч қандай хавф бўлмаслиги керак!

## ***2.Молиявий хавфсизликда пул тикиш стратегияси.***

Молиявий хавфсизликка эришиш учун пул бошқача тақсимлашингиз лозим. Пулнинг 40% камтаваккал қўйилмаларда, 40% маблағни ўртатаваккал қўйилмаларга ажратишингиз мумкин. Узоқ вақт қўйилган пулларга тегмаганлигингиз туфайли ўрта қиймат таъсири туфайли хавф камади. Қолган 20% юқори таваккал қўйилмаларга ажратишингиз мумкин. Бунинг учун тез ўсаётган бозор ёки алоҳида мамлакатлар учун қўйилмаларга мослашган жамғармалар мавжуд. Яъни барчасига мос жамғармалар бор.агар маблағлар узоқ муддатга қўйилган бўлса, бу ерда хавф пасаяди. Бошқа томондан қараганда эса катта даромад олиш имкони мавжуд.

Молиявий хавфсизликка мўлжалланган пуллар ҳеч қачон юқори таваккалга ёки чайқовчилик битимларига тикилмаслиги жуда муҳимдир. Бу пулларга ҳеч қачон тегманг ва уларни шундай сармоя қилиб ишлатингки, хавфсизлигингизга зарар етказмасин.

## **Формула**

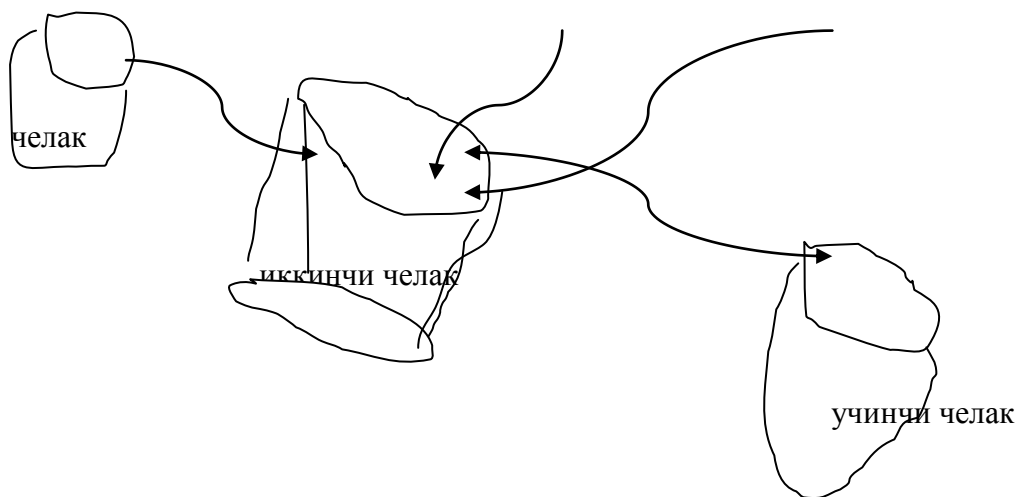
( молиявий хавфсизлик учун сармоя)

<b>40%-мутаассиб сармоялар</b>
--------------------------------

**40%-мўътадил сармоялар**  
**20%-хатарли сармоялар**

### 3.Молявий мустақил бўлгандаги пул тикиш стратегияси

Молявий хавфсизликка эришгандан сўнг бир қисм пулни молявий мустақилликка эришишга сармоя қилинг.Бу сиз қалтис тадбирларга қўл уришингиз мумкин. Сиз 20%, 30% даромад берадиган капитал қўйиладиган таклиф излайсиз, униси ёки бунисида мағлуб бўлсангиз ҳам уни бошқа сармоялардан олган юқори даромад билан қоплаб юборасиз. Буларнинг барчаси учта челақ кўринишида тасаввур қилиш мумкин.



Молявий мустақиллик (20% дан 30% ўрта ва юқори таваккалга эга қўйилмалар)

Молявий ҳимояни яратиш учун сиз иложи бўлса таваккалсиз пул тикишингиз керак.Молявий ишончлиликни қўлга киритиш учун сиз 12% лик даромад келтирадиган барқарор қўйилмаларни танлайсиз. Молявий мустақилликка эришиш учун молявий

мустаҳкамлик учун зарур бўлмаган пулларни олиб 50% гача бўлган миқдорини ўрта ва юқори тваваккал даражасига эга қўйилмаларга сарфланг. Ҳатто агар барча нарса сизга қарши бўлса ҳам сиз молиявий хавфсизлигингиз учун зарур бўлмаган қисминига таваккал қилган бўласиз.

Доимо аввал биринчи қопни кейин иккинчисини тўлдилинг. Иккинчи челақдан тошиб кетган сувни ( молиявий хавфсизлик учун зарур бўлмаган пулни) учинчи челақни тўлдириш учун ишлатинг. Шу тарзда, сиз ҳеч қачон таваккал қилмайсиз. Агар сармоянинг ушбу фалсафасига амал қилсангиз, ҳеч нарса омадсизлик билан яқун топмайди. Сиз хавфсизликдасиз ва сизда орзуингизга эришиш учун баҳарнав имконият мавжуд.

Молиявий эркинликка эришиш қийинми? Молиявий эркинликка эришиш учун биринчи қадам- онгли равишда қарор қабул қилишдир. Агар сиз ҳеч қандай қарор қабул қилмаётган бўлсангиз, барчасини эски ҳолича қолдиришга қарор қилган бўласиз. Албатта бу мушкул. Аммо унга эришмасликдан ёмонроқ.Бахтли бўлишнинг икки йўли бор: биз истакларимизни қискартирамиз ёки имкониятларимизни оширамиз... Агар сиз ақлли бўлсангиз унисини ҳам, бунисини ҳам бир вақтда қиласиз. Бутун кучни бериш қийин. Бироқ аста-секин ҳалок бўлиш бунданда оғир. Бу оламда нималарга кодирлигингни билмай яшаш ёмон. Фақатгина бор кучимизни бериб ҳақиқатдан ҳам яшаш нима эканлигини ҳис этишишимиз мумкин. Шундагина вазифамизни бажарамиз, ҳаётимиз маъно касб этади. Агар ҳақиқий ҳаётни тотиб яшамоқчи бўлсак, бошқа йўли йўқ.



Сиз ҳақиқатдан ҳам молиявий эркин бўлишни истайсизми?

Европадаги миллионерлар куйидаги тарзда тақсимландилар:

-74% тадбиркорлар

-10% етакчи менежерлар ( айниқса бошқарув аъзоси даражаси)

-10% эркин касб вакиллари ( шифокорлар, архитекторлар, адвокатлар)

-5 сотувчилар

-1% бошқалар

Кўряпсизки:

-биринчидан, агар хусусий ши очмасангиз ёки бошқарув кнгашига раҳбар қилиб сайланмасангиз миллионер бўлиш имкониятингиз мавжуд эмас.

-иккинчидан, агар тадбиркор бўлсангиз бойиш учун энг зўр имкониятлар юзага келади. Эҳтимол, хусусий иш очишда катта таваккал ва кўплаб камчиликлар бор, бироқ 4 миллионердан 3 таси тадбиркор.

Ўз вақтида дунёнинг энг бой одами Пол Гетто айтганди: “Бир иккита мустасно ҳолатларни ҳисобга олмасак бойишнинг биргина йўли - хусусий корхона очиш.” ***Жуда бой бўлиш учун хусусий иш очиш керак.*** Бу бу ерда фикрлар бир-биридан фарқланади. Моҳиятан олганда хусусий иш иқтисодиёт ва сармоядан кўра кўпроқ нарса талаб қилади. Фақатгина тўғри йўналишда кетишнинг ўзи кифоя қилмайди. **Сиз тўғри йўналишда катта катта сакрашни** амалга оширишингиз керак. Таваккал ва хато қилишдан қўрқиш сизни ожиз бўлиб яшаб юришга мажбур қилишига йўл қўйманг. Қачонки бор кучимиз билан ҳаракат қилсаккина кўнглимиз тўлади.



### ***13-боб: Қандай қилиб пул топамиз?***

Пул топиш мушкулми? Ҳеч қачон! Атрофга назар солинг. Кишилар турли соҳаларда пул топмоқдалар: нефть бизнесида, нашриётда, компьютер сотиб, озиқ-овқатга қўшимчалар ва қурилиш моллари сотиш орқали. Пул ишлаб топиш йўллари ҳақиқатдан ҳам чексиз. Катта капитал тўплай олганлар шундай дейишади: “Пуллар оёғимиз остида ётибди. Фақат уларни кўриш керак”. Академик, иқтисодчи Швелев интервьюсида шундай деганди: “Иқтисодиёт - фан, санъат, ахлоқ ва соғлом фикр бирикмасидир”. Бу сўзларни бизнесга тааллуқли дейиш мумкин. Бизнес фандан кўра санъатга яқинроқ. Демак унда асосийси амалиёт ва соғлом фикрдир. Худди сузишни фақат сувда ўрганиш мумкин бўлганидек бизнесни юритишни ҳам фақат амалиётда ўрганиш мумкин.

Бизнесменнинг мақсади – пул ишлаб топишга хусусий машина яратиш. Бизнес - бу олтин тухум туғадиган товук. Пулни ҳамма нарсадан ҳар қачон топиш мумкин. Сиз давлат ташкилотида ишлайсизми? Яқинда фирмага ишга кирдингизми? У ҳолда сиз ўзингиз ўша товуксиз. Ўзингизда пул ишлаб чиқаринг. Профессионаллик, удабуронлик ва қатъият бош менжер даражасигача кўтарилишга имкон яратади. Давлат тузилмаларида сизга мутахассислигингиз ва маълумотингиз ёрдам беради: мутахассисларга доимо кўп тўлашади.

Сиз ким учундир эмас, ўзингизда ишлайсиз. Шу фикрнинг ўзи сизга қувват бағишлаши керак. Бу сизга муваффақиятга эришишга имкон беради. Қуйидаги сифатлар:

-профессионализм

-ўзига хослик

-бизнес ёки ишни тўғри ташкил қилиш

-ўз маҳсулот ва хизматларини сотиш

-реклама ва ўзини ўзи реклама қилиш, алоқалар.





Ўзбекистондаги ва чет элдаги бизнес китлари ушбу оддий бандаларни доимо ёдда сақлаб келишган. Шу сабабли муваффақият қозонишган! Қуйида Ўзбекистонда ва чет элда бизнесни бошқарган таниқли бизнесменлар маслаҳатларига асосланган бизнес моделлари келтирилган. Уларнинг бебаҳо тажрибасидан фойдаланинг.

**Биринчи модел.** Сиз ўз дўконнингизни очасиз. Маблағингиз, танишларингиз бор. Режа ишлаб чиқилган. Бунинг устига муваффақиятли дўкон бизнеслари кўплаб амалий мисоллар бор. Аммо унутманг, жуда рақобатли соҳага кириб келаяпсиз. Сиз яккаҳоқим эмассиз. Рақобат учун курашни бошидан бошлаш керак. Сизни бошқалардан нима ажратиб туради, шуни ўйланг. Сизнинг маҳсулотингиз арзонроқми ёки сифатлироқми? Сиз ҳали эгалланмаган тўрни эгалладингизми? Энг тўғри ва оддий йўл шу: чеккароқ туманда янги дўкон очиш. Аммо бир неча ой ўтиб барибир рақобатчилар пайдо бўлади. Бунга тайёр бўлинг!

**Иккинчи модел.** Сиз мутлақо янги бизнес бошляпсиз. Бу ҳамма нарса бўлиши мумкин: экологик дизайн, психоллингвистика ёки умуман бошқа йўналиш. Бу ерда сиз якка

хокимсиз, рақобатчилар йўқ. Бу яхши. Ёмон жиҳати ҳали ҳеч ким бу соҳада ишлаб кўрмаган. Реклама, савдо тизимини ташкил этиб мижоз қидиришингизга тўғри келади. Айтгандек, янги бизнеснинг вариантларидан бири: бир фаолият соҳаси маҳсулотини бошқа соҳада ишлатиш. Бир томондан маҳсулот машҳур, бошқа томондан – бошқа ҳеч ким ундан фойдаланмаган. (ажойиб мисол: амизамин ва виагра)

Биз қандай пул топамиз? Деярли барча инсонларни даромад олиш усулига қараб уч гуруҳга ажратиш мумкин. Улардан қайси бирига тааллуқли эканлигингизни топишга ҳаракат қилинг.

Биринчи гуруҳ. Сизга нима билан шуғулланаётганингизнинг аҳамияти йўқ. Асосийси: пул кўпроқ тўлашса бўлди. Шиорингиз: мен қандай пул топишни биламан. Ҳаттоки шуғулланмоқчи бўлган ишингиз ҳақида кам нарса билсангиз ҳам бу сизни тўхтата олмайди. Сиз вазиятни англаб етиш учун эксперт ва профессионалларни жалб этишга тайёрсиз.

Иккинчи гуруҳ. Тайёрланган ишингиз билан шуғулланишга тайёрсиз. Сиз учун асосийси: танлаган бизнесингизда профессионал бўлиш. Сиз адвокат, шифокор, дастурчи, архитектор ёки молиячисиз.

Учинчи гуруҳ. Фақат сизга ёққан нарса билан шуғулланишга тайёрсиз. Севимли ишга каллангиз билан шўнғиб профессионал иш учун зарур малакага секин-аста эга бўлиб борасиз. Сиз каби инсонлар одатда мода олами, реклама, дизайни, ресторан бизнеси ёки Интернет бизнеси билан боғлиқ.

Юқорида келтирилган моделлар ва гуруҳлар, табиийки, шунчаки кўрсатмалар.

*Мақтабда ўқиб ўтирган пайтларимда олтин ёки қумуш медал олиш ҳаётини муваффақият гаровидир. Аммо барчаси анча мураккаброқ. Баъзи медал олган синфдошларим мактабни тугатиб университетга кирдилар. Энди эса ахлат титиб бўйи ишига тўплаб юрибдилар. Чунки улар алгебра ва тригонометрияни мукамал билардилар, аммо ҳаётни яхши тушунмасдилар.*

Файласуф Макиявелли аллақачонлар айтганди барча воситалар яхши, бироқ ҳамма воситалар ҳам натижа беравермайди. Кимдирда бугун фойда берган чора бошқа бировда фойда бермаслиги мумкин. Йигирмата ташкилотдан фақат иккитаси омон қолади. Агар улардан муваффақият учун нима керак деб сўрасангиз, улар турли сабабларни айтадилар ва ҳаммалари ҳақ бўладилар.

Нима учун бизнесдаги муваффақият ҳақида бадавлат инсонлар нима дейишини эшитиб кўрмаймиз? Улар биз учун яхши маслаҳатчи бўлардилар. Шундай эмасми? Мана баъзи омадли, таниқли тадбиркорларнинг фикрлар:

Лу Добс CEO Space corp. Нью-Йорк асосчиси, бошқарув кенгаши раиси:

“Концепция ишлаб чиқиш ва уни ҳаётга тадбиқ қилишда метафизика тааллуқли нимадир бор. Иш бошлаётган корхоналар бошқаруви – бу ўйланмаган бошқарувдир. Бизнесимнинг фазоси, соҳаси ҳақиқатдан ҳам чексиз имкониятларни ўзида пинҳон сақлайди. Биз Интернет асрида яшайпмиз. Бир ярим йилдан сўнг янги бизнес анъанавий корхоналар дуч келаётган муаммоларга дуч келяпти. Бизнесни юритишни қачонлардир иш берган усулини аксиома тариқасида қабул қилманг. Бозордаги вазиятдан фойда топишга ҳалақит берадиган ташкилий маъданият ва жараённинг вужудга келишидан қочинг. Бюрократик руҳият компанияда ҳукмронлик қилиши мумкин”.

Мелисса Бредли VHS Inc. асосчиси ва президенти: Нью-Йорк.

“То бизнес юритиш ва йил давомида кун кечирришга етарли даражада маблағга эга бўлмагунга қадар иш бошламанг. Камида шунча пайт давомида сизда даромад бўлмайди. Сиз шу давр мобайнида харажатларингизни қоплай олишингизга ишончингиз комил бўлиши керак. Кўпчилик менинг олдимга келиб бундай дейди: “Бу энди мен асос солган компания эмас”. Улар шунчаки корхона бошқарувини кўлдан бой берадилар. Бизнесни астойдил бошқарадиган инсон директор лавозимини эгаллаган инсон эмас, пул тиккан одам бўлади.”

Элиот Канг Kang&Lee Advertising Inc., асосчиси ва президенти

*“Агар бозорни эгаллашда пешқадам бўлишни истасангиз вақтингизнинг камида ярмини бозорни ўзини жадаллаштиришига сарфлашингизга тўғри келади. Вақтимнинг етмиши фоизини асли осийлик америкаликлардан иборат бозор сегментининг истиқбли порлоқ эканлигини исботлашга сарфладим. Худди шу муаммоларга бошқа агенликлар ҳам дуч келдилар. Аввал сен бозорни юргазиб юборасан, кейин эса компанияни.*

*Сиз бозорни ўзлаштиришни бошлаганингизда биринчи навбатда у етарли даражада каттами йўқми шунга ишонч ҳосил қилинг. Реклама бизнесида миждозларни эътиборини қарата олишингиз учун бозор сегментини камида 10 миллион киши ташкил этиши керак. Веб-сайтлар бўлса, кунига юз миллионлаб ташириф буюрувчилар бўлиши керак. Бундан кўриниб турибдики, ўлчовлар тушунчаси ва мезони ўзгариб бўлган.*

*Айни дамда биз биз бозоримизнинг 30% ни назорат қилаймиз. Ундан кўпрогини эгаллашни урдасидан чиқа олмаямиз - биз ҳар бир туркумдан фақатгина биргани миждозга хизмат қила оламиз. Компания ўсишдан тўхтади. Биз ходимларимизни тўплдик ва савол бердик: “Ҳозиргидек бизнесни юришида давом этсак икки йилдан сўнг аҳволимиз не кечади? Бозорда ўрнимизни сақлаб қола оламизми?” Ўсишни давом эттириши учун маблағларга бошқа компанияга ёки агентликлар тармоғига қўшилган ҳолда эга бўлишимиз мумкинлигини англаб етдик.”*

McCan-Erikson, Нью-Йорк бошқарув раиси ва иждодий директори Нина Ди Сеза:

*“Реклама агентлигида ким ишга ким кўпроқ мослигини тушуниши осон. Сиз инсонлар билан суҳбатлашингиз ва ким миждозлар билан муомала қилишга устамонлигин аниқлашингиз мумкин. Сўнг буни шахсан текширишингиз мумкин. Ўйлайманки, ҳар қандай компанияда ҳатто йирик компанияда ҳам энг зўрини аниқлаш осон.*

*Инсонларга баҳо бериши билан биргаликда мен ишлар режасини ишлаб чиқаман. Қатъийлик муҳим. Ҳеч нарсага бутунлай ишонч ҳосил қилишининг иложини йўқ, бундан қочишининг иложини йўқ. Шундай экан бу нарса сизни тўхтатиб қўймасин. Агар сизда қарор қабул қилиши учун етарли саксон фоиз маълумот бўлса, ҳаракатни бошланг. Агар қарор*

*нотўғри бўлиб чиқаса, уни ўзгартириши мумкин. Энг асосийси вақтингизни кутишига сарфламанг. Вақтни қайтар олмаслигингиз аниқ*

*Эҳтимол ўз гуруҳингизни ташиқил қилиши учун янги инсонларни топишингизга тўғри келар. Кимнидир ҳайдашингизга тўғри келар. Қарорингиз қанчалик қатъий бўлса, уни шунчалик эҳтиёткорлик билан ҳаётга татбиқ қилишингиз керак. Акс ҳолда, сиз барчани чўчитиб юборишингиз мумкин. Унутманг: барча ишларингиз компания гуллаб-яшинашига қаратилган бўлиши керак”*

Storage Systems Group IBM corp. Сомерс, катта вице-президенти Линда Сэнфорд Нью-Йорк:

*“Мижозларнинг гапига қулоқ солинг. Шахсан ўзингиз қулоқ солинг. Бу қилиниши лозим бўлган биринчи иш. Агар сиз ислоҳотлар стратегиясини ишлаб чиқаетган бўлсангиз, бу ишни энг яхшиси истеъмолчилар эҳтиёжи ва истагидан келиб чиқиб бажарган маъқул. Компания билан ҳамкорлик қилишидан мамнун мијозлар билан гаплашинг. Норозилари билан гаплашинг. Уларнинг тармоғида нимлар қилинишини тушунишига ҳаракат қилинг. Уларни нима безовта қилишини аниқланг. Уларда нимлар юз бераётгани, улар сиздан нима кутаётганини аниқлаб муаммоларингиз доирасини аниқлашингиз мумкин. Бу сизга стратегиянгни бозор шароитининг ўзгаришига мос равишда ишлаб чиқишингизга ёрдам беради.*

*Мижозларга фирмада ишлар қандай кетаётганини тушунтиришини унутманг. Агар сизда муаммолар бўлса, улар албатта билиб оладилар. Яхшиси сиздан эшитганлари маъқул. Инқирозни енгиб ўтиши учун қандай чоралар кўрилаётганини мијозларга айтиб беринг. Шунда улар сиз билан қоладилар. Агар сиз мијозларингизни унутмасангиз, ҳеч қачон хато қилмайсиз”.*

Кўпчилик Ўзбекистон ва МДХ давлатларида пул топиш қийинроқ деб ҳисоблайди. Аммо ундай эмас. Қийинчилик ҳамма жойда бор, ҳаттоки ўша Америкада ҳам. Бир бизнесмен танишимнинг айтишига кўра Ўзбекистонда пул топиш осонроқ экан. Шунингдек пул қонунлари ҳамма жойда бир хил ишлайди. Рус ёзувчиси Пелевин “лаве”

(liberal values, либерал бойликлар) сўзини таржима қилинмаса ҳам бутун дунёда тушунадилар.

Энди навбат ўзбекистонлик бизнесменларга.

Фирма соҳиби, Ваничкин Дмитрий Иванович:

*Бизнесда асосийси: янги ва самарали гоялар. Пул асосийси эмас. Агар пул келтирадиган гоя бўлса сармояни ҳар доим топса бўлади. Энг энг муҳим таркибий қисм: самарали жамоа. Учинчиси: бошлангич даврида бизнесни, фирмани тўғри бошқариш. Қийинчиликларга тайёр туринг.*

Омадли бизнесмен, фирма эгаси, Ахмад Халилов:

*Мен ишни пул ўтказмалардан бошладим. Инглиз ва хитой тилларини мукаммал биламан. Мен ўз ишимни барпо этдим. Чунки ўзимга ўзим хўжайин бўлишни, ўз пулим ва вақтимни ўзим истагандек тасарруф этишни истайман. Аммо тўла мустақил бўлишининг иложи йўқ. Биз барчамиз ҳаётда бир-биримизга муҳтожмиз. Нималарда муҳтожмиз, мана гап нимада. Давлатга ва банкларга муҳтожликни шундай қилиш керакки, бу муҳтожлик сизга фойда берсин. Бизнесдаги энг катта қийинчилик – маблағ етишмаслиги. Ечими-кредитлар. Аммо кредитлар – бу катта хавф. Бир пайтлар фирмамиз катта кредит олган ва барчаси шундай тугадикки, биз кредитлар тиканагига чирмашиб қолдик. Бизнесда асосийси молияни бошқариш, айниқса харажатларни. Уларни қаттиқ назорат қилиш керак. Акс ҳолда кредитларсиз удалай олмайсиз.*

*Албатта пул оқимини кўпайтириб, уларни тежайдиган яхши молиячини ёллаш керак. Бундай инсонлар афсуски жуда кам. Сиз янги имкониятлар излашингиз керак: ишлаб чиқариш жараёнини соддалаштириш, маҳсулот таннархини камайтириш. Бизнесда асосийси – сотиш. Аммо шерикларни ва оммалаштирувчиларни ўз кучингизга ишонтиришингиз ва ишонч кредитини топишингиз қийин, айниқса фаолиятингизни энди бошлаган бўлсангиз жуда қийин...*

Бизнес маркази эгаси, Алишер Орипов:

*Мен катта муваффақиятга танишларим орқали эришганман. Биринчи фирмамни - катта кредит олгач очганман. Пуллар кафолатсиз, деярли чин сўзимга ишониб берилган. Шунчаки менда маблағ бериши мумкин бўлган танишлар бор эди. Танишларингиздан даромад олиш ва бизнесингизни қуришида фойдаланинг.*



Шундай қилиб бизнесда муваффақият қозониш учун сизга қуйидагилар керак:

- бизнесни қаттиққўллик билан назорат қилиш
- бошқаларнинг ҳаракатини кузатган ҳолда ўз йўлидан бориш
- профессионалларни шерикликка олиш
- сармоя қилиш ва кутишни билиш
- иложи борича кўпроқ маҳсулот сотиш. Сотиш, сотиш ва яна сотиш!
- Мижозлар билан тўғридан-тўғри алоқа боғлаш, уларнинг фикрини билиш.

Ўзгаришлар доимо юз беради. Улардан на яшириниб бўлади, на беркиниб бўлади. Улар бизнинг хошишимизга қарамайди. Собиқ Иттифоқнинг тарқалиб кетиши, бизнинг шахсий тўхтовсиз интилишимиз, техник янгиликларнинг доимий пайдо бўлиши, билим олиш зарурияти – муқаррар ўзгаришларга мисол. Барчамиз ўзгаришларга турлича муносабат билдирамиз. Хуллас, барча инсонларни ўзгаришларга бўлган муносабатига кўра уч тоифага ажратиш мумкин.

**Революционерлар.** Барча нарсани шулар уюштиради. Бу инсонлар янги ва синалмаган нарсаларни хуш кўрадилар ва ҳар доим жамиятга қандайдир ғайриоддий ва хатто ҳайратланарли янгилик тақдим этадилар.

**Мутаассиб.** Улар ҳар қандай ўзгаришлардан қочадилар. Янгиликни мутлақо маъқул кўрмайдилар ва уни ҳар қанақасига танқид қиладилар. Ўз атрофларида барқарорлик қобиғини яратишни яхши кўрадилар: аниқ кун тартибига риоя қиладилар, маълум қатъий либос услубини маъқул кўрадилар.

**Ўзгаришларга интилувчилар.** Кўпичлик айнан шу гуруҳга тааллуқли. Ахир янгиликка интилиш инсонга хос-ку. Барчамиз саёҳат қилиш, очилмаган манзилларни кашф қилишни, қизиқ инсонлар билан суҳбатлашишни хуш кўрамиз. Бизни янги ғоялар ва кашфиётлар ҳаяжонга солади. Аммо янгиликлар ҳаддан ташқари кўпайиб кетганда, оддий инсон таажжуб ва кўрқувни ҳис эта бошлайди. Олимларнинг исботлашига кўра 10-20 фоизлик ўзгаришлар инсонлар томонидан хушнудлик билан қабул қилинади, аммо 50 ёки 100 фоизлик ўзгаришлар совуқ қабул қилинади.

*Ҳар қандай реклам фирмаси ўз бошидан ўзгаришлар инсонларга қанчалик оғир таъсир қилишини кўришдек азобни ўтказган. Мижозлар кўпинча “мутлақо янги реклама”ни истайди. Бироқ уларга тайёр лойиҳани кўрсатишса, улар даҳшатга тушадилар. Янгилик жуда кўп бўлса, - бу ёмон. Шунинг учун ўрганган рекламачилар камдан-кам ҳолатларда стандарт схемани 10-20% дан кўпроққа ўзгартирадилар, янги бўёқлар, қисмлар қўшадилар. Аммо жиддий ўзгаришларга йўл қўймайдилар.*



*Кўплаб автомобиль фирмалари дизайн соҳасида турли-туман тажрибалар ўтказадилар. Ранг, ҳажм, қисмлар билан ишлайдилар. Бироқ уларнинг машиналари барибир таниш бўлиб қолаверадилар. Биз ҳеч қачон “мицубиси”ни “мерседес” билан адаштирамаймиз.*

Шундай қилиб: янги қулай - бу таниш эскидир. Ўзига хослик одатдагиликка асосланиши керак. Аммо ўзгаришлар барибир зарур. Янгиликни қабул қилиш ва мустақил ўзгаришга тэйёр бўлмаганлар мағлубиятга маҳкумдирлар.



*Голливудга назар ташлаймиз. Арнольд Шварцнеггерга шуҳрат машҳур жангари фильмлардан сўнг келган. Шавқатсиз терминаторни эсланг! Бироқ актер ҳар йили бир хил роль ижро этишини истамасди. Фильмларнинг бирида вақтинчалик болалар боғчасига тарбиячи бўлиб ишга киришга мажбур бўлган полициячи родини ижро этади. Атрофи болаларга тўла Арни манзарасининг ўзи қанчалик қизиқ. Бошқа бир фильмда у ҳомиладор эркак родини ўйнайди...*

*Бошқа голливуд актерлари ҳам ўз ролларини алмаштириб турадилар. Масалан, барчага маълум ва машҳур “мафиози” Роберт Де Ниро сўнгги пайтларда комедияларда пайдо бўла бошлади.*

Ўзгаришларга мослашиш зарур. Ўзгаришларга тўғри мослаша билиш қобилиятини олимлар “толерантли” деб атайдилар. Бу термин келиб чиқишига кўра француз дипломатк Талейранга бориб тақалади. Директория, Наполеон ва Людовик XVIII даврида ҳам у

ташқи ишлар вазири лавозимини эгаллаган. Айёрона фитналар уюштириш ва ўзгарувчан вазиятга мослашиш қобилияти унга ёрдам берган.

Тажриба шуни кўрсатяптики, одамлар ўзгаришларнинг ўзидан эмас, уларнинг жуда тез бўлишидан жабр кўраётдилар.”Секин-аста” ўзгаришлар бахтсиз ҳодисадан соғликни бирдан йўқотишдан кўра сурункали касаллик ёки қарилик сингари енгилроқ қабул қилинади. Секин-аста ҳароратнинг тушиши ҳароратнинг бирданга ўнлаб градусга тушиб кетишидан кўра ёқимлироқдир. Мана нима учун чет элга доимий яшашдан кўра дам олишга бориш осонроқ.

Бироқ унутманг, кескин ўзгаришларга бардош берган ютади. Айнан шундай инсонлар ҳаётда муваффақиятга эришадилар. Улар ўз кишлоқларини тарк этадилар ва пойтахтга йўл оладилар. Учинчи даражали дунё мамлакатларидан Европа ёки АҚШга кетадилар. Улар ўнлаб марта ишларини алмаштирадилар токи, уларни муваффақият чўққисига олиб чиқадиган ишни топмагунларига қадар. Бизнес нимаси биландир бокс рингини эслатади. Бу ерда ҳам тўхтаб қолиш мумкин эмас. Зарбалардан қочиб зарбалар бериш учун доимий ҳаракатда бўлиш керак.

Табиат бизни ўзгаришларга тайёрлади. Инсондаги мослашиши инстинкти ер юзидаги бошқа жонзотларникига қараганда анча юқори. Ўзгаришлар ижобий таъсир қилади. Улар ўзингда ўзингни кашф қилишингга ёрдам беради. Қўркмас, қатъий, уддабурон ўзимизни. Бизда ўзимиз билмаган сифатларни очиб беради. Ўзгаришлар ўзингни юзага чиқаришга ишора қилувчи йўналиш белгиларидир.

*Березовский ўз вақтида олим, Гусинский эса режиссер бўлган. Аммо вазият ва давр ўзгарди. Иккови ҳам ўзида тадбиркорлик қилишга истеъдод борлигини аниқлашди. Газманов қачонлардир совутиш қурилмаларини ясаган. Бироқ биз уни ажойиб қўшиқчи сифатида таниймиз.*

Сабр-бардошингиз қанча? Келинг кичик тест орқали ўзгаришларга бардошингизни текшириб кўрамиз. Ўзингизни ўзингиз текширинг. Саволларга жавоб беринг ва натижасини ўйлаб кўринг.

## 8-машқ

-Зарур бўлганда ҳам ўзгаришлардан қочасизми?

-Ҳаётда, ишда, оилада ўзгаришларга тез-тез жазм қиласизми?

-Истамасангиз ҳам маълум ўзгаришлар билан баравар қадам ташлаш истагингиз борми?

-Ўз доирангизда (оилада, ишда) сиз ўзгаришлар бўйича етакчимсиз? Кийиниш услубингиз, турмуш тарзингизни ўзгартиришни яхши кўрасизми?

-Компьютер учун янги дастурлар, уяли телефон ва маиший техниканинг янги функцияларини тез ўзлаштиряпсизми? Ёки эскитехникадан фойдаланиб уни янгисига алмаштириш ниятингиз йўқми?

*Зарур битта аниқ ўзгаришларга муносабатни аниқлаш янада мушкулроқ. Қарор қабул қилишдан аввал ўзингизга қуйидаги саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг:*

-Ушбу ўзгаришларда нима маъно бор? Улар менинг ҳаётимни қандай ўзгартиряпти?

-Мен нимадан кўрқаман, нега ўзгаришларга қаршилик кўрсатяпман?

-Қандай йўқотишлар эҳтимоли бор ва уларни қандай камайтириш мумкин?

-Фойда олиш учун ушбу ўзгаришларга қай тарзда мослашиш мумкин?

-Ўзгаришлар бўлмаса, мен нима йўқотишим мумкин?

Конфуций вафоти чоғида бир нарсадан пушаймон бўлган: Ицзиннинг Ўзгаришлар китобини охиригача ўқимаганига. Бинобарин бизнинг замонимизда воқеалар ривожини анча тез. Бизнинг ўзгаришлар китобимиз доимо ўзгариб туради. Уни ўқиб чиқишга шошилинг!

Дунёда биз сиз билан қуйида кўриб чиқадиган **Ўзгариш Қонунлари** мавжуд.



***Биринчи қонун. Барча нарса оқади, барчаси ўзгаради...*** Ким кузатган, энг катта кўнгилсизликлар биз уларни кутмаганимизда содир бўлади! Биз заифмиз, душманни тўлиқ қурол билан кутиб олишга тайёр эмасмиз. Ҳаддан ташқари барқарорлик қотиб қолишга сабаб бўлади. Собиқ Иттифоқнинг қандай тарқаб кетгани, ер юзидан Рим империясининг қандай ғойиб бўлганини эсланг... Бизнесда тўхтаб қолиш жоиз эмас. Ҳар доим хушёр турунг, акс ҳолда душманларингиз эътиборсизлигингиздан фойдаланадилар ва қақшатқич зарба берадилар.

***Иккинчи қонун. Ўзгаришлар - бу янги имкониятлар.*** Агар сиз қалтис вазиятга тушиб қолган бўлсангиз, бунга хурсанд бўлишингиз керак. Вазият тақозоси билан сизда ижодий қобилиятлар юзага чиқади. Фақатгина муҳим ва энг кутилмаган қарорлар ёрдамида берк кўчадан қутилиб чиқиб кетишингиз мумкин. Онгингизга эрк беринг! Унинг ўзи йўл қидирсин! Кўраяпсизми, ўзгаришларнинг яхши томони ёмон томонидан кўпроқ. Совет Иттифоқининг парчаланишини яна бир эсга олайлик. Ўша пайтда кўпчилик барқарор маош ва ижтимоий кафолатларнинг йўқолишидан қайғуга тушганди. Илмий институтлар ёпилиб, инсонлар бир бурда нонсиз қолганди. Бироқ йигирма йил ўтди. Уларнинг кўпчилиги янги имкониятлар излашди ва совет давридагидан ўн баробар кўп пул топаяптилар. Эндиликда улар нафақат совет давлатларига балки бутун дунёни

кезишга қодирлар. “Волга” машинаси энг катта орзу эмас, бизда “Нексия”, “Ласетти” каби ўз автомобилларимиз, “Исузу” каби микроавтобусларимиз ва бошқалар пайдо бўлди. Омади чопганлар мамлакатимизда ишлаб чиқарилган “Шевроле Жип Капитва” да сайр қилмоқдалар.

**Учинчи қонун. Ўзгаришлар бизнесни юрғазади.** Ходимларингизни безор қилишни ўрганинг. Улар изланишда бўлсинлар. Шундагина сиз энг зўр натижаларга эриша оласиз. Ўз-ўзига кўйиб берсангиз, ҳаёт билан бўладиган олишувда мағлуб бўлиб қолишингиз мумкин. Ахир у бир дақиқа ҳам тўхтамай бизга янги вазифалар кўймоқда... Аммо ахир ҳаёт бизга қанча туртки берса - ўзимизни юзага чиқариш учун шунча кўп имкониятга эга бўламиз.

Шундай қилиб, ўзгаришлар - бу жуда зўр. Фақат бунга тайёрлар, янгиликка мослашувчанлар учун. Бизнес учун бу энг муҳим сифат. Ахир унда муваффақиятнинг гарови бўлган янгиликлар ва ўзгаришларга мойиллик бор. Унутманг: истасак, истамасак ўзгаришлар юз беради. Улар билан ҳамнафас бўлиш керак. Ҳар кун ва ҳар соат ўқиш, ўрганиш истагини йўқотмаслик, ўзгариш ва изланиш хоҳишини сақлаб қолиш, ташқи ўзгаришлар: ишдаги, оиладаги, бизнесдагиларга тайёр бўлиш ҳамда ички ўзгаришларга: янги ғоялар, истаклар, интилишларга тайёр бўлиш муҳим.

Ёдда тутинг, дунё бир жойда турмайди! Фақат ўтмишга ёпишиб олиш керак эмас. У ўтиб бўлди. Мисол учун бир неча йил аввал Интернет нималигини билмасдик. Энди эса бу тармоқ секин-аста ҳаётимизнинг бир қисмига айланиб бормоқда. Футурист олимлар фикрига кўра олдинда бизни янада қизиқ нарсалар кутиб турибди. 4-5 йилдан сўнг навбатдаги кашфиёт ҳаётимизни ўзгартириб юборади - ўзбек тадбиркорлари чет эллик тадбиркорлардан ўзиб кетадилар. Эҳтимол уларда тажриба камдир, аммо улар экстримал вазиятларда беқарор бозорга осонликча мослашадилар. Инқироздан сўнг бозоримиздан кўплаб чет эл компаниялар чиқиб кетди, уларнинг ўрнини инқироздан омон чиққан кўплаб ўзбек компаниялари эгаллаб олдилар. Ахир чет элликлар фавқулодда вазиятлар бўлмайдиган тинч муҳитда ишлашга ўрганганлар. Биз эса нималарни кўрмадик... шундай экан сиз нимадан кўрқасиз?

Унутманг: ҳар ким бой бўлиши мумкин, ҳар биримизда бунга етарлича куч-қудрат бор! Туртки керак холос! Уйғонинг ва пул ишлаб топишни бошланг! Елкангиздаги бошингизда етарлича қувватингиз бор. Сиз Ўзбекистонда яшайсиз ва сиз учун кўплаб имкониятлар бор. Қўрқув, ҳаракатсизлик ва сустликни ташланг. Келажак бугундан бошланади!

Мен бир йилда бир марта Ўзбекистонга таклиф қиладиган устозларим ва менинг “Хусусий капитал”, “ВАҚТ. МАЛАКА ВА МАҲОРАТ. АЛОҚАЛАР. ИШОНЧ КРЕДИТИ”, “Яша ва бойиб кет” тренинглари ҳаракатга даъват бўлиб хизмат қилади. Келинг ва сиз пушаймон бўлмайсиз! Энди бизда ўйлаб кўришингиз мумкин бўлган информация бор. Агар муваффақиятнинг яна бир таркибий қисми кўрмоқчи бўлсангиз - олға! Шунда исмингиз бошқалар учун намуна бўлади.

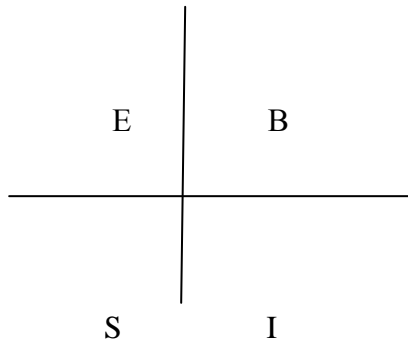
Хўш, ишон ҳосил қилдингизми? Тўғри ўйлашни ва қатъий ҳаракат қилишни билмайдиганларга бизнес оламида ўрин йўқ. Агар бошида ҳаммаси яхши кетган тақдирда ҳам алданиб қолиш керак эмас. Агар сиз аввалгидек фикрлашингизни бой инсонларникига алмаштирмаган бўлсангиз, эртами кечми қоқиласиз. Бизнес ғойиб бўлади - ўрнига бир тўда қарз пайдо бўлади...

Умид қиламанки, ушбу китоб сизга тўғри стратегияни ишлаб чиқишингизга ёрдам беради. Бироқ унутманг амалиёт ҳар доим назариядан фарқ қилади. Бу ерда келтирилган тажрибалар ишонч ва ҳақиқат бўлиб хизмат қилиши учун уларни машқ билан мустаҳкамламоқ керак. Мен айнан шу билан шуғулланмоқдаман. Тренингларибга келувчи инсонлар кейинги келганларида бизнесдаги ўз муваффақиятларига ўзлари бовар қилмай қоладилар. Рақобатчилар сиқувга олади, шериклар панд берадилар, кредит бермайдилар... Аммо менда шуғулланиб улар ишга бошқача назар билан қарашни бошлайдилар. Кўплаб янги истиқболларни кўришни бошлайдилар! Натижада энг фақир бизнес ҳам гуллашни бошлайди! Ишонмайсизми? Келинг ва ўрганинг!

***14-боб. Молиявий эркинликка эришиш воситалари.***

Аввалги китобларимда биз Пул оқими квадрантини юзаки кўриб чиққандик. Келинг пул оқими квадранти нима эканлигини, қайси квадрантда жойлашганимизни ва келажакда қайси квадрантда бўлишни орзу қилишимизни батафсил кўриб чиқамиз.

Ҳар биримиз Пул оқимининг квадрантининг тўрт чорагидан бирига тегишлимиз. **Қаерда жойлашганимиз пул бизга қаердан келишига қараб белгиланади.** Пул оқими квадранти бизнес оламини ташкил қиладиган тўрт турдаги инсонни ўзида мужассам қилади. Квадрант умуман олганда уларнинг кимлиги, нима билан шуғулланшини тасвишлаб беради. У сизга айни дамда қайси секторда жойлашганингизни ва **молиявий эркинликка элтувчи шахсий йўлингизни** танлаганингизда қаерга боришингизни аниқлаб беради.



**Квадрантнинг чап томони.** Сектор *E* – ёлланма ишчи, хизматчи. Кўпчилигимиз иш хақиға суянамиз, шунинг учун ёлланма ишчилар туркумига кирамиз. Ёлланма ишчида бўш вақт борми? - Йўқ, бўш вақт йўқ. Улар бошқаларга пул эвазига вақтларини сотадилар ва уларда иш билан вақт ўртасида бир неча соат қолади холос. Ҳозир *E* сектори жойлашган бўлиб пул оқими квадрантининг ўнг томониға ўтмоқчи бўлганларға цуйидаги фикр муҳим бўлиши керак: **"Инсонлар ишда эмас, балки бўш вақтларида бойиб кетадилар"**. Яъни ишдан сўнгги вақтингизни нимаға сарфлайсиз, қандай фикрларни бошингиздан ўтказасиз, қандай китоблар ўқийсиз, қандай инсонлар билан учрашасиз.

Бошқалар шу вақтда ўзларини иш билан таъминлайдиганлар туркумиға киради. *S* секториға тадбиркорла киради. Улар ўзларига ишлайдиган бўлганлари учун ўз вақтларини

бошқараётгандек туюлади. Аммо биринчи қарашда шундай туюлади. Ўзи сотувчи бўлган дўкон хўжайинини уч кунга таътилга кетганини ёки тармоқли маркетинг компаниясидаги бир кунини ҳам мижоз қидиришга сарфламаган тадбиркорни тасаввур қилинг.”Ўз пулига иш сотиб олган” инсонлар вақтни тасарруф этиш борасида энг заиф гуруҳ ҳисобланади. Бу инсонларга катта босим билан ишлайдилар ва ташқи томондан фаровон яшайдиган бўлиб кўринсаларда уларга вақт даҳшатли тарзда етишмайди. S да доимо бир кунда қилиниши керак бўлган ишлар рўйхати туради. Шу тарзда бир кунда иккинчи кунга ўтилади.

Униси ҳам буниси ҳам Квадрантнинг чап томонида жойлашган. Квадрантни кўриб чиқиб айтишимиз мумкинки, чап томонда хизматчилар ва ўзида ишловчилар ишлаб топган пуллари индивидуум сифатида оладилар. Бу шуни англатадики, уларнинг даромади чегараланган. ***Даромадлари қобилиятлари ва бажариш учун зарур шахсий вақт билан чегараланган.***

Квадрантнинг ўнг томони. Квадрантнинг ўнг томони бошқача. Квадрантнинг ўнг томони шахсий бизнеси ёки сармоясидан даромад оладиганларга тегишли. Муваффақиятли инсонлар квадрантнинг ўнг томонида жамоа бўлиб ишлайдилар. Улар муваффақиятга эришишнинг шахсий тармоқларини яратадилар. Уларнинг даромади чегараланмаган, у бошқаларнинг вақтига асосланган ва бошқаларнинг пули улар учун ишлайди. В ва I сектори кишиларининг энг катта сири- улар ўз вақтларини усталик билан бошқариш билан бир қаторда бошқаларнинг вақтидан ҳам жуда унумли фойдаланадилар. Бу уларга озгина вақтда катта даромад олиш ва қисқа муддатда катта бойлик тўплаш, баъзиларига молиявий эркин бўлиш имконини беради.

Квадрантнинг чап томони

Квадрантнинг ўнг томони

Иш		Тармоқ
----	--	--------



Алоҳида шахсият		Жамоадек ишлайди
Даромад чегараланган		Даромад чегараланмаган

Саноат асрининг эски ғоялари ахборот асрида ишончлилик ва барқарорликни таъминлаб беролмайди. Ахборот асрида кишиларда телевизор олдида ёки дам олиш билан “истаганча” фойдаланиб бўлмаган бўш вақт пайдо бўлаверади. Кишилар энди кўпинча катта компаниядаги ишни эмас, балки ҳатто бир неча компанияда эркин агент бўлиб ишлаш вазифасини ихтиёр этадилар. Кўпчилик кўп пул ишлаб топади, аммо улар ишламасликнинг иложи йўқ. Уларда пул бор, бироқ эркинлик йўқ. Биз ҳам пули, ҳам эркинлиги бор инсонлардек фикрлашни бошлашимиз учун муҳитни ўзгартиришимиз зарур. Пул оқими квадрантининг чап томонидан ўнг томонига ўтиш ҳал этиш лозим бўлган энг асосий масала.

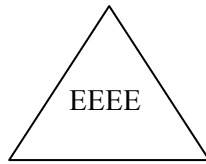
Шахсий бизнес ва сармоя билимларини эгаллашингиз ўзингизни шахс сифатида намоён этишингизда, инсонлар ҳурматиغا сазовор бўлишингизда, фақат ўзингиз ишонадиган ишларни юритишда ҳақиқатдан ҳам чексиз имкониятлар очиб беради. Бизнесни шунчаки қайта ишлаб чиқариш, товар сотиш ёки хизматлар кўрсатиш деб тушуниш билан уни тизим деб қабул қилиш ўртасида катта фарқ бор.

Дунё бойликлари бир ховуч инсонлар қўлида :

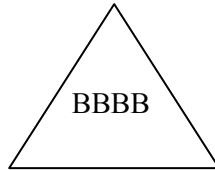
-4% инсонлар бойликнинг 96%га эгалик қилади, аҳолининг 96% и қолган 4% бойликка эгалик қилади.

Савол туғилади: нега? Қизик факт: агар дунёнинг барча бойликларини барча инсонларга тенг бўлсак, тез орада шу 96% бойлик яна 4% аҳолининг қўлида тўпланади. Нега бундай деб сўрашингиз мумкин? Чунки: **“Дунёдаги бадавлат инсонлар тармоқ излайдилар, бошқалар эса иш излайдилар.”**- деб айтганди Р.Кийосаки.

Мен сизларни нимадан огоҳлантирмоқчиман. Кўплаб тармоқли маркетинг компанияларига аъзо бўлган устозингиз В секторда эмас, S секторидида жойлашган. Бундай устозлар умумий ишларга эмас, В секторидида муваффақият қозонишингизга ёрдам берадиган савдога оид билимларингизни ривожлантиришга эътиборини қаратади,



Бу пирамида. Бу тизим бошқарувчи,



бу тизим эса – бизнесмен.

Кўпинча тармоқли маркетинг компанияларида кишилар мен унга аъзо бўлишимим билан бизнесменга айланиб қоламан деб қаттиқ хато қиладилар. Ўз тренинглримда мен уларга кўпинча савол билан мурожаат қиламан:

-Сиз қайси квадрантда жойлашгансиз? У сизга тўғри келадими? Сиз бу ҳаётда ким эканлигингизни ўйлаб кўринг – бошқарувчимисиз ёки етакчимисиз? Бошқарувчи етакчидан нимаси билан фарқ қилади?

Кишилар менга ҳар доим, мен бизнесменман, деб жавоб берадилар. Тўғри жавоб куйидагича бўлади:

-Ўзингиздан қуйироқдаги, кучсизроқ инсонни бошқарсангиз- демак бошқарувчисиз. Агар ўзингиздан кучлироқ инсонни бошқарсангиз – демак раҳбарсиз. Агар кўл остингиздаги жамоада бизнесменлар бўлса, демак ўзингиздан кучлироқ инсонларни ёки ўзингиз каби инсонларни бошқараяпсиз ва сиз бизнесменсиз.

Сиздан юқорида турувчилар сизни қаерга олиб боришмоқчи эканликларини ҳис эта билишингиз керак. Агар S секторига бўлса, кўпроқ маҳсулот ҳақидаги маълумотларга, савдо – сотиққа ва ишлаб топадиган пул эътиборларини қаратадилар. Ҳақиқий компания, шу жумладан В сектори тармоқли маркетинг компаниялари ҳам фақатгина маҳсулот сотиб сиздан юқорида бўлганларга фойда келтиришингизга эмас, балки сизни ҳар томонлама тараққиётингизга

диққатини қаратади. Токи тўла ўзгаргунга қадар кўп вақт талаб этилади, унгача кўпчилик кетиб олади.

Улар секторни ўзгартиришни истаганлари учун эмас, фақат пул ишлаб топишни истаганлари учун кетиб қоладилар. Турли тармоқли маркетинг компанияларидаги устозларнинг биринчи вазифаси сизни E ва S секторларидан B ва I секторларига ўтказишга интилиш бўлиши керак.

Атроф-муҳитни ўзгартиришдан бошланг. Атроф-муҳитни ўзгартириш жуда муҳим ,айниқса бошида, чунки инсонлар кўп вақтларини E ва S йўқотадилар. Бу – ёмон, аммо инсонлар кўп вақтларини ушбу секторларда ўтказадилар, яъни ишда. Кўп вақтингизни ишда ўтказишингизга қарамай, бошланишига ҳеч бўлмаса, олти ой давомида баҳоли қудрат семинарлар, тренинглар, учрашувларга қатнанг. Мен буни тавсия этаётганимнинг сабаби “Нима эксанг, шуни ўрасан” деган гапнинг жуда тўғрилигига ишонаман.

Агар B ва I секторлари бўйлаб ҳаракатланишга тайёр бўлсангиз иложи борича сиз каби фикрлайдиган инсонлар билан кўпроқ муомалада бўлинг. Сизнинг ташкил этиш режангиз биринчи навбатда бизнесменларни, ўз жамоангизни, тизимингизни яратишдан иборат бўлиши керак.

Қуйидагилар муҳим бўлиши керак:

- 1.Бошқаларга ёрдам бермоқчиман.
- 2.Ўзимга ёрдам бермоқчиман.
- 3.Ўзим ўрганиб бошқаларга ҳам ўргатмоқчиман.

***“POYGA” ўйинининг афзалликлари:***

- 1.Одамларга қай тарзда кўп пул ишлаб топиш ва уларни сақлаб қолишни ўргатиш. Кишиларнинг молиявий келажагини яхшилаш.
- 2.Ўрганишдан ҳузурланиш ва орзуларни, иқтисодий келажакни муҳокама қилиш.

3. Ұйин атрофига ишбилармон жамоаларни тўплаш.

4. Бизнесга янги кишиларни киритиш.

5. Кишиларнинг пул ҳақидаги тасавурларини ўзгаритиш.

Бизнинг ўйинимиз вақтичоғлик, жамоа тузиш воситаси, шунинг билан биргаликда кўп сонли инсонларни бизнесга киритиш йўлидир. Қиладиган ишингиз фақатгина ҳомийингиз сиз билан биргаликда ўйнашини илтимос қилиш холос. Сиз қандай қилиб кўп пулга эга бўлиш ва бошқаришни ўрганасиз. “**POYGA**” ўйини сиз тараққиётнинг барча босқичларидан ўтишингиз; шахс, бизнесмен сифатида оёққа туришингиз; бу йўлнинг ҳар бир босқичида тўғри ва самарали ҳаракат қилишни ўрганишингизга кўмак берадиган қилиб тузилган.

***Бизнинг “POYGA” ўйинимизда ва ҳар бир бизнесмен ўз ҳаётида ўтадиган босқичлар:***

***1-босқич: ”Ёлланма ишчи”*** – “Барқарор иш ва яхши маош...” Сиз ёлланма ишчисиз. Сизни ҳурмат қилишмайди, ҳеч нарсага арзитишмайди, бир тийинга олишмайди. Агар кўпроқ нарсани хоҳлаб қолсангиз ҳайдаб юборишади. Агар синиб қолсангиз ўринингизга бошқасини топишади. Сиз ёқмай қолсангиз ҳеч бир сабабсиз ҳам бўшатиб юборишлари мумкин.



*Ёлланма ишчининг бу босқичдаги асосий ҳаётий қадриятлари: минимал талабларни қондириш учун етарли барқарор иш ҳақи.*

**2-босқич: ”Мутахассис”** – “Мен билимларим ва малакамга яраша маош олишни истайман...” Сиз ҳалиям ёлланма ишчисиз, бироқ сизда сизни қимматли ходимга айлантирадиган билим ва тажриба бор. Сиз маошни оширишларини секингина талаб қилишингиз мумкин. Сиз шунчаки, алмаштириш мумкин бўлган ишчи эмассиз, балки алмаштириш қийин бўлган, яхшиси алмаштиришдан кўра эҳтиёжингизни имкон қадар қондириб туриш лозим бўлган ишчисиз.

Бу босқичда сиз ишсиз қолишдан қўрқмайсиз, модомики худди шунча маош тўлайдиган иў топа олишингизга ишонасиз.

Бу босқичда сиз учун асосий муҳим нарсалар: лавозим ошиши, маош кўтарилиши



**3-босқич: ”Профессионал”** - “Менинг бир соатим 100 доллар туради, ман ўз нарҳимни биламан, менсиз удалай олмайсиз. Агар муаммо бўлса, мен уни ўзим ҳал этаман...” Сиз ҳақиқияй профессионалсиз, раҳбарият ва бизнес учун бебаҳосиз. Сиз тенгсиз ходимсиз, сизсиз механизм тўкилмайди, аммо унинг ишида жиддий тўхташ вужудга келади. Энди сиз шартларингизни қабул қилдиришингиз мумкин. Сизга кўпчиликнинг иши боғлиқ ва сизда ўзингизга ишонч пайдо бўлган. Қаерда, ким билан қандай пулга ишлаш ўз ихтиёрингизда эканлигини англаб турибсиз. Сизга иш берувчи унчалик керак эмас, аммо сиз иш берувчига жуда кераксиз.

*Сиз учун муҳим бўлган нарсалар: билим ва маҳоратингиз учун иложи борича юқори маош олиш, шахсий бизнес яратишига илнжси.*

**4-босқич: ”Тадбиркор”** - “Мен ўз-ўзимга ишлайман ва ҳеч кимга ҳисобот бермайман. Бу ҳаётда барчаси менга, яъни менинг истакларим, ақлим, қувватим, қатъийлигимга боғлиқ”.

Бўлди эрта тонгда соат 8 да туриш, ишга бориш, мажбуриятларга эга бўлиш, ҳисобот бериш ва маош олиш жонингизга тегди. Сиз ўз ишингизда билишингиз лозим бўлган барча нарсани биласиз. Бошқалар учун қилаётган барчасини ўзингиз учун қила оласиз. Бошқалар учун ишлаб топаётган пулингизни ўзингиз учун ишлаб топа оласиз. Сиз бошланғич капитал тўпладингиз ва ҳозирча ягона инсон фақат ўзингиздан иборат шахсий бизнесингизни бошляяпсиз. Аммо шу тўғри йўлдасиз.

*Бу босқичда энг муҳим нарсалар: айланманинг иложи борича ошиши ва миждозлар сонининг кўпайиши. Идеал нуфузнинг шаклланиши ва сақланиши, кучли жамоанинг шаклланиши истиқболи ва сиз фақат раҳбар вазифасини бажарадиган барқарор бизнес яратиши*



**5-босқич: “Бизнесмен”** – *“Менинг ишим – даромад олиш учун барқарор тизим яратиши ва уни бошқариши...”*

Бунинг уддаладингиз! Пул топадиган шахсий жамоангиз ва механизмнингизни яратдингиз. Ҳар бир таркибий қисм ўз ўрнида жойлашган. Ҳар ким ўз мажбуриятларини билади ва уларни бажаради. Тизим ишга тушиб жадал ишламоқда. Сиз фақат ишни назорат қилишингиз ва алоҳида қисмларни ишини тезлатишингиз керак. Пул энди тўхтовсиз оқмоқда. Яна қаердан пул ишлаб топиш ва қандай механизм яратиш ҳақида ўйлаш учун вақтингиз сероб. Нима ейман, қаерда яшайман, нима кияман, нимада юраман ва ҳоказо ташвишларингиз бўлмайди. Миянгиз майда муаммолардан холи, у асосий нарсага –хайратланарли муваффақиятга эришишга диққатини қаратган. Сиз ушбу - пул ишлаб топиш жараёни билан касаллангансиз.

Бу босқичда сиз учун асосий аҳамиятли нарса: ўзингизни намоён қилиш, ҳурматга сазовор бўлиш, бойлик, ҳукмронлик, фахр, ҳашаматли ҳаёт.

**6-босқич: “Сармоядор”** - “Мен пул тикишиб пассив даромад олишим мумкин бўлган бегона бизнес тизимлар излаяпман...”Механизмингиз ҳажми жуда катталашиб кетди. У жуда мураккаб, у жуда кўп алоҳида қуйи бўлимларга эга. Сиз унга хизмат қиладиган жуда кўплаб мутахассисларни ёллайсиз. Механизм катта пул келтиради. Аммо сиз оператор бўлиб ишни кузатишдан чарчадингиз. Сиз таркибий қисмларнинг бузилиб қолишидан, ишламаслигидан, секин ишлашидан безор бўлдингиз. Бизнесингизда барқарорликка халақит бераётган инсоний омил жонингизга тегди. Сиз ҳаётдан, харажатлардан, қарорлардан, босимдан чарчадингиз. Сиз бошқа ўйлашни истамайсиз – у сиз ҳам бу ҳаётда жуда кўп ўйладингиз. Энди сизда одамлар эмас, ўзига хосликка эга бўлмаган ва кутилмаган қарорлар қабул қилмайдиган пуллар ишлашини истайсиз. Шунинг учун кўчмас мулкка сармоя киритиш ва ўз капитал қўйилмаларидан пассив даромад олиш мақсадида бошқа инсонлар томонидан яратилган барқарор бизнес тизимлар билан шуғулланинг.



*Ушбу босқичда энг муҳими: тинчлик, барқарорлик, хотиржамлик, шахсий ҳаёт, оила, болалар.*

Энди юқорида келтирилган босқичларни таҳлил қилиб чиқинг, қайси босқичда эканлигингизни аниқланг. Кўплаб ўйинчилар дунёнинг ишлари қанда юритилишини тушуниб олганлар, кўп нарсага эришганлар, бироқ улар барибир “POYGA” ўйинини ўйнайдилар, чунки кўпроқ нарсага эришишни истайдилар.

Биринчи босқичда жойлашганлар учун бу ўйин сув ва ҳаводек зарур. Акс ҳолда бу инсонлар забунликка маҳкумлар. Бу ўйин уларга “Камбағал инсонлар” фикрлашидан “Бой инсонлар ” дунёқарашига ўтишга ёрдам беради. Бизнесменлар қандай фикрлайди, қарор қабул қилади, шуни англашга кўмак беради. “Бизнесмен” ва “Сармоядор”ларни “Ёлланма ишчилар”, “Мутахассислар”,

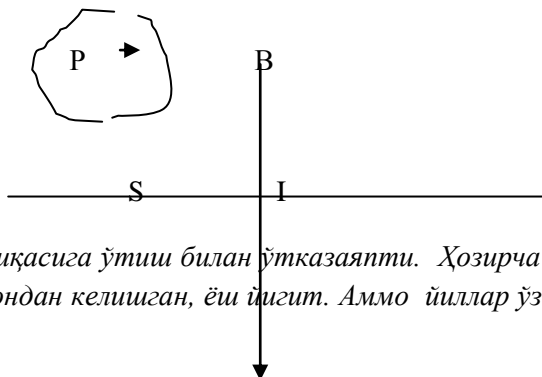
”Профессионал”лардан фарқи фақатгина пулларини тўғри тасарруф қила олиш ва пассив даромадлар яратиш маҳоратидадир. Бу санъат “POYGA” ўйинида ўрганишингиз мумкин бўлган энг асосий нарсасиз. Сиз ўйинни ёлланма ишчи, мутахассис ёки профессионал ролида бошлайсиз ва сармоядор даражасигача барча босқичларни босиб ўтасиз (бу энди омадингизга боғлиқ).

Е ёки S квадрантларида молиявий ҳимояланганлик ёки молиявий эркинлик топиш мумкинми? Афсуски, бу квадрантларда молиявий ҳимояланганлик ва молиявий эркинликни топиш мумкин. Ҳақиқий ҳимояланганлик ва эркинликни квадрантнинг ўнг томонидан топиш мумкин.

Пул оқими квадрантининг фойдалигининг яна бир сабаби алоҳид бир инсоннинг ҳаёт тарзини кузатиш имкониятидир. Кўплаб инсонлар вақтларини ва ҳаётларини ҳимояланганлик ва эркинликка бағишлайдилар, аммо бунинг ўрнига бир ишдан бошқасига ўтиш билан тугатадилар.

Масалан: Р.Кийосаки ўз китобида болаликдаги дўсти ҳақида мана нима деганди:

-Мен ундан ҳар беш йилда хабар эшитиб тураман, ҳар гал зўр иш топганидан ҳаяжонда бўлади. У ажойиб иш топганидан жуда мамнун бўлади. У ўзи орзу қилган компаниясидан иш топгани учун хурсанд. У ишини севади, катта лавозимни эгаллаган, катта маош олади, яхши инсонлар билан ишлайди, ажойиб имтиёзлар бор, лавозим янада кўтарилишига қулайликлар мавжуд. Тахминан тўрт йилдан сўнг билсам, яна умидлари пучга чиққан. У ишлайдиган компания сотқин ва ноинсоф бўлиб чиққан. Компания ходимларига заррача ҳам ҳурмат кўрсатмаслиги маълум бўлган. Лавозимини оширмаганлар, кам маош тўлашган. Ярим йил ўтгач у яна хурсанд. У хурсанд, чунки яна ажойиб иш топган. Унинг ҳаёт йўли худди ўз думини тишлайман деб бир жойда айланаётган итга ўхшайди. Унинг схемаси қуйидагича кўринишга эга:



*У ҳаётини бир ишдан бошқасига ўтиш билан ўтказаяпти. Ҳозирча у яхши яшаяпти, чунки унинг зеҳни ўткир, ташиқи томондан келишган, ёш йигит. Аммо йиллар ўз таъсирини ўтказаяпти, энди*

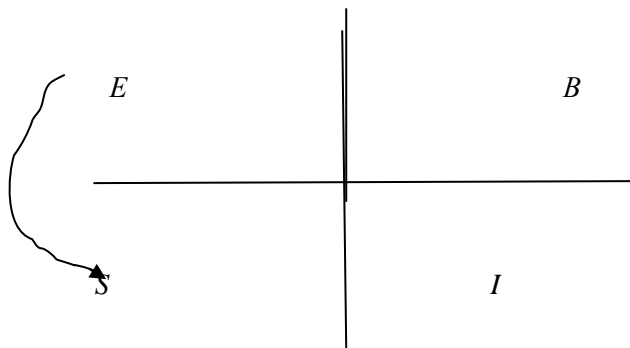


одатда у даъвогарлик қилган ишларга ундан ёшироқларни ишга олишяпти. Аммо у бир неча юз доллар йиғди, на нафақга, на ҳеч қачон эга бўлалмайдиган уйини сотиб олишига, на болаларни кўллаб-қувватлашига - уларни тарбияси ва коллежда таълим олишига қолдирмади. У одатда: "Мени хавотирланадиган жойим йўқ. Мен ҳал ёшман. Менда ҳали вақт бор."- дейди. Қизиқ, дерди у ҳозир.

Фикримча В ёки I квадранти томон тез ҳаракатланиши учун у қатъий ҳаракат қилишида давом этиши керак. Янги муносабат, таълим йўналиши шаклланиши жараёни боиланиши керак. Токи тасодифан унинг омади чопмагунча, лотереядан ютмагунча ёки уйланишига бирор бадавлат аёлни топмагунча қолган умрининг охиригача қаттиқ меҳнат қилишига тўзри келади. Шунинг учун кўплаб бадавлат инсонларнинг маслаҳати: "Ўзингизга хос бирор иш қилинг!"

Е квадрантидан S квадрантига ўтиши. Шу бугунги даврдаги фавқулодда касодга учрашлар даврида кўпчиликнинг йирик компаниялардан ҳафсаласи пир бўлиб шахсий бизнес бошлаш учун ўзларининг аввалги ишларини ташламоқдалар. Оилавий бизнесда кескин портлаш юз бермоқда. Кўп инсонларшахсий бизнес очилишига қарор қилмоқдалар. "Ўз ишини юритиш" ва "ўзига хўжайин бўлиш".

Уларнинг мансабга кўтарилиши йўллари қуйидагича кўринишини касб этади:



Кишилар танлайдиган барча ҳаётий йўللардан буниси учун мен кўп куйинаман. S квадрантида мен энг кўп муваффақиятга эришасиз, аммо энг кўп хавфга ҳам дучор бўласиз. S квадранти – энг қийини ҳисобланади. Бу ерда омадсизликка учраиши эҳтимоли ҳам катта. Бироқ агар уларни енгиб ўтсангиз, муваффақият омадсизликдан ҳам ёмон бўлиб чиқиши мумкин. Бу

нарсa юз бeришининг сабаби агар сиз S дагидек муваффақият қозонсангиз бошқа квадрантдагидан анча кўпроқ ишлашингизга тўғри келади. Шунингдек, жуда узоқ вақт тер тўкишингизга тўғри келади. Қанча узоқ вақт муваффақият қозонсангиз шунча узоқ вақт меҳнат қиласиз.

Нега S вакиллари бошқалардан кўп меҳнат қилишининг сабаби катта компанияларда бир неча менежер ва ишчилар бажарадиган ишларни бир ўзлари қилишлари ёки жавобгар бўлишларига тўғри келади. S вакиллари кўпинча қўнғироқларга жавоб бeришдан, қарзларни тўлаш, савдо агентларига қўнғироқ қилиш, озгина маблағга реклама тайёрлаш, истеъмолчилар билан иш юритиш, ишчиларни ёллаш ва ҳайдаш, солиқчилар билан муомала қилиш, давлат инспекторлари билан муносабатда бўлиш ва ҳоказолардан бошлайдилар.

Шахсан мен кимдир шахсий бизнес очмоқчи эканлигини айтса, эгим жунжикади. Мен уларга эзг тилакларимни билдириб қоламан, бироқ шу билан бирга қаттиқ хавотирга тушаман. Мен бир умр йиққанини, дўстлари ёки оила аъзоларидан олган қарзини шахсий ишга тиккан ҳаддан ташқари кўп E квадранти вакилларини кўрдим. Тахминан уч йиллик тинимсиз меҳнат ва курашдан сўнг бизнес касодга учрайди. Жамғармалар, кўп йиллик меҳнатнинг эвазига бу инсонлар бўйинларигача қарзга ботганлари қолади.

Бундай бизнес билан шуғулланувчиларнинг ўнтадан тўққизтаси беш йилдан сўнг касод бўладилар. Ўша омон қолганларнинг ўнтадан тўққизтаси кейинги беш йилда инқирозга юз тутади. Бошқача қилиб айтганда, майда бизнеснинг 100 дан 99 хили ўн йилдан сўнг бутунлай йўқолади.

Дастлабки, беш йилда кўплаб касодга учрашларнинг сабаби тажриба ва капиталнинг етишмаслигидир. Дастлабки беш йилдан омон чиққанларнинг кейинги беш йилликда хонавайрон бўлишининг сабаби зайрат ва ишжоатнинг етишмаслигидир. Узоқ соатлик оғир меҳнат охир-оқибатда кишини синдириб қўяди. S квадранти вакилларининг кўпчилиги ишда абгор бўладилар. Мана нима учун юқори даражадаги малакали профессионаллар фирмаларни ўзгартирадилар ёки бирор янги иш бошлашга интиладилар. Шунинг учу шифокорлар ва ҳуқуқишуносларнинг ўртача умр кўриши бошқа касбдагиларникига нисбатан кам. Уларининг ўртача умри 59 ёш, бошқаларники эса 70 йил.

*Амал-тақал қилиб кун кўраётганлар тонгда уйғониб ишга бориши ва бутун умр давомида меҳнат қилишига ўрганганлар чоғи. Гўёки улар бошқа нарсани билмайдилар. Кўплаб ақлли S лар айни авжига чиққанда, гайратлари сўнмасидан бизнесларини сотиб юборадилар. Сотгандаям пули ва гайрат борларга сотадилар. Бир қанча вақт четда кузатиб турадилар ва яна бирор янги иш бошлайдилар. Бироқ бундай инсонлар ўйиндан қачон чиқиши кераклигини ҳам билишлари лозим”*

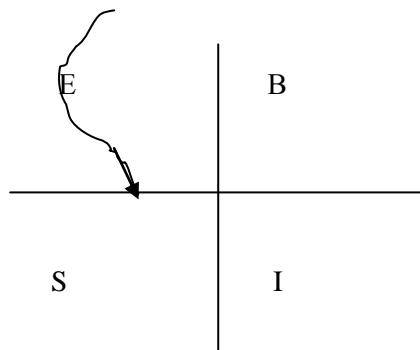


**15-боб: Бизнес тизимларнинг уч тури.**

Биз ўзимизга кўпинча савол берамиз: ”Қандай қилиб тез бойиб кетиш ва эркин бўлиш мумкин?”. Ўнг томондаги квадрантларда сиз тез бойиб кетишингиз мумкин, чунки сиз қонуний равишда солиқларни тўлашдан қочишингиз мумкин. Кўпроқ пулни сақлаб қолишга қобилиятли бўлгач, бу пулларни сиз учун ишлашга мажбур қилишингиз мумкин.

Иш туфайли эришиладиган ҳимояланганликнинг схемаси:

### МАКТАБ



Бундай одамлар одатда ўз ишларини аъло даражада бажарадилар. Таълим ва иш сарфланган кўп йиллар уларга тажриб бўлиб хизмат қилади. Муаммо шундаки, пенсия лойиҳаларини билишсаларда улар В ва I квадрантлари ҳақида кам биладилар. Улар ўзларини молиявий жиҳатдан ҳимоялангандек ҳис этадилар, чунки уларни фақат ишга ёки профессионал ҳимояланганликка ўргатганлар.

Молиявий жиҳатдан ҳимояланган бўлиш учун E ва S квадрантларида иш бажаришдан ташқари В ва I квадрантларида билимдон бўлишни таклиф этамиз. Ўз қобилиятларингизга ишонч ҳосил қилганингиздан сўнг Квадрантнинг иккала тарафида инсонлар, табиийки, хаттоки пуллари кўп бўлмаган тақдирда ҳам ўзларини кўпроқ ҳимоялангандек ҳис этадилар. Билим – куч. Улар қилиши керак бўлган ягона иш билимларидан фойдаланиш учун қулай фурсат пойлашдир, шунда сизда пул пайдо бўлади.

Мана нима учун Парвардигор бизга оёқни берган. Агар оёғимиз битта бўлганида доимо ўзимизни омонат, ишончсиз ҳис этган бўлардик. Ўнг ва чап томонни билиб олиб, икки квадрантда қандай ҳаракатланиш бўйича билимга эга бўлиб ўзимизни ишончли ҳис этамиз. Фақат иши ёки касбини биладиган инсонлар фақат битта оёққа эгалар. Ҳар гал иқтисодий ўзгаришлар шамоли эсганда, икки оёқлиларга нисбатан улар кўпроқ тебраниб кетадилар.

Молиявий ҳимояланганлик Квадрантнинг иккала томонидаги пул оқимимни таъминлаб беради.

Мисол: шундай инсонлар борки, пул оқимининг иккала томонида ҳам намуна бўлиб хизмат қила оладилар. Улар иш туфайли қаттиқ ҳимояланганлар, шунингдек Квадрантнинг ўнг томонида улкан молиявий фаровонликка эришганлар. Уларнинг иккиси ҳам ўт ўчирувчи. Уларда яхши, доимий маош, катта имтиёзлар бор. Улар ҳафтада икки кун ишлайдилар. Улар уч кун профессионал сармоядор сифатида ишлайдилар, қолган уч куни оила даврасида дам оладилар.

Бир одам эски уйларни сотиб олади, уларни таъмирлайди ва ижарага беради. Бошқа одам вақтини компания манфаати йўлида акция соҳасини таҳлили қилишга сарфлайди. Уларнинг иккови 20 ёшидан, сармоя билан шуғулланишни бошлаганидан буён етарли даражада пассив даромадга эришдилар. Улар ишларини севадилар ва барча имтиёзларга эга бўлган ҳолда нафақага чиқишни истайдилар. Сўнг улар озод бўладилар, чунки улар Квадрантнинг иккала томонида неъматлар бераётган омаддан баҳра оладилар.

Пулнинг ўзи сизга ҳимояланганликни таъминлаб бера олмайди. Ҳисоб-рақамида миллионлаб пулга эга бўла туриб ўзини ҳимоясиздек ҳис этадиган инсонлар сероб. Нега? Чунки бу пуллар уларнинг иши ёки бизнесидан келган. Агар бу пуллар ғойиб бўлиб, уларнинг иш фаолияти якунига етса, у ҳолда улар нима қиладилар?

Катта иқтисодий ўзгаришлар даврида бойлик соҳасида доимо кўплаб тўнтаришлар юз беради. Сизни ёмон аҳволда қолдиришларига йўл қўйманг ва кўркманг. **Ҳатто агар сизда кўп миқдордаги маблағ бўлмаган тақдирда ҳам билим олишга пул тикиш жуда муҳим, чунки ўзгаришлар содир бўлганда уларга тайёр бўласиз.** Нима бўлишини ҳеч ким олдиндан айта олмайди, шундай экан, нима бўлганда ҳам тайёр бўлган яхши. Бу ҳозирок таълим билан шуғулланишни бошлаш кераклигини англатади.

**Йўл танлаш.** Инсонлар танлаши мумкин бўлган турли молиявий йўллар мавжуд. Афсуски, кўпчилик иш туфайли эришиладиган ҳимояланганлик йўлини танлайдилар. Қачонки иқтисодиёт кучсизланса, улар янада тушкунликка тушиб шу турдаги ҳимояланганликка ёпишиб оладилар. Охир-оқибатда бутун ҳаётларини ишда ўтказиб юборадилар.

Ҳеч бўлмаганда: *ишда ва сармоя киритишда, ҳам яхши, ҳам ёмон пайтларда ишоч хиссини берадиган молиявий ҳимояланиш бўйича билимли бўлишни маслаҳат берамиз.* Асосий сир шундаки, ҳақиқий сармоядорлар кучсиз бозорларда катта маблағ топадилар. Улар пул қилишининг сабаби, сармоядор бўлмаганлар ваҳимага тушиб сотиб олиш керак бўлган пайтда сотадилар. Мана нима учун иқтисодий ўзгаришлардан кўркмаслик керак, чунки ўзгариш бойлик бир жойдан бошқа жойга, бир қўлдан бошқа қўлга кўчишини англатади.

Ҳозирги кунда юз бераётган иқтисодий ўзгаришлар қисман компанияларнинг сотилиш ва қўшиб юборилиш билан боғлиқ. Масалан: бир танишим компаниясини сотиб ҳисоб-рақамига 15 млн. доллар қўйди. Унинг хизматчилари ўзларига бошқа иш излашларига тўғри келди. Хўжайинингизнинг иши сизни бой қила олмайди. Фақат сизнинг ишингиз сизни бой қила олади, агар сиз буни истасангиз. **Агар пулни бошқариш бўйича малакангиз бўлмаса, дунёнинг жами пуллари ҳам сизни қутқара олмайди. Агар сиз бюджетга ақл билан маблағларингизни солсангиз ҳамда В квадрантида, ёки I квадрантида билимга эга бўлсангиз, сиз катта шахсий муваффақият, эркинлик йўлида турибсиз.** Бадавлат ва камабағал инсон ўртасидаги ягона фарқ, уларнинг бўш вақтда шуғулланадиган ишидадир. Агар ҳар доим банд бўлсангиз, квадрантнинг иккала томонида ҳам банд бўлинг. Агар буни удаласангиз, сизда кўпроқ бўш вақт топиш ва молиявий эркинликка эришиш имконияти кўпроқ бўлади. Қачонки, сиз ишда бўлсангиз, бор кучингиз билан ишланг. Шунда бошлигингиз сизни кадрлайди. Ишдан сўнг пулингиз ва бўш вақтингиз билан нима қилишингиз, тақдирингизни ва келажагингизни аниқлаб беради.

Маҳоратни ошириш учун аввалига В да яхши бўлиш керак. Шу ёрдамида сиз профессионал сармоядор бўлиш учун олдинга ҳаракатланишингизда зарур пул оқими билан ўзингизни таъминлаб оласиз. В сифатида олиб бораётган бизнесингиз сизни пул билан таъминлайди. Улар ёрдамида сиз яхши сармоядор бўлиш учун зарур билимни эгаллайсиз. Омадли сармоядор бўлиш учун керакли билимни эгалалагандан сўнг нимага мен “пул топиш учун ҳар доим ҳам пул керак эмас” деяётганимни тушунасиз.

**Ҳозирда В квадрантида омадга эришиш аввалги пайтлардагидан анча осонроқ.** Худдики авваллари технологик янгиликлар кўплаб вазифаларни осонлаштирганидек, технология В квадрантида тезроқ муваффақиятга эришишга ёрдам беради. Бу минимал миқдорда маош берадиган иш топишдек осон бўлмаса-да, бу тизим В квадрантида кўплаб кишилар молиявий муваффақиятга эришишларида қўл келади.

В квадрантига ҳаракатланишда қандай мақсад қўйилиши лозим? Сизнинг мақсадингиз тизимни эгаллаш ва ушбу тизимни сиз учун ишлашига мажбур этадиган инсонларни тизимга жалб қила олишдир. Сиз ўзингиз бизнес-тизим ишлаб чиқишингиз ёки бирор тизимни сотиб олишингиз мумкин. Бу тизимни Квадрантнинг ўнг томонидан чап томонига ўтишингизга, молиявий эркинликка эришишингизга ёрдам берадиган кўприк деб ҳисблашингиз мумкин.



**Бизнеснинг қандай асосий турлари мавжуд ва уларнинг заиф ва кучли жиҳатлари қайсилар?** Ҳозирда бизнес-тизимларнинг учта асосий тури кенг қўлланилади.

***I.S* типидagi анъанавий корпорациялар**, хусусий фирмалар, масъулияти чекланган жамиятлар, акционерлик жамиятлари. Бу турдаги бизнес-тизим қачонки сиз ўз тизимингиз ишлаб чиқсангиз пайдо бўлади.

***II. Франшизалар.*** Бу турдаги бизнес тизим қачонки сиз қандайдир мавжуд тизимни сотиб олсангиз вужудга келади.

***III. Тармоқли маркетинг.*** Бу бизнес-тизим қачонки пул тикиб қандайдир мавжуд тизимнинг бир қисмига айлансангиз пайдо бўлади.

Бу турларни ҳар бирининг кучли ва заиф жиҳатлари мавжуд. Шундай бўлсада, уларнинг барчаси охир-оқибатда бир хил натижа беради. Агар ишлар тўғри юритилса, ортиқча жисмоний уринишларсиз барқарор даромад олишга эришиш мумкин. Бизнесни ривожланидиган ва ўсадиган қилишдаги муаммо шундаки:

**1. Шахсий тизим ишлаб чиқиш учун узоқ ва оғир меҳнат қилиш керак.** Эҳтимол бу йўлда сиз битта узоқ вақт гуллайдиган компания яратиш учун икки ёки учта компанияни қўлдан бой берарсиз.

Масалан: Р.Кийосаки узок вақт рафикаси билан уйсиз, ишсиз қолиб кетдилар. Чунки улар ўз бизнес-тизимларини яратиш билан шуғулландилар. Бу S турдаги анъанавий корпорация билан франшизанинг чатишмасидан иборат бизнес-тизим эди. В квадранти тизимни ва инсонларни билиш каби билимларни талаб этади.

**2. Муваффақият –ёмон муаллим.** Қачонки муваффақиятсизликка учрасак шундагина ўзимиз ҳақимизда кўпроқ нарсани билиб оламиз. Шунинг учун муваффақиятсизликдан кўрқмаслик керак. Шунинг учун муваффақиятга эришмаган инсонлар , бу ҳеч қачон касодга учрамаган инсонлардир.

**3.Компания яратишда** аввал бошланишидан энг қийин иш иккита ўзгарувчан нарсанинг йўқлиги:

**-тизимлар**

**-бу тизимни қурадиган инсонлар.**

Агар иккала ўзгарувчилар – инсонлар ва тизим иш бермаса, ҳалокатга учраш эҳтимоли катта. Баъзида омадсизликнинг сабаби инсондами ёки тизимдами аниқлаш мушкул бўлади.

Авваллари В квадрантининг вакилига айланиш учун йирик бизнес компаниялари, қандайдир корпорация ва S турдаги оилавий корхоналаридан бири бўлиш лозим эди. Шунинг учун барча билимлар хатолар ва таваккал усули билан эгалланарди.

Биз эндигина “франшиза” сўзини эшитдик. Ҳозирча франшизани амалиётда қўллаётган компаниялар Ўзбекистонга кириб келганича йўқ. Биз эндигина “McDonalds”, “Kentucky Fried Chicken”, “Taco Bell” ҳақида эшитяпмиз. Улар ҳали бизнинг нутқимизнинг ажралмас қисмига айланиб улгурмаган. **Франшиза - бу келажак тўлқини.** Энди франшиза ғоясини тушунган инсонларнинг бойлиги ошиб бормоқда. Улар эгалик ҳуқуқларини бошқаларга сотишни бошлашмоқда. Уларнинг мақсади - бошқаларда ўз бизнесини яратиш учун заррача бўлсада имконият пайдо бўлсин. Франшизалар ўзи бизнес яратишни истамайдиганлар ёки эплай олмайдиганлар учун айна муддао. Бунинг учун ҳеч бўлмаганда франшиза сотиб олиш учун 250 000 доллар керак.

Е сектори вакиллари В секторига кўчириш учун кўпчилик бир усулдан фойдаланади. Бу усулнинг номи **“иш воситасида ўқитиш”**. Ўзаро зич боғланган сулолалар бир авлоддан



бошқасига берадиган йўлдир. Муаммо шундаки, жуда кўпчилик инсонлар В квадранти вакилига айланиш усулини ўрганиш бўйича имтиёз ёки қулай имкониятга эгадирлар.

**В квадрантига тезда ўтишда ёрдам берадиган усуллар борми?** Ҳа, В квадрантига тезда тушишингизга ёрдам берадиган учта усул бор.

Биринчи усул: **Устоз топиш.** Устоз – бу сиз энди қилмоқчи бўлиб турган ишингизни бажариб бўлган ва муваффақият қозонган инсондир. Маслаҳатчи изламанг. Маслаҳатчи – буни қандай қилишни ўргатадиган, аммо ўзи бажармаган инсондир. Кўпчилик маслаҳатчилар S квадрантида жойлашган бўлади. Қандай қилиб В ва I вакилларига айланишни ўргатишга уринадиган S вакиллари атрофимизда тўлиб ётибди. Менинг устозим маслаҳатчи эмас, ҳақиқий устоз эди. Устозим берган маслаҳатларнинг энг муҳими қуйидагиси эди: “Сенга берадиган маслаҳатларидан жуда эҳтиёт бўл. Нима деб маслаҳат бераётганларига қулоқ сол ва биринчи навбатда маслаҳат қайси квадрантдан келаётганига эътибор бер”. У тизимлар билан боғлиқ барча нарсани ҳамда кишиларга қандай қилиб раҳбар-етакчи бўлишни ўргатган. Эътибор беринг, менежер ёки бошқарувчи бўлишни эмас. Бошқарувчи (етакчи) лар қўл остидагиларга паст назар билан қарайдилар. Раҳбар-етакчилар эса инсонларни ўқимишлироқ ва профессионалроқ бўлишга ўргатадилар. Аввалги бобда икки пирамида мисолида раҳбар-етакчилар ва бошқарувчилар фарқини кўриб чиққан эдик.

Хусусий бизнес яратишни **ўргатишнинг анъанавий усули** - обрўли ўқув муассасида билим олиш ва хизмат лавозими тезда ўсадиган истиқболли иш жойига кириш. Билим олиш муҳим омил ҳисобланади, чунки ўқиш вақтида сиз бухгалтерия ҳисоби асосларини ва молиявий рақамларнинг бизнес тизимига қандай дахли борлигини билиб оласиз. Шунга қарамай, дипломнинг борлиги ҳар қандай тизимни бошқаришга қодир эканлигингизни англамайди.

Бирор йирик компанияда фойдаланиладиган бизнес тизимни ўрганишингиз учун ушбу бизнеснинг турли жиҳатларини 10-15 йил ўрганишингизга тўғри келади. Шундан сўнггина ушбу бизнесни тарқатиб ўз бизнесингизни яратишингиз мумкин. Гуллаб-яшнаётган йирик компанияда ишлаш - устозингиз ишингизга пул тўлагани билан бир хил нарса.

**Ҳатто устозингиз ва меҳнат тажрибангиз бўлган тақдирда ҳам таълим беришнинг биринчи даражаси усули қизгин иш ва меҳнат ҳисобланади.** Шахсий бизнес-тизимни яратиш

учун жуда кўп таваккал ва хатолар, харажат, қоғозли даҳмаза талаб этилади. Буларнинг барчаси сиз қўл остингиздагиларга таълим беришга уринган вақтингизда содир бўлади.

**Иккинчи усул. Франшиза сотиб олиш.** Тизимларни ўрганишнинг бошқа усули франшиза сотиб олишдир. Сиз франшиза сотиб олганда, синовдан ўтган ва ўзини оқлаган, ишлаётган тизимни сотиб оласиз. Бозорда жуда кўп ажойиб франшизалар бор. Франшиза сотиб олиб сиз ўз тизимингизни яратишнинг ўрнига ишчиларингизни тайёрлашга эътиборингизни қаратишингиз мумкин. Тизим сотиб олиш катта бир муаммони - В квадрантига ўтиши муаммосини бартараф этади. Кўплаб банклар бирор янги кичик бизнес корхонасини очишдан кўра франшиза сотиб олишга кредит беришни афзал билишларининг сабаби банклар тизимнинг қанчалик муҳимлигини, яхши йўлга қўйиб бўлинган бизнесни давом эттириш таваккалчилик даражасини камайтиришини тушунадилар.

Франшиза сотиб олаётганингизда кичик бир огоҳлантириш. Илтимос, албатта “ўзи бирор нарса яратмоқчи” бўлган S квадрант вакили бўлманг. Агар тайёр тизимли франшиза сотиб олмоқчи бўлсангиз E квадранти вакили бўлинг. Шунчаки, барчасини маслаҳат берганларидек бажаринг. Ҳеч нарса франшиза сотиб олганлар ва уни сотганлар ўртасидаги суд можаросидек фожиавий манзара касб этмайди. Бундай келишмовчиликларнинг асосий сабаби - ушбу тизимни сотиб олган инсонлар тизимни яратган инсон истаганидек эмас, ўзлари истагандек қилиб ўзгартирмоқчи бўладилар. Агар ўзингиз истаган бирор нарса яратмоқчи бўлсангиз, тизимларни ва инсонларни бошқариш маҳоратини ўрганганингиздан сўнггина киришинг. Бизнесни ушлаб туриш ва уни гуллаб-юбориш учун кўплаб тизимларни билиш керак: маркетинг тизими, молиялаштириш ёки ҳисоб тизими, олди-сотди тизими, ишга олиш тизими ва ишдан бўшатиш тизими, ҳуқуқ тизими ва бошқа тизимлар. Бизнес омон қолиши ва гуллаб-яшнаши учун барча тизимларни 100% ҳисобга олишингиз ва ишлатишингиз керак. Масалан:

Самолёт - тизимлардан иборат тизимдир. Агар самолёт ишдан чиқса, дейлик ёнилғиси тугаса, кўпинча авиаҳалокат содир бўлиши тайин. Бизнесда ҳам худди шундай. Сиз таниш бўлган тизимлар муаммо туғдирмайди, сиз билмайдиган тизимлар ҳалокатга сабаб бўлади.

-Инсон танаси - тизимлардан иборат тизимдир. Барчамизнинг бошимиздан яқин кишисини йўқотишдек аччиқ тажрибага эга. Бу инсонларимизда ички тизимлардан қайси биридир, масалан, дейлик қон айланиш тизими ишдан чиққан бўлиб, бу ўз навбатида касалликни бошқа тизимларга тарқалишига олиб келган.

Мана нима учун ишончли бизнес - тизим яратиш мураккаб иш. Ахир ҳар қандай сиз унутган ёки эътибор қаратмайдиган тизимлар ҳалокат сабаби бўлиб чиқиши мумкин. Мана нима учун қандайдир маҳсулот ёки ғояга эга E ва S лойиҳаларига сармоя тикиш тавсия этилмайди. Профессионал сармоядорлар синовдан ўтган тизимларга сармоя киритишга ва ушбу тизимни бошқаришни биладиган инсонлар билан иш қўришга мойилдирлар. Шунинг учун банклар ишончли тизимларга ссуда берадилар ва тизимларни бошқармоқчи бўлган инсонларни кузатадилар. Агар ақлли сармоядор бўлишни истасангиз сиз ҳам шундай йўл тутишингиз лозим.



**Учинчи усул. Тармоқли маркетинг билан шуғулланиш.** Бу тизим MLM кўп босқичли маркетинги ёки тўғри тақсимот тизими деб аталади. Худди франшизада бўлгани каби дунё ҳуқуқий тизими аввалига тармоқли маркетингни тақиқлашга уриниб кўрди. Ҳар қандай янги тизим ёки ғоя кўпинча ғалати ва шубҳали деб баҳо бериладиган даврни бошидан кечиради. Аввалига мен ҳам тармоқли маркетингни сафсата деб ўйлагандим. Аммо йиллар давомида тармоқли маркетингда ишлайдиган турли тизимларни ўрганиб чиқдим. В квадрантида ушбу бизнес турида кўпчиликнинг муваффақиятли ишбилармон инсонларга айлангани гувоҳи бўлдим.

Аксарият инсонлар тармоқли маркетинг ёрдамида чин юракдан ва астойдил бизнес яратишга киришишган. Унча катта бўлмаган бадал эвазига (кўпинча 200 долларгача) инсонлар мавжуд тизимни сотиб олишлари ва дарҳол ўз бизнесларини бошлашлари мумкин. Компьютер саноатидаги технологик жараён туфайли бу корхоналар автоматлашган ва барча бош оғрик девонхона молларидандир. Фармойишлар, тақсимот, қарзлар, ҳисоб режалари барчаси тармоқли маркетингни бошқариш дастурий таъминоти орқали бошқарилади. Янги тақсимловчилар ҳар қандай кичик бизнес корхонаси очганда дуч келадиган муаммолардан хавотирланмайдилар, ушбу автоматлашган бизнес тизим орқали барча уринишларини бизнес яратишга қаратадилар.

Кўчмас мулкда миллиард доллардан ошикроқ ишлаб топган инсон тармоқли маркетинг дистрибютори сифатида шартнома имзолади ва ўз бизнесини яратишни бошлади. У пулга муҳтож эмасди. Нима учун бу ишни бошладингиз деган саволга у:

*-Мен қайсидир соҳанинг мутахассиси бўлиш учун ўқишга кирдим. Менда молиячи дипломи бор. Инсонлар мендан қандай қилиб бой бўлганим ҳақида сўрашади. Мен уларга кўчмас мулк бўйича кўп миллионлик битимлар, юз миллионлик пассив даромадларим ҳақида сўзлаб бераман. Шунда улардан баъзиларининг индамай жўнаб қолгани ёки кўзни шамагалат қилиб кетиб қолганини сезиб қоламан. Ана шундагина мен уларнинг мен каби кўп миллионлик кўчмас мулкка сармоя киртишига имкониятлари йўқлигини тушунаман. Шунинг учун улар ҳам мен кўчмас мулкдан етишиган пассив даромадга мен каби олти йил ўқиб, ўн икки йил сармоя тикиб эмас, осонроқ йўлдан бориб эришишларини истадим. Ишонманки, тармоқли маркетинг инсонларга токи улар профессионал инвестор бўлишни ўргангунларига қадар улар учун зарур пассив даромад яратишларига қулай имкониятдир. Мана нима учун мен уларга тармоқли маркетинг билан шугулланишни тавсия этаман. Агар уларнинг пуллари кам бўлган тақдирда ҳам беш йил йиққан пулларини кўпроқ миқдордаги пассив даромад олишни бошлаш учун тикишлари ва сармоядорга айланишлари мумкин. Шахсий бизнесни ишлаб чиқиш билан бир вақтда ҳам ўрганиш учун етарли вақт, капиталга эга бўладилар ва мен билан биргаликда катта битимларга сармоя киритадилар.*

Ҳозир унинг ишлари ушбу бизнесда ҳам кўчмас мулк бизнесида ҳам жуда яхши кетаяпти. У шундай деганди:

-Аввалига мен инсонлар сармоя учун пул топишларига ёрдам беришга бу ишни бошлаган бўлсам, эндиликда эса янги бизнесдан янада бойиб бормоқдаман.

Ойига икки марта шанба кунлари у машғулотлар ўтказди. Биринчи йиғилишда у инсонларни бизнес-тизимларга ва В квадрантига қандай тушишни ўргатса, иккинчи йиғилишда молиявий саводхонлик ва топқирликка ўргатади. У “Г” квадрантининг ақлли вакилларига айланишни ўргатади. Унинг тингловчилари сони кескин ошиб бормоқда.

**Шу ерда савол туғилади: “Шахсий франшиза ҳам бўлиши мумкинми?”** Тармоқли маркетинг хусусий франшиза сотиб олишга ўхшайди, бунинг устига нархи кўпинча 200 доллардан кам бўлади. Кўплаб машҳур савдо белгилари нархи миллион доллардан кам эмас. Мана нима учун биз инсонларга тармоқли маркетинг билан ҳам ҳисоблашишни маслаҳат берамиз.

Тармоқли маркетинг оғир меҳнатдан иборат. Ҳар қандай квадрантда ҳам муваффақият шиддатли меҳнат орқали эришилади. Агар сиз квадрантнинг ўнг томонига ўтишингизга ёрдам берадиган бирор яхши ташкилотни топмоқчи бўлсангиз. Асосий устунлиги фақат маҳсулоти эмас, таълим йўналиши бўлиши керак. Шундай ташкилотлар борки, улар фақат сизни савдо агенти сифатида ишга қабул қилишдан манфаатдор бўладилар. Баъзи ташкилотларнинг раҳбар-етақчилари бизнес юритаётган мамлакатда одамларни алдаш, қалбакилик, ноқонуний фаолият олиб боришга уринадилар. Бунинг натижасида кўплаб МДХ давлатларида суд жараёнлари гувоҳи бўлдик. Аммо шундай ташкилотлар борки, сизга таълим бериш ва сизни муваффақиятга эриштиришни биринчи ўринга қўядилар.

**В квадрантда муваффақиятли бизнесмен бўлиш** учун иккита муҳим нарса ўрганишингиз мумкин



Муваффақиятли инсон бўлиш учун сиз **рад этилиш қўрқувини енгишни ўрганишингиз ва бошқалар нима дейишидан хавотирланишни** бас қилишингиз керак.

**Одамларни бошқаришни ўрганиш зарур.** Ҳар хил тоифадаги одамлар билан ишлаш – бизнесдаги энг қийин вазифа. Инсонлар билан муроса қилиш ва уларни руҳлантиришни ўрганиш лозим бўлган бебаҳо нарса бу - маҳорат ҳисобланади.

Квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига ўтиш нафақат бажарадиган ишингиз билан боғлиқ, балки ким бўлиш мақсадини олдингизга қўйганингиз ҳам бунга алоқадор. Уятчанликни енгишни, бошқаларнинг фикрига боғлиқ бўлишни, одамларни бошқаришни ўрганинг шунда омад сизга кулиб боқади. Шунинг учун тармоқли маркетинг ташкилотлари фаолиятини ёқлаймиз, чунки у биринчи навбатда сизни савдо агенти сифатида эмас, балки шахс сифатида тараққий этишингизни биринчи ўринга қўяди.

Қуйидаги сифатларга эга ташкилотларни излаш лозим:

Ўзини оқлаган, иқтисодий ўсиши бўйича ижобий баҳога сазовор бўлган, кўп йилларга мўлжалланган тақсимот тизими ва қоплаб бериш режасига эга.

Сиз муваффақият қозонишингиз мумкин бўлган, сиз ишонадиган, бошқалар билан баҳам кўрадиган бизнес учун қулай имкониятларга эга.

Шахс сифатида тараққий этишингиз учун замонавий, узоқ муддатли таълим дастурларига эга. Квадрантнинг ўнг томонида ўзига ишонч туйғуси муҳим.

Қатъий мураббийлик дастурларига эга. Сиз маслаҳатчилардан эмас, етакчилардан ўрганмоқчисиз. Етакчилар Квадрантнинг ўнг томонида жойлашганлар ва муваффақият қозониб бўлганлар. Улар сиз ҳам муваффақият қозонишингизни истайдилар.

-

Сиз ҳурмат қиладиган ва бирга ишлашдан мамнун бўладиган кишиларга эгалар.

Агар бу ташкилот ушбу беш мезон бўйича талабга жавоб берса, фақат шу тақдирдагина уларнинг маҳсулотига эътибор қаратсангиз бўлади! Жуда кўп одамлар маҳсулот ортидаги ташкилот ва бизнес-тизимга эмас, маҳсулотга қарайдилар. Агар сиз савдо агенти ишини излаётган бўлсангиз ва S секторида қолмоқчи бўлсангиз, маҳсулот сиз учун жуда муҳим бўлади. Аммо агар

узоқмуддатли “В” га интилаётган бўлсангиз, у ҳолда тизим, таълим ва одамлар муҳимроқ ҳисобланади.

**Вақтнинг қадрлиги** - энг муҳим активларимиздан биридир. Тармоқли маркетинг компаниясида ҳақиқий муваффақиятнинг мезони бўлиб сизнинг вақтга нисбатан эҳтиётқора муносабатингиз ва қисқа вақт давомида қаттиқ меҳнатингиз натижасида катта ва узоқ муддатли пассив даромадга эга бўлишингиз билан белгиланади. Қўл остингизда кучли ташкилот яратишингиз билан, ишлашни тўхтатишингиз мумкин. Даромадингиз оқими эса яратган ташкилотингизнинг фалит туфайли тўхтамайди. Тармоқли маркетинг компаниясида энг муҳим муваффақият калити бўлиб ҳали ҳам **ўзингиз ва ташкилот томонидан узоқ муддатли мажбуриятни - сизни ушбу бизнесда етакчи қилиб шакллантиришни тенг бўлиб олишдан иборатдир.**

**Тизим эркинликка кўприк бўлиб хизмат қиладими?** В квадрантида муваффақиятли инсонга айланишга фақатгина жасур ва бадавлат инсонлар айланиши мумкинлигига бир неча йил бўлди, холос. Бугун биринчи навбатда технологиядаги ўзгаришлар туфайли омадли бизнесмен бўлишдаги хавф камайди ва деярли шахсий бизнес-тизимга эга бўлиш имконияти деярли ҳар бир инсонда бор.

Савдо белгилари ижараси ва тармоқли маркетинг сизнинг шахсий бизнесингиз ривожининг мушкул қисмини ўз бўйнига олди. Сиз бирор бир синовдан ўтган тизимга эгалик ҳуқуқига эга бўласиз. Сўнг эса сизнинг ягона ишингиз хизматчиларингизнинг билим даражасини ошириш бўлиб қолади холос. Бу бизнес тизимларни квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига ўтишда хавфсизликни таъминлаб берадиган кўприк деб тасаввур қилинг. Бу молиявий эркинликка элтувчи кўприкнинг худди ўзгинасидир.

### **3-қисм. Бойлик уни қабул қилишга тайёрларни, уни кутаётган ва у билан роҳатланишни биладиганларни танлайди.**



#### ***16-боб: Ўзингизда пулга нисбатан ижобий муносабат уйғотинг!***

Агар қуёш нури катталаштириладиган ойна орқали фокусга тўпланадиган бўлса унда, олов ёқса бўлади. Аммо бунда маълум бир шартлар бажарилиши керак. Агар шиша қоғоздан жуда узок бўлса, нур тарқалади ва олов пайдо бўлиши учун етарли даражада иссиқлик бермайди. Сувни 100 градусгача қиздирсангиз у қайнайди. Ҳарорат 99 градусга чикса, сув қайнамайди. Самолёт осмонга кўтарилиши учун керакли даражадаги тезликка етиши лозим. Ундан кам ҳар қандай тезлик учишга эмас, балки учиш йўлаги сўнггидаги ҳалокатга олиб келади. Ракета ернинг тортиш кучини енгиши учун биринчи космик тезликка эришиши керак. Шундагина у орбита атрофида ҳеч бир машаққатсиз айлана олади. Бироқ агар керакли тезликка зигирдаккина миқдорда етмай қолса ҳам Ерга қулаб тушиши аниқ.

Баъзи инсонлар молиявий муваффақиятга эришиш учун қаттиқ машаққат чекадилар. Улар барчасини тўғри бажараётгандек туюладилар - мақсад қўядилар, китоблар ўқидилар,



семинарларда қатнашадилар. Барча амалларни тўғри бажарадилар. Бироқ омад учун нимадир етишмайди уларга. Бошқалар эса деярли худди шу ишларни бажарадилар, аммо пулга кўмилиб кетадилар. **Фарқи нимада?** Фаровонликка эришиш учун аввал *ички мослашувчанликка* эришиш керак - бу шундай ҳолатки, ичингиздаги “мен”нингизнинг барча қисми тўғри созланган ва ўзаро келишувчан бўлиши керак. Сиз камида учта асосий омилни созлашингиз лозим: ***истак, ишонч ва ўзини ҳурмат қилиш.***

Пуллар ўз психолгиясига эга эканлигини кўпчилик билмайди. Одамлар буни билмайдилар. Шунинг учун бу инсонлар ҳеч қачон молиявий муваффақиятга эриша олмайдилар. Камбағаллик айб эмас, шунчаки миянгидаги жараёнлар инъикоси холос. Китобларимдаги барча гап шунга бориб тақаладики, ***молиявий муваффақият сизнинг онгингизда бошланади.*** Кейин бойлик йиғишнинг қуйидаги босқичларидан ўтиш лозим:

***-Биринчи навбатда сиз бойишни ҳоҳлашингиз ва бойишингиз лозимлигини қаттиқ истанг ва бунга қарор қилинг.***

***-Кейин бойиб кетишингиз мумкинлигига, бунинг иложи борлигига ишониш,***

***-Ўзини ўзи ҳурмат қилиш, сиз чин дилдан бойликка арзишингизга ишонишингиз керак.***

***-Сўнг сиз бу ҳақдаги фикрга бутун диққатингизни қаратишингиз ва уларни худди юз бергандек тасаввурингизда жонлантиришингиз керак.***

***-Ниҳоят бунинг учун интилиш, интизом, доимий қатъийлик лозим.***

Агар ушбу омиллардан бирортаси издан чиққан бўлса, қувватингиз камаяди ва самарадорлиги йўқолади. Масалан, сиз бой бўлмоқчисиз ва бунга ўзингизни муносиб деб сезаяпсиз, аммо бир неча марта омадсизликка учраганингиздан сўнг буни уудалай олмас эканман деган фикр сингиб қолади. Иккита омилгина етарли эмас. Сиз мослашувчан эмассиз. Сизда иккита двигател ёқилган, орбитадан чиқиб кетиш учун эса учта бўлиши керак. Сизга ерга тушиб кетишингиз аниқ. Таниш жумла? Етарли даражада энергия ишлаб чиқиш учун – қайнаш нуқтасига, биринчи космик тезликка эришиш учун - камида биз санаб ўтган омилларнинг ҳеч бўлмаганда биринчи учтаси бўлиши керак. Менингизнинг ҳар бир таркибий қисми – юрак, ақл, руҳий ҳолат - керакли иш режимга чиқиб олиши керак. Барча тизимлар яхши ишлайди, сиз мослашувчансиз.

Аммо кўпчилик ҳаттоки бойлик тўплашнинг биринчи босиқчига эриша олмайдилар. Кўпинча уларни пул билан боғлиқ ишончсизлик ва бойликка муносабманми ўзи деган шубҳа чегаралаб кўяди. Ўзингизнинг пулга бўлган муносабатингизнинг чегараланганлигини тан олинг. **Бойиб кетиш учун аввало ҳар қандай салбий фикр ва пул билан боғлиқ ҳар қандай чегараланганлик ҳиссини аниқлаш, тан олиш ва ундан халос бўлиш керак.** Тўкин-сочинлик ва фаровонликка салбий муносабатда бўлиш ғалати туюлиши мумкин, аммо бу тушунчани кўпинча биз болалигимизда онг остимизга сингдириб оламиз ва умримизнинг охиригача бутун ҳаётимизга ёмон таъсир этишига ўзимиз билмаган ҳолда ижозат бериб кўямиз. Сизга айтган сўзларимизни эслайсизми?

*Пул дарахтда ўсмайди.*

*Бизда ... (сотиб олиш)га боришга пул йўқ.*

*Пул - фақат пулни топади.*

*Барча ёмонликларнинг илдизи - пул.*

*Барча бойлар золим, расво ва ахлоқсиз.*

*Бойларнинг барчаси инсофсиз худбинлардир.*

*Ҳамма ҳам миллионер бўла олмайди.*

*Бахтни сотиб олиб бўлмайди.*

*Бойлар фақат пул ҳақида ўйлашади.*

*Пул - бу тош: қалбга оғир ботади.*

*Агар бой бўлсанг, маънавиятга эришишинг осон.*

Бу тушунчаларнинг барчаси миянгизда тўпланиб бориб сизнинг кейинги молиявий муваффақиятларингизни йўққа чиқариши мумкин. Чунки улар онг остингизга жойлашиб олиб онгли мақсадларингизга таъсир кўрсатади.

Болалигингиз, ўсмирлигингиз ёки ёшлигингизда ота-онангиз, буви, бувангиз, ўқитувчиларингиз, маънавий устозларингиз, дўстларингиз ва ҳамкасбларингиз пул ҳақида нима дейишган? Масалан, менинг отам бойлар ишчилар синфини эксплуатация қилиб бойлик йиғишган, деб айтганди. У доимо пуллар осмондан тушмайди, дарахтда ўсмайди, балки оғир меҳнат билан қўлга киритилади деб таъкидларди. Биз уйда сигир, қўй ва парранда боқардик. Уларга қараш учун оғир меҳнат қилишимга тўғри келарди. Бир куни байрамдан олдин отам озгина пул ишлашга қарор қилди ва уйга бочкада кийим бўйлаш учун кукунсифат бўёқ олиб келди. Авваллари кишилар кийимларини эскилиги билинмаслиги учун ёки шунчаки вақти-вақти билан рангини ўзгартириш мақсадида уларни бўйрадилар. Бу бўёқ халқ орасида алоҳида эҳтиёж билан фойдаланиларди ва баъзида уни топиш бироз мушкул бўларди. Босмаҳонада отам томонидан пакетчалар тайёрланарди ва акам бўлса ўқишдан сўнг қўлда ушбу бўёқни турли қўшимчалар ва туз билан пакетчаларга соларди. Отам мени ҳам меҳнатга ўргансин деб акамга ёрдам беришга буюрарди. Тенгдошларим билан кўчада ўйнашнинг ўрнига ота-онамга пул ишлашга ёрдам берардим. Отам оғир бочкаларни чердакка кўтариб чиқиши ва маҳсулот тайёр бўлгандан кейин пастга олиб тушишига тўғри келарди. Натижада бир ойлик меҳнат давомида отам радикулит касалини орттириб олди, бўёқ нархи эса тушиб кетди. Унинг аянчли мисолида биз қанчалик оғир меҳнат қилинмасин, тўқинликка эриша олмаслигимизни тушуниб етдик. Шунингдек, мен ҳам тўғрисиўз одам бундай йўл тутмаслигини, милицияга отам ноқонуний цех очди, деб хабар бераман деган гаплар билан қилиқ кўрсатдим. Ахир бизни шундай руҳда тарбиялашган эди. Биз тўғрисиўз виждонан иш кўриши керак, деган фикр ва ишонч билан катта бўлгандик. Отамнинг бел оғриғига отасига қарши борадиган “идеал даражада виждонли ” даражада тарбиялаганидан юрак оғриғи ҳам кўшилди. Сўнг улғайгач пулни ижобий қабул қилиш ва муносабатимни ўзгартириш учун ўз устимда кўп ишлашимга тўғри келди.

Бир аёлга жуда катта маблағ мерос қолди. Бу мерос унда каттик нафрат туйғусига сабаб бўлди. У ўз бойлигидан уяларди ва бир сўмини ишлатишга ҳам журъати етмасди. Семинарларимиздан бирининг мавзуси пул эди. Пул ҳақида гап кетганда, у баралла овоз билан пул унинг оиласини бузганини таъкидларди. Унга мерос қолдирган отаси ҳеч қачон уйда ўтирмас экан. Отаси барча вақтини пул тўплашга сарфлар экан. Натижада онаси ичкиликка ружу қўяди. Уйда жанжаллар ҳатто муштлашувлар бошланади. Шунинг учун бу аёлнинг болалиги жуда аянчли бўлганига ажабланмаса ҳам бўлади. Аммо бола ақли билан барчасига айбдор пул эмас, отасининг меҳнатга муккасидан кетгани эканлигин тушунмас эди. Модомики, болаликнинг кучли

таассуротлари узоқ вақтгача (баъзиларда бир умрга) сақланиб қолар экан, унинг пулга бўлган салбий муносабати онг остидан янгича кўринишдаги нафрат бўлиб сизиб чиқди.

Пулни роҳат билан ишлаб топиш ёки сарфлашга халақит берувчи пулга нисбатан шу каби чекловчи нуқтаи-назарлар жуда кўп. Масалан:

### *1. Отадан кўп пул топиш жоиз эмас.*

Семинарларимдан бирида биз чекловчи эътиқодларни аниқлаш ва улардан халос бўлиш устида иш олиб бордик. Тингловчилардан фикран болаликка қайтиб бундай эътиқоднинг манбаини топишларини сўраганимда, Жамшид болалигидаги бир кунни ёдига олди. Унинг ёши 17 да бўлиб савдо менежери бўлиб ишлаётганига энди бир ойдан ошган ва биринчи маоши-500 000 сўмни олганди. 50 ёшли отаси заводда ишларди ва уйга 300 000 сўм маошини олиб келганди.

Ўша куни Жамшид деди: ”Отам олган пулимни кўриб ҳеч нарса демади, аммо унинг юз ифодасидан тушундимки, ич-ичдан ўзини таҳқирлангандек ҳис этганди. Мен ўйладимки: “Мен отамни хафа қилиб кўйдим. Шундай ажойиб, виждонли инсонни ўзини кераксиздек ҳис этишига сабаб бўлиб қолдим”.

Ўша куни Жамшид отасини юзида кўрган уят ва хафагарчиликни кўрмаслик учун онг остида ҳеч қачон отасидан кўп пул топмасликка қарор қилганди. Биз семинарда бу аянчли қароридан халос бўлиши учун ёрдам бергандан сўнг бир ой ҳам ўтмай яхшигина маблағ ишлаб олиши мумкин бўлган шартнома имзолаганини эшитдик.

### *2. Бойиб кетиш - оиланинг ахлоқ кодексини бузиши.*

Мен хизматчи оиласида катта бўлганман. Отам дўкон мудури эди ва бутун умри давомида давлат корхонасида ишлади. Нима учундир оиламизда бойларга ишончсизлик бор эди. Бойлар оддий халқни қийнайди, ишчилар синфини сиқади ёки жиноятчи бўлади. Бойиб кетиш оилага, биз тарбияланган ғоя, синфга хиёнат қилиш билан баробар эди. Табиийки, мен “ёмон инсон” лардан бири бўлиб қолишни истамасдим.

### *3. Катта пуллар - катта муаммолар.*

Дўстим Анвар доимо кам, аммо мунтазам даромад олишни маъқул кўради. Психолог ёрдамида муваффақиятига тўсиқ бўлаётган ушбу болаларча қарорининг нотўғри эканлигини англади. Отаси ўгли скрипка чалишни ўрганиши учун кўп нарсдан воз кечишига тўғри келганди. Анвар аввалига эски скрипкасида чалишни бошлади, аммо тез орада ўртача диапазондаги ёғоч асбобга ўтади. У бошқа ўқувчилардан ажралиб тура бошлади, мусиқа ўқитувчиси ота-онасига муружаат қилиб дедилар: “Ўғлингизнинг ажойиб истеъдоди бор. У яхшироқ скрипкада чалишга муносиб”. Бундай скрипка катта пул туради. Оилада пул бўлишига қарамай, скрипкани ўқитувчи танлайдиган ва бу Янги йил байрамига совға тариқасида топшириладиган бўлди. Эрта тонгда Анвар хонасида ташқарига чиқиб ўрамни олиб ғилофни очди, силлиқланган ёғочдан ишланган ажойиб скрипкани кўрди. У умрида бунданда чиройлироқ нарсани кўрмаганди. Анвар ота-онасига миннатдорчилик билдирмоқчи бўлиб турганда, онаси айтди: “агар синглинг тирик бўлганда эди бунга пулимиз етмаган бўларди” (синглиси етти ёшида вафот этганди).

Шу дамда унинг онг остида инсон қанча кўп муваффақиятга эришса, яқинларига шунча кўп балолар - ҳам молиявий, ҳам ҳиссий муаммолар келади деган фикр пайдо бўлди. Энди айнан мана шу онг остидаги эътиқод унинг онгли равишда интилаётган муваффақиятига тўсиқ бўлди. У жабр-жафо бўлишни истамагани учун муваффақиятга эришишга ҳаракат қилмади, энди бу хатосини тўғрилашга ҳаракат қилмоқда.

Ҳозирги кундаги ҳисоб-рақамингиздаги маблағ, соғлиғингиз, сотув ҳажми, жамиятдаги ўрнингиз, - бу аввалги нуқтаи-назарингизнинг воқеликдаги оксидир. ***Агар сиз моддий дунёдаги ютуқларингизни астойдил ўзгартириш ёки яхшилашни истасангиз дарҳол фикрларингизни ўзгартиринг.*** Келиб чиқиши болаликка бориб такаладиган тўскинлик қилувчи шартли рефлексларни жуда оддий, аммо анча самарали бўлган уч босқичли усул билан тезлаштирувчи ва ҳал этувчи дастурларга алмаштириш мумкин. Бу машқларни ёлғиз бажариш ҳам мумкин, аммо икки киши ёки гуруҳ бўлиб бажариш самаралироқ ва қизиқроқ бўлади.

**9-машқ**

***Фикрларингизни ўзгартиринг***



**Аввалги чекловларни ёзиб чиқинг.**

Масалан: “Пул - бу барча ёмонликларнинг издизи”.

**Уларга қарши чиқинг, эътирози билдиринг ва уларнинг устидан кулинг.**

*Эски чекловларни йўққа чиқарувчи янги насиҳатомуз фикрлар рўйхатини тузиш орқали бунга эришиши мумкин. Улар қанчалик серзарда ёки кулгили бўлса онгингиздаги дастурларни ўзгартириши шунчалик самарали бўлади:*

*-Пул - ҳар қандай хайр-саховатнинг илдизидир.*

*-Пул - ажойиб таътилнинг илдизи.*

*- Эҳтимол пул зolim одамлар учун барча ёмонликларнинг илдизидир, аммо мен пулни дунёни яхшилаш учун сарфлайдиган меҳрибон, бағрикенг, раҳмдил ва қўнғилчанг инсонман.*

*Ҳаттоки, пул ҳақидаги янги фикрларингизни карточкаларга ёзишингиз ва ёнингизда олиб ўқиб юришингиз мумкин. Бундай кундалик машқлар пул соҳасидаги муваффақиятларингизга ёрдам беради.*

## ***1Мутлақо қарама-қарши дастур яратинг.***

*Бу янги дастур фақатгина аввалги эски дастурларингизнинг қарама-қаршиси бўлмаслиги керак, балки етарли даражада таъсирли бўлиши керак. Уни гапирганингизда бутун баданингиз роҳатдан титираб кетиши керак. Масалан, мана бунга ўхшаши: “Шахсан мен учун пул – бу муҳаббат, қувонч ва ҳузур-ҳаловатли меҳнат манбаи.” Уни тасаввур қилиб бўлгач, овоз чиқариб такрорлаган ҳолда хона бўйлаб юринг. Сўнг уни кунига бир неча мартаба бир ой давомида такрорланг, шунда у ёдингизда мустаҳкам муҳрланади.*

*Кучли ҳиссиётлар миянгиздаги нейрон дендритлардаги микроскопик ҳужайралар ривожига кўмак беради. Ушбу майда ҳужайралар туфайли миянгиздаги алоқа яхишланади, янги дастурлар ва эътиқодларнинг мустаҳкамланишига ёрдам беради. Улар эса ўз навбатида сизнинг янги молиявий гоёларингизни рўёбга чиқишида кўмаклашади. Бу ерда ҳеч қандай сеҳргарлик йўқ - инсон миясининг фаолияти ҳақидаки аниқ илм-фан бу!*

*Унутманг: молиявий муваффақият ҳақидаги гоёлар ўз-ўзидан туғилмайди! Сиз миянгизда тўхтовсиз тарзда фаровонликка элтувчи гоёни такрор ва такрор айлантиришингиз керак. Фаровонлик ва молиявий муваффақият ҳақидаги фикрларга эътиборингизни қаратган ҳолда сиз буни ҳар куни бажарашингиз лозим. Сиз доимий тарзда атайлаб ушбу фикрлар ва тимсолларга диққатингизни қаратсангиз, улар охир-оқибатда сизнинг аввалги чекловчи эътиқодларингиз ва дастурларингизни сиқиб чиқаради ва онгингизни эгаллаб олади. Агар сиз тезроқ молиявий мақсадга эришмоқчи бўлсангиз, ҳар куни пул ҳақидаги **ижобий гоёларни** такрорланг. Мана, масалан, мен қуйидаги фикрлардан ўзимда самарали фойдаланганман:*

*-Аллоҳ – менинг ризқ берувчим. Катта пуллар менга осонгина ва тез келади.*

*-Энди менда ният қилган ишларимни бажаришим учун заруриятдан ҳам кўп пул бор.*

*-Пуллар менга кутмаган жойларимдан ҳам келади.*

*-Ҳар куни ва ҳар соатда даромадим ошиб бормоқда, ишлайманми, ухлайманми ёки кўнглихушлиқ қиламанми, фарқи йўқ.*

*-Барча саромояларим даромад келтираяпти.*

*-Кишилар мен муҳаббат ва роҳат билан бажарадиган ишга пул тўлашлари менга ёқади.*

*-Ҳар бир сарфлаган сўзим менга бир неча баробар бўлиб қайтиб келади.*

*-Ҳар бир сармоям менга фойда келтираяпти.*

*-Менда кўп пул пайдо бўлаяпти, мен уларга муносибман ва уларни мен ўзим ва бошқа инсонларнинг фойдаси учун сарфлаяпман.*

*-Ҳар бир нафасда бойлигим ошиб камбағалчилик ҳиссиёти йўқолиб бораяпти.*

Ёдда сақланг: сиз содир бўлиб бўлди деган кучли ҳиссиёт билан ижобий натижа келтирадиган ҳар қандай ғояни миянгизда қайта-қайта такрорлаган ҳолда онг остингизга сингдиришингиз мумкин.

Миллионерларга хос бўлган фикрлаш дастури тезроқ ўрнашиши учун озод бўлиш қувватидан фойдаланинг. Ижобий насихатомуз ғояларни ўзингизда такрорлаб юриб шубҳасиз қуйидагича эътирозларга дуч келасиз:

*-Кимнинг кўзойнагини артмоқчисан?*

*-Сен ҳеч қачон бой бўла олмайсан.*

*-Қанча такрорлаш мумкин? Пул - фақат пулга қараб интилади.*

Ички эътирозни сезган ҳолда аввалига уни ёзиб қўйинг. Сўнг кўзингизни юминг ва шунчаки фикр озодликка қўйиб юборинг, у билан ҳамроҳ бўлган ҳиссиётларни ҳам. Биз ушбу фикрларни ва ҳиссиётларни эътиборга олмаймиз, ўзимизга боғлаб қўямиз, уни кетишига қўймаймиз. Қилишимиз лозим бўлган иш уларни бир марта ҳис этиб кўриб озодликка қўйиб юборишдир. Бу ишни кўзи очиқ ҳолда ҳам бажариш мумкин, бироқ кўпчилик кўзни юмганда фикрни жамлаш осонроқ деб ўйлашади. Уларни қолдириш ёки қўйиб юбориш – бу танлаш имконияти. Бу сиз ўйлагандан ҳам осонроқ.

Ҳар гал сизда пул ҳақидаги чегараловчи ёки салбий фикр пайдо бўлганда, шунчаки шу оддий вазифани бажарсангиз бас. Қуйида буни бажаришнинг бир неча усуллари келтирилган.

**10-машқ**

**Мен ҳозир нимани ҳис этаяпман?**



*Салбий фикрлар ёки эътиқод пайдо бўлганда улар билан бирга келадиган ҳиссиётларга диққатингизни қаратинг.*

***Мен уларни маъқуллашим ва ижозат беришим мумкинми?***

*Қанча истасалар шунча вақт сиз билан бирга бўлсинлар.*

***Мен уларни қўйиб юборишим мумкинми?***

*Ўзингизга ушбу саволни беринг. Иккала жавобни ҳам қабул қилса бўлади.*

***Уларни қўйиб юборишим мумкинми?***

*Ўзингизга ушбу саволни ҳам беринг. Агар жавоб йўқ бўлса, ёки ишончингиз комил бўлмаса, ўзингиздан сўранг: “Қайси бири яхшироқ - бу ҳиссиётларни ўзимда қолдиришим ёки уларни қўйиб юборишим?”*

***Қачон?***

*Мана бу – улар сизни тинч қўйиб ўз йўлларида кетишларига таклиф. Унутманг: бу ҳиссиётларни қўйиб юборишга қарорни истаган пайтингизда, хоҳлаганингизда қабул қилишингиз мумкин.*

*Ушбу машқни маълум бир ҳиссиётдан озод бўлганингизни ҳис этмагунга қадар такрорланг.*

***Истаган нарсангизни худди унга эга бўлгандек тасаввур этинг.*** Кундалик тасаввурларингизда пулни ва молиявий мақсадларингизга эришганингизни кўришни унутманг. Орзу қилган даромадингизни тасдиқловчи нарсаларни тасаввур қилинг - турли чеклар (иш ҳақи, муаллифлик қалам ҳақи, кўчмас мулкдан даромад) катта дивидендлар, нақд пул тўлайдиган инсонлар ҳақида ҳисоботлар. Идеал банк ҳисоботлари, кўчмас мулк портфели ва сизга тегишли акциялар нархи ошгани тўғрисидаги маълумотлар. Агар барча молиявий мақсадларингизни рўёбга чиқарсангиз нима сотиб олишингиз, амалга оширишингиз ёки нимага кўмаклашишингиз мумкинлигини ўйлаб кўринг. Тасаввурингизни шу даражада ишлатингки, натижада майин ипак кийимни баданингизга сийпаланиши, дунёнинг энг ажойиб оромгоҳларида ётиб олиб массаж олаётганингизни, уйингизнинг барча бурчакларида турган севимли гулларингиз ва бежирим кийимларингизга сепилган қимматбаҳо атирлар хидини туйинг. Сўнг бу тасаввурга овоз

сезгиларини кўшинг, масалан, виллангиз жойлашган соҳил бўйидаги тўлқинлар шовқини ёки янги “Порше” автомобилнинг моторининг ёмшоқ ўт олиши ва хоказо. Бундай тўкин-сочинликни батафсил тасаввур қилган ҳолда уларни воқеликка кўчиришингиз осон бўлади.

Онгингизни эга бўлишни истайдиган тимсоллар билан худди уларга бўлиб бўлгандек ёки бажариб бўлгандек тўлдилинг.

## 11-машқ

### “Тасаввур экрани”

1. Бу машқни 3 дан 1 га қараб санаган ҳолда бошлайсиз. Қулай тарзда ўтириб олинг.
2. Кўзларингизни юминг. Чуқур нафас олинг, чиқаринг, уч марта хаёлда уч, уч, уч деб такрорланг ва уч сонини тасаввур қилинг.
3. Иккинчи марта чуқур нафас олинг, чиқаринг, икки, икки, икки деб такрорланг ва икки сонини тасаввур қилинг.
4. Яна бир марта чуқур нафас олинг, чиқаринг ва уч марта хаёлингизда бир, бир, бир деб такрорланг ва бир сонини тасаввур қилинг.
5. Энди сен ҳар бир мақсадда фойдаланишинг мумкин бўлган 1 босқичга эришинг.
6. Янада чуқурроқ, янада соғломроқ фикрлаш даражасига эришиши учун мен 10 дан 1 гача санайман ва ҳар бир камаядиган сон янада чуқурроқ, янада соғломроқ фикрлаш ҳиссиётини чақиради.
7. Ўн, тўққиз - янада чуқурроқ, 8,7,6 – янада чуқурроқ, 5,4,3- янада чуқурроқ, 2,1.
8. Сиз аввалгидан чуқурроқ, соғломроқ фикрлаш даражасига эришингиз. Сиз кўзларингизни юмиб янада чуқурроқ, янада соғломроқ фикрлаш даражасига эришингиз мумкин.Кўзларингизни юминг.

9.Ўзингизни бутунлай бўи қўйишига ҳаракат қилинг. Бу бўшаиши бутун танангиздан оёгингиз учига қараб ҳаракатлансин.

10. Қаттиқ бўшаиши – бу ажойиб ҳиссиёт ва организмнинг жуда ҳам соғлом ҳолатидир. Янада чуқур ва соғлом фикрлаш даражасига эришишингиз учун мен бирдан учгача санайман ва бармогимни чертаман. Шу дамда сен тасаввур оламига,ўзингнинг орзуингдаги дам олиши масканинга шўнгийсан. Шундан сўнг мен гапиришидан тўхтайман ва қачонки яна овозимни эшитишни бошлаганингизда, бир соат вақт шундай фикрлаш билан ўтади. Менинг овозим сизни безовта қилмайди, сиз чуқур нафас оласиз, ўзингизни бўи қўясиз ва янада чуқурроқ фикрлар орамига зарқ бўласиз. Бир, икки, уч. Овозимни яна эшитмагунингизга қадар тасаввурингиздаги идеал дам олиши масканингизга кўчиб ўтинг. Ўзингизни бўи қўйинг. Бармогимни чиқиллатиб чертаман.

11.Ўзингизни бўи қўйинг. Чуқур нафас олинг ва ўзингизни янада бўи қўйинг. Сиз овозимни эшитишида давом этасиз, фикрлашининг ушбу ва бошиқа босқичларида,ташиқа онг босқичида ҳам менинг дастурларимни бажаришида давом этасиз. Бу сиз учун фойдали. Сиз шундай бўлишини истайсиз. Шундай бўлади ҳам.

12. ”Ўзингизни бўи қўйинг”, деган вақтда танангизнинг, миянгизнинг ва онгингизнинг барча ортиқча ҳаракатларини,функцияларини тўхтатинг. Сиз жисмоний ва психик жиҳатдан бутунлай ўзингизни бўи қўясиз.

13.Мен сизни 1 дан 5 гача санаган ҳолда ҳозирги фикрлаш босқичингиздан янада чуқурроқ фикрлаш даражасига кўтаришим мумкин. Мен 5 деганимда сиз тетик, бардам, соғлом эркин ҳис этасиз.

14.Оддий инсоннинг фикрлаши билан даҳонинг фикрлаши ўртасидаги фарқ шундаки, даҳо фикрлашининг юқори даражаларидан фойдаланади ва уларни ўзига хос ишлатади. Энди сиз фикрлашининг янада юқори даражаларидан фойдаланаяпсиз.Улардан ўзига хос тарзда фойдаланаяпсиз.

15.Тасаввур экранини дастурлаш. Тасаввур экранини яратиш учун кўзларингизни юминг ва уларни озгина юқорига қаратинг. Пайдо бўладиган бўшлиқ тасаввур экрани ҳисобланади. Юмуқ кўзларингиз билан бўшлиқда тасаввур экранини ҳис этинг.

16. Тасаввур экранида муаммо, инсон ёки вазият тимсолини тасаввур қилинг. Муаммони яхшилаб ўрганинг, яъни барча тафсилотларини белгилаб қўйинг.

17. Муаммони ёки мавжуд вазиятни ўрганиб муаммони ўчириб ташланг. Уни ўчириб ташланг, уни қай тарзда зойиб бўлаётганини тасаввур қилинг - хуллас, муаммо тимсолидан халос бўлиши учун истаган ишингизни бажаринг.

18. Сўнг тасаввур ёрдамида ўзингиз истаган ечим манзарасини яратинг. Мижозга барчасини тушунтирган ҳолда у билан қандай суҳбат қуришингизни тасаввур қилинг. Мижоз бунини сиз истагандек, янгича маънода тушунади.

19. Энди сиз муаммони лойиҳага айлантирдигиз. Келажакда сиз лойиҳа ҳақида ўйлашингизга тўғри келганда сиз яратган ечим тимсолини эсга олинг.

20. Муаммо тимсолининг ўзига қайтманг. Ҳеч қачон лойиҳа ҳақида ўйламанг, дарҳол ечим ҳақида ўйланг. Сиз бу ечимни вақти-вақти билан кучайтиришингиз мумкин. Унутманг сиз ечимни яратиб бўлдингиз ва уни қачон воқеликда ўз аксини топишини кутаяпсиз холос.

21. Унутманг, тасаввур оламида мақсадга эришиши учун сиз қарама-қаршиликдан эмас, ҳамкорликдан фойдаланишингиз керак. Ўзингизни бўш қўйинг ва бу нарсанинг ўй-хаёлингизда содир бўлишига имкон беринг, сўнг ушбу лойиҳа амалга ошиши учун зарур қадамларни ташланг, ҳаракат қилинг.

22. Тасаввурлар экранини қўллаш ва унинг ёрдамида хаёлий тимсоллар яратиши доҳийликнинг таркибий қисми бўлган тасаввур қудратини оширади.

23. Ҳар доим фикрлашининг ушбу босқичларида бўлган вақтларингизда ҳам жисмоний, ҳам ақлий фойдали самараларга эришасиз. Бу босқичлардан жисмоний ва ақлий томондан фойдаланишингиз мумкин.

24. Бу босқичлардан яқинларингиз, дўстларингиз ва танишларингизга ёрдам бериши учун фойдаланишингиз мумкин.

25. Бу босқичлардан ёрдамга муҳтож ҳар бир инсонга жисмоний ва руҳий кўмак сифатида фойдаланишингиз мумкин. Бу босқичлардан бирор инсонга зарар етказиши учун фойдаланиб бўламайди.

26. Агар бу сизнинг мақсадингизга айланса, фикрлашнинг бу босқичларидан фойдалана олмайсиз. Доимо бу босқичлардан мақсади эзгу, муносиб, ҳалол, тоза ва самимий ижодий йўл билан фойдаланасиз.

27. Бу олам биз ва биздан кейингилар учун ҳаётдаги энг яхши жой бўлиб қолиши учун сиз ижодий йўлнинг бир қисмига айланасиз.

28. Барча инсонларга ёшидан келиб чиққан ҳолда ота-онангизга, ака-ука, опа-синглингиз, ўғил-қизингизга муносабатда бўлгандек ёндошасиз.

29. Сиз ўзига хос инсонсиз, сиз тушуниш, ҳамдард бўлиш ва ёрдам беришга қодирсиз.

30. Бир дақиқадан сўнг мен 1 дан 5 гача санайман ва бармогимни чертаман, шунда сиз кўзингизни очасиз ва ўзингизни тетик, бардам, идеал даражада, олдингидан анча яхши ҳис этасиз.

31. Қачонки фикрлашнинг ушбу босқичида бўлсангиз доимо кўриш ва эшитиш қобилиятингиз яхшиланади.

32. Бир, икки ва секин уйғонасиз.

33 .Уч. Қачонки, беш деганимда кўзингизни очасиз, ўзингизни тетик, бардам, идеал даражада, худди қувват, куч қўшадиган уйқудан уйғонгандек ҳис этасиз.

34. Тўрт, беш. Бармогимни чертдим. Кўзларингиз очиқ тетик, бардам, соғлом, идеал даражада, аввалгидан анча яхши ҳис этаяпсиз ўзингизни.

**17-боб. Машинанинг тўртинчи гилдираги: “Ҳеч бир сабабсиз бахтли бўлинг ва бу жараён билан роҳатланинг”**



***Тўртинчи гилдирак - ушбу жараён билан роҳатланиш ва бахтли бўлиш.***

Ушбу жараён билан қай тарика роҳатланиш мумкин? Бахтни сотиб олиш мумкинми? Бахтни сотиб олиш мумкин - сиз ҳозиргина китобга пул сарфлаган ҳолда буни бажардингиз. Ҳеч бўлмаганда ”ҳар қандай сабаб туфайли бахтли” ёки “сабабсиз бахтли” бўлиш, инсоннинг ич-ичидан келадиган бахтга эришиш учун биринчи ва энг муҳим қадамни ташладингиз.

Ҳозир ушбу китобда айнан шу мавзуда гапиришимиз айни муддао. Чунки бугун бизнинг ҳаётий муҳи эҳтиёжларимиз қондирилган ва моддий қулайлик даражамиз ўсган, шунинг учун ҳаётдан яна нимадир истаймиз. Қиммат машина сотиб оламизми, саёҳатга чиқамизми, мансабимиз ошадими ёки олий лига жамоасида ўйнаймизми бари-баридан бахт излаймиз. Аммо буни уддасидан чиқа олмаймиз. Ҳақиқий бахт ва бу бахтдан лаззатланишдан ҳам кўра каттарок эҳтиёжни ўзимга тасаввур қила олмайман.

Ироқ мамлакатига сафар қилган вақтларимда давлат ҳали Саддам Ҳусайн бошқаруви остида бўлиб, тўлиғича иқтисодий қамал қилинган эди. Мен эса у ерда яшовчиларни кузатишга кўп вақтимни сарфлардим. Электр энергияси, совуқ сув қувурлари, кишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ва бошқа неъматлар йўқ эди. Аммо шунга қарамай, одамларда кучли руҳият, ҳазил-мутойиба туйғуси ва бир-бирларига бўлган табиий дўстона муносабат яққол кўзга ташланарди... Улар бахтли эдилар. Албатта, уларнинг батига сабаб қашшаоқлик эмасди.

Мен дунёнинг турли бурчакларида кўплаб кашшоқ эркак, аёл ва болаларни кўрганман. Улар машаққат билан аранг кун кўрадилар. Шунингдек, мен барча йилт этган, қимматбаҳо нарсаларни сотиб оладиган, шу билан биргаликда ўзининг бахтли тақдирдан роҳатланадиган ҳамда “Пулга бахт сотиб ололмайсан” деган гапни тасдиқловчи тақдир эгаларини ҳам учратганман.

Тажрибам шуни кўрсатяптики, бахт орзудаги буюмларга эришиш ёки моддий бойликлардан юз ўгириш билан боғлиқ эмас. У мавжудлиги моҳиятини анча чуқурроқ ўйлагандан сўнг англаш. Биз учун ташқи муҳитга алоқадор бўлмаган, ичимиздан келадиган мен “сабабсиз бахт” деб атайдиган ҳақиқий бахт керак. Ироқликларнинг орасида ўтказган вақтим менга мақсадимни аниқлаб олишга ёрдам берди: ***қаердалигим ва нима иш билан шугулланаётганимдан қатъи назар турмуш тарзимни ўзгартирмаган ҳолда бахтли бўлишнинг универсал усулини топиш.***

Эҳтимол, сиз ҳам шу сабабга кўра бу китобни ўқияпсиз. Ҳар бир инсонда бу истак туғилиши билан пайдо бўлади: ҳамма ҳар доим бахтли бўлишни орзу қилади. Балки сиз барча жиҳатларга кўра фаровонликка эришгандирсиз, аммо бахт шкаласи бўйича яна бир поғонага кўтарилишни истарсиз. Ёки эҳтимол сиз қаттиқ азобларни бошдан кечираяпсиз ва бошқалар қандай қилиб ҳаётдан роҳат олаётганини тушунмаётгандирсиз. Балки сизнинг ўз орзуларингиз бор, бироқ ташқаридаги ҳеч бир нарса тўлдиролмайдиган қандайдир ички бўшлиқни ҳис этаётгандирсиз.

Сизни хурсанд қилмоқчиман: нимадан бошлашингизнинг аҳамияти йўқ. Ҳаттоки, ҳозир сизда ҳаммаси жойида бўлган тақдирда ҳам бу боб сизга янада бахтли бўлишга ёрдам беради. Сизда бахт генлари бўлиши ёки лотереяда ютиб олишингиз ёхуд авлиёга айланишингиз шарт эмас. Ушбу саҳифани охиригача ўқиб бўлганингиздан сўнг умрингизнинг охиригача ҳақиқий ва узлуксиз бахтни қандай ҳис этишни билиб оласиз.

Ўсмирлик пайтимда мен руҳий мувозанат излашни бошладим ва бу излаш қирқ ёшдан ошгунимга қадар давом этди. Охир-оқибатда ушбу бобда келтирилган ғайриоддий кашфиётларни топдим. Шунча вақт ишладим, ривож топдим, ўзгаришга ёрдам берувчи семинарларга қатнашдим. Йиллар давомида мен муваффақият қоидалари ҳақида дарс бердим.

Мен уларни ҳаётга татбиқ этдим ва анча муваффақиятли инсонга айландим. Аммо “**мен бахтлиман, чунки...**” деган ғоя менда ҳукмрон эди. Муаммо шунда эдики, буларнинг барчаси менга мен орзу қилган бахтни келтирмасди.

Атрофга разм солиб машҳур ёки муваффақиятли бўлмасда бахтлироқ инсонларни кўрардим. Кимнингдир оиласи бор эди, кимдир ёлғиз эди. Қайси биридадир пул кўп бўлса, бошқасида бир тийин ҳам йўқ эди. Кимнингдир соғлиғи жойида эмасди. Қонуний савол туғиларди: ***инсон ҳеч бир сабабсиз ҳам бахтли бўла оладими?*** Кўплаб психологлар сизни бахтли қиладиган нарсаларни топишни ва қувонч келтирадиган машғулот билан шуғулланишни тавсия этадилар. Бунинг ёмон жойи йўқ, аммо бу сизга ҳақиқий ва доимий бахт келтирмайди.

Бир йил аввал Жиззахда муваффақиятга эришиш ҳақидаги семинарда дафтарларини олиб қуйидагича ёзишни сўрадим: “100 қатор: ким бўлишни, нима қилишни ва умримнинг охиригача нимага эга бўлишни истайман”. Улар дафтар варағини учта устунга ажратиб каттаю- кичик истакларини санашни бошладилар. Кимдир чет элга боришни орзу қиларди, кимдир “Каптива Шевролет” га эга бўлишни истаса, бошқа кимдир тармоқли маркетинг компаниясида етакчи бўлишни хоҳласа, бошқа биров Швецияга бориш, бутун дунёни самолётда айлангиси келарди. Инсонлар лавозимнинг энг баланд чўққисига эришишни, бутун дунёда очликни тугатиш, урушларни тўхтатиш, сурати “Топ 100” журналида босиб чиқарилишини истайди. Баъзи саҳифаларнинг тагида шундай ёзилганди: “Бахтли бўлишни истайман”, - аммо мени хайрон қолдиргани кўпчилик айнан шу сўзни унутгани эди. Ахир рўйхатдагиларнинг барчасидан мақсад ҳам бахтли бўлиш эмасми?

Вақт ўтиши билан баъзи-баъзида ҳаётдаги асосий нарса нима эканлигини яна бир бор ҳис этишга урингандек ушбу саҳифаларни ўқиб чиқардим. Орзуларимиз қанчалик ажойиб бўлмасин, бизнинг асосий истагимиз бошқа нарсада. Агар асл моҳият эътибори билан олганда энг қаттиқ истайдиган нарсамиз бахтли бўлишдир. Гап шундаки, бахт жуда ҳам ўзига жалб қилувчан, мафтункор, етишиб бўлмасдир. Унга эришасизми йўқми барча ишларингиз бахтли бўлишга қаратилгандир. Ҳаттоки бахтни инсон ҳаётининг моҳияти деб атаган Арасту уни барча мақсадлар мақсади деганди.

Бутун дунё бўйлаб тадқиқотлар шуни кўрсатяптики, инсонлар орзулари рўйхатини бошига, бойлик, ижтимоий даража, яхши иш, шухратдан ҳам олдин бахтни қўядилар. Бу ҳар



қандай маъданият, ирк, эътикод, ёш ва турмуш тарзига эга инсонга тааллуқлидир. Тадқиқотлар бахтнинг нақадар муҳимлигини кўрсатяпти: бахтли инсонлар узоқроқ яшайдилар, соғлиқларида ва атрофдагилар билан муносабатда камроқ муаммо бўлади. Аслида бахт ҳаётнинг барча соҳасида муваффақиятга эришишга ёрдам беради.

Афсуски, аксарият инсонлар ҳақиқий давомий бахтни ҳис этишмайди. Мана ачинарли статистика:

-30 фоиздан камроқ инсонларни бахтли деб ҳисоблашади.

-25 фоиз амеркиаликлар ва 27 фоиз европаликлар ўзларини руҳий сиқилиш ҳолатидан деб ҳисоблайдилар.

-Бутун дунё соғлиқни сақлаш ташкилотининг прогнозларига кўра 2020 йилга келиб умумий касалликлар рўйхатида юрак касалликлари иккинчи ўринга чиқиб олар экан.

Турмуш даражамиз ҳеч бир даврда бўлмаганидек ўсиб бораётганига қарамай тушқун руҳий ҳолатдамиз. Кераксиз буюмларни қанчалик кўп сотиб олсак, ўзимизга шунчалик ёмон. Ушбу бобда мен қандай қилиб бевосита кўп пул ишлаб топиш, муваффақиятга эришиш ёки атрофдагилар билан муносабатни яхшилаш ҳақида гапирмоқчи эмасман. Бунга мен бошқа бобларда батафсил тўхталганман. Бу бобда шахсан мен ўзим ҳаммадан ҳам кўпроқ билишни истаган нарса ҳақида тўхталмоқчиман. Бу боб мен 40 йил мобайнида жавоб излаган саволларга жавоб беради. Улардан бири мен учун энг муҳимдир, умид қиламанки сиз учун ҳам шундай: **қандай қилиб мен ҳақиқий бахтга эриша оламан?**

Нима учун бир тоифа инсонлар бошқаларидан бахтлироқ? Агар сиз билан кафедра ўтириб чой ичиб ўтирган бўлганимизда мен сиздан : “Сиз бахтлимисиз?”- деб сўраган бўлардим. Сиз нима деб жавоб берган бўлардингиз? Баъзилар: “Шубҳасиз! Жуда бахтлиман!”- деган бўларди. Аммо жуда камчилик бу жавобни берган бўларди. Кўпчилик: “Баъзи-баъзида”- деб жавоб берган бўларди. Шубҳасиз, охир-оқибатда ярим одамлар: “Йўқ, ҳеч ҳам...”- деб жавоб берган бўлишарди. Баъзилар ҳеч нарсага қарамай ҳаётдан лаззат олишни

билишади, бошқалар эса катта машаққат чекиб ҳам бахтга эриша олмайдилар. Яна кўпчилик эса шуларнинг ўртасида, аросатда юришади. Бундай фарқнинг сабаби мен юкорида таъкидлаб ўтган бахтнинг чегарасини белгилаб қўйишдадир. Тадқиқотлар шуни кўрсатдики: *ҳаётингизда нима бўлишидан қатъи назар сиз белгиланган бахт чизигига қараб интиласиз.* Худди вазнингиз сингари бахт **чегарасини ҳам ўзгартириш учун кўп меҳнат қилиш керак.**

Олимлар лотереяда ютиб олганларнинг ўзларини қандай тутиш бўйича тадқиқот ўтказишган. Уларнинг кўпчилиги қувонч ва бахт оламига чипта олдим деб ўйлашган. Бир йилнинг ичида уларнинг бахт даражаси лотерея ютишдан аввалги ҳолатига қайтган. Фалажликни енгиб ўтган инсонларда ҳам худди шу нарса кузатилгани ажабланарли. Тахминан бир йилда улар бошланғич бахт даражаларига қайтишган. Тажриба қандай бўлишидан қатъи назар ижобийми ёки салбийми инсонлар белгиланган бахт ўлчовига қараб интиладилар. Кейинги тадқиқотлардан фақат учтасигина ушбу қоидадан истисно ҳолатни қайд этган: турмуш ўртоғини йўқотиш, сурункали ишсизлик ва каттиқ муҳтожлик.

Узоқ муддатли тадқиқот ва тажрибалардан ҳосил бўлган кашфиёт шундан иборат бўлдики, бахт даражамизнинг 50 фоизи ирсият билан боғлиқ бўлиб туғилганимиздан бизда мужассам бўлади, қолган 50 фоизи ҳаётимиз давомида шаклланиб боради. Одатда биз қувнок ва тетикмиз, ёки аксинча, ғамгин ва маъюсмиз, чунки шундай туғилганмиз, қолган ярмига сабаб ҳаётини тажрибамиз таъсири остида шаклланган фикрлар, ҳиссиётлар, эътиқодлардир. Қолган 50 фоиз ҳақидаги маълумот қизиқроқ бўлиб чиқди. Бахт устидан ўтказилган сўнги изланишлардан шу нарса маълум бўлдики, бахтимизнинг 10 фоизигина фаровонлик даражамиз, оилавий шароитимиз ва ишимиз билан боғлиқ экан. Қолган 40 фоизи бизнинг кундалик фикрларимиз, туйғуларимиз, сўзларимиз ва амалларимиз билан боғлиқ. ***Мана нима учун бахт даражасини мустақил ошириш мумкин.*** Иситиш мосламасини ёққанингиз каби бахт даражасини янада улғурок даражага кўтариш учун уни шундоққина ёқиб юборишнинг ўзи кифоя.

Биз бутун бошли ҳаётимизни бахт излашга сарфлаб юборамиз, унга интиламиз, фаровонликка, гўзаллик, атрофдагилар билан самимий муносабатлар, лавозимга ва бошқаларга эришишни истаймиз. Барчасини ечимини оддийгина - шунчаки бахт даражамизни юкорига кўтариш керак холос. Менимча, бахтни излашга катта миқдордаги вақт ва қувват сарфлашдан аввал ўзингизни бахт даражаси паст бўлган инсонлар тоифасига киришингизни олдиндан

билганингиз маъқул. Барча бахтли инсонлар ҳеч бир сабабсиз бахтлидирлар. Бахтга сабаб шарт эмас.

Қачонки сиз чиндан бахтли бўлган вақтингизда ташқаридан бахтни қабул қилишга эмас, бахтни ташқарига чиқаришга ҳаракат қиласиз. Бахтли бўлиш учун атроф-оламни бошқариш шарт эмас. Сиз бахт учун яшамаяпсиз, бахт туфайли яшаяпсиз. Бу асосий янги ғоя. Кўпчилик яхши ҳодисалар сабабли бахтли бўлишга интиладилар. Одатда инсонлар бахт деганда яқин дўстлари билан яхши муносабатлар, катта лавозим, моддий таъминланганлик, ҳашаматли уй, машинага эга бўлиш, куч ва истеъдоддан тўғри фойдаланишни тушунадилар. Бу биз фойдали буюмларга эга бўлганимизда оладиган лаззат холос.

Мени нотўғри тушунманг, мен шундай бахт тарафдориман! Аммо бу масаланинг фақат бир томони. “Яхши ҳодисалар туфайли бахт” ҳаётнинг ташқи таъсири билан боғлиқ бахтдир. Ташқи ҳодисалар ўзгариши билан бу бахт аста-секин ғойиб бўла бошлайди. ”Сабабсиз бахт”- бу ҳақиқий бахт бўлиб, бу хотиржамлик ва оромнинг нейрофизиологик ҳолати ва у ташқи омилларга боғлиқ эмас. ”Сабабсиз бахт”ни қаттиқ қувонч, эйфория, яхши кайфият ёки ижобий ҳиссиётлар тўлқинининг олий нуқтаси билан солиштириб бўлмайди, чунки бу ҳолатларнинг барчаси вақтинчалик ҳисобланади. Бундай бахт дегани суткасига 24 соат, ҳафтасига етти кун аҳмоққа ўхшаб юриш керак ёки ёлғондакам кўтаринки руҳни ҳис этиш керак дегани эмас. Гап ҳиссиётларда эмас. Аслида, сабабсиз бахтли бўлган ҳолда истаган ҳиссиётни: ғам, кўрқув, ғазаб ёки дардни туйишингиз мумкин, аммо бунинг асосида хотиржамлик ётади.

Агар ҳеч бир сабабсиз бахтли бўлсангиз, демак, сиз сўзсиз бахтлисиз. Бу ҳаётингизда барчаси идеал даражада бўлишини англатади - ҳар қандай вазиятда ҳам сиз бахтли бўлиб қолаверасиз. Ўн учинчи асрда яшаган шоир Румий буни шундай таърифлаган:

**“Шодонман, лек бунга жиддий сабаб йўқ,**

**Жўшқинман, оташнинг бунга дахли йўқ,**

**Енгилман, тарозда зарра вазним йўқ”.**

“Сабабсиз бахт” нинг афзалликлари:

- Енгиллик ва тетиклик ҳисси.
- Ғайрат ва яшамоклик ҳисси
- Очиқлик ва куч оқими ҳисси
- Севги ва атрофдагиларга шафқат ҳисси
- Ўз ҳаёти ва мақсадларига завқ-шавқ
- Ҳаётини уйғунликни ҳис этиш
- Ҳаётнинг ҳар бир лаҳзасини ҳис этиш.

Ҳеч бир сабабсиз қанчалик бахтлисиз? Қуйида танишадиган анкетангиз бугунги кунда қанчалик бахтли эканлигингизни кўрсатиб беради. Бундай анкетларни аввал тўлдирган бўлсангизда улар сизнинг айна ўша вақтдаги ҳолатингизга мўлжалланганлигини сезмаган бўлишингиз мумкин. Яъни улар сизнинг бахт даражангизни ҳаётингиздаги воқеалар (иш, лавозим, моддий фаровонлик, атрофдагилар билан муносабатингиз ва бошқалар) дан келиб чиққан ҳолда ташқи шароитингиздан қўнглингиз қанчалик тўқлигини аниқлаб берадилар. Бундай анкеталар “яхши воқеалар сабабли бахт” даражасини ўлчайди. Бу ерда эса “сабабсиз бахт” даражасини аниқлашга ёрдам берадиган бошқа саволларни кўрасиз.



**12-машқ**

***“Сабабсиз бахт” даражасини аниқловчи анкета***

*Ҳар бир вазиятни 1 дан 5 гача бўлган шкала бўйича баҳоланг:*

*Нотўғри – 1*

*Деярли йўқ - 2*

*Озгина - 3*

*Асосан шундай - 4*

*Шундай - 5*

*Мен кўпинча ҳеч бир сабабсиз ўзини бахтли ва кўнгли тўқ ҳис этаман.*

*1      2      3      4      5*

*Мен бугунги кун билан яшаяпман.*

1 2 3 4 5

*Мен ўзимни тирик, сергайрат ва бардам ҳис этаяпман.*

1 2 3 4 5

*Мен кучли хотиржамлик ва ҳузур-ҳаловатни бошдан кечираяпман.*

1 2 3 4 5

*Ҳаёт мен учун заройиб саргузаштдир.*

1 2 3 4 5

*Мен нохуш вазиятлар таъсирига берилмайман.*

1 2 3 4 5

*Мен ишларимга завқ-шавқ ва иштиёқ билан муносабатда бўламан.*

1 2 3 4 5

*Мен омад менга ҳамиша кулиб боқишига ишонаман.*

1 2 3 4 5

*Мен тез-тез куламан ва хурсанд бўламан.*

1 2 3 4 5

*Барча юз бераётган воқеалардан дарс оламан ва тақдир инъоми деб қабул қиламан.*

1 2 3 4 5

*Мен миямдан ортиқча нарсаларни чиқариб ташлашни ва кечирнишни биламан.*

1 2 3 4 5

*Мен ўзимни яхши кўраман.*

1 2 3 4 5

*Ҳар бир инсонда мен бирор яхши нарсани излайман.*

1 2 3 4 5

*Мен ҳаётда ўзгаритириши мумкин бўлганини ўзгаритраман ва ўзгартириб бўлмайдиганини шундайлигича қабул қиламан.*

1 2 3 4 5

*Мен атрофимни мени қўллаб-қувватлайдиган инсонлар билан ўрайман.*

1 2 3 4 5

*Мен бошқаларни танқид қилмайман ва шикоят ҳам қилмайман.*

1 2 3 4 5

*Салбий фикрлар мени қайгуга солмайди.*

1 2 3 4 5

*Мен шукроналик ҳиссини туяман.*

1 2 3 4 5

*Мен қандайдир улугликни ҳис этаяпман.*

1 2 3 4 5

*Мен мақсадни тушуниши мени илҳомлантиришини ҳис этаяпман.*

1 2 3 4 5

**Балларни ҳисоблаш.**

*Агар сиз 80-100 балл йиққан бўлсангиз – сиз “сабабсиз бахт”ни кўп ҳис этасиз.*

*Агар сиз 60-79 балл йиққан бўлсангиз – “сабабсиз бахт” бўйича кўрсаткичларингиз яхши.*

*Агар сиз 40-59 балл йиққан бўлсангиз – ҳаётда “сабабсиз бахт”нинг учқунлари бор.*

*Агар балингиз 40 дан кам бўлса – “сабабсиз бахт” бўйича тажрибангиз жуда кам.*

Натижангиз қандай бўлишидан қатъи назар сиз ҳар доим “сабабсиз бахт” томон ҳаракатланишингиз мумкин. Мен юқорида келтирганимдек қайси пайт бошлашингиз муҳим эмас, **асосийси, бошлашингиз**. Амалиётда ҳаётини қоидаларни ва бахтга элтувчи одатларни ўзингизга сингдирганингизда анкетани қайта тўлдиринг. Балларни доимий ҳисоблаб юришингиз шахсий ўсишингизни жадвалини тузишингизга ёрдам беради.



Ҳеч бир сабабсиз бахтли танишларингиз ҳақида ўйланг. Улар кўпинча бизга қуёш каби таъсир қилади, яъни улар ўзидан иссиқлик ва ижобий қувват тарқатади. Улар мутлақо некбин одамлардир, чунки улар нафақат стаканнинг яримлигини кўрадилар, балки улар ўзлари билан ушбу стаканни тўлдириш учун кўзача олиб юрадилар. Бундан ташқари, улар бошқаларнинг



стаканини тўлдиришни урдасидан чиқадилар. Баъзида улар тартибсиз олам аро жимлик ва сукунат маркази бўлганлари ҳолда ўзларида шунчаки ички хотиржамлик ва мамнуниятни сақлаб юрадилар. Бундай инсонлар билан вақт ўтказиш ҳуш ёқади, чунки улар бизга энг маҳзун кунларимизда ҳам кайфиятимизни кўтаради.

Бахтлилик даражаси юқори инсонлар – худди биз каби оддий инсонлардир. Уларда махсус имкониятлар, кўшимча юрак ёки рентген нигоҳи йўқ. Шунчаки уларнинг одатлари бошқача. Ҳаммаси шунчалик жўн. Психологларининг фикрига кўра инсон юриш-туришининг 90 фоизи асосида одатлар ётади. Шу сабаб бахтли бўлиш учун уларни тартибга келтириш керак. Баъзи китоблар ва теледастурлар сизга шунчаки бахтли бўлишни таклиф этадилар: қарор қилинг ва бахтга эришинг. Шахсан мен бунга қўшилмайман. Худди шу тарзда сиз буюк пиониначи бўлишга қарор қилишингиз ва тез орада натижасини кўришингиз мумкин. Бироқ сиз мақсадга эришиш учун зарурий қадамларни ташлашга қодирсиз. Масалан, мусиқа чалишни ўрганиш, фортепианодан дарс олиш. Машқлар орқали ўзингизни зарурий қолипга соласиз ва натижада яккагон концерт беришингиз мумкин. ***Шу тарзда сиз бахтли инсонлар одатларини ўзлаштирган ҳолда бахтга эришишингиз мумкин.***

Сизнинг ўтмишдаги одатий фикрларингиз ва хулқингиз миангизда худди граммофон пластинкасидаги чизиқлари сингари махсус нейрон йўлакчаларини яратган. Биз қайта ва қайт фикрлаганимизда ва ўзимизни одатдагидек тутганимизда нейрон йўлакчалари янада чуқурлашади. Худди шундай даладаги сўкмоқ ҳам кенг йўлга айланиб кетади. Бахтсиз инсонларда салбий нейрон йўллари кўпроқ бўлади. Мана нима учун сиз миангиз ишлашини ҳисобга ололмайсиз ва бахтли бўлишга қарор қила олмайси! Бахт кўрсаткичингизни ошириш учун янги йўлакчалари барпо этиш керак.

Далай – лама айтганидек, қайсидир одатлар бахтингизга сабаб бўлади, қайсиларидир аксинча. “Бахтли бўлиш санъати” китобида у шундай деб ёзади:

*“Бахтга ва қайғу элтувчи омилларни аниқлашдан бошлаш маъқул. Шундан сўнг ҳаётингиздан қайғуга элтувчи омилларни секин-аста ўчириб, бахтга элтувчиларини қолдириш лозим”.*

“Сабабсиз бахт”га эришишимизга йўл кўймайдиган иккита муҳим афсона бор. Бу “Қанча кўп бўлса” афсонаси ва “Мен бахтли бўламан, қачонки” афсонаси. Улар маданиятимизга шунчалик сингиб кетганки, деярли барчага тааллуқли бўлиб қолган.

**“Қанча кўп бўлса” афсонаси.** Кўпчилигимиз “Қанча кўп бўлса” афсонасининг курбонига айланганмиз, яъни қанча кўп нарсага эга бўлсак ўзимизни шунча яхши ҳис этамиз. Кўпроқ предметга ёки “ёрқин ажойиб буюмларга” эгалик қилиш истаги оммавий, секин-аста мустаҳкамланиб борувчи ва кўпинча ғайриихтиёрий ишончга асосланган: буюмлар, муваффақият ва пул бу бахтга тенг. Статистика бу нотўғри эътиқод эканлигини кўрсатмоқда.

-Америкаликларнинг ўртача индивидуал даромади сўнгги эллик йилда икки ярим баробардан ортиқроққа ўсди, аммо уларни бахтлилик даражаси аввалгидек қолди.

-( “Форбс” журнали маълумотига кўра) Энг бой инсонлар рўйхатига кирувчиларнинг 40 фоизи ўртача америкаликка нисбатан бахтсизроқ.

-Америкаликларнинг индивидуал даромади 12 000 доллар бўлган тақдирда ҳам бу нарса бахт даражасига таъсир этмайди.

Барча нарсага эга инсонлар – энг бахтли инсонлар эмас. Агар аксинча бўлганда эди Голливудда бахтли инсонлар кўпроқ бўларди! Бизда ҳалигача ўзига мафтун этувчи сингиб кетган фикр мавжуд: пулга бахтни сотиб олса бўлади. Жилла курса, бизда шундай бўлади деб умид қиламиз. Яқинда ўтказилган сўров шуни кўрсатдики, турли хил даромад оладиганлар ҳам пулга бахт сотиб олиш мумкин деган бир хил фикрни билдиришган.

Бир куни мухбир “Гетти Ойл” нефть компаниясининг асосчиси, дунёдаги биринчи миллиардер Ж. Пол Геттидан сўради: *“Сиз дунёдаги энг бой инсонсиз. Пулим етарли деб ҳисоблайсизми?”* У бир оз ўйланиб туриб деди: *“Ҳозирча йўқ”*. Бизнинг барча нарсага эга бўлиш истагимиз бизга ҳақиқий қувонч келтирмаслигига бу ёрқин мисол бўла олади. Нега тўхташ шунчалик қийин?

Чунки ишлаб чиқарувчилар буни истамайдилар. Реклама “Қанча кўп бўлса” афсонасини абадийлаштириш учун керак. У иқтисодимизнинг двигателидир. Сизни нотўғри яшаётганингиз ва бахтли бўлишингиз учун кўп нарса кераклигига ишонтириш учун ҳар йили миллиардлаб доллар сарфланади. Сиз ҳозир нима ҳақида ўйлаганингизни биламан: “Мен савдо компанияларининг акцияларига эътибор бермайман. Улар менга умуман таъсир кўрсатмайди”. Кечирасиз-у, аммо мен сизнинг хомхаёлларингизни бузаман, улар таъсир қилади. Сиз бунга қарши ҳеч нарса қила олмайсиз. Бу кўп тақдорландиган реклама мурожаатлари онг остингизга таъсир этади ва

ишончимизга айланади. Агар шундай бўлмаганда реклама берувчилар бундай катта маблағ сарфламаган бўлишарди.

Агар ҳеч нарсага қарамасдан бахтли бўлишимиз мумкин бўлганда ҳаётимиз қандай бўларди? Қачонки ҳеч бир сабабсиз ички бахтни ҳис этсангиз, барча нарсдан ўзингиз мамнун бўласиз ва у нарсалар сизга мамнуният бахш этишини кутиб ўтирмайсиз. Сиз “Қанча кўп бўлса” афсонасидан халос бўлишга қодирсиз.

**“Мен бахтли бўламан, қачонки” афсонаси.** “Мен бахтли бўламан, қачонки” афсонаси - “Қанча кўп бўлса” афсонасининг қариндоши. Қуйидаги фикрларнинг қайси бири сизга яқин?

-Қачонки турмуш қурсам бахтли бўламан.

-Қачонки яхшироқ иш топсам бахтли бўламан.

-Қачонки фарзандли (яна бир фарзандли) бўлсам бахтли бўламан.

-Қачонки болаларим мактабга чиқса бахтли бўламан.

- Қачонки ишимни ёки ўзимни тан олишса, юқори баҳо беришса бахтли бўламан.

-Қачонки ишдан бўшасам бахтли бўламан.

Машхурларидан яна бириси:

-Қачон 5 (10,15,20) килограмм озсам бахтли бўламан



*Бундай* “Мен бахтли бўламан, қачонки” лардан қанча ўйлаб топишингизнинг аҳамияти йўқ. Қўйилган мақсадларга эришиб бир лаҳзалик мамнуният ҳис этасиз холос ёки умуман умидларингиз пучга чиқади. Эришган охириги бешта мақсадингиз ҳақида ўйлаб кўринг. Улар сизга бахт келтирдими? Бу бахт қанча давом этди? Сизга барибир нимадир етишмаётганлигини ҳис этасиз ва бошқа нарсдан бахтни излашга киришасиз. Қаттиқроқ ва яна қаттиқроқ ҳаракат қиласиз ва ўзингизча бундай дейсиз: “Яна озгина ҳаракат қилсам барчасига эришаман. Агар шу нарсага эриша олганимда эди. Мен бахтли бўлган бўлардим”. Айлана ичидаги олмахонга ўхшаб қоласиз – ташқи ҳолатларни назорат қилишга уринган ҳолда бир жойда айланиб чопаверасиз. Сиз доимо бор нарсангизни йўқотишдан кўрқасиз. Шунинг учун биз брендимиз ва ўйинимизни “POYGA” деб атаганмиз. Логотипимиз эса айланадаги олмахон. Ўйинимизни ўйнасангиз бетакрор ҳиссиётларни бошдан кечирасиз ва токи сизни “Мен бахтли бўламан, қачонки” деган хаёллар бошқарар экан бахт келажақда сизни кутаётгандек бўлиб туюлаверади, аммо унга ета олмайсиз. Ваҳоланки, ҳақиқий бахтни ҳозироқ ҳис этишингиз мумкин.

Гарвард университетининг психология фани бўйича ҳурматли профессори Даниэл Гилберт томонидан ўтказилган тадқиқотлар натижалари *“Мен бахтли бўламан, қачонки”* афсонасининг

мутлақо фойдаси йўқлигини кўрсатди. ”Бахтга қоқилганда” китоби муаллифи Гилберт инсонлар келажакда уларни бахтли қилиши мумкин бўлган нарсани аниқлашга кодир эмаслар, деб ҳисоблайди. У бунга такрор ва такрор ишонч ҳосил қилган. Биз қандайдир мақсадга эришгандан сўнг ҳис этадиган бахт туйғусини ортиқча муболаға қилиб юборамиз. Таътилга борганда, лавозим ошганда, ким биландир бошқача алоқани йўлга қўйганимизда ўзимизни қанчали яхши ҳис этишимизни ўзимизча тасаввур қиламиз, аммо буларга эришгандан сўнг истаганимиздек бахтли эмаслигимизни тушунамиз. Бундан ташқари, бизга бахт келтириши керак бўлган нарсага биз осонликча кўникамиз ва эга бўлган нарсамиз туфайли пайдо бўлган қувончли ҳаяжон бизни тарк этади.

Бахтлироқ бўлиш учун биз бахт “кўпроқ ва яхшироқ” деган тушунчаларга боғлиқ эмаслигини англашимиз керак. *Биз нимага эғалигимиз аҳамиятсиз, “сабабсиз бахт” кейин эмас ҳозир мавжуд.*

### ***18- боб: Ҳозироқ бахтли бўлинг ва ўзингизни бахтли ҳис этинг!***

Сир ҳақиқатдан ҳам ишляаптими? Мени текшириб кўрмоқчи бўлдим ва ўз тажрибамда синаб кўрдим: шубҳасиз, ишляапти. Шундан бери мен ундан ҳар кун фойдаланаяпман. Сир ва тортишиш қонунини ҳаётингиздаги ҳамма нарсага нисбатан ишлатишингиз мумкин. Яратиш жараёни сиз яратмоқчи бўлган барча нарса учун бир хилда давом этади - пул билан ҳам истисно ҳолат йўқ. Пулни ўзингизга тортиш учун бутун эътиборингизни бойликка қаратишингиз керак. Пул етишмаслигида доимо қайғу чексангиз, ҳаётингизга кўп пул олиб кира олмайсиз: ахир сиз пулим кам деб ўйлайсиз. Пул етишмаслигига эътиборингизни бурсангиз - улар етишмаётган вақтда вазият янада чигаллашишига сабабчи бўласиз.

Сиз фикрларингизга янги учкун тақдим этишингиз керак, ҳамда бу фикрлар ҳозирнинг ўзида сизда пул етарли эканлигини таъкидлаши лозим. Сиз тасаввурингизни ишлатган ҳолда пулингиз етарли эканлигига ўзингизни ишонтиришингиз лозим. Бу жуда қизиқ машғулот! Пулингиз кўплигини тасаввур қилишингиз билан ўзингизни яхши ҳис эта бошлайсиз. Модомики, кайфиятингиз кўтарилар экан, пул ҳаётингизга дарё бўлиб оқади. Эга бўлишни истаган суммангизга чек ёзинг. Ҳар куни чекка қаранг ва ушбу сумма сизда мавжудлигини ҳис этинг. Уларни сарфлаётганингизни, унинг ёрдамида ўзингиз сотиб олган буюмларни тасаввур қилинг. Бунинг қанчалик ажойиблигини ҳис этинг! Пуллар сизники эканлигини унутманг: уларни

сўрашингиз билан улар сизникига айланди. Биз шундай чек ёрдамида катта миқдордаги маблағга эга бўла олган юзлаб инсонлар билан танишимиз. Бу ажойиб ўйин, у сизга фойда келтиради.

Инсонлар биргина сабабга кўра истаганларидек пул топмайдилар: улар ўз фикрлари билан пул оқимига тўсқинлик қиладилар. Ҳар бир салбий фикр, ҳиссиёт ёки туйғу барча яхшиликларга, хусусан пул келишига ҳам тўсқинлик қилади. Бу бутун борлиқ пулни сиздан яшираётганлигини англамайди. Ахир сизга зарур бўлган пул ҳозирнинг ўзида мавжуд. Агар сизда пул етарли бўлмаса, демак сиз ўзингиз пул оқими йўлига ғов бўлаяпсиз. Сиз буни фикрларингиз билан ҳис қилаяпсиз. Сиз фикрларингизни етишмовчиликдан мўл-кўлчиликка томон ўзгартиришингиз керак. Етишмовчиликдан кўра кўпроқ бойлик ҳақида ўйланг шунда торози у томонга ён босади. Бойликни чақиринг.

***Сиз ҳаётдан истагингизга элтувчи энг қисқа йўл - ҳозироқ бахтли бўлинг ва ўзингизни бахтли ҳис этинг!*** Бу пулга ва бошқа барча истаганларингизга эга бўлишнинг энг қисқа йўли. Бутун борлиққа қувонч ва бахт тўлқинларини таратишга ҳаракат қилинг. Шу тарзда сиз қувонч ва бахт (нафақат тўқлик ва моддий фаровонлик) келтирадиган янада кўпроқ нарсани ўзингизга тортасиз. Истагингизга эришиш учун сиз нур таратиш. Агар сиз бахт ва қувонч таратсангиз, улар сизга тимсоллар ва ҳаёт тажрибаси кўринишида қайтиб келади. Тортишиш қонунини сизнинг яширин фикр ва туйғуларингизни акс эттиради ва намоён қилади ва улар сизнинг ҳаётингизга айланади.

***Комиллик ҳақида ўйланг – токи ичингизни тўлдирмагунингизга қадар бошқаларга ҳеч нарса улаша олмайсиз.*** Ўз оламимизнинг яратувчиси ўзимиз бўламиз ва яратишни истаган ҳар бир истагимиз ҳаётимизда ўз ифодасини топади. Фикрларимиздан фойдаланганимизда улар нақадар қудратли. Ҳар бир бажарадиган ишимиз қандайдир фикрга асосланади. Фикр сўз, ҳиссиёт ва амал вужудга келтиради. Амаллар ниҳоятда қудратли, чунки фикр бизни амалга бошлайди. Биз яширин фикрларимиз қандайлигини тушунмаслигимиз мумкин, аммо ўйлаганимизни амалларимизда кўриш мумкин. Ниманидир ҳаётингизга татбиқ этиш тараддудида бўлсангиз, амалларингиз истакларингизга зид келиб қолмаслигига ҳаракат қилинг.

Масалан, комил эркак топишни истаган аёл воқеаси. У барчасини тўғри бажаради: у эркак қандай бўлиши кераклигини аниқлаштириб олди, унинг сифатлари рўйхатини тузди, уни тасаввур қилди. Бироқ бундай эркак ҳа деганда пайдо бўлавермасди. Кунлардан бир куни машинасини гаражга қўйди. Бирдан қилган иши - машинани гаражнинг ўртасига жойлаштиргани - истагига

карама-қарши эканлигини тушунди. Агар машинани гараж ўртасига қўйса, эри машина қўйишига жой қолмайди-ку! Аёлнинг амалидан: “Мен ўзим сўраётган нарсага эга бўлишимга ишонмайман” - деган маънони англаш мумкин. Шунинг учун у дарҳол ҳисобини олиб машинани гараж чеккароғига қўйди ва идеал эркак учун жой ажратиш қўйди. Сўнг ётоқхонага кириб кийим жавонида ҳам орзусидаги эркак учун жой ажратиш қўйди. Авваллари кроват ўртасида ётарди, энди эса эркак учун жой ажратган ҳолда ўз қисмида ётадиган бўлди. У ушбу барча амалларни худди истаганига эришгандек ҳис этиш учун бажарди ва унинг ҳаётида орзусидаги эркак пайдо бўлди, ҳозирда у бахтли оилалардан бири.

Истагингиз ҳақида ўйланг ва бажараётган ишларингизда у акс этишига, сўраётган нарсангизга зид келмаслигига ишонч ҳосил қилинг. Ҳозирнинг ўзидаёқ истаганингизга эришаётгандек йўл тутинг. Унга эга бўлаганингиздагидек ўзингизни ҳис этинг. Улуғвор умидларингизни ўзида мужассам этган амалларга қўл уринг. Истагингизга эришишга шароит яратинг шунда сиз ушбу умидларга кучли сигнал жўнатган бўласиз.

Шахсий ҳаётда инсонлар орасидаги муносабатда ким билан муносабатга киришаётганингиз жуда муҳим. Аммо мен фақат сизнинг шерингиз ҳақида гапирётганим йўқ. Биринчи навбатда сиз ўзингизни англаб етишингиз лозим. Қандай қилиб сиздан бошқалар мамнун бўлишини кутишингиз мумкин, ахир ҳали ўзингиз ўзингиздан мамнун бўлаётганингиз йўқ-ку? Тортишиш қонуни ёки Сир ҳаётингизга худди ўша нарсани олиб келади. Сиз бундан аниқ тушуниб етишингиз керак. Жиддий ўйлаб кўриш лозим бўлган масала қуйидагича: ***“Бошқалар сизга муносабатда бўлишини истаганингиздек сиз ўзингизга муносабатда бўласизми?”***

Агар бошқалар сизга муносабатда бўлишини истаганингиздек сиз ўзингизга муносабатда бўлмасангиз ҳеч қачон одатдагидан бошқачага ўзгартира олмайсиз. Сизнинг амалларингиз – бу қудратга эга ғояларингиздир. Агар сиз ўзингизга муҳаббат ва ҳурмат билан муносабатда бўлмасангиз, яхшиликка муносиб эмасман, жиддий эмасман деган сигнал тарқатасиз. Бу сигнал тарқалади ва сиз кўплаб ўзингизга ёмон муносабатлар гувоҳига айланасиз. Инсонлар фақатгина натижа холос. Фикрларингиз эса сабабдир. Ўзингизга муҳаббат ва ҳурмат билан муносабатда бўлишни бошланг – шундай сигналлар жўнатинг, янги тўлқинга боғланинг. Шунда тортишиш қонуни Оламни ўзгартиради, ҳаётингиз сизни севадиган инсонларга тўла бўлади.

Кўплаб инсонлар яхши кўриниш учун ўзларини бошқаларга қурбон қиладилар. Бу хатолик! Ўзини қурбон қилиш дунё неъматларининг етишмалигига асосланган фикр. Худдики сиз бундай

дейсиз: ”Яхши нарсалар барчага етмайди шунинг учун мен амаллаб тураман”. Бундай фикрлар ижобий ҳисобланмайди ва охир-оқибатда хафагарчилик ва кўнгилсизликларга олиб боради. Неъматлар барчага етади, ҳар ким истакларининг рўёбга чиқиш чиқмаслигига ўзи масъул ва жавобгардир. Сиз бошқа бировнинг орзусини амалга ошира олмайсиз, чунки унинг ўрнига фикрлаш ва ҳис этишга қодир эмассиз. Сизнинг вазифангиз – сизнинг ўзингизсиз. Агар ўз бахтингиз ва яхши кайфиятни биринчи ўринга қўйсангиз, сиздан тараладиган ажойиб тўлқин сизга яқин ҳар бир инсонга таъсирини кўрсатади.

Сиз ўз муаммоларингизни ҳал этасиз. Бошқа бировга бармоғингизни бигиз қилиб: ”Сен менга беришинг керак. Кўпроқ бер”- деманг. Бунинг ўрнига ўзингиз бошқаларга кўпроқ беринг. Вақт топиб уни ўзингизга бағишланг, кўнглингизни ва ўзингини тўқ қилинг, шундагина сиз бошқаларга бера бошлайсиз. *”Муҳаббатга эга бўлиш учун... муҳаббатга ичингизни тўлдилинг, то уни ўзингизга магнит сингари тортмагунга қадар”*- деганди Чарльз Энел. Кўпчиликка ёшлиқдан ўзини охирги ўринга қўйишни ўргатишган, шунинг учун бизда яхшиликка муносиб эмасман деган ҳиссиёт пайдо бўлган. Ҳиссиёт кучайгани сари ўзимизни камситилган ва номуносиб деб ҳис этишимизга сабаб бўладиган кўплаб вазиятларни биз ўзимизга чақириб олганмиз. Бироқ сиз ушбу фикрингизни ўзгартиришингиз керак.

Токи ўзингиз лиммо-лим бўлмагунингизга қадар бошқаларга ҳеч нарса бера олмайсиз. Шунинг учун энг аввало ўзингиз ва ўз қувончингиз ҳақида қайғуришингиз лозим - бошқалар ўзлариники ҳақида қайғурсинлар. Ўзингизни шод қилиш кўнглингизни кўтаришга уринар экансиз, беихтиёр атрофингиздагиларга ҳам қувонч улашасиз. Ўз шуълангиз билан умрингиз давомида катта-ю кичикка ўрнак бўла оласиз. Қачонки қувноқ бўлсангиз, атрофдагиларга бирор нарса бериш тўғрисида ўйлашга уринишнинг ҳожати қолмайди, бу нарса худди нафас олишдек табиий тус олади.

Инсон ўзини севиши керак, чунки ўзни севмай туриб инсон ўзини яхши ҳис этиши ва бахтли бўлиши мумкин эмас. Сиз ўзингизга ёмон муносабатда бўлсангиз, Худо сизга атаган эзгулик ва муҳаббатга тўсиқ қўйиб қўясиз. Ўзингизга ёмон муносабатда бўлсангиз бу гўёки ўзингизда ҳаётни сиқиб чиқарган билан баробардир. Ахир дунёдаги барча ажойиботлар – соғлик, тинчлик, муҳаббат – қувонч ва бахт билан бир тўлқинда жойлашган. Чексиз қувват, соғлик, хотиржамлик туйғуси яхши кайфият билан ягона тўлқиндан жой олган. Агар ўзингизни севмасангиз сизни ёмон кўрадиган инсонлар ва вазиятларни чақирадиган тўлқинга тушиб қоласиз. Сиз нуқтаи назарингизни ўзгартиришингиз ва ўзингизда мавжуд гўзалликлар ҳақида ўйлашингиз керак.



**Ўзингиздан ижобий сифатларни изланг.** Бунга эътиборингизни қаратсангиз тортишиш қонуни янада кўплаб ажойиботлар ҳақида аён қилади. Сиз ўйлаганингизни ўзингизга жалб этасиз. Қилишингиз лозим бўлган бор-йўғи ишингиз – бирор яхшилик ҳақида узоқ ўйлашдир, шунда тортишиш қонуни жавоб қайтаради ва шунга ўхшаш кўплаб фикрлар беради. Ўзингиздан яхшилик изланг.

Сизда қандайдир ажойибот ва ғаройиботлар бор. Мана мен ўзимни эллик беш йилдан бери ўрганмоқдаман - баъзида ўзимни ўпиб оладиган даражада яхши кўриб кетаман! Сиз ҳам ўзингизни яхши кўришни ўрганинг. Мен кеккайиш ва ўзини ўзи алдаш ҳақида гапираётганим йўқ - мен ўзини ҳурмат қилиш тўғрисида гапираяпман. Қачонки сиз ўзингизни яхши кўрсангиз, бошқаларни ҳам яхши кўрасиз. Одамлар билан муносабатда биз бошқалар устидан шикоят қилишга ўрганиб қолганмиз. Масалан: “Ходимларим – дангаса, хотиним жаҳлимни чиқаради, болаларим қулоқсиз”. Биз бошқаларни айблаймиз, камчиликларини гапираемиз. Ҳақиқий уйғун муносабатларда бу инсонларда бизга ёқмайдиган жиҳатларга эмас, балки биз қадрлайдиган хусусиятларга эътиборни қаратиш лозим. Агар бирор нарса устидан шикоят қилсак, шу нарса янада кўпаяди. Ҳаттоки муносабатларингизда ҳақиқатдан ҳам мураккаб давр бўлса, барчаси ёмон аҳволга келиб қолиб тинмай жанжаллашаётган бўлган тақдирда ҳам барчасини ўзгартириш мумкин. Бир варақ қоғоз олиб ўтгиз кун давомида ушбу инсонда нималарни қадрлашингизни ёзиб чиқинг. Уни севиш учун нечта сабаб борлигини ўйлаб кўринг: эҳтимол унинг ҳазилкашлигини ёки ҳамдард бўла олиш, мададкор бўлиш қобилиятини қадрларсиз. Бир инсоннинг фазилатлари ва ижобий хусусиятларига эътибор қаратсангиз, муаммолар ўз-ўзидан бартараф бўлади, ёқимли лаҳзалар сони кўпаяди.

Сизни бахтли қилиш мажбуриятини баъзида бошқалар зиммасига юклардингиз, улар сизни сиз истагандек бахтли қила олмаганлар. Нега бундай бўлади? Чунки сизнинг бахтингиз ва қувончингиз бир кишига боғлиқ у ҳам бўлса сиз ўзингиз. Ҳатто ота-онангиз, фарзандаларингиз, турмуш ўртоғингиз сизга бахт беришга қодир эмас – улар фақат ўз бахтларини баҳам кўришлари мумкин. Сизнинг қувончингиз ўз юрагингиздан чиқади. Сизнинг қувончингиз энг юқори ва қудратли тўлқин бўлмиш – муҳаббат тўлқинида жойлашган. Муҳаббатни қўлда ушлаб бўлмайди, уни фақат қалбдан ҳис этиш мумкин. Бу қалбнинг ўзига хос ҳолатидир. Сиз муҳаббатни бошқа инсонларда намоён бўлганига гувоҳ бўласиз, аммо муҳаббат – бу туйғу, демак, уни ҳаётингизда пайдо қилишга фақат сиз қодирсиз. Сизнинг муҳаббат тарқатиш қобилиятингиз чексиздир. Бунда сиз олам билан бутунлай уйғунлашиб кетасиз. **Шундай қилиб севиш мумкин бўлган барча**

**нарсани севинг.** Севишингиз мумкин бўлган барчани севинг. Севимли нарсаларингиз ва кишиларингизга диққатингизни қаратинг, шунда қувонч ва муҳаббат сизга юз баробар бўлиб қайтишини ҳис этасиз. Тортишиш қонуни шубҳасиз сиз севган нарсани кўплаб жўнатади. Ўзингиздан муҳаббат нурларини таратсангиз, сизга ҳам барча ажойиб нарсалар, энг яхши инсонлар кўринишида қайтаётгандек бўлади. Аслида ҳам шундай.

Танамиз фикрларимиз маҳсули ҳисобланади. Тиббиёт фани эндигина фикрлар ва туйғулар табиати қанчалик даражада танамизнинг жисмоний ҳолати, тузилиши ва вазифаларини тушунишни бошлаяпти. Тиббий амалиётда плацебо таъсири мавжуд. Плацебо – шундай моддаки, танага шартли равишда таъсир кўрсатмайди. Масалан – шакарли юмалоқ дори. Сиз беморга бунинг қанчалик кучли дори эканлигини айтасиз ва натижада ҳақиқий доридан ҳам кучли таъсир қилади. Аниқланишича, инсон онги даволашда ҳар қандай доридан ҳам муҳим омил ҳисобланади.

Сиз эндиликда Сирнинг кўламини эгаллаб борар экансиз, инсон ҳаётидаги ва саломатлигидаги баъзи воқеаларнинг ҳақиқий моҳиятини аниқроқ тушуниб борасиз. Плацебо таъсири – машҳур фавқуллодда ҳодиса. Беморлар ҳақиқатдан ҳам таблетка – шифо дори эканлигига ишонсалар, ишонганлари мевасини татиб кўрадилар – шифо топадилар. Агар инсон касал бўлса, унда икки йўл бор: биринчиси онгида нима нарса унда касаллик пайдо бўлишига сабаб бўлганлигини аниқлаш, иккинчиси ўша касалликнинг ўзини даволаш учун дори ичиш. Аммо энг маъқули ҳар иккаласини ҳам бажаришдир. Дорини инкор этиш ҳам ярамайди, даволашнинг барча усуллари ҳам муҳим. Онг орқали даволаш одатдаги тиббиёт билан биргаликда олиб борилади. Агар бирор ерингиз оғриётган бўлса, дори оғриқни енгишга ва соғлигингизга кўпроқ эътибор беришга ёрдам беради. Идеал соғлиқ ҳақида ўйлаш лозим. Ҳар бир инсон буни атрофда нима содир бўлаётганидан қатъи назар ўз кучи билан бажариши мумкин.

Борлиқ – фаровонликнинг ёрқин намунаси, ҳақиқий хазина. Қачонки сиз Борлиқнинг бойлик деган ҳиссиётини кашф қила олсангиз, сизни ҳайрат, қувонч, бахт ва сиз учун аталган ажойиботлар: саломатлик, хотиржамлик, вақтичоғлик кутиб турган бўлади. Бироқ агар сиз Борлиқдан салбий фикрларингизга ғуж бўлиб олиб яширинсангиз, ноқулайлик, дард, касаллик ва мунтазам равишда чексиз оғриққа кўмилиб кетасиз. Минглаб касалликлар ва диагнослар мавжуд.



Бирок улар фақат организмнинг кучсиз бўғинига ишора қилмоқда холос. **Барча касалликлар биргина манбаага эга - бу ҳам бўлса, стрессдир.** Агар занжир ёки бошқа ҳар қандай тизимнинг ҳалқаларидан бирига ортиқча юк қўйсангиз у бузилади, ишдан чиқади. Ҳар қандай стресс биргина салбий фикрдан пайдо бўлади. Биргина салбий фикр эътиборсиз ўтиб кетади, орқасидан бошқаси, кейин яна бошқаси токи стресс келмагунга қадар. Стресс натижа ҳисобланади, аммо унинг сабаби ягона салбий фикр туфайли бошланган салбий фикрлашдир. Стрессни ўзингизга жалб қилиб олган бўлсангиз ҳам бунинг аҳамияти йўқ... биргина ижобий фикр билан барчасини ўзгартиришингиз мумкин. У орқасидан бошқа ижобий фикрларни етаклаб кела бошлайди.

Аввалги китобида биз “ижобий стресс” ва “салбий стресс” тушунчалари ва хусусиятларини, стресс яшаш учун кураш ғамидан, ўзини ва оиласини етарлича таъминлаш хавотири туфайли келиб чиқиши мумкинлигини батафсил кўриб чиққан эдик. У кўрқув – омадсизлик кўрқуви, муваффақият кўрқуви туфайли ҳам пайдо бўлиши мумкин. Бундан ташқари, ишларимизни маъқуллашларига бўлган эҳтиёж ҳам стрессга сабаб бўлиши мумкин. Бу стресслар келиб чиқиш манбаидан қатъи назар энг асосий мақсадга диққатингизни қаратишингизга катта тўсқинлик қилади. Сиз кўрқувни енгиш ва стрессни бошқаришни ўрганишингиз керак. Стрессни

самарали тарзда йўқ қилиш учун кўпчилик фойдаланадиган ўзига хос усулни таклиф қилган бўлардим. Мана улардан бири.

### 13-машқ

#### **Стрессни бошқаришни ўрганамиз**

*Стрессни бошқаришни ўрганиш учун бўшашии жараёнини тезлаштиришга йўналтирилган кўшимча машқни бажариб кўринг. Орқага санашии бошлашдан олдин “секин-аста бўшашии” жараёнини бошдан ўтказинг. Сиз танангиздаги турли мушакларни ҳис қилишингиз, уларга диққатингизни қаратишингиз ва уларни бўш қўйишингиз лозим. Одатда бошдан оёққа қараб ҳаракат қилинади.*

1. Бу машқни 3 дан 1 га қараб санаши усули билан бошлайсиз. Қулайроқ ўтириб олинг.
2. Кўзларингизни ёминг. Чуқур нафас олинг ва чиқаринг, уч марта хаёлан уч, уч, уч деб такрорланг ва уч рақамини тасаввур қилинг.
3. Иккинчи марта чуқур нафас олинг ва чиқаринг, хаёлан икки, икки, икки деб такрорланг ва икки сонини тасаввур қилинг.
4. Яна чуқур нафас олинг ва чиқаринг, уч марта хаёлан бир, бир, бир деб такрорланг ва бир рақамини тасаввур қилинг.
5. Энди сиз истаган мақсадингизда ишлатишни мумкин бўлган 1 даражасига эришингиз.
6. Бош терингизни ҳис этинг. Барча эътиборингизни бош терингизга қаратинг. Уни ҳис этинг. Унинг борлигини англаг. Уни ҳис этишингиз қон айланишини тезлашуви натижасида қитиқ ёки иссиқлик шаклида бўлиши мумкин. Агар бош терингизни бўш қўйсангиз қон айланиши янада яхшиланади. Бош терингизни бўш қўйинг.
7. Энди пешанангизни ҳам худди шундай қилинг. Тасаввурингиз қон айланиши туфайли вужудга келадиган қитиқ, иссиқликни ҳис этишга ёрдам берсин. Сўнг пешанангизни бўш қўйинг.
8. Кўзингиз ва унинг атрофини бўш қўйинг. Қитиқни ҳис этинг, сўнг кўзларингиз ва унинг атрофини бўш қўйинг.
9. Энди диққатингизни томоғингизга ва унинг терисига қаратинг. Қон айланиши туфайли вужудга келадиган қитиқ ва иссиқликни ҳис этинг ва томоғингизни бўш қўйинг.
10. Тана аъзоларингизни бўш қўйишни бошланг. Елкаларингиз, кўкрагингизни, қорнингизни ҳис қилинг. Танангизнинг ҳар бир аъзосини кийимга тегишини ва қитиқ ҳамда иссиқликни

- ҳис қилинг. Сўнг танангизни ушбу аъзосини бўш қўйинг, кейин бошқа аъзоларингизга ўтинг.
11. Худди шу тарзда аъзоларингизни кетма-кет бўш қўйиб ҳис этишида давом этинг: сон, тизза, тўпиқ. Товонларни ҳам: бармоқлар, оёқ кафти.
  12. Фикрлашининг энг соғлом, чуқур босқичига эришиши учун мен 10 дан 1 га қараб санайман, шунда ҳар бир камайиб бораётган сон фикрлашининг соғломроқ ва чуқурроқ босқичига кўтарилиб бориши ҳиссиётини бағишлайди.
  13. Ўн, тўққиз – янада чуқурроқ, 8,7,6- янада чуқурроқ, 5,4,3- янада чуқурроқ, 2,1.
  14. Сиз фикрлашининг аввалгидан анча чуқурроқ ва соғломроқ босқичига эришингиз. Сиз бундан юқорироқ босқичга шунчаки қовоқларингизни бўш қўйган ҳолда эришингиз мумкин. Қовоқларингизни бўш қўйинг.
  15. Қаттиқ бўшашувни ҳис этинг ва бу ҳиссиёт секин-аста бутун танангиздан бўйлаб ҳаракатланиб оёгингиз бармоқлари томон етиб борсин.
  16. Чуқур бўшашув бу ажойиб ҳиссиёт ва организмнинг жуда ҳам соғлом ҳолатидир. Фикрлашининг янада чуқур ва соғлом босқичига эришингизга ёрдам берман ва 1 дан 3 гача санайман ҳамда бармоқларимни чиқиллатаман. Шунда сиз тасаввурингизда идеал дам олиш жойингизда пайдо бўласиз. Шундан сўнг мен гапиршидан тўхтамайман ва яна овозимни эшитгунингизга қадар худди шу фикрлаш босқичида бир соат вақт ўтади. Менинг овозим сизни безовта қилмайди, сиз чуқур нафас оласиз, ўзингизни бўш қўясиз ва янада хаёлот оламига янада чуқурроқ шўнгийсиз. Бир, икки, уч. Овозимни яна бир бор эшитмагунга қадар тасаввурингиздаги оромбахш жойга учиб боринг. Ўзингизни бўш қўйинг. Бармоқ шиқирлаши.
  17. Бўш қўйинг. Чуқур нафас олинг ва бўшашувнинг янада чуқурроқ ҳис этинг. Сиз менинг овозимни эшитишда, мен берган дастурларни бу ва бошқа ҳар қандай босқичда бажаришда давом этасиз, шунингдек, ташқи онг босқичида ҳам. Бу сиз учун фойдали. Сиз шундай бўлишини истайсиз. Шундай бўлади ҳам.
  18. “Бўшашинг” дейишим билан дарҳол танангиз, миянги ва онгингизнинг барча ортиқча ҳаракатларини, функцияларини тўхтатасиз. Сиз бутунлай ҳам жисмонан, ҳам руҳан бўшашасиз.
  19. 1 дан 5 гача санаб мен сизни бундан юқорироқ фикрлаш босқичига олиб чиқа оламан. Мен 5 деганимда сиз бардам, ҳушёр, идеал даражада соғломликни ҳис этасиз.
  20. Даҳонинг фикрлаши билан оддий инсоннинг фикрлаши ўртасидаги фарқ шундаки, доҳий фикрлашининг олий босқичларидан фойдаланади, фойдаланганда ҳам ўзига хос тарзда

фойдаланади. Энди эса сиз фикрлашнинг олий босқичларидан ўзига хос тарзда фойдаланишни ўрганаёсиз.

21. Қўйида фикрлашнинг олий босқичларида такрорлашингиз мумкин бўлган фойдали дастурлар берилган. Орқамдан миянгизда такрорланг.

-Ривожланаётган фикрлаш қобилиятим инсониятга яхшироқ хизмат қилиши мумкин.

-Кундан кун ҳар бир муносабатимда ўзимни яхшироқ ва янада яхшироқ ҳис этиб бораяпман.

-Ижобий фикрлаш менга истаганимдек фойда келтираяпти.

-Мен ҳиссиётларимни фикрлашнинг ҳар қандай босқичида тўла назорат қиляпман, ҳаттоки ташқи онг босқичида ҳам.

22. Қўйида сизнинг хавфсизлигингиз учун дастур берилган.

Бу фикрларини назорат қилиш. Фикрларни ўзингиз назорат қилишингиз. Мендан эшитадиганларингизни қабул қилишингиз ёки истаган вақтингизда, фикрлашнинг истаган босқичида рад этишингиз мумкин. Назорат доимо сизга тегишли.

23. Қўйида соғлигингиз учун ҳимоя дастурлари. Ёдда сақланг, бундан бўёғига мен сизнинг номингиздан гапирман.

-Ҳеч қачон ўзимга жисмоний, руҳий ва психосоматик хасталикларни чақирмайман.

-Ҳеч қачон ўзимга жисмоний, руҳий ва юрак хасталикларни чақирмайман.

-Ҳеч қачон ўзимга жисмоний, руҳий, қон айланиш тизими, лейкомия ёки диабет хасталикларни чақирмайман.

-Ҳеч қачон ўзимга жисмоний, руҳий, ўпка, артрит ёки подагра хасталикларни чақирмайман.

-Ҳеч қачон ўзимга жисмоний, руҳий, алкоголь ёки наркотик билан боғлиқ хасталикларни чақирмайман.

-Ҳеч қачон ўзимга жисмоний, руҳий ва саратон хасталикларни чақирмайман.

-Салбий фикрлар, таъсирлар фикрлашнинг ҳар қандай босқичида ҳам ҳеч қандай таъсир кўрсата олмайди.

24. Сиз доимо фикрлашининг ушбу босқичларида бўласиз, жисмоний ва руҳий таъсирлар оласиз. Ушбу босқичларни ўзингизга жисмоний ва руҳий ёрдам бериши учун фойдаланишингиз мумкин.
25. Бу босқичлардан яқинларингиз, дўстларингиз ва танишларингизга ёрдам бериши мақсадида фойдаланишингиз мумкин.
26. Бу босқичлардан ёрдамга муҳтож ҳар қандай инсонга ёрдам бериши учун фойдаланишингиз мумкин. Бу босқичлардан ҳеч қачон бирор инсонга зарар келтириши учун фойдаланилмайди.
27. Агар у сизнинг мақсадингизга айланса, фикрлашининг ушбу босқичларидан фойдалана олмайсиз. Фикрлашининг ушбу босқичлардан мақсади эзгу, тўғри, виждонли, беғубор, ижобий бўлган амалий ва ижодий усуллардан фойдаланишингиз мумкин.
28. Сиз ушбу олам ажойиб жойга айланиши ва сиздан кейин келадиганлар учун ҳам яхши сақланиб қолиши ҳамда ижодий ва амалий фаолиятнинг бир қисмига айланасиз. Барча инсонларга ёшидан келиб чиққан ҳолда отангиз, онангиз, ака-укаларингиз, опа-сингилларингизга бўлгандек муносабатда бўласиз.
29. Сиз бошқача инсонсиз, бошқаларни яхшироқ тушунасиз, ҳамдард бўласиз ва ёрдам бера оласиз.
30. Бир дақиқадан сўнг мен 1 дан 5 гача санайман, шунда кўзингизни очасиз ва ўзингизни аввалгидан анча меҳрибон, дадил, соғлом ҳис этасиз. Кўришингиз ва эшитишингиз фикрлашининг ушбу босқичларида бўлган вақтингизда доимо яхшиланади.
31. Бир, икки, секин-аста уйғонасиз, уч. Беш деганимда, кўзингизни очасиз, худди қувват берувчи уйқудан уйғонгандек аввалгидан анча меҳрибон, дадил, соғлом ҳис этасиз.
32. Тўрт, беш. Бармоғимни шақиллатаман. Кўзларингиз очилади ва сиз аввалгидан меҳрибон, дадил, соғломсиз.

Ушбу машқни ҳар куни уйга шидан қайтгач бажаринг. Бунга осуда муҳитни ва сиз аввалгидан яхшироқ, ва янада яхшироқ бўлиб бораётганингиз тўғрисидаги таъкидларни кўшинг. Ундан сўнгина якуний саноққа ўтинг. Қўллангани яна бир марта ўқиб чиқинг. Энди китобни бир жойга қўйиб ва ишга киришинг.

*Ўн кун ўсиб борадиган бўшашиш амалиётини бажарганингиздан сўнг ҳеч бўлмаганда яна бир ҳафта уни такрорлашни унутманг. Бу миянгизни ҳеч бўлмаганда яна бир ҳафта идеал босқичда ушлаб туришига ёрдам беради.*

Бизнинг физиологиямиз организмимизда мувозанатнинг бузилганлиги, ҳаётни етарли даражада севмаслигимиз ва миннатдор бўлмаётганимизни билдириш учун касалликларни вужудга келтиради. Шундай қилиб, тана сигналлари ва белгилари қандайдир даҳшатли нарса эмас. Шифокор Демартини севги ва миннатдорчилик ҳаётимиздаги барча салбийликни йўқ қилиб юборади. Муҳаббат ва миннатдорчилик денгиз сувларини чайқатиш, тоғларни юргизиб юбориш ва мўъжизалар кўрсатишга қодир. Шунингдек, улар ҳар қандай касалликни енга олади, -деб таъкидлайди.

Одамлар кўпинча сўрайдилар: “Агар инсон касалликка, бирор бир ташвишга гирифтор бўлган бўлса, “тўғри” фикрлаш орқали ундан халос бўлиш мумкинми?”. Жавобимиз: “Албатта, ҳа!”. Комиллик ҳақида ўйланг. Инсон тўғри фикрлар билан банд бўлса, касаллик танада узоқ вақт ушланиб қолмайди. Билингки, комиллик мавжуд, агар сиз комиллик ҳақида доимо ўйласангиз, шубҳасиз уни ўзингизга чақириб оласиз. Носоғлом фикрлар - инсоннинг барча муаммолари сабабидир. Буларга касалликлар ва бахтсизлик ҳам киради. Қачонки биз салбий фикрласак қонуний меросимиздан қуруқ қоламиз. Ўзингизга шундай денг: “Мен камолот ҳақида ўйлаяпман. Мен фақат камолотни кўраяпман. Мен ўзим камолотман”.

Қариш ҳақидаги барча тасаввурлар бизнинг онгимизда яширин эканлигин тушуниб етгандирсиз. Илм-фаннинг таъкидлашича, тана бир неча йилда тўлиғича янгиланади, яъни жуда қисқа вақт ичида. Қариш фикрлашдаги чекланганлик туфайли юз беради. Шундай экан, бундай фикрларни миянгиздан ҳайданг ва билингки танангиз бир неча ойлик холос - миянгизда неча йил ҳисоблаганингизнинг аҳамияти йўқ. Кейинги туғилган кунингизда ўзингизга совға қилинг - уни биринчи туғилган кунингиздек байрам қилинг! Агар қариликни чақиришни истамасангиз торт устига олтмишта шам тикманг. Афсуски, ғарбий жамият ёш ғоясига қаттиқ ёпишиб олган, аслида ёш деган нарса умуман мавжуд эмас. Сиз ўзингиз мукамал соғлиқ, оптимал вазн ва абадий ёшликка элтувчи ўз йўлингизни ўйлаб топишингиз мумкин. Сиз буни камолот ҳақидаги доимий фикрлар орқали ҳақиқатга айлантиришингиз мумкин. Агар касал бўлсангиз, касалликка эътиборингизни қаратасиз, бу ҳақда одамлар билан гаплашасиз, янада кўпроқ касал хужайралар пайдо қиласиз. Мутлақо соғлом танага эгаман деб тасаввур қилинг. Касалликлар билан шифокорлар шуғуллансинлар. Кўпчилик касал вақтида фақат шу ҳақда гапирди. Аслида улар



фикрларини кўраётгандек қилиб тасвирлаб берадилар: чунки улар доимий тарзда касаллик ҳақида ўйлайдилар. Агар озгина дармонсизлик сезсангиз, у ҳақда гапирманг- агар янада кўпайишини истамасангиз. Билингки, касаллик сизнинг фикрларингиз туфайли пайдо бўлган ва иложи борича кўпроқ бундай деб такрорланг: “Мен ўзимни жуда ажойиб ҳис этаёпман. Ҳаммаси яхши”, шундай ҳис этишга ҳаракат қилинг. Агар тобингиз қочган бўлса-ю, кимдир соғлигингиз ҳақида сўраса, ундан миннатдор бўлинг, чунки бу инсон сизга фақат яхшилик ҳақида ўйлаш кераклигини эслатди. Фақат истаган нарсангиз ҳақида гапиринг. Бизнинг ўзбекона маъданият ва урф-одатлар бекорга анъанавий тарздаги: “Соғлигингиз қалай? Ишларингиз, қариндошларингиз, болаларингиз қалай?”- деган ҳол-аҳвол сўрашларга бой эмас. Шунингдек, бетоб бўлишларига, бошларида кўнгилсизликлар ёки муаммолар борлигига қарамай доимо: “Худога шукур, яхши”- деб жавоб қайтарадилар. Буни тушунганидан сўнг аждодларимиз бу сирни яхши билишгани ва уни амалда қўллашганини англаб етдим. Аммо бунинг сирлиги ва унинг ҳаётимиз, ҳолатимиз, келажагимизга таъсири тўғрисида ҳеч ким гапирмаган. Энди, модомики, сиз буни билган экансиз, у ҳақда қариндошларингиз ва танишларингизга гапириб беришингиз ва ўзингиз ҳам амалиётда қўллашингиз керак.

Сиз касаллик ҳақида ўйламасангиз, уни юктириб олмайсиз. Юқишдан қўрқиб фикрларингиз орқали касалликни ўзингизга чақирасиз. Шунингдек, одамларнинг касалликлари ҳақида сафсата сотишини эшитиб ҳам ўзингизга касалликни оласиз. Тинглаётганингизда бутун фикрларингиз ва диққатингизни касалликка қаратасиз - фикрларингизни нимагадир қаратар экансиз, сиз уни сўраётган бўласиз. Уларни тинглаганингиз билан барибир нафингиз тегмайди. Аксинча касалликлари зўрайишига сабабчи бўлиб қоласиз. Агар ҳақиқатдан ҳам уларга ёрдам бермоқчи бўлсангиз, мавзуни ўзгартиринг, бошқа яхши нарсалар ҳақида сўзлашинг ёки ўз йўлингизда давом этинг. Сўнгра фикрларингиз ва туйғуларингизнинг бор кучини ишлатиб бу инсонни соғлом деб тасаввур этинг. Худо дардига шифо берсин. Дейлик сизнинг иккита танишингиз бор, уларнинг иккови ҳам касал, аммо улардан бири бутун диққатини ижобий туйғуларга, иккинчиси касаллигига қаратган. Биринчиси умид билан яшашни, қувониш ва миннатдорчилик ҳиссиёти билан кун кўришни маъқул кўради. Иккинчиси эса дард, шикоятлар ва азобни танлаган. Қачонки одамлар аҳволлари ёмонлигига, касаллик даҳшатли аломатларига эътиборларини қаратсалар, бу билан улар муаммоларининг умрини узайтирадилар. Токи фикрингизни касалликдан соғайишга томон бурмас экансиз соғайиш содир бўлмайди. Тортишиш қонунини шуни тақозо қилади. ”Шуни ҳеч қачон эсан чикармангки, ҳар бир ёқимсиз фикр – бу танага ёпишадиган ҳақиқий касалликдир” –деганди Прентис Малфорд.



*Сабабсиз бахт.*

Саодатманд фикрлар энг зўр биокимё вазифасини бажаради, танангизни соғлом ва бахтиёр хис этишга олиб келади. Салбий фикрлар ва стресслар организмга қаттиқ таъсир қилади ва мия фаолиятини бузади, чунки айнан фикрлар ва ҳиссиётлар доимо танамизни йиғади, қайта тузади ва қайтадан яратади. Танангиз учун нимани чакириб уни моддийлаштирганингизнинг аҳамияти йўқ - асосийси уни ўзгартиришингиз ва орқага қайтаришингиз мумкин. Бахт ҳақида ўйлашни бошланг, бахтли бўлишни бошланг. ***Бахт – бу ҳиссиёт, қалб ҳолатидир.*** Бармоғингиз шундоққина “бахт ҳиссиёти” тугмачаси устида турибди. Уни ҳозироқ босинг ва уни атрофда нима юз беришидан қатъи назар қўйиб юборманг. Танангиздан физиологик стрессни йўқотинг ва у нимага қодир бўлса, ўша ишни бажаради, яъни ўзини ўзи даъволайди. Касалликдан халос бўлиш учун, сиз курашишингизга ҳожат йўқ. Фақат ўзингиздан салбий фикрларни ҳайданг ва табиий соғломлик ҳолатини ичингизга кириб боришига имкон беринг. Танангиз ўзи ўзини даъволайди.

Унутманг: вақт ва Борлиқнинг ҳажми – ҳеч нарса эмас. Ҳуснбузарни даволаш, худди оғир касалликни даволашдек осон. Жараён бир хил, фарқ фақат бизнинг онгимизда мавжуд. Шундай экан агар бирор касалликка чалинсангиз, онгингизда унинг ҳажмини миттигина ҳуснбузар даражасигача кичрайтиринг ва барча салбий фикрларга барҳам беринг, мукамал соғлиққа ҳаракат қилинг. Мен доимо “давоси йўқ” дегани “ични даволаб бўлмайдим” деган маънони англатади, деб айтиб келганман. Менинг онгимда ва мен яратган оламда бедаво касалликнинг ўзи йўқ. Бу оламда сиз учун жой етарли – менга ва бу ерда яшайдиган бошқаларга қўшилинг! Бизнинг оламда мўъжизалар ҳар кун содир бўлиб туради. Бу мутлақо фаровон олам, бу ерда

барча гўзалликлар ичимизда жойлашган. Жаннатга ўхшайди, шундай эмасми? Бу аслида жаннат. Сиз ўз дунёингизни ўзгартиришингиз ва ўзингизни даволашингиз мумкин.

*Бу воқеа 10.03.1981 йилда бошланади (Моррис Гудмен). Бу кун унинг ҳаётини бутунлай ўзгартириб юборди. У бу кунни ҳеч қачон унутмайди. У самолётда ҳалокатга учраб шифохонага тушиди ва бутунлай шол бўлиб қолди. Унинг умуртқа погонаси сочилиб кетишига сал қолганди, у биринчи ва иккинчи бўйин умуртқа суягинини синдириб қўйгани учун ҳаттоки овқатни ютиш рефлекси ҳам йўқолганди. У на овқат ея оларди, на сув ича оларди, на нафас олишни уддаларди: диафрагмаси қаттиқ зарарланганди. Қўлидан келган ягона нарса кўзини очиб юмиш эди. Шифокорлар у қолган умрини тўшаққа михланган ҳолда, фалажлигича ўтказишини айтишиди. Унинг келажагини шифокорлар бошиқача тасаввур қила олишмасди, аммо уларнинг тасаввурларининг ҳеч қандай аҳамияти йўқ. У ўзини соғлом, тўрт мучаси соғ, шифохонадан чиқаётган ҳолатда тасаввур қилади.*

*Шифохонада ишлатиши мумкин бўлган ягона қисми онги эди. Агар онг ишласа, қолганларини тузатишингиз мумин. Уни нафас олдирадиган мосламага улаб қўйишганди. Шифокорлар энди у ҳеч қачон нафас олмайди деб айтишганди. Бироқ унинг ичидаг овоз қатъият билан: “Чуқур, чуқур нафас ол” – дерди. Сўнг ниҳоят уни ускунадан узишди. Шифокорлар қаттиқ ҳайратда қолишди. У онгига мақсадидан чалғитадиган ҳеч нарсани киритмасди. У Рождество байрамигача шифохонадан чиқишни мақсад қилиб қўйди. У бунга уддалади. У шифохонани ўз оёқлари билан тарк этди. Барча бу мумкин эмас деб айтганди. Ўша кунни у ҳеч қачон унутмайди. Ҳозир дард чекаётганларга мен олтигагина сўз айтган бўлардим. Бу сўзлар менинг тажрибамни сизга аён қилиши билан биргаликда, ҳар бир инсон ҳаётида нимага қодирлигини билдиради: **инсон ўзи ўйлаган нарсага айланади.***

*Моррис Гудмен “мўъжиза - инсон” сифатида таниқли. Бу воқеани танлашимиздан мақсад у инсон онгининг қанчалик чексиз қудрати ва тенгсиз кучини намоён этиб беради. Моррис унда яширин кучни – у ўйлашга қарор қилган нарсани амалга оширишига қодир кучни биларди. Барча нарсанинг иложи бор. Моррис Гудменнинг ҳикояси минглаб инсонларни саломатликка элтувчи йўлни топиш, тасаввур қилиш ва ҳис этишига чорлади. Бу инсон ҳаётидаги улкан офатни улуг қобилиятга айлантирди. Агар бир нарсага қатъий шонсангиз барча нарсанинг иложи бор.*

Саломатлик мавзусини мен доктор Бен Жонсоннинг ажойиб сўзлари билан яқунламоқчиман: “Биз ҳозир қувват тиббиёти даврига кириб борапмиз. Бутун Борлиқ ўз тўлқинига эга ва сиз

биргина иш қилишингиз керак: бу ҳам бўлса тўлқинингизни ўзгартиришингиз ёки унга қарама-қаршисини яратишингиз лозим. Мана шундай қилиб дунёдаги барча нарсани даволаш мумкин. Бу касаллик, ёки ҳиссий муаммолар бўладими ёки бошқами. Бу биз дуч келган ҳақиқатларнинг энг улуғидир”.

Кулги – энг зўр дори. Аёлга кўкрак саратони деб ташхис қўйишди. Аёл эса бор вужуди билан тузалиб кетганига ишонарди. Ҳар куни ўзига-ўзи шундай дерди:

-Тузалиб кетганим учун мингдан-минг шукр.

У бу сўзларни такрор ва такрор айтарди. У чин қалбдан соғломлигига ишонарди. У ўз танасини худди ҳеч қачон саратон бўлмагандек тасаввур қиларди. Шунингдек, тузалиб кетиш учун у жуда кўплаб кулгили фильмларни томоша қиларди. Қилган иши, кулиш, кулиш ва кулиш бўлган. Ташхис қўйилган вақтдан то у тузалиб кетгунга қадара уч ой ўтди. У ҳеч бир кимётерапия ёки нурсиз тузалиб кетди.

Кэти Гудменнинг ажойиб ва завқли ҳикояси учта буюк кучни намоиш этиб беради: ***шифо учун миннатдорлик кучи, ихлоснинг кучи ва тана дардини енгишга қодир кулги, қувончининг кучи.*** Кэти бир кишининг воқеасини эшитгандан сўнг кулгидан даволаниш учун фойдаланишга қарор қилади. Бир одамга бедаво касал деб ташхис қўйишади. Унинг бир неча ойлик умри қолганлигини айтишади. У ўзини ўзи даволашга қарор қилади. Уч ой давомида кулгили фильмларни кўриб роса кулиш билан вақтини ўтказади. Уч ой ичида касаллик уни тарк этади. Шифокорлар бунни мўъжиза деб таъкидлашади. Кулги туфайли бу одам барча салбий ҳиссиётлардан халос бўлади. Табиийки, касалликдан ҳам. Кулги – ҳақиқатдан ҳам энг зўр доридир.

Бизда туғилишимиздан бошлаб ўзимизни ўзимиз даволаш дастури ишга тушади. Жароҳатландингизми – яра ўзи битади. Бактерияал инфекция юқтирдингизми иммунна тизими ўзи курашиб енгади. Иммунна тизими организмни ўзи даволашга қодир. Соғлом ҳолатдаги танада касаллик яшай олмайди. Ҳар сонияда танангизда миллионлаб хужайралар ўлади ва миллионлаб хужайралар пайдо бўлади. Танамизнинг барча аъзолари деярли ҳар куин ўзгаради. Баъзилари бир неча ойда янгиланса, бошқаларига бир неча йил талаб этилади. Бир неча йилдадир янги танага эга бўламиз. Агар танамиз бир неча йилда янгиланса (фан бунни исботлаган), нима учун касал

қиладиган ва шикаст етказадиган жараёнлар кўплаб йиллар давом этади? Улар фақат фикрлар туфайли қолиб кетадилар: уларга берган этиборингиз ва диққатингиз туфайли.

Барча бахтли инсонлар “Қанча кўп бўлса” ва “Мен бахтли бўлман, қачонки” афсоналаридан халос бўла олганлар. Улар учта асосий ва универсал қоидага амал қилиб яшайдилар. Улар бу қоидаларни тасвирлаш учун қандай сўзларни ишлатганларининг ахамияти йўқ. Бу қоидалар уларнинг бахтли бўлишида жуда катта рол ўйнаган.

1. Қувватни кенгайтирадиган нарса сизни бахтли қилади (“кенгайиш қонуни”).
2. Бутун олам сизга ёрдам бериш учун мавжуд (“Олам ёрдамчилиги қонуни”).
3. Сиз кадрлаган нарса кўпаяди (“торитишиш қонуни”).

Кейинги китобдаги “Бахтиёрлик одатларини” машқ қилишни бошлаганингизда вақт- вақти билан ўзингизни аввалгидек тутишни ва ҳис этишни истаб қоласиз. Бундай дамларда сиз ”уч асосий қоидани” ёрдамга чақиришингизга тўғри келади.

***Биринчи асосий қоида. Қувватингизни кенгайтирадиган, сизни бахтли қиладиган нарса.***

**14-машқ**

### **Қувватнинг кенгайиши**

*Илм-фан барча нарсанинг қувватдан ташиқил топганини исботлади. Хусусан, инсон ҳам. Ҳар бир гапингиз, ўйингиз ёки бажараётган ишингиз, яқинингиздаги барча нарсалар қувватингизни оширади ёки камайтиради.*

*Қувватингиз ошганда кўпроқ бахтни ҳис этасиз. Қувватингиз камайганда камроқ бахтни ҳис этасиз.*

*1. Тўғри ўтиринг, елкаларингизни тўғриланг, қўлларингизни ёзинг, чуқур нафас олинг ва табассум қилинг. Кўзларингизни юминг ва ҳиссиётларингизни кузатинг. Вазиятингизни эҳтимол қуйидагича таърифларсиз:*

- Эркин
- Ошкор
- Шодон.

*Бу енгиллик ва кенглик ҳиссиёти энергиянинг кенгайиши дейилади.*

*2.Энди кимни севишингиз, ким билан фахрланишингиз ва ким билан бирга бўлишни исташингиз ҳақида ўйланг. Танангиз бу инсон ҳақида ўйлаганингизда қандай ўзгаришни бошдан кечираяпти?*

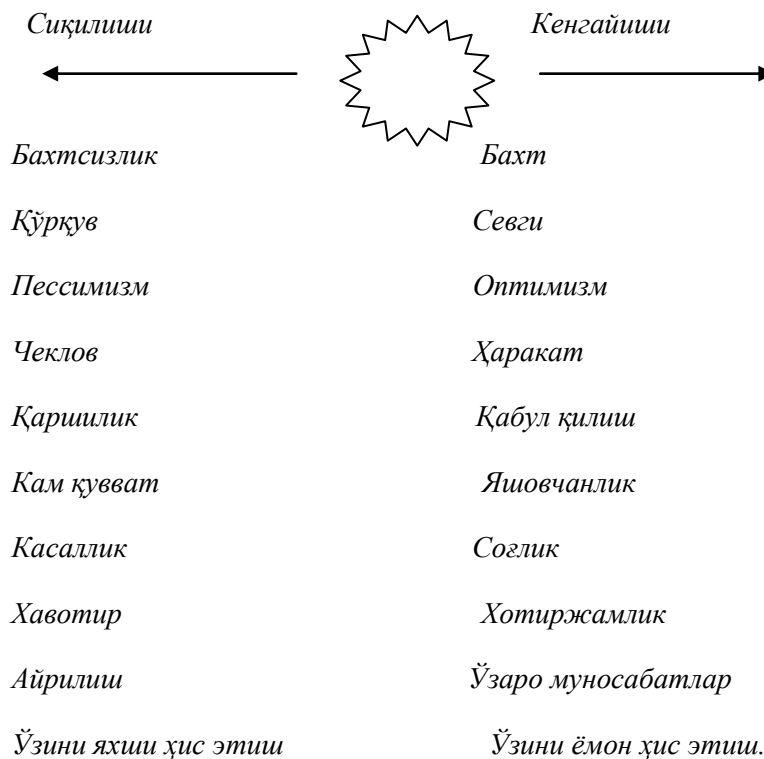
1. *Эҳтимол сиз яна енгиллик, ошкоралик ва қувончни ҳис этгандирсиз. Агар бахтли дамларингизда сизни ўлчов воситаларида текиришиганда қанчалик кўп ҳаво ютаётганингиз, қон томирларингиз кенгайгани, мушакларингиз бўшагани, юрагингиз бир маромда ураётгани, мия яхлит ҳолда ишлаётганига гувоҳ бўлардингиз. Мана шу қувват кенгайиши дейилади.*

2. *Энди эгилинг, муштингизни сиқинг, тез-тез нафас олинг, чуқур нафас олманг ва худди шу тарзда чиқаринг. Қовогингизни солинг. Аҳволингизни кузатинг. Сиз қуйидагиларни ҳис этасиз.*

- Хавотир
- Танглик
- Безовталиқ.

*Бу - гамгинлик ҳиссиёти, чегаралаш, қувватнинг сиқилиши. Кимдан қўрқшингиз ёки кимдан жаҳлингиз чиққанини ўйлаб кўринг. Нимани ҳис этаяпсиз? Ўша гамгин, сиқилган қувватни. Бахтсиз вақтимизда доимо шундай бўлади. Барча салбий ҳиссиётларимиз – қўрқув, газаб, гамгинлик, ҳасад – бизни сиқувга олади ва ҳаётий қувватимизни чеклаб қўяди. Салбий ҳиссиётларни ҳис этганимизда мушакларимиз таранглашади, нафас олишимиз чуқур бўлмайди, қон айланиши қийинлашади. Агар сизни ўлчов асбобларида текириқдан ўтказишиганда стресс гармонларининг қанчалик ошиб кетганлигини кўрган бўлардингиз. Бу иммун тизимини ишдан чиқаради ва касаллик орттириши хавфини оширади.*

Қувватни сиқадиган эмас, оширадиган фикрлар, туйғулар ва юриш-туришни танланг. Бахт даражасининг ошиши – маълум бир одатларни ўстиришга ишончли асос. Мана нималар қувватимизни ошишига ёки камайишига сабаб бўлади.



Қувватнинг кенгайиши - бахтга элтувчи тўғри йўл. Сиз “Асосий қоида” №1 дан бахтга томон тўғри ҳаракатланаяпсизми - йўқми шуни аниқлаш учун фойдаланишингиз мумкин. Бунинг учун сиз кун давомида қувватингиз қанчалик кенгайган ёки сиқилганлигини аниқлашингиз лозим.

Янги машиналарга қўйилган сунъий йўлдош навигатор тизимини (GPS) кўргандирсиз? GPS қаердалигингиздан қатъи назар сизга керакли манзилга томон йўналтиради. Ҳаттоки, ушбу тизим гапирадиган овоз турини ҳам танлаш мумкин. Маълум бўлишича, худди шундай тизим ҳар

биримизнинг ичимизда мавжуд, яъни бу қувватимизнинг кенгайган ёки торайганини кўрсатиб берувчи тизимдир. У бизни бахтга элтади. Агар қувват кенгайишини ҳис этсангиз демак тўғри йўлдан кетаяпсиз, агар қувват торайишини ҳис этсангиз, демак йўналишни ўзгартириш керак. Бу болалигингизда ўйнаган ўйинингизга ўхшайди. Сиз бирор бумни кидирасиз. Агар унга яқин келсангиз дўстларингиз: “Иссиқ, иссиқ, қайноқ!”- деб бақиришарди. Агар буюмдан узоқлашсангиз: “Совуқ, совуқ!”- деб қичқиришарди. Ягона фарқи сизнинг навигатор тизимингиз “Кенгайган” ёки “Торайган” деб айта олади.

Мен кўпинча ўз тизимимга ишонаман. Танлаш лозим бўлиб қолганда тўхтаيمان, чуқур нафас оламан, Сильва усулига кўра бир қўлимдаги уч бармоғимни бирлаштираман ва қайси танлов менга кўпроқ энгиллик, қувват кенгайишини тақдим этишини сезишга ҳаракат қиламан. Мен оддий ҳолатларда: менюдан биринчи таомни танлаш керак бўлганда ҳам, мураккаб вазиятларда: савдо таклифларини танлашда ҳам шундай йўл тутаман. Мен энергия кенгайиши ҳиссиёти берадиган танлашлардан доимо мамнунман.

## 15-машқ

### ***“Қувватнинг кенгайиши - торайиши”и рўйхати***

- 1. Бир варқ қоғоз олиб юқорисига қуйидаги сўзларни ёзинг: “торайиши”- чап томонга, “кенгайиши” – ўнг томонга.*
- 2. Ҳаётингиз: ишингиз, уйингиз, танангиз, муносабатларингиз ва ҳоказолар ҳақида фикр қилинг. Ҳар бир бандини кўриб чиқиб, кўзларингизни юминг, чуқур нафас олинг ва қувватингиз ошаяптими ёки камайяптими йўқми ҳис қилинг. Сўнг шунга мувофиқ тарзда керакли устунга ёзинг.*
- 3. Энди ҳосил бўлган рўйхатга қаранг ва ҳаётингизнинг қайси жиҳатлари бахтингизга мувофиқ келишини ҳамда қайсилари уни камайтиришини белгилаб қўйинг. Торайиши рўйхатидаги бандлар тўғрилаш лозим бўлган жабҳалардир.*

Қувватингизни ошираётган барча нарсалар сизни бахтли қилади. Ички навигация тизимини тинглаган ҳолда қувватингизни оширадиган ёки камайтирадиган нарсаларга эътибор қаратиш керак. Бу юриш – туришингизни изга солади ва “сабабсиз бахтли бўлиш” даражасини оширади.



**Иккинчи асосий қоида. Олам сизга ёрдам бериш учун мавжуд.** Эйнштейн шундай деганди, инсон ўзига бериши мумкин бўлган асосий савол қуйидагича: ”Борлиқ бизга дўст ҳисобланадими?” Бахтли инсонлар бу саволга шундай жавоб берадилар: ”Ҳа!”. Улар олам барчасини фақат улар истагандек қилади деб ҳисобламайдилар, балки уларга ёрдам беради деб ҳисоблашади. Ажабланарлиси, улар борлиқ доимо биз томонда деб ҳисоблайдилар, ҳатто ишлари юришмаган тақдирда ҳам. Кўнгилсизликлар юз берганда: ”Нега мен? Бу адолатсизлик”- деб хархаша қилмайдилар, нолимайдилар. Ҳаётдаги ҳар бир ҳодисага қуйидагича қарайдилар: ”Охир-оқибатда, ўзимга яхши. Бу ерда ҳеч ҳам хатолик йўқ. Бундан қувонч топа билиш керак”. Оламнинг эзгулигига эътиқод - уларнинг дунёга вазмин ва ишончли муносабати манбаидир.

Оламнинг эзгулигига эътиқод инсоннинг соғлиғини мустаҳкамлаши мумкинлигини тасдиқловчи тадқиқотлар мавжуд. Эҳтимол бу фикрни қабул қилиш мушкулдир. Албатта, дунёда кўплаб даҳшатли ҳодисалар юз берапти: урушлар, жабр-зулмлар, очлик ва қийноқлар. Эзгу оламда яшамаяпмиз, деб ўйлаш мумкин. Менга ёрдам беришга тайёр олам ғоясини қабул қилишимга ягона сабаб ўтмишда яшаган ва бугунги кундаги донишмандлар ва авлиёлар худди шу фикрга содиқ бўлганларидир. Оғир кунларда маълум бир вазиятларда олам менга ён босаётгани гувоҳи бўламан. Бу нарса фикрларим ва тушунчаларим чегараланган бўлиши мумкинлигини тан олишга мажбур қилади. Улар эзгу ва пок бўлиши лозимлигини эслатадилар.

Дунё сизга ёрдам бераётганини тушунсангиз воқеа-ҳодисаларга қаршилик кўрсатишни бас қилишингиз мумкин. Бу ўзингизни пассив ёки такаббурларча тутишингиз керак дегани эмас. Бу ўтмишга ғам чекиш, содир бўлиб бўлган, ўзгартириб бўлмайдиган воқеани эслаб қуйиниш ярамайди деган маънони англатади. Кўпчилик кўнгли ғаш бўлган ҳолда катта миқдордаги қувватни ҳаётий вазиятларга қаршилик кўрсатишга сарфлайдилар. Аммо қачонки сиз бунда ҳеч бир хатолик йўқлигини тушуниб етганингизда ҳаётни яхши қабул қила бошлайсиз, орқага қайтара бўлмайдиган вазиятлар билан куршишнинг ўрнига қувватингиздан амалий тарзда тартиб билан фойдалана оласиз. Олам доимий тарзда сизга кўмак бераётгани ва сизнинг ўсишингизга ёрдам бераётганига ишонч – қувватнинг кенгайишини ҳис этишнинг ажойиб усулидир.

**Учинчи асосий қоида. Сиз қадрлайдиган нарса қўпаяди.** Бу қоида торитиш қонунига асосланган, яъни ўхшаш нарсалар бир-бирин тортади. Барча ўйлаганларингиз,

гапирганларингиз,ҳис қилганингиз ва бажарганларингизни сиз ўзингизга магнит сингари тортасиз. Ҳар доим ҳаётингиздаги бахтни қадрласангиз,агар у банкдаги пул бўлган тақдирда ҳам кўпаяди!

Кўплаб инсонлар тортишиш қонунидан уларни бахтли этадиган нарсаларни жалб этиш мақсадида фойдаланадилар, аммо бу хато. Айнан бахт биз истаган нарсаларни жалб этади - мана шу тортишиш қонунидир. “Махфий” фильмининг муаллифи ва продюссери Ронда Бирн ўзининг “Сир” китобида шундай ёзади:

*“Мен сизга бир Сирни очмоқчиман. Истаганингизга эришишга элтувчи энг қисқа йўл бахтли БЎЛИШ ва бахтни ҲИС ЭТИШ. Пул ишлаб топши ва ҳаётда яна нимагадир эга бўлишининг энг қисқа йўли шу. Оламга қувонч ва бахт таратишга интилинг... Барча истаганларингизга ички оламингизда ислоҳотлар ўтказиш орқали эришасиз! Ташиқи олам – бу фикрлар натижасидан ҳосил бўладиган оламдир. Фикрларингиз тўлқинини бахтга мўлжалланг”.*

Кайфиятингиз яхши бўлганда сизнинг қувватингиз сиз истаган нарсани ўзига тортадиган кучли тебраниш майдонини ҳосил қилади. Ажойиб машина, уй ёки ишни орзу қилиш мумкин, аммо бахтнинг калити дунёни бошқаришда ва орзуларнинг ушалишида ҳам эмас. Энг маъқули мақсадларга эришишда барча бошқа ҳаётий мақсадлар замирида яширинлари - “сабабсиз бахт” га тортишиш қонунидан фойдаланиб эришишдир. Одатда у моддий оламда иш берсада, мен ундан маънавий жиҳатдан кўпроқ фойда олдим. У менга қайғу ва умидсизликдан халос бўлишда катта ёрдам берди. Ўшанда шукроналик ёрдамида ҳаётимни ўзгартиришга ҳаракат қилгандим, ҳаётимдаги ҳар бир арзимас босқични ҳам қадрлашни бошлагандим. Тортишиш қонунидан бундай тарзда фойдаланиш “сабабсиз бахт” элтади.

Тортишиш қонунидан фойдаланишда менинг энг сеvimли воситам – **“сирли формулам”** : **мақсад, диққат, энгиллик.** Бахтли бўлиш учун ушбу формуладан мана қандай тарзда фойдаланиш мумкин.

1. **Мақсад.** Истаганингизни аниқлаштириб олинг. Айни дамда сизнинг мақсадингиз - бу бахт.
2. **Диққат.** Нимага эътиборингизни қаратсангиз, ўша нарса ўзига хос кучга эга бўлади.

3. **Енгиллик.** Миянгиздан ортиқча нарсаларни чиқариб ташланг ва ўзингизни бўш қўйинг. Бахтга элтувчи одатларга кўникинг, ишга енгил кўз билан қаранг ва бахтни ҳис этиш учун тўсиқларни йўқ қилаётганингизга ўзингизни ишонтиринг.

Мақсадни аниқлаймиз ва тасаввуримизда идеалликни чизамиз. Ҳар қандай онгли ўзгариш мақсадни аниқлашдан бошланади. Бахт даражасини оширишдан аввал бахтли бўлишни мақсад қилиб қўйиш керак. Бу сўзларни бир варақ қоғозга таъкид тариқасида қайд этиб қўйинг. Буни қуйидаги сўзлар билан бошланг: “Мен .... учун миннатдорман” ва қуйидаги сўзлар билан якунланг: “сабабсиз бахт” мен учун шудир”.

Таъкидни “Мен” сўзи билан бошлашингизни истардим, чунки у тилдаги энг салмоқли ва жиддий сўздир. У сизга мақсадга эришишда ёрдам беради. Мен таъкидни ҳозирги замонда, худди ҳозир “сабабсиз бахтни ” ҳис этиб тургандек ёзишингизни истардим. Ҳозирги замоннинг қудрати ва бевоситалиги истакни вужудга келтиради. Масалан, мен ўз мақсадимни қуйидагича баён этганман: ” Мен ички хотиржамлик ва бахт туйғусини ҳис этаётганимдан миннатдорман”.

Энди ўзингизни “сабабсиз бахтли” деб тасаввур қилинг. Агар сиз мустаҳкам ички хотиржамлик ва осойишталикни ҳис этсангиз, ҳаётингиз қандай кечган бўларди? Нимани ҳис этардингиз ва нималар қилган бўлардингиз? Бошқалар билан қандай муносабатда бўлардингиз? Ҳиссиётларни тасаввур этиш ғалати ёки аҳмоқона бўлиб туюлиши мумкин, аммо бу ҳақиқатдан ҳам жуда самарали машқ. “Сабабсиз бахт” ни қанчалик аниқ тасаввур қилсангиз, ҳаётда унга эришишингиз шунчалик осон бўлади. Бундай тарзда сиз атрофингизни “сабабсиз бахт” тебранма тўлқини майдони билан ўрайсиз. Эҳтимол, сиз уни шунчаки тасаввур қилганингиз туфайлигина ўзингизни бахтлироқ ҳис этасиз.

Мен “тасаввурлар тахтчасини” яшани тавсия этаман, унга қараб бахтга элтувчи одатларни машқ қилардингиз.”Тасаввурлар тахтчаси” – бу сиз яратган, сиз ҳаётда эришишни истаган нарсангиз тасвири. Кўплаб инсонлар ҳаётда истаганлари: машина, муносабатлар, уй ва бошқаларга диққатларини қаратиш мақсадида бундай тахтачалардан фойдаланадилар. Мен сизга гўзал пейзаж ёки кулаётган, рақсга тушаётган инсонлар тасвирланган суратга эга бўлган тахтача яшани маслаҳат бераман. Эҳтимол, сиз ўзингиз севган яқинларингиз билан бирга тушган суратларингиздан фойдаланарсиз. Самимийлик, қувватнинг кенгайиши ва маънавий юксалиш ҳиссини берадиган суратни танланг. Агар шуларнинг барчасини сабабини кўрсатиб бера олмаган тақдирингизда ҳам тахтачага мақсадингизни аниқ қилиб ёзиб қўйинг. Кўриниш билан боғлиқ

тимсоллар, манзараларга эътиборни қаратиш керак, худди улар сизнинг ҳаётингизда ҳозир мавжуддек.

Менинг тахтамда табиат қўйнида мен севган ва фахрланган инсонлар билан биргаликда, ҳаётимдаги энг бахтли дамлари тасвирланган суратлар жойлаштирилган. Шунингдек, унда илҳомлантирувчи манзаралар, ранглар ва жумлалар бор. Бу тахтача ёзув столими устида осийлик туради ва мен унга кун бўйи тикиламан. Ҳар куни “тасавурлар тахтаси” га тикилиш ва ундаги бахтни ҳис этиш учун озгина-озгинадан вақт ажратинг.



### ***19-боб: Бойлик маънавиятга зидми?***

Пулингизнинг 2,5%ни хайр-саховатга ажратмасангиз улардан етарли даражада лаззатлана олмайсиз. Пулга эга бўлиш учун уларни беришни ўрганинг. Кимгадир ёрдам бериш – бу улуғ иш. Қўлингиз очиклиги сизга кўпроқ пул келтиради, чунки бу ишингиз билан сиз худди “Менда пул кўп ” деяётгандек бўласиз. Сайёрамиздаги энг бой одамлар - энг саховатпеша инсонлар ҳисобланадилар. Улар катта миқдордаги пулларни берадилар, шунда тортишиш қонунига кўра, катта миқдордаги пул улар томон оқиб келади!

Агар сиз: “Менда пул бировга берадиган даражада кўп эмас”... деб ўйласангиз, нима учун улар сизда камлигини ҳам билиб оласиз! Кимгадир ёрдам бериш учун пулим кам деб ҳисобласангиз, шунчаки пул беришни бошланг. Сиз беришни тўхтатмасангиз, тортишиш қонуни янада кўпроқ пул беришга қодир қилиб қўяди. Чин юракдан эҳсон, туҳфа қилиш қалбингизни ажойиб ҳиссиётларга тўлдирди. Чин қалбдан туҳфа қилиш сиз бажаришингиз мумкин бўлган энг қувончли амаллардан биридир. Тортишиш қонуни эса бу сигнални тутиб олади ва ҳаётингизга кўп яхшиликлар олиб келади.

Мен кўплаб катта пул топадиганларнинг шахсий ҳаётдан қоникмаганларнинг гувоҳи бўлдим. Бу эса бахтсизликдир. Сиз пулга интилишингиз ва бойиб кетишингиз мумкин, аммо бу сиз бахтли бўласиз дегани эмас. Мен пулда бахтнинг бир қисми жойлашганлигини рад этмаяпман. Бироқ фақатгина бир қисми. Шунингдек, мен маънавий жихатдан бой бўлган, аммо жуда қашшоқ ва касалманд инсонларни учратганман. Бу ҳам бахтсизлик. Ҳаёт барча жабҳаларда тўкин бўлиши лозим.

Агар сизни бойлик маънавиятга зид нарса, деб тарбиялашган бўлишса, мен сизга бой бўлиш ҳақидаги туркум китобларни ўқишни тавсия этаман. Сиз бу оламда меросхўрсиз. Бойлик сизга туғилишингиз билан берилган, ҳаётнинг барча жабҳаларида бахтнинг калити ўз қўлингизда. Сиз эга бўлишни истаган барча нарсага муносибсиз ва бу нарса сизга берилади ҳам аммо бу нарсани сиз ўзингиз чақиришингиз керак. Калит сизнинг қўлингизда. Калит – фикрларингиз ва туйғуларингиз, бу калитни сиз бир умр қўлингизда ушлаб юрасиз.

Ғарб маъданиятининг кўплаб вакиллари муваффақиятга интиладилар. Улар катта уйга, гуллаб турган бизнесга, кўплаб ташқи фазилатларга эга бўлишни истайдилар. Аммо диққат билан кузатсак, бу нарсаларга эга бўлишимиз биз интилган нарсани – бахтни қафолатламайди. Биз зохирий нарсалар ортидан қувамиз. Улар бизга бахт келтиради, деб ўйлаймиз. Аммо бу нотўғри йўл. **Биринчи навбатда ички қувонч, ички олам, ички тасаввурни топиш лозим, ташқи нарсалар кейин пайдо бўлади.** Сизнинг барча истакларингиз ички оламингиз туфайли рўёбга чиқади. Ташқи олам – бу натижалар олами.

У фикрларимиз натижаси холос. Фикрларингизни бахт тўлқинига созланг. Атрофингизга бахт ва қувонч ҳиссиётини худди нур каби таратинг, шунда ер юзидан жаннатни топасиз.

Жамиятимизда пулни ҳурмат қилиш одат тусига кирган. Яна одатга мувофиқ камбағал инсонлар бойларни хуш кўрмайдилар. Шунингдек, кўпинча бадавлат инсоннинг бутун фикру-зикри пулга қаратилганлигига ишора қиладилар. Минглаб долларлик битим тузиш керак бўлганда Рембрант ёки Бетховенни ўйлаш қаёқда дейсиз. Айтинг-чи, санъат асарларидан роҳатланиш ва интеллектни ривожлантириш учун кимнинг вақти кўпроқ? Озгина маошга эртадан кечгача тер тўкадиган одамними? Ёки ўзи учун молиявий хавфсизликни таъминлаб қўйиб маош ҳақида ўйламайдиган инсонними?

Капитал жамғариб бизнесни унутишингиз мумкин. Кўнглингиз истаган иш билан шуғуллансангиз бўлади. Истасангиз фильм суратга олинг ёки мактаб очинг. Истасангиз от ёки ит боқинг. Истасангиз санъат ёки хайрия учун пулингизни ишлатинг. Бу сизнинг хоҳишингиз.

Агар миллионерлар эҳсон қилмаганда эди, хайрия жамғармалари ўз тадбирларини қандай ўтказишарди? Мамлакатимизда бадавлат инсонлар фан ва санъат ривожланиши учун жуда катта ёрдам берадилар. Бой инсон пулни кўздан қочирмайди. Аммо у ҳеч қачон дунёқарашини фақат молиявий масалалар билан чеклаб қўймайди. Камбағалда эса энг биринчи навбатдаги мақсади кейинги маошгача кун кўриш. Унинг дунёвий масалалар билан иши йўқ.

Касаллик, руҳий сиқилиш, стресслар, дармонсизлик сабабларини кўриб чиқиб яна бир **улкан офат** ҳақида айтишим шарт. **Бу – маънавиятсизлик.** Замонавий капиталистик олам инсонлар қалбини ўлдиради. Унда инсонлар пулнинг қулига айланадилар. Кимни севиш, ким билан дўстлашиш, кимга турмушга чиқиш, кимнинг туғилган кунига боришни пул белгилаб беради. Пул ва ҳокимият инсонлар қалби ва юрагини бошқарганда пул танишларингиз, дўстларингиз устидан ҳукмронликни ўрнатгандан сўнг - бу инсонлар қалбини йўқотади. Мен жуда кўп обрў-эътиборга сазовор бўлган оилаларни танийман, уларнинг фарзандлари моддий фойдани биринчи ўринга қўйиб тарбияланган. Уларга болаликларидан пул ва ҳокимият – ҳамма нарса, фақат фойда келтирадиган инсонлар билан муомала қилиш керак, деган ғояни синдирилган.

Ҳозирги кунда моддий дунёдаги маънавиятсизлик энг катта фожиа ҳисобланади. Дўстлик, яхшилик, севги, олийҳимматлилик, ор-номус, ҳурмат каби умрбоқий кадриятлар камайиб катаяпти. Фойда, даромад, бозорлар ва бошқа жойлар учун курашлар, абадий инсоний кадриятларни четга суриб ташлаб, чипакка чиқаришга ҳаракат қилмоқда. Бунинг бадалини инсоният дард, стресс, касалликлар билан тўлаяпти. Ривожланган давлатларга бир назар солинг. Инсонлар қанчалик бой, соғлиқни сақлаш соҳаси қай даражада ривожланган, аммо саратон, диабет

ва бошқа бедаво касалликларга чалинган инсонлар сони ривожланаётган давлатларникидан кўпроқ. *Бунинг асосий сабаби битта – маънавиятсизлик. Маънавиятсизлик ва абадий инсоний қадриятларни бошқа нарсалар билан адаштирмалик лозим.* Мен кўплаб маънавиятсиз инсонларни кўрганман. Бугунги давримизда инсоният қалбининг оммавий қирғини гувоҳи бўлаяпмиз. Агар инсоннинг қалби ўлган бўлса, у инсон йўқ бўлди дегани. У шунчаки жонсиз бир нарсага ўхшаб қолади. Биологик бир тур бўлиб қолади. Бу рухий сиқилиш, касаллик, стресснинг асосий сабабларидан биридир.

Инсон икки қанотли кушга ўхшайди. Битта қанот ҳаётимизнинг умумий тушунчалари: вазнимиз, бўйимиз, пулимиз, бойлигимиз, бир сўз билан айтганда ўлчаш мумкин бўлган барча нарсалардир. Иккинчи қанот – бу хусусий қадриятлар: муҳаббат, яхшилик, донолик, бахт, олийжаноблик, ор-номус, ҳурмат. Айнан мана шу қанотни кўпчилик унутиб қўйган. Уларни худдики ҳокимият ва пул шундай кўр қилиб қўйгандек, саводсизлик, маънавиятсизликнинг абадий қоронғулигига, бўшлиғига кўмиб юборган. Севгини, бахтни ўлчаш мумкинми? Банкка келиб 10 кг бахтни 3 йилга фалон фоизга беринг деб айтиб бўлмайди. Бу тентаклик. Уни ўлчаш, сотиш ёки тортиб кўришнинг иложи йўқ. Аммо бу абадий қадриятларсиз ҳаётнинг маъноси йўқ! Сиз ҳам худди шундай маъносиз бўлиб қолаяпсиз! Қуруқ тана бор ичида гўё сиз йўқдексиз!

Ўзингиз ҳам бир ёш, кучли, аммо бир қанотли кушни тасаввур қилиб кўринг-а. Бу куш ҳеч қачон парвоз гўзаллигини нима эканлигини била олмайди. Бу куш энг қиммат таом ейиши, энг қиммат олтин қафасда ўтириши мумкин, бироқ у ҳеч қачон ҳақиқий ўзининг худо унга инъом этган ҳаёти билан яшай олмайди. Худди шундай кўплаб инсонлар моддий қадриятлар учун ким ўзарга пойгага киришиб кетишган, ўзларини ўзлари қашшоқлаштириб юборишган. Ўзингиз ўйлаб кўринг янги телефон, автомобиль ёки бошқа моддий буюмлар сотиб олган инсон қанча вақт давомида хурсанд бўлиб юради? Бир, икки, уч кун, тўғрими? Кейин эса яна ўша аҳволга тушади. Моддий нарсалар сизни озгина вақт давомида қувонтириши мумкин, сўнг сиз яна ўзингиз билан маънавиятсизликда қоласиз. Айнан инсоний қадриятларнинг йўқлиги сабабли уларга каттиқ путур етмоқда.

Исбот сифатида сизга бир нечта рақамларни келтираман. Иккинчи жаҳон урушидан сўнг одамлар жуда камбағалликда, очарчиликда, вайронагарчиликда яшардилар. 1945 йилдан то бугунги кунга қадар ўртача америкалик ва европаликларнинг яшаш даражаси ўртача 4 баробарга 400% га ўсди, аммо жамиятшуносларнинг сўровларига кўра бахт ҳиссиёти 32% га тушиб кетган. Одамлар 400% га 4 баробар бойроқ бўлишди ва 1/3 бахтсизроқ бўлишди. Мана сизга моддий

бойликлар сизни ҳеч қачон бахтлироқ қила олмаслигининг исботи. Бадавлат бўлинг, муваффақиятга эришинг, аммо инсонгарчиликни йўқотманг. Ўзингиздаги ушбу илоҳий Оловни, ўзингиздаги ушбу илоҳий нурни асранг, ўзингиздаги илиқлик, севги, яхшилиқни ташқи оламнинг салбий таъсиридан эҳтиёт қилинг. Бу билан сиз нафақат руҳий тушкунлик, кўркув, чўчишни енгасиз, балки чексиз қувват, қувонч, бахт манбаига эга бўласиз. Сиз ер юзидаги энг бадавлат, бахтли инсонлардан бирига айланасиз.

Сиз менга айтишингиз мумкин:

Бунинг иложи йўқ мен банкда, курилишда, заводда ишлайман, бу ерда ишлаб чиқаришга хос бўлган муносабатлар; барчаси баттол, ярамас, яхшилиқни кўрмайсиз, фақат ёлғон ва иккиюзламачилик. Мен қалбимни пок сақлаб қола олмайман. Қандай қилиб ўзимда абадий инсоний кадрятларни ривожлантиришим, муҳим ҳаётий қувватни ўстиришим мумкин?

Жуда осон. Барча динлар бизни шунга чақиради. Бироқ дунёдаги динлар битта олтин қоидани таъкидлайди: **“Сенга қандай муносабатда бўлишларини истасанг одамларга шундай муносабатда бўл”**. Оддий аммо ажойиб қоида, бекорга уни олтин қоида деб аташмаган. Сенга қандай муносабатда бўлишларини истасанг одамларга шундай муносабатда бўл. Бу ҳам оддий, ҳам мураккаб қоида. Оддийлиги бунинг сиз эртагаёқ бажаришингиз мумкин. Мураккаблиги шундаки, дунёда ҳеч ким бундай қилмаяпти. Оқимга қарши сузиш, оммадан ажралиб қолиш қийин. Аммо барча буюк донишмандлар ўз асарларида бу нарсани таъкидлашган. Сенга қандай муносабатда бўлишларини истасанг одамларга шундай муносабатда бўл. Нима учун шундай ажойиб кашфиётни ҳаётга татбиқ қилиш мушкул? Чунки сиз билан бизда салбий тажриба бор, сизни алдашган, сизни сотишган, сиз инсонларга яхшилиқ қилгансиз, бунга жавобан биқинингизга ханжар санчиб кетишган. Дўстларингизга юрагингизни очгансиз, улар эса устингиздан кулиб кетишган. Албатта, дард, йиллар давомида тўпланган тажриба бир мартагина ва доимо ушбу ажойиб қоидага ишонишга имкон бермайди.

Нима учун бу олтин қоида иш беришига менинг ишончим комил? Нима учун мендек серғайрат, қувноқ одам жаҳаннамнинг барча йўллари билан айланган чикди? Барча даврларнинг ва халқларнинг мана шу олтин қоидаси туфайлигина мен қайтадан туғилдим. Менга ишонингиз мумкин, мен дард нималигини биламан, менга юз марта лаб сотқинлик қилишган, минг марта алдашган, ўн минг марта тухмат қилишган, бор-буд шудимни шилиб кетишган, аммо мен ҳаётга бўлган ишончимни йўқотмадим, абадий инсоний кадрятларга бўлган ишончимга содиқ қолдим.



Мана нима учун менинг яшашим бунчалик осон ва ичимда шунча қувват бор. Мана шунчаки одамларга соғлиқ ва бахт тилашни бошладим. Мен шу қоида бўйича яшашни бошладим. Агар ишонсангиз, соғлиғим яна тикланди.

Бахтимизга дунёда яхши инсонлар кўп, бу оламда улардан ибрат олиш мумкин бўлган ажойиб китоблар ёзилган, кинофильмлар ишланган. Инсоният тарихида қолаверса, юртимизда ҳам маънавий, ҳарбий, илмий, фуқаролик жасоратлари, қаҳрамонликлари беҳисоб. Энг асосийси таслим бўлмаслик, ички тарбия билан шуғулланиш, омиликни йўқотиш.

Сизга уч юз йиллик афсонани келтираман.

*Бир ит 1000 кўзгули ибодатхонага кириб кетади. Атрофида юзта итни кўрганда унинг ҳайратини кўрсангиз эди. Атрофдаги итлардан ҳар эҳтимолга қарши ҳимояланиш учун тишини оқини кўрсатиб ириллади. Унга жавобан барча итлар тишини кўрсатди. Вовиллаганди, улар ҳам жавоб қайтаришди. Ит у ёқдан бу ёққа югуришини, вовуллашини, ириллашини бошлади. Душманлари ҳам бўш келишмас ҳудди шундай жавоб қайтаришарди. Охири у думини қисганча, даҳшатдан кўрқиб ибодатхонадан қочиб чиқиб кетди.*

*Бу ибодатхонага бошқа ит кирди. У эркаланиб думини ликиллатишини бошлади, унга жавобан 1000 та мулоим ит унга эркаланди. Бу мисол кимларгадир бир оз эриш туюлсада, сиз билан биз ҳам ҳудди шундай яшашимиз керак. Порахўр бўлмаслик, одамларга ёмонлик тиламаслик, шунчаки яхшилик қилиши, уларга жилмайиши, уларга соғлиқ тилаш, эвазига ҳеч нарса сўрамаслик. Ҳудди шу йўл билан ичингизда ҳаётини қувватни пайдо қилишингиз ва бахтли бўлишингиз мумкин. Дунёдан бундан бошқа маъқул йўлнинг ўзи йўқ.*

Сиз мендан сўрайсиз:

-

уюқ донишмандларнинг маслаҳатларига амал қилган ҳолда тақдир зарбаларига чап бериш мумкинми?

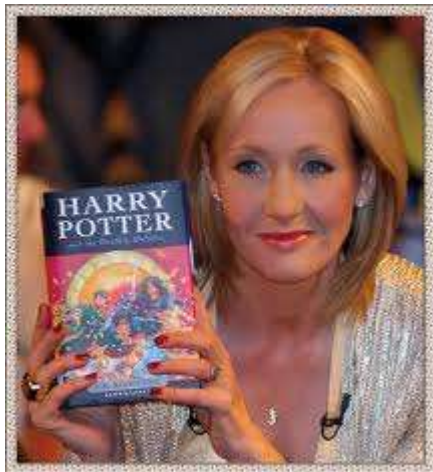
Б

-

лбатта, йўқ. Зарбалар доимо бўлади. Улардан халос бўлишнинг иложи йўқ. Синовлар доимо бўлади, уларсиз ҳаёт йўқ. Энг асосийси, сиз уларга қандай муносабатда

А

бўлишингиздадир. Мен сизга ҳозир руҳий сиқилиш, стресс, дард дунёга машҳур бўлишига ва бахтга эришишга сабаб бўлган инсонни ёрқин мисол қилиб келтиришим мумкин.



*Гарри Поттер тўғрисидаги китобларни ўқигансиз ва фильмларни томоша қилгансиз. Бу ажойиб китобларни ёзган ёзувчининг тақдирини кўпчилик билмайди, албатта. Жоан Роулинг 1965 йилнинг 31 июлида Англияда тугилган. Тугилганда оддий лўппигина, хунуккина қизалоқ эди. У ёшлигида жуда қийналиб катта бўлади, унда ўзига ишонч йўқ эди, у қалин мугузли кўзойнак тақиб юрарди. Мактабни битиргандан сўнг университетнинг фалсафа факультетига ўқишга киради.*

*1990 йилдан унинг учун синовлар ва қийинчиликлар даври бошланади. Шу йили унинг 45 ёшида энг азиз инсон онаси вафот этади. У 26 ёшида инглиз тилидан дарс бериш учун Португалияга кетиб, турмушга чиқади. Бу омадсиз турмуш эди. Эри жиззаки, иззатталаб инсон эди, шу сабаб узоқ вақтгача ўзига иш топа олмайди. Унга бирон бир иш ёқмайди. Роулинг ҳомиладор ҳолида дарс бериш орқали оилани боқошига тўғри келади. У қизлик бўлгач, эри золимларча уни қизи билан бирга уйдан ҳайдаб чиқаради. Роулинг ўзини қаттиқ хўрланган ҳис этиб тасаввур қилиб бўлмайдиган даражада азоб чекади.*

*Бундай хўрланишдан, тақдирнинг зарбасидан сўнг Англияга, сингисиникига қайтишдан ўзга чораси қолмайди. Пулсизлик, қашиоқлик, муҳтожлик уни танг аҳволга солиб қўйганди. У ёлғиз оналарга бериладиган нафақа ҳисобига кун кўрарди. Биринчи марта нафақа олишга борганда*

уялганидан ер ёрилмади-ю ерга кириб кетмади. Гўёки катта ялтироқ нэонли ялтироқ стрелка унга ишора қилиб ҳаммага унинг қашшоқлигини барчага ошкор қилаётгандек туюларди. У дарҳол нафақани ва ҳужжатларни ҳеч ким унинг қашшоқ ва муҳтожлигини кўрмаслиги учун яшириб қўяди. Аммо бу унинг учун энг даҳшатли азоб эмасди.

Маълум вақтдан сўнг хайрия ташиклоти тадбир ўтказди ва муҳтож оилаларга эски ўйинчоқларни тарқатди. Унинг сеvimли қизи Жессикага йиртиқ, ягир айиқча тушди - Роулинг туни билан йиғлаб чиқади. Ўша дамда унинг учун ягона овуниши қизи учун ёзган эртаклари бўлди. Биринчи китоби бўлган “Фалсафа тоши”ни у беш йил давомида ёзди. Унинг компютери йўқ эди. У шунчаки ёзиб пойабзал қутисига солиб қўяверди. Синглиси қўёзмаларни нашириётга беришни маслаҳат беради, бироқ Англиядаги бирорта нашириёт бу китобга эътибор қаратмади.

-Китоб болалар учун жуда мураккаб усулда ёзилган қизиқ эмас каби бир хил рад жавоблари олинарди. Фақатгина 1997 йилда бу гайриоддий ёзувчи адабий агентлардан бирининг диққатини ўзига тортди. Ублумбери нашириётдаги танишига китобни чоп эттиришини таклиф этди. Бироқ нашириёт китобнинг муваффақиятига шубҳа билан қаради. Нашириёт истамайгина болалардан иборат фокус-гурӯҳини тузади. Болалар китобни ўқиб чиқиб қойил қоладилар.

Шундагина узоқ муддатли азоб-уқубатлардан сўнг Роулингда умид пайдо бўлади. Нашириёт унга аванс тариқасида 2500 доллар тўлайди. Бу фантастик пуллар эди. Кўп йиллик сиқилиш, дард, муҳтожлик, камситилишлардан сўнг озгина муваффақиятга эришганди. Вақт ўтган сари унинг ҳажми ўсиб борди. Кейинчалик америкаликлар китобни нашир қилиш ҳуқуқини 100 000 долларга сотиб оладилар, чунки китоб 136 тилга таржима қилинганди. Кейин эса ажойиб фильмлар ишланди. Ҳозирда Жоан Роулинг 1 миллиард доллар ишлаб топган биринчи ёзувчи ҳисобланади. У ҳозир бахтли ҳаёт кечирмоқда.

Ўйлаб кўрингчи, бу ғаройиб эртакнинг муваффақияти илдизи қаерга бориб тақалади?

**Бу улуг муваффақиятнинг бошланиши - руҳий сиқилиш, стресс, дард, тушкунлик.** Ер юзидаги кўпчилик инсонлардан фарқли равишда бу аёл шунчаки ёзди. У бунда ёруғ келажакни кўра билди бунинг учун у нимадир қилди!

Бошқалар сиқилганда, стресс вақтида йиғлайдилар, ғамгин мусиқа тинглайдилар, спиртли ичимликлар ичадилар, чекадилар ва барчаси тамом бўлиб, расво бўлади. Мен сизни даъват

қилаётган нарса: ***зарба етган вақтда, синовлар ҳудудига кирганингизда – энг асосийси ва муҳими қўлингизни кўтариб таслим бўлмай ҳаракат қилинг!***

Сиз бу китобни ўқиётганингиз сизнинг ўртамиёна одам эмаслигингизни ва дунёдаги 5% ни ташкил этувчи фикрловчи, изланувчи, илғор инсонлар тоифасига киришингизни англатади.

Энг асосийси ҳаракат қилиш ва таслим бўлмаслик, ҳаракат қилиш ва таслим бўлмаслик!

Энг асосийси ичингиздан руҳий сиқилиш, заифлик, касаллик сабабларини йўқ қилиш! Энг асосийси ўзини ўзгартириш!

### ***20-боб. Хизмат қилиш йўлини аниқлаб олинг.***

Бу ҳаётдаги энг катта неъматлардан бири – ***бошқаларга чин дилдан ёрдам бериш орқали шубҳасиз ўзингга ёрдам берасан.*** Бошқаларга ёрдам бериш усулини топган инсонлар энг катта қувонч ва роҳатни ҳис этадилар. Бошқаларга хизмат қилиш – бу нафақат ҳақиқий бахт манбаи, балки дунё қонунларидан бири ҳамдир: ***берсанг, юз баробар қайтади.***

Шунинг учун биринчи навбатда нима муҳимлигини ҳал қилинг. Озгина вақт сарфлаб сиз учун қандай инсонлар ва вазиятлар муҳимлигини аниқлаб олинг.

Қандай муаммолар сизнинг иштирокингизни талаб қилади? Қалбингизни нима ўртантиради? Сизни кўпроқ бошпанасизлар ташвишга соладими ё санъатми? Агар сиз санъатни севсангиз ва мактабларда санъат бўйича етарли даражада таълим берилмаяпти деб ҳисобласангиз маҳаллий мактабда санъатга ихтисосолашган синфлар ташкил этишингиз ёки болаларни музей экскурсияларига олиб боришингиз мумкин. Агар сиз етим бўлиб ота-онангизни соғинганингизда шу соғинишларни ёдингизга олган ҳолда етим болаларга акалик ёки сингиллик қилган бўлардингиз. Эҳтимол сиз ҳайвонларни яхши кўрарсиз, ташлаб кетилган ёки йўқолиб қолган уй ҳайвонларига янги хўжайинлар топишни маъқул кўрарсиз. Агар китоб ўқиш ишқибози бўлсангиз кўзи ожизлар ва кўзи яхши кўрмайдиганлар учун овоз чиқариб ўқиганингизни ёздиришингиз мумкин.

Билимингизга яраша машғулот танланг. Менежмент, ҳисоб, маркетинг ва бошқа шу каби билимларингиз асқотиши мумкин бўлган кўплаб нотижорат ташкилотлари бор. Агар ташкилотчилик қобилиятларига эга бўлсангиз хайрия акцияларини чиқаришингиз мумкин. Агар бошқаларни ишонтириш қобилиятингиз бўлса, маҳаллий хайрия фондларига хайр-эхсон йиғишингиз ҳам мумкин. Агар малакали ходим бўлсангиз нотижорат ташкилотда шунчаки бирор вазифани бажаришингиз мумкин.

Жамият учун беминнат хизмат қилган ҳолда берганингиздан кўра кўпроғига эришасиз. Кўнгиллилик қоидасини тадқиқ қилиш шуни кўрсатяптики, унга эргашадиганлар узоқ умр кўрадилар, иммунитет тизимлари яхшироқ бўлади, юрак хуружи касалликлари камроқ кузатилади ёки тезроқ шифо топадилар, бошқаларга нисбатан ўзлари ҳақларида юқори баҳога эга, мақсадга интилувчанроқ бўладилар. Худди шу тадқиқотларга кўра, ёшлигидан кўнгилли бўлиб ишлаганлар катта ёшга етганда тенгдошларига нисбатан обрўлироқ ва маоши юқорирок лавозимларда ишлашлари кузатилган. Кўнгиллилик – манфаатлар бўйича тармоқли муомаланинг кучли воситасидир. Шу туфайли бизнес ва мансаб лавозимиغا кенг имкониятлар юзага келади.

Кўнгиллилик, шунингдек, муваффақиятнинг муҳим кўникмаларини пайдо бўлиши учун самарали усул ҳисобланади. Кўплаб йирик корпорацияларда эндиликда буни яхши тушунадилар ва ходимларини кўнгилли бўлишга чақирадилар. Кўплаб чет эллик иш берувчилар номзод билан суҳбатда унинг кўнгилли бўлиб юритган фаолиятига ҳам эътибор қаратадилар. Мана шундай тарзда кўнгилли бўлиб юритган фаолиятингиз сизга асқотиши ва керакли ишга жойлашингизда кўл келиши мумкин.

Бундан ташқари, муваффақият калитларидан бири – муносабатларнинг кенг тармоғини яратишдир. Кўнгилли бўлсангиз ҳеч қачон учратмайдиган турли инсонлар билан учрашасиз, муомала қиласиз, яқин муносабатда бўласиз. Айнан шундай учрашувлар профессионал ва оилавий ҳаётингизда маълум муҳим ҳодисаларга сабаб бўлади.

Фирмангиз инсониятга фойдали маҳсулот ва товарлар яратиш ва жамиятга хизмат қилиш миссиясини ўзига олиши мумкин. Кўзга кўринган бизнесмен – олимлардан бири 50 йил давомида 10 000 компанияларни ўрганиб чиқиб энг фойдали маҳсулотлар ишлаб чиқарган компанияларгина барқарор муваффақиятга эриша олганлар. Нима билан шуғулланишингиздан қатъи назар аввал ўзингиздан сўранг:

-Бу нарса халққа фойда келтирадими-йўқми деб сўраб кўринг?

Агар ҳа бўлса, бу ҳақиқий хизмат бўлади. Ўйлашимча кўплаб бизнесменлар ўз мисолларида бир-бирларига айнан ҳамжамият манфаати йўлидаги бизнес ҳеч қачон сўлмаслиги, балки гуллаб-яшнашини исботлайдилар.

Жамият фойдасига хизмат қиладиган ва унинг руҳини кўтарадиган фаолиятни афзал кўрсангиз, меҳнатингиз инсонларга фойдали маҳсулот ва хизматлар олиб келса, сиз олишга эмас, кўпроқ беришга интилангиз, охир-оқибатда берганингиздан кўпроқ нарсага эга бўласиз. Худонинг наздида ҳам берувчи кўл, олувчи кўлдан афзалроқ.

Қадимий мақолга кўра, инсонга балиқ берсангиз уни бир марта озиклантирган бўласиз, қармоқ берсангиз бир умрга таъминлаган бўласиз. Қармоқ унинг умрининг охиригача таъминланади, эҳтимолки, бошқаларни ҳам балиқ тутишга ўргатади. Биз ҳам худди шундай консалтинг компаниясида одамларга муваффақият ва ғалаба қоида ҳамда билимлари орқали “балиқ тутиш”ни ўргатамиз. Талабалар, нафақага кун кўрадиганлар ва бошқа ночор қатламлар учун мустақиллик ва ўзига тўқликнинг айнан шундай таълим дастурларини ишлаб чиқамиз. Мақсадимиз улар ўзларини тутиб олсинлар. Ўз қобилиятларидан фойдаланиб бошқаларни руҳлантириш, истеъдодларини ўстиришга кўмаклашиш – бу ҳам хизмат кўрсатишнинг шаклларида биридир. Муваффақият қоидалари бўйича энг улуғ мураббийлардан бири Зиг Зиглар изидан мен ҳам ишонч билан такрорлашим мумкин:

***-Агар сиз бошқаларга истаган нарсаларига эришишга ёрдам берсангиз, сиз ҳаётда истаган барча нарсангизга эришасиз.***

Ҳар қандай инсон учун энг буюк армуғон – мадад ва муҳаббатдир. Севганларингизга ёрдам берганда, чекловчи эътиқодлар ва саводсизликдан халос бўлганда, улар чин қалбдан орзу қилган ҳаётни яратишга руҳлантирган муҳаббат энг ёрқин ва кучли суратда намоён бўлмайдими?

Қанчадан-қанча инсонлар адоғи йўқ итоаткорона умидсизлик билан кун кечирмоқда. Барчасини яхши томонга ўзгартириш вақти келди. Ҳар биримизнинг қалбимизда биз истаган, орзу қилган, биз барпо этиш учун туғилган ҳаётни қуриш учун куч бор. Барчамиз ўзимизни намоён этишга ва ҳақиқий тақдиримизни рўёбга чиқаришга муносибмиз. Бу ҳеч ким биздан олиб қўя олмайдиган ҳуқуқимиздир. Уни қаттиқ меҳнат билан ишлаб топмоқ лозим. Меҳнатдан аввал вақт билан синалган, эскирмайдиган, исталган натижага олиб борадиган қоидаларни аниқлаш улар

асосида яшаш керак. Кўпчилигимиз бу қоидаларни мактабда ёки олий ўқув даргоҳида ўрганмаганмиз. Баъзи омади чопганлар эса буни уйида ўрганишган.

Уларни инсондан инсонга устозлар, ўқитувчилар, инструкторлар, кейинчалик эса китоблар, семинарлар ва овоз дастурлари орқали етказилган. Энди бу қоидалар сизнинг қўлингизда. Улардан фойдаланиб ўз ҳаётингизга ва яқинларингиз ҳаётига эркин нафасни бахшида этинг. Агар барча яқинларингиз шикоят қилишни бас қилсалар, ўз қилмишлари ва тақдирларига ўзлари масъул бўлсалар, орзуларидаги ҳаётни ўзлари яратсалар қандай ажойиб иш бўларди? Агар бу қоидаларга компаниянгиздаги барча ходимлар амал қилсалар қандай бўлади? Агар футбол жамоангизнинг аъзолари худди шу қоидалар бўйича ҳаётга ёндошсалар-чи? Агар Ўзбекистондаги мактаб ўқувчилари ушбу қоидаларни билиб олсалар ва ҳаётларини синфда, спорт майдончасида ва оммавий ишлар ўчоғида ўтказишни бошласалар-чи? Агар барча маҳбуслар қамқондан озод бўлишдан аввал ушбу қадрли қоидаларни ўрганиб олсалар ва жамиятга қайтсалар-чи? Унда биз яшаётган бу олам бутунлай бошқача тарзда ривожланган бўларди.

Инсонлар 100% ўз ҳаётлари, эришадиган ва эриша олмайдиган натижаларига жавоб берган бўлардилар. Уларда аниқ орзулар ва қатъий мақсадлар бўларди. Ҳеч ким танқид ва қўпол муносабат қурбонига айланмасди. Ҳар ким қийинчиликлар ва муаммоларга қарамай олдинга қараб интиларди. Аёллар ва эркеклар бир-бирларини қўллаб-қувватлаб Худони рози қиладиган бандаларга айланардилар. Одамлар беҳижолат муҳтож бўлган нарсаларини бир-бирларидан сўрардилар ва агар иложсиз бўлсалар бемалол рад жавобини берардилар. Одамлар зорланиш ва шикоят қилишни бас қилардилар ҳамда ўзлари истаган ҳаётни яратишни бошлардилар. Фақат ҳақиқатни гапирардилар, бир-бирларига ҳамдардлик билан қулоқ солардилар. Фақат шундагина хотиржамлик, қувонч ва бахт-саодат ҳукм суришини тушуниб етган бўлардилар.

Хуллас, олам тўла-тўқис бўларди! ***Оламни қайта қуришда энг катта хизматингиз шахсий фикрлаш доирангизни кенгайтириш, бор кучингиз билан ҳаракат қилиш, энг самимий орзу-истакларингизни яширмаслик бўлади.*** Инсониятга кейинги хизматингиз бошқаларнинг ҳам худди шу вазифани удаллашига кўмак бериш. Агар барчамиз шундай йўл тутганимизда олам қанчалик гўзал бўлган бўларди.



Мен китобларимни айнан шунинг учун ёзаяпман - улар бу оламни барпо этишга бор кучлари ва хизматларини аямасликлари учун. Агар бу ишлар содир бўлса, мен ўз вазифамни – инсонларни энг олий орзулар, бахт ва қувонч асносида турмуш кечиришга илҳомлантириш ва кўмак беришни тўлиқ адо этган бўламан. Аёнки: ***агар бирор нарсани яхшилаб ўрганмоқчи бўлсангиз - буни бошқаларга ўргатишни бошланг.*** Ана шунда буни бошқаларга тушунтиришга тўғри келади. Демак истайсизми, йўқми мавзу бўйича ўз фикрларингиз ва қарашларингизни тартибга келтиришга тўғри келади. Яъни - бу энг муҳими маълумотни бир марта ўқиб чиқдингиз бўлди эмас, балки ўқиб чиққанингизни қайта-қайта “гапириш”дир. Тарорлаш эса илмнинг онаси, такрорлаганларингиз онгингизда муҳрланиб қолади.

Шунинг учун, менинг ўқитувчилик ва тадқиқотчилик фаолиятим катта фойдаси шундаки, мен ўзимга тинмай муваффақиятнинг қоидалари ва улардан фойдаланишнинг муҳимлиги тўғрисида эслатаман. Китобларимни ўқиганларга китоблар улар унутган қоидаларни эслашларига катта ёрдам берган. Ҳар гал мамлакат бўйлаб семинарлар ўтказганимда ўқитаётган қоидаларимни шахсий ҳаётимда қунт билан қўллаётганимга жуда кўп бора гувоҳ бўлаяпман.

Мен сиз ҳам бу қоидаларни бошқаларга ўргатишингизни сўрайман. Бу қоидаларга кимларни кимларга ўргатишингиз мумкинлигини ўйлаб кўринг! Балки спорт гуруҳингизда ўтказарсиз? Балки иш жойингиздадир? Ҳар ҳафтада бир марта тушлик вақтида бир ярим ой давомида учрашадиган гуруҳ тўпласангизчи? Ички оилавий семинар ташкил қилишга нима дейсиз?



Манфаатларингизга мувофиқ тарзда мунозара гуруҳи тузишингиз учун бу қоидалар бўйича мутахассис бўлишингиз шарт эмас. Фақат уларни муҳокама қилишни ташкил эта олсангиз бас. Ўқув қўлланмаси сермахсул мунозара ўтказиш бўйича нима дейиш ва нима қилиш кераклигини, инсонларга қоидаларни ишда, мактабда, уйда қўллашни ўргатади. Бу қоидалардан фаол тарзда фойдаланадиган, аҳил ишлайдиган оила, гуруҳ, клуб, идора ёки компанияни тасаввур қилинг. Натижалар ажойиб бўларди. Сиз эса бунга кўмак берган инсон бўлишингиз мумкин эди. Сиз бўлмасангиз, унда ким? Ҳозир бўлмаса, қачон?

Бошқаларни руҳлантирсангиз, улар сизни руҳлантиради. Бундан ташқари, энг асосийси - **бошқаларга ҳаётда муваффақият қозонишига қанчалик кўп ёрдам берсангиз, улар шунчалик кўпроқ сиз муваффақият қозонишингизга кўмак берадилар.** Савол туғилади, нима учун муваффақият стратегияси мураббийлари бунчалик омадли. Чунки улар кўпчиликка муваффақият қозонишга ёрдам бердилар! Табиий инсоний эҳтиёж – унга қўллаган инсонни қўллаш. Сиз билан ҳам худди шу нарса содир бўлади. Менинг маънавий устозларимдан бири бир куни менга шундай деганди:

*-Ўзингдан юқоридагиларнинг шогирди бўл, сендан пастдагиларнинг устози бўл, сен билан тенг бўлганларнинг йўлдош ҳамроҳи бўл.*

Барчангиз учун ажойиб маслаҳат.

Барчамиз қила оладиган ва ҳатто қилишимиз лозим бўлган бир нарса бор - **жамият бир бўлаги бўлган оиланинг гўзаллиги ва муқаддаслигига одамларни ишонтириш.** Иккинчи қадам, **мамлакатни илгорлар сафига қўшиш учун ўзини илгорлар даражасига кўтариш.** Қарор эса фақат ўзингиздан бошланади, буни ҳеч қачон унутманг:

-Агар ҳар бир инсон қарорнинг бир қисмига айлана олганда эди, балки Ўзбекистонда муаммолар жуда кам бўлган бўлармиди.

Сизчи? Сиз ўз масъулиятингизни бўйнингизга олишга тайёрсиз? Агар Ўзбекистондаги ҳар бир инсон сиз бажарган ишни бажарганда эди мамлакатимиз янада гуллаб-яшнардди. Агар сиз ҳақиқатдан ҳам Ўзбекистонни севсангиз, энтузиазм билан буюк мамлакатни янада буюк қилиш учун тер тўкаётганлар сафига қўшилинг.

Мен мана нимага ишонаман – агар сиз ғолиб жамоада ўйнашни истасангиз – агар эзгу амаллар, одоб-ахлоқ, диёнат тарафдорлари сафида бўлиш сиз учун муҳим бўлса, унда сиз энг тез тараққий этаётган жамоа таркибидасиз. Мен тузаётган жамоа “Ўзбекистон учун нимадир қил” жамоаси, “Ўзбекистоннинг устунликларига ишонтир” ҳаракатидир.

Мен бу сўзларни ёзар эканман, уларни барча буюк мамлакатларнинг пойдевори бўлган маънавий куч ва виждонини тиклаш учун муҳим ишларни бажараётган шу юртнинг бир онгли фарзанди сифати айтаяпман. Ўзбекистоннинг шарқий чегараларидан то ғарбийсигача, шимолидан жанубигача бўлган майда кишлоқларидан катта шаҳарларигача республикамизда чоп этиладиган газета ва журналларнинг саҳифаларида соғлом фикр, маънавий масъулият ва ҳалол пул эвазига кундалик меҳнат қоидаларини ҳимоя қилиш тўғрисида мақолалар ёзилади. Кечаги тирикчиликдан бошқани билмайдиган ҳозирги инсонлар соғлом фикрлайдиган ақлли кимсаларга айланиб боришмоқда.

Мутлақо истисно эмаски, биз билан сизнинг йўлимиз бир кун келиб кесишади. Чунки ҳар йили мамлакат бўйлаб у ёқдан бу ёққа катнаш эканман, кўпчилик инсонлар олдида нутқ сўзлайман. Агар кўришганимизда бу китоб сизга кўп фойда келтираганини билсам ғоятда қувонаман. Агар китобларим туфайли ҳаётингизни маъно ва фаровонликка тўлдириш айнан қандайдир машғулотлар билан бандлигингизни билсам янада каттиқ ҳаяжонга тушишим аниқ. Бундай дейишимнинг сабаби, китобларим кайфиятингизни чоғ қилиш учунгина ёзилмаган. Аммо шунга қарамай уни ўқиб чиқишингиз, қайта ўқиб чиқишингиз осон бўлиши учун ҳаракат қилдим. Шунингдек, кўплаб маълумотлар, далиллар бўлишига қарамай китоб сизга фақатгина ахборот бериш учун ҳам ёзилмади. Китоб ҳаракат қилишингизга мотивация бўлиши учун ёзилган. Ҳаракат қилмаслигингиз мумкин эмас, чунки ўз қудратингиздан фойдаланиши мумкин бўлган ягона инсон сизсиз. Бу улкан ва оғир масъулият. Китобларда келтирилган маълумотлардан керакли тарзда фойдалансангиз, ўзингиз истаган манзилга етишишингиз, ўзингиз истаган иш билан шуғулланишингиз, истаган нарсангизга эга бўлишингиз мумкин бўлади.

### ***21-боб. Дарҳол ишга киришинг.***

Бошлаш учун бирор махсус белгиланган вақт йўқ. Агар астрологияга ишонсангиз никоҳ ўқитиш, дўкон очиш, янги турдаги маҳсулотни сотишни бошлаш, гастрол сафарига чиқишдан

олдин албатта астрологлардан кулай пайтни келишиб олинг. Буни тушунишим мумкин. Аммо бошқа барчасига энг яхши йўл дарҳол ишга киришиш ва бошлашдир. 12 та кафтар уйингиз устидан бир-бири билан кесишган ҳолда учиб ўтишини кутманг. Дарҳол бошланг!

“Аввал қоядан сакранг, қанотлар йўлда очилади” – деган эди энг сермахсул фантастик ёзувчилардан бир Рей Бредбери. Маъруза ўқимоқчимисиз ёки сўзга чиқмоқчимисиз? Яхши. Маҳаллий мактаб, коллеж билан келишинг ва кунини белгиланг. Бу қарорингиз фанни ўрганишингиз, ўтириб маъруза ёки нутқ ёзишга чорлайди. Агар ўзингизга қийин бўлса, [www.xoniyo.uz](http://www.xoniyo.uz) дан бизнинг ташкилотга мурожаат қилинг ёки нотиқлик санъатидан дарс олинг.

Ресторан бизнеси билан шуғулланмоқчимисиз? Яхши! Ресторанга ишга жойлашинг, ишни ўрганишни бошланг. Жавобингизни олдиндан биламан, сиз: “Мен идиш-товоқ ювадиган эмас, ресторан директори бўлишни истайман!”- дейсиз. Аммо раҳбар бўлиш учун барча ишни - идиш ювишдан то ташкилий ишларгача тушуниш керак. Фикримга қўшиласизми? Ҳақиқатдан ҳам ресторан очишни ва уни бошқаришни истасангиз керак бўлса бепул ишланг, ким бўлиб бўлса ҳам ишланг, иш ўрганинг ва яна иш ўрганинг. Ошпаз бўлишни истайсизми? Яхши! Ошпазлик курсига боринг. Фақат жим ўтирманг, ҳаракатни дарҳол бошланг! Ишни бошлаш учун барчасини билишингиз шарт эмас. Ўйинни бошланг, қоидаларни ўйин давомида билиб оласиз. Мени нотўғри тушунманг. Мен таълим, ўқиш ва билим курашчисиман. Агар ўрганиш керак бўлса, бориб ўрганинг. Бирор машғулот ёки семинарга ёзилинг, шунчаки орқага ташламанг. Сизни керакли йўлга олиб чиқиш учун устоз керак бўлса, устоз топинг. Чўчиётган бўлсангиз, бу табиий ҳолат. Кўз кўрқоқ, қўл ботир дейишади. Ҳаммаси тайёр бўлишини кутманг. Билингки, ҳаммаси ҳеч қачон тайёр бўлмайди.

Мен фаолиятимни Чирчиқ саноат техникумида “машинасозлик технология”си мутахассислиги бўйича ўқитувчи лавозимидан бошлаганман. Биринчи бор синфга кириб борганимда идеал педагог ва ўқитувчи эмасдим. Синфни бошқариш, ўқув интизомини назорат қилиш, ўйинқароқ ўқувчиларнинг найрангларига алданмаслик, алдам-қалдамларга учмаслик, иш ёқмас ўқувчиларда ўқишга қизиқиш уйғотишни ўрганишим керак эди. Буларни билмасдим, аммо барибир бошлашим керак эди. Шуларни ва бошқаларни дарс бериш жараёнида билиб олдим. Биринчи дарсимда юқори синфларга киришим билан улар: “Янги! Қаранг янги ўқитувчи келди!”. Мен довдираб ва бир дақиқача ўзимни қандай тутишни билмай қолдим. Шундан сўнг талабаларга ўзимни-ўзим таништиришга мажбур бўлгандим, чунки мудир ва директор икир-чикир ишлар билан банд бўлганликлари сабабли вақтлари бўлмаганди. Сўнг 40 нафар киз ва

Йигит билан қандай гаплашишни билмай, ўзимча уларга латифалар айтаман деб ўйладим, хуллас аудитория билан алоқа боғлаш йўлини топдим. Кейин вокал-чолғу ансамбли ва футбол жамоаси тузаётганда айнан шу гуруҳдан шерикларга эга бўлгандим.

Ҳаётимизнинг катта қисмида ишлаб чиқаришдан узилмаган ҳолда иш жойида билим оламиз. Баъзи муҳим нарсаларни фақатгина бажариш жараёнида билиш мумкин. Бирор ишни бажараётганингизда уни уддаласангиз ҳам, уддалай олмасангиз ҳам бунинг таъсири бўлади. Агар хато қилиб қўйишдан қўрқиб довдираб қолсангиз, бирор хатоликка йўл қўйсангиз ёки нотўғри қилсангиз, сизга ижобий таъсири бўлмайди - сиз бу йўлда такомиллаша олмайсиз.

Биринчи марта Тошкентда шахсни юксалтириш бизнес маркази очаетганимда (унинг номи “Инсонни юксалтириш маркази” эди) маҳаллий банкдан ссуда олишга бордим. Банкда менга бизнес-режа кераклигини айтишди. Авваллари у ҳақда тасаввурга эга эдим, аммо ўзим уни тузиб кўрмагандим, завод директори бўлиб ишлаганимда кўлимда бизнес-режа билан шуғулланадиган молиячи ва иқтисодчилар ишларди. Бизнес-режа тузиш бўйича қўлланма сотиб олдим, бизнес-режа тузиб банкка олиб бордим. Унда кўплаб хатоликлар борлигини айтишди. Уйга қайтиб келиб айтилганларни ҳисобга олиб қайтадан ёзиб чиқдим. Яна банкка олиб бордим. Режани маъқуллашди, аммо энди кафил кераклигини айтишди. Рози бўладиган бирор кишини билдиришларини сўрадим. Режамни ёқлаши мумкин бўлган бир неча банкирларни санашди. Яна банкдан қайтиб кетдим. Ҳар бир гаплашган одамим аниқроқ маълумот бериб борарди токи режам ва тақдимотим мукамал кўринишни ҳосил қилмагунга қадар. Охир-оқибатда ўша менга керакли 15 000 \$ни олдим.

Биринчи “Орзуларингиз сари интилинг” китобим чиққанида, катта қисмини бирор йирик тармоқли маркетинг компаниясига сотиш фикри туғилди. Компания бу китобни бўлимларига тарқатиш орқали ходимларида мотивацияни кўтаришга, уларда орзулари ва кучларига бўлган ишончни оширишга ёрдам беради, деб ўйлагандим. Барча компаниялар рўйхатини олдим. Энг йирик фирмаларни танладим ва директорларига қўнғироқ қилишни бошладим. Баъзида улар билан боғлана олмасдим, баъзида: “Бунинг бизга қизиғи йўқ” – деган жавобларни эшитардим. Бир неча марта “тўғри тушунтириб юборишди”. Аммо охир-оқибатда қатъий рад жавобларидан ўзимга келиб олгач, керакли одамларни топиб катта ҳажмдаги буюртмани олдим. Баъзи компанияларга китоб шунчалик ёқдики, конференцияларига маъруза ўқишга таклиф қилишди.

Машҳур ёзувчи ва мотиваторлар китобларини ўқийдиган нотаниш одамларга ва тармоқли маркетинг компаниялари раҳбарларига кўнғироқ қилишдан кўрқдимми? Ҳа, албатта. Бошлаётганимда нима қилаётганимни билармидим? Йўқ, албатта. Аммо энг асосийси - мен бошладим! Алоқани яхшилашни истаган инсонлар билан алоқани яхшиладим, улар нима билан шуғулланаётгани, нимани орзу қилаётгани, нимага интилаётганини аниқладим, сўнг китобим улар мақсадга эришишларида нима ёрдам беришини таҳлил қилдим. Таваккал қилиб биринчи қадамни ташлаганимдан сўнг йўл ўз-ўзидан олдимда очила бошлади.

Кўплаб ўқувчиларда савол туғилади: **“Қандай қилиб ҳаракат қилишни бошлаш керак?”**. Мана сиз турмушнинг қайси нуқтасида жойлашганингиздан қатъи назар - сиз пайдо бўлишни истаган жойга томон биринчи қадамни ташланг. Шундай қадимий Хитой мақоли бор: “Минг километрлик йўл биринчи қадамдан сўнг бошланади”. Сиз ҳам (“Омад зинасининг етти поғонаси”, “Танлаш ихтиёри ўзингизда”, ”Орзуларингизни ўғирлашларига йўл қўйманг”) китобларимдан ўрганганларингизни амалиётда қўлланг. Уларда олтмиш тўртта қоида бор. Агар эътиборли ва интилувчан бўлмасангиз, сизга қийин бўлиши мумкин. Шунинг учун аввало мана нима қилиш керак.

“Омад зинасининг етти поғонаси” китобимдаги биринчи бўлимга қайтинг ва ҳар бир қоидадан кейинги китобларда келтирилган тартибда ишлаб чиқинг:

- *ҳаётингиз ва муваффақият учун жавобгарликни 100% ўзингизга олинг,*
- *нимани исташингизни аниқ билинг,*
- *барча орзуларингиз бўйича аниқ ва ўлчаш мумкин бўлган вазифаларни қўйинг,*
- *уларни аниқ амалларга тақсимланг,*
- *ҳар бир мақсад учун манзара тасаввур қилинг,*
- *мақсадларингизни ҳар куни доимий тарзда эришилгандек тасаввур қилинг.*

Уларни маълум қадамларга ажратиб чиққан ҳолда ҳар бир мақсадингиз учун далил қиришингиз ва ҳар куни тугалланган мақсадларингиз учун тасаввур қилиш амалиётини бошлашингиз мумкин. Кимдир билан ўзаро келишиб биргаликда ҳаракат қилинг, миянгида ўз марказингизни яратинг.

**Энди энг муҳим мақсадларга томон ҳаракатланишни бошланг:**

- керакли маблағни зарур бўлган барча ишни бажаринг,
- рад жавобдан қўрқмай, барча истаганларингизни сўранг,
- тескари алоқа билан қизиқинг ва худди шундай жавоб беринг,
- тўхтамасдан камолотга интилинг,
- ҳеч бир тўсиқ олдида бош эгманг.

Сиз энди ўзингиз тақдирингизни бошқарасиз ва асосий мақсадларингиз рўёбга чиқиши учун узлуксиз ҳаракатда бўласиз!

### **Ўзингиздаги ички турткини яратиш ва ушлаб туриш учун:**

- барча тугалланмаган ишларни тугатиш учун дастур тузиб чиқинг,
- чекловчи эътиқодларни ўзгартириш,
- ҳар чоракда янги ижобий одатни пайдо қилинг,
- руҳлантирувчи адабиётлар ўқинг,
- йўлда ёки спорт машғулотида вақтида тинглаш учун илҳомлантирувчи аудиодастурлар сотиб олинг,
- сўнг турмуш ўртоғингиз билан таътилни режалаштиринг ва шахсни ўстирадиган ярим йиллик курсга ёзилинг,
- асосий мақсадлардан чалғитадиган барча нарсага йўқ дейишни ўрганинг,
- сизга маслаҳат берадиган ва сизга тўғри йўлдан адашишга йўл қўймайдиган устозни топинг.

### **Ва ниҳоят:**

- пулга бўлган муносабатингиз устида ишланг,
- маошингиздан камида 10% ни сармоя операциялир ҳисоб рақамига ажратилишини келишинг,
- шунингдек, закот беришни ҳам унутманг,
- харажатларингизни текшириб чиқинг ва уларни қисқартиринг,
- бойлик йиғиш ҳисоб-китобини бошланг,
- иш берувчи ва мижозларга керакли ва фойдали бўлиш чорасини кўринг.

Барчасини бир варакайига бажариб бўлмайди. Бироқ ҳар куни кам-камдан, узлуксиз олдинга ҳаракатлансангиз озгина вақтдан сўнг янги одатлар ва манфаатлар йўналиши пайдо бўлади. Унутманг, қимматли билимга эга бўлиш учун вақт талаб этилади. Ҳеч ким оғир вазифаларни бажармай туриб эрта тонгдан ғолиб бўлиб уйғонмайди. Китобларимда келтирилган қоидаларни ўрганиш ва амалда қўллаш учун бир неча йил вақтим ва умрим кетган. Баъзиларини тўлиқ эгаллаб олдим, баъзилари устида эса ишлашни ҳамон давом эттирмакдаман.

Менга керак бўлганчалик бўлмасада сизга вақт керак. Мен-ку бу қоидаларни излаб, ўрганиб ва қўплаб манбаалардан қидириб топишимга тўғри келди. Сизга эса уларни бутунлигича, тайёр ҳолатда бермоқдаман. Бу ерда юқори даражага чиқишингиз учун керакли барча нарсалар бор. Ўз манфаатларингиз йўлида менинг тажриба ва билимимдан фойдаланинг. Мен сиз учун эккан уруғ ҳосилини териб олинг.

Албатта чексиз нарсани камраб олишнинг иложи йўқ. Сиз учун ҳам нотаниш вазиятлар вужудга келади: фақат ўзингизга, касбингизга, лавозимингизга ва мақсадларингизга хос бирор янгилик пайдо бўлади, аммо ҳар қандай корхонада ҳам муваффақиятга эришиш учун зарур қоидалар бу китобларда тўлиқ келтирилган. Дарҳол бошлаш ва улардан кейинчалик орзуингиздаги ҳаётни яратишда фойдаланишга сўз беринг.

Буюк ихтирочи ва файласуф Бакминстр Фуллер инсонларга хизмат қилишни бошлаганида содир бўладиган ҳодисалар ҳақида гапириб ўтган. Буни Бакминстр асосий мақсади (кейинчалик бошқа арилар асал тайёрлайдиган) бол йиғиш бўлган ишчи асалари мисолида обдон тушунтириб берган. Аммо гулдан-гулга кўчиб бол тўплар экан ўзи билмаган ҳолда унданда муҳим вазифани бажаради: қанотларига чанглари тўплайди ва ўсимликларни чангланишига сабаб бўлади. Бу бол тўплайдиган асаларининг кўшимча фойдаси. Сув юзасидан тезлик билан сузиб бораётган катерни тасаввур қилинг. Иккала томонда ва орқада жадал ҳаракат изи кўринади. Ҳаётда ҳам худди шундай. Мақсад сари интилар экансиз, сиз кўшимча таъсирларга сабаб бўласиз. Баъзида бу таъсирлар сиз аввал бошида кутганингиздан ҳам муҳимроқ бўлиши мумкин. Ахир сиз биринчи қадамларни ташляапсиз. Йўл харитаси барча имкониятлари билан эндигина олдингизда пайдо бўлмоқда.

Менга таниш бадавлат ва омадли инсонлардан ҳеч бири ҳаётидаги воқеа-ҳодисларнинг кетма-кетлигини аниқ режалаштириш ёки олдиндан айтиб беришни урдасидан чиқа олмаган. Барчаси орзу ва режадан бошланади, бироқ бошланиши билан воқеалар ривожи кутилмаган тарзда ўзгара

бошлади. Масалан, мени олайлик. Биз ўғлим Жавлонбек билан таълим берувчи молиявий “ROYGA” номли ўйинимиз бутун бошли брендга айланиб кетишини ўйламагандик. Аввалига ниятимиз бу ўйинни мамлакатимиз фуқароларига етказиш ва уларга ёрдам бериш эди. Натижа эса кутилмаганда аъло даражада бўлди



Доналд Трамп биринчи биносини қурганда охири келиб казино, голф майдончалари, курорт, “Мисс Америка” танлови ва америка телевидениесида биринчи рақамли реалити – шоу эгаси бўлишини билмасди. У шунчаки катта бино қурмоқчи эканлигини биларди холос. Қолганлари ўз-ўзидан бўлиб кетди.

Карл Тарчер фаолиятини Лос-Анжелеснинг қуйи қисмида ҳаракатланувчи дўконда хот-дог сотишдан бошлади. Озгина пул тўплаб яна биттасини сотиб олди, сўнг то ресторан очишга етмагунча пул тўплади. Ўша биринчи ресторан. Бу ресторан Carl’s Junior тармоғига айланди.

Паул Орфалеа кичик фото дўкон очиб маҳаллий коллеж талабаларига хизмат кўрсата бошлаганда, 100 дан ортиқ Kinko дўконлари занжири вужудга келишини ва уни сотганда 116 миллион соф фойда олишини хаёлига ҳам келтирмаганди.

Бу инсонларнинг барчаси иш бошлаётганда батафсил ўйланган бир неча режалар ва мақсадларга эга эдилар. Бироқ муваффақият келиши билан янгидан-янги имкониятлар очилишни бошлади. Модомики, танланган йўналишни кўзлаган экансиз, унда ҳаракатланишда давом этинг, ушбу оғишмай ҳаракатланишингиз оқибатида турли хил кутилмаган имкониятлар пайдо бўлади.



Истаганига эришган ҳар бир инсон аввал бошлаганида ўзида бор нарса билан бошлаган. Ўзингизда бор нарсаларни санокдан ўтказинг: вақт, пул, соғлиқ, истеъдод, қобилият, дўстлар, маҳорат, билим, ишонч кредити. Бор нарсангиздан қандай фойдаланишни ўйлаб кўринг.

Ахир мен орзуингизни рўёбга чиқаришингиз учун зарур қоида ва усулларни сизга етказишга ҳаракат қилдим. Улар менда ва бошқаларда иш берган. Ишонинг сизда ҳам ёрдам беради!

Шу ерга келганда маълумот, мотивация ва илҳомлантириш, яъни четдан келадиган барча нарса тугайди ва меҳнат (сизнинг меҳнатингиз) бошланади.

Сиз ва фақат сиз орзуингиздаги ҳаётни яратиш учун ҳаракат қилишингиз лозим. Бошқа ҳеч ким бу ишни сизнинг ўрниингизга бажара олмайди. Сизда пайсалга солмай ишда қўллаш керак барча зарур қобилиятлар ва воситалар бор.

Биламан сиз буни уддалайсиз! Уддалашингизни сиз ҳам биласиз...

Шундай экан бошланг! Олдингизда нафақат оғир меҳнат турибди, балки катта роҳат ҳам бор.

Сафарни бошланг ва йўлдан завқланишни унутманг!

Ёзинг, қўнғироқ қилинг [www.xonniyoz.uz](http://www.xonniyoz.uz)

[www.poyga.com](http://www.poyga.com)

**1-қисм. Мен ва пул.**

*1-боб: Пул сиз учун нимани англади?*

*2- боб: Пуллар сизни яхши кўрадимиз?*

*3-боб. Сизни муваффақиятга элтувчи тўрт гилдиракли машина.*

*4-боб: Машинанинг биринчи гилдираги: ”Жамғариш ёки аввал ўзингизга тўланг”.*

*5-боб: Харажатлар билан ўйин: улар - сизни ёки сиз - уларни.*

*6- боб: Машинанинг иккинчи гилдираги: ”Пулни сармоя қилиш”.*

*7-боб. Билимга сармоя - бахт ва муваффақият калити.*

*8-боб: Машинанинг учинчи гилдираги: “Муҳим қонунлардан бири: кўпроқ пул ишлаб топишни ўрган!”*

**II- қисм: Молиявий эркинликка қандай эришиш мумкин?**

*9-боб: Қайси нарсага эътиборингизни қаратсангиз ўша нарсага эга бўласиз!*

*10-боб. Орзуингиз қанча туради?*

*11-боб : Молиявий ҳимояни яратиш – ўз ва оилангиз олдидаги бурчдир.*

*12-боб: Молиявий хавфсизлик ва молиявий эркинлик.*

*13-боб: Қандай қилиб пул топамиз?*

*14-боб. Молиявий эркинликка эришиш воситалари.*

*15-боб: Бизнес тизимларнинг уч тури.*

**III-қисм. Бойлик уни қабул қилишга тайёрларни, уни кутаётган ва у билан роҳатланишни биладиганларни танлайди.**

*16-боб: Ўзингизда пулга нисбатан ижобий муносабат уйғотинг!*

*17-боб. Машинанинг тўртинчи гилдираги: “Ҳеч бир сабабсиз бахтли бўлинг ва бу жараён билан роҳатланинг”.*

*18- боб: Ҳозироқ бахтли бўлинг ва ўзингизни бахтли ҳис этинг!*

*19-боб: Бойлик маънавиятга зидми?*

*20-боб. Хизмат қилиш йўлини аниқлаб олинг.*

*21-боб. Дархөл ишга киришинг.*