

"BUSINESS INVEST ONLINE SCHOOL" MCHJ
"ПУЛ УЧУН ИШЛАМАНГ ПУЛНИ УЗИНГИЗГА
ИШЛАШГА МАЖБУРЛАНГ"

АССАЛОМУ АЛАЙКУМ ВА РОҶМАТУЛЛОҶУ ВА БАРОКАТУҶ
хурматли илм истагидаги азиз инсонлар.

Бугун сиз билан **"Пул учун ишламанг, пулни узингизга ишлашга мажбурланг"** номли мастер-класс олиб борамиз.

Сиздан аввало илтимосим бор.

1. дафтар ва ручка олиб керакли билимларни дафтарга тушуриб куйинг.

2. Хар бир савол-жавобга актив булинг. Бу ишни узингиз учун бажаринг.

Агар ростдан ҳам бир билимга ега бўлмоқчи бўлсангиз бу илтимосга кибрга берилмасдан амал килинг.

Олдин бу китоб асосан нима хакида шу тугрисида малумот берай.

Ушбу китобдаги билимларни Мен 2019-йилда Қозоғизтонда бўлиб ўтган бизнес-форумлардан ва Стиве Сиеболднинг курсидан олган билимларим асосида олиб ёзганман. Номидан малумки **" Пул учун ишламанг, пулни узингизга ишлашга мажбурланг"** курси 30 та боскичдан иборат. Хар бир боскичи хар хил материалы асосида ишлаб чиқилган.

Масалан: 1-боскичида Фикрлашга асосий этибор қаратилган. Демак бугун биз, сиз билан бойлар ва камбағаллар орасидаги энг катта фарқ фикрда эканлигини кўриб чиқамиз.

Мэн 30 та боскичли курсни 1 та китобда тушунтира олмайман. Аммо сизга китоб сўнггида ажойиб таклифим бор сабрли бўлиб китобни охиригача ўқиб чиқсангиз хаётингиз 180 градусга ўзгаришига вада бераман. Бугун бор йўғи кириш қисми хақида малумот бераман. Аммо шу кириш қисмини ўзи хам сиздаги кўплаб хатоларни ва ичингизни қийнаган саволларга жавобларни чиқариб беради.

Демак бугун фақат савол бераман сиз еса жавоб берасиз. Агар бир саволга нотўғри жавоб берсангиз сиз нотўғри фикрлаётганингизни ошкора қилиб кўйсам кейинги саволларга жавоб бермасдан жим кузатманг. Уялган инсон билим ололмайди ва кибрга берилган инсон хам билим ололмайди.

Бугун мен камбағал ва бой инсон деган жумлаларга мурожаат қилсам одам ажратяпти деманг. Аслида манавий жихатдан камбағал назарда тугилади.

Хоп Аввало биз бир нарсани тушуниб олайлик. Сиз ким булишингиз ва ёшингиздан қатий назар эсингизда сақланг. Бойлик Биринчи булиб инсонни онгида шаклланади.

Тушунишингиз учун оддий мисол "фишт" курилишда ишлатиладиган бир махсулот. Ҳамма буни билади ва кўрган ҳам. Энди шу фиштни пул деб тасаввур қилинг. У дастлаб лой ҳолатда бўлади.(Бу сизни онгингиздаги ҳолати) Агар сиз уни лой ҳолатга келтирмасдан қолипга солсангиз у фишт бўлмайди фишт бўлиши учун дастлаб қолипга солинади ва кейин йерга қолипдан тўкилади натижада фишт ҳосил бўлади.

Энди ДИҚҚАТ қилинг:

Камбағал инсонлар онг ости сирига ва Психологик билимларга ишонмайди. Улар лой қилмасдан қуруқ тупрок орқали гишт олмоқчи бўлишади. Лекин бунинг иложи йук. Шунинг учун ҳам улар камбағал. Бойлар еса дастлаб лой қилиб олади. Яни онгида ман қила оламан ва ман куп топа оламан дея узларини ишонтиришади ва уни ҳаётга татбик етади.(қолипга солиб гишт ҳолатга келтиради) Табиийки ҳаётда нима куп албатта тупрок куп. Ундан хохлаганингизча гишт чиқарсангиз булади. Факат лойни қандай тайёрлашни билсангиз булди. Яни ҳаётда пул топишни миллионта йуллари бор аслида пул топиш осон факат имкониятни кўра Олсангиз булгани.

Шунинг учун ҳам миллионер ва миллиардер шахслар тинмай "Иложи йук нарсани узи йук, ҳамма бой була

олади" деб айтади. Энди озгина булса хам тушунча олдингизми?

Нега унда Купчилик бой булишга оид китоб укийди ва курсларга катнашади хамда тинмай уз устида ишлайди лекин натижадан дарак йук. Бунни жавобини ушбу китобда йечиб бераман. Хакикат гапирилса хафа булманг олдиндан огохлантириб куяпман.

Демак биз малумотни асосий кисмига киришдик.

САВОЛ:

Хаётда бойлик мухимми ёки оила мухимми?

Энди хақиқатга киришамиз.

Жавобингизга назар солинг деярли барча оилани танлайди базилар бойликни.

Хакикий жавоб бу иккаласини хам танлашингиз керак эди.

Мана фарк кайерда куряпсизми. Хамма Муаммо сизни онгингизда. Сиз бойликка ега булиш учун оиладан воз кечиш керак эканда деган тушунчага эга булиб хозирни узиди узингизга тўсиқ куйдингиз. Натижада оилани танладингиз. Бойлар булса иккаласини хам танлайди. САВОЛ нотугри берилгани йук узингизни оклашга уринманг, ахмок эмасман хар холда нима деётганимни биламан.

Хаёт сизга худди шундай савол беради сиз эса мэнда 2 та йул бор бирини танлашим керак деб уйлайсиз аслида миллионлаб йуллар мавжуд булади, сиз эса бор этиборни шу 2 йулдан бирига каратасиз. Натижада колган йулларни курмайсиз.

Бунга мисол халк орасида куп эшитгансиз палончига бойлик бергану бахт бермаганда, бир кам дунёда-дейишади. Агар бу фикр тўғри булганда. Ҳам бойликка хам бахтга эришган инсон булмасди хаётда. Агар бу конун ишлаганда хаммага баробар ишларди ва натижада бойлик топган, бахт тополмасди. бахт топган, бойлик тополмасди. Лекин атрофга яхшилаб каранг хам бой хам бахтли инсон куп.

Демак сизга уйга вазифа.

БУГУНДАН бошлаб унака бир кам дунё деган акидаларга ишонмайсиз. У камбагалларни уйлаб топган бахонаси.

Базида қари билганни пари билмас дейдилар. Бу фикр хам 100% тугри эмас. Яни ескиларни айтиб кетган хамма гаплари хам тугри эмас.

Масалан: олмани тагига олма тушади. Деган ескилар. Бу дегани камбагални боласи камбагал булади деган манони хам беради. Лекин шамол бўлса олмани тагига

келиб ўрик ёки гилос ҳам тушиши мумкин-у. Аклан олиб каранг. Яни камбагал боласи ҳам бой була олади.

Хуш сиз бу фикрга кушиласизми?

Шахсан мэн ҳам камбағал оиладан чиққанман. Ҳозирги кунда лэкин ўзимни ҳақиқий бой дэб ҳисоблайман.

Яхши унда БУГУНДАН бошлаб оилангиз кандай ахволда булишидан катий назар узингизни келажангиз бой булишига ишонасиз бу сизга жуда мухим.

Йўқ мэн оилам бахтли булишини танлайман деб узингизга узингиз рамка куйиб олманг. Ҳам оилани бахтли килиб ҳам бой булиш мумкин. Факат оилани танлайдиган инсонлар узлари билмаган холда пул келиш йулларини ёпишади натижада кичик кичик пуллар учун қул булиб ишлаб юришади. Бойлар булса пулни узларига ишлашга мажбурлашади. Бунни оддий мисол тарикасида тушунтирсам.

Агар сиз мошинани суриб борсангиз узоғи 1-2 километргача кучингиз йетади. Энди Аклни ишга соламиз мошинани ичига ўтириб уни хайдаймиз. Карабсизки 1000 километрга ҳам бора оласиз. Шу учун ҳам пулни топиш аклингизга боглик бунни унутманг.

Бунни билмаган инсонлар бир умр қийналиб ўтишади. Улар гуюки 1000 километргача мошинани суриб

бораётганларга ухшайди. Демак битта сиздаги хатони топдик. Яни сиз карашларингизни узгартирасиз.

2-САВОЛ:

-Бир бой одамни 2 хизматкори булган экан. Бой 1 чи хизматкорга хар кунни 1 танга, 2 чи хизматкорга хар кунни 10 танга бераркан. Сабаби 1- хизматкори факат айтилган ишни киларкан. 2-хизматкори айтилмаган ишни хам киларкан

ДИККАТ САВОЛ:

Сиз кайси хизматкони Яхши деб уйлайсиз?

Купчилик 2 чи хизматкорни Яхши дейди. Базилар иккаласи хам Яхши дейди.

Асл жавоб ундай эмас. Асл жавоб Енг яхшиси бу бой одам. Купчилик бой одамни пайқамади. Яни хаётда бой булишим учун катта маош булса булди деб уйлайди кўпчилик. Адашасиз хаётда катта маош рол уйнаганда Миллиардерлар ва Миллионерлар маошга ишлаб юрарди. Нима учун пул учун ишлаётганингизни яна бир исботини куриб чиқдик. Энди доим онгни даражасини кенгайтиришни устида ишланг.

Бойлар каби фикрланг шунда бой буласиз. Демак сизга 2-уйга вазифа БУГУНДАН бошлаб каттасига лойикман

деб хисоблайсиз узингизни шунда сиз енг яхшисига лойик буласиз. Бунни хеч қачон унутманг.

Нега пул учун ишлашингизни сабаблари куп аслини олганда мен китоб бошида айтганимдек 3 ойлик талимимни бир китобда сиғдира олмайман. Биз хозир бор йўғи кириш қисмини куриб чикяпмиз шунинг узи хам сизда катта англаш уйғотади. Китобдан олаётган малумотларингизни ёзиб боринг бу сизга аскотади ишонинг бунни чин кунгилдан айтаяпман.

Энди яна ДИҚҚАТ қилинг.

3-САВОЛ:

Нега сиз Миллионер емассиз ёки миллиардер емассиз?

Айб ота-онангиздами ёки оддий оилада ўсганингиздами ёки узингиздами?

Кимдир оиласини айбласа яна кимдир мухитни. Купчилик эса узини. Бу хам жуда нотугри Тугри жавоб:

Сиз хеч кимни айбламасдан айбни хеч кимдан хаттоки узингиздан хам кидирмасдан **"Хозир бой емасдирман аммо, албатта келажакда мани катта бойлик кутиб турибди"** дейишингиз керак. Кимнидир айбдор килиб курсатган одам масулиятдан қочиб юрган одам хисобланади. Айбни узингиздан изланг дейишади бу хам тугри аммо биз айбни узимиздан кидириб юрсак умр утиб кетиб қолади.

*Биз узимизни кечиримиз керак тушуняпсизми?
Узингизни кечиринг. Кайсидир жойда хато килиб, ёки
кимнидир кунглини билмасдан огритиб куйган
булсангиз хам узингизни кечиринг бир умр утмишни
уйлаб уни титкилаб юргандан фойда йук. энди доим
айб изламанг бу сизга уйга вазифа.*

ЭНДИЛИКДА аффирматция ёзасиз.

*Ишонинг буни килмасангиз фойдаси йук аффирматция
жуда мухим. Аффирматция нима?*

*Билмаганлар учун тушунча бераман. Аффирматция бу
бизни орзуларимизга еришимизда катта рол
уйнайдиган нарса. Масалан дафтарга ёзишда ручка
канчалик рол уйнайди худди шундай нарса.*

Аффирматцияга мисол:

Мен доим омадлиман

Оламда пул куп

Мен доим енг яхши бахтга лойикман

Мен борган сари бой булиб боряпман

Ва хоказо....

*Шу пайтгача берилган 3 та саволдан келиб чиксак 95%
98% инсон нотугри жавоб берди энди нима деб уйлайсиз
тўртинчи саволни берсам тўғри жавоб бера оласизми?*

4-САВОЛ лекин сизни шокка тушуриб кўяди ҳаттоки ман-ман деган Психологлар ва бизнес тренерлар ҳам тугри жавоб бера олишмаган. Айтингчи сиз тугри жавоб бера оласизми? Шу 3 та саволга берган жавобингиздан келиб чикиб тахмин килиб кураингчи?

Купчилик билмасам олдин саволни берингчи деб айтади бу аниқ. мана курдингизми сиз қанчалик узингиздан шубхаланасиз. Мана сизга исбот сиз мувоффақиятга еришишдан ҳам худди шундай шубхаланасиз.

Аслида 4 чи савол шу эди.

Яни имконият туғилди сиз фойдалана олмадингиз.

Ман-ман деган Психологлар ва бизнес тренерлар ҳам жавоб бера олмаган деб ман шунчаки чалғитдим сизни бунни тушуняпсизми

Инсон миясида "Межежковая" номли бодомсимон мияча булади бизни шу мияча марказимиз барча куркув ва шубхаларга сабабчи булади Агар сиз бир нарсадан шубхалансангиз дарров у мияча кучга киради ва колган тизим учади. Ана шунака пайтда бойлар ва мувоффақиятли инсонлар бу миячага кулок солишмайди. Яни улар хеч нарсадан куркмайди. Сизга хозир савол берганимда сиз хаттоки узингиздан

шубхаландингиз чунки шу пайтгача тугри жавоб бера олмагандим Енди хам жавоб бера олмасам керак деб уйладингиз. Бу еса манга омад кулиб бокмайди деган таронани янгратади натижада харакатдан тухтатади. Айникса ман-ман деган Психологлар ва бизнес тренерлар хам жавоб бера олмаган дейишим, бу атрофдаги инсонларни сизга **"кўрпангга караб оёқ узат сани қўлингдан келмайди дейиши"** билан баробар. Шунинг учун хам бой ва мувоффакиятли инсонлар калбингга кулок сол аклингга емас дейди. Чунки Межежковая номли мяча аклда жойлашган. Қалбда бундай нарсанинг узи йук. Калбан иш килган инсон тез бойиб кетади ва мувоффакиятга тезда еришади.

Камбагал инсонлар булса аклга кулок тутушади. Бир иш бошлашдан олдин

Э, ухшамасачи, булмай колсачи... ва хоказо.

Бу холат билан бир умр ривожлана олмайсиз. 95% инсон манашу мячани бокиб катта кияпти. Натижада нафакат узидан балки атроф-мухитдан хам хаттоки шубхаланиб яшайди.

Давом етамиз 🔥

Демак сизга уйга вазифа **БУГУНДАН** бошлаб рухиятингиз буйича ишлайсиз.

қалбга кулок солишни бошлайсиз. Аклан иш килиш хар доим хам Яхши эмас. Сизга кимдир кулингдан келмайди, курпангга қараб оёк узат. сандан бойлар хам киллолмаган сан хам кила олмайсан деб айтса, кулок солмайсиз. Негалигини хозирни узида исботлаб бердим шу учун энди хеч қачон исбот хам талаб килманг.

Камбагал инсонлар доим исбот талаб килиб юради. Сан олдин курсат ман кейин ишонаман дейишади. Бу ҳудди Аллоҳга қараб сэн олдин мэнга жаннатни кўрсат мэн кэйин намоз ўқийман, дэгани билан баробар. Унутманг олдин ишонсангиз кейин курасиз. Акс холда бир умр очик кур булиб утасиз. Гапларим огир ботмасин ман хакикатни гапиряпман. Бошка иложим йук сизни хаётингиз узгаришига сабабчи булганимда кейин мэни бу гапларимни тушуниб йетасиз унгача эмас.

Хозир шу 4 чи саволга жавоб бера олишингизга шубхаландингиз қандай килиб сиз келажакда мувоффақиятга еришишдан шубхаланмаслигингиз мумкин. Шубхаларга чек куйинг. Улар асли хаётда йук нарсас. У фақат бизни онгимизда мавжуд. Хоп сиз айтишингиз мумкин. Унда нега ман доим бир нарсадан куркиб юрсам уша нарсас хаётимда хакикатдан хам булади, деб. Бунда тортишиш конунини ишга соласиз. Агар уша нарсани уйламаганингизда булмас еди. "Тортишиш конуни" нима еканлигини билмаганлар учун

секрет номли кинони кўришларини тавқия киламан. Мегабайтингизни кизганманг хаётингизни узгартириб юборадиган кино у.

Давом етамиз. Энди кейинги савол.

5-САВОЛ:

Энди тасаввур килинг уй қурмокчисиз. Уйни кўтариш учун уста керак сиз ғишт теролмайсиз.

Лекин уста чиройли гишт теради аммо хизмат хаққи қиммат.

Сиз еса унга беришга пулингиз йетмайди

Аммо бир сантехникни учратиб колдингиз у сизга арзонга териб беришини айтди. Сиз уйлаб курасиз ва пулингиз сантехник килиб берса йетади. Лекин бир Муаммо борки сантехник хаётида бирор марта хам ғишт термаган. Сизда эса 2 та йул бор биринчиси яхшиси билмасангиз хам узингиз терганингиз макул гиштни. Негаки сантехникнинг хам даражаси сизникидек. Иккинчиси бировдан карз олиб булса хам устасига килдиргангиз Макул Негаки чумчук суйса хам кассоб суйсин дейишади. Сиз кайси йулни танлардингиз?

Базилар карз булсам хам устага килдирардим деса, Базилар узим килардим дейди.

Иккала фикр хам нотуғри. Сиз балким хафа булаётгандирсиз Ха албатта сиз хаксиз. Аммо мен сизни бунака фикрлашингизни хохламайман чунки бу иккала йул хам пул учун ишлашга олиб келади

Исбот:

1-йулни танласангиз яни узингиз килсангиз куп вақт кетади ва куплаб гиштни яроксиз ахволга хам олиб келиб куясиз. Натижада яна пул сарфлаб ёки уста чакирасиз ёки яна янги гишт сотиб олиб кайтадан бошлайсиз. Агар сабрингиз йетмаса хаммасини унутиб ишни йигиштириб куясиз.

2-йулни танласангиз яни карзга булса хам устасизга килдирсангиз вақтдан ютасиз ишингиз хам сифатли чикади. Аммо карзингизни узиш учун яна тинмай харакат киласиз олдин 100минг сум топиб юрган булсангиз энди 150 минг сум топиш учун тинмай югурасиз. Карабсизки узингиз билмаган холатда каламушлар пойгасизга тушиб коласиз.

Хоп унда нима килиш керак, асл жавоб кандай?

Асл жавоб сиз Профессионал Ғишт терувчини олдига бориб унга камида 6 ой ёки 1 йил шогирт тушушингиз керак ва хамма сирини ўрганиб олишингиз керак. Ахир мақсадингиз уй куриш бунга англаб йетинг.

Агар сиз ушбу йулни танласангиз тўғри бир канча вақтдан ютказасиз аммо бир умрлик билим, тажриба ва енг мухими даромад манбаига ега буласиз.

Пулингизни ҳам ёкотмайсиз ва карабсизки уни бошка жойга тикишингиз учун имкон бор. Бу жавобни шунчаки изохлаб булмайди. Бундан куп нарса олса булади. Яхшилаб уйлаб куринг. Шунинг учун ҳам бирор бир бизнес бошламоччи булсангиз бошламоччи булган бизнесингиз билан шугулланиб юрган одам олдига боринг. Ундан ойлик талаб килманг ойлик сизни кизиктирмасин мақсадингиз ўша бизнесни яхшилаб ўрганиш булсин.

Мэн аниқ айта оламанки шу 5 та савол-жавобни узи сизни Бугунги кунингизни ўзгартирди. Энди тушунгандирсиз бизнес ва шахсий ривожланишга оид билимлар одамга канчалик мухим еканлигини. Базилар 10.000\$ ёки 100.000\$ пулим булганида ўзим билардим дейди. Бекор гап бу курук сафсата.

Нега?

Кандай килиб мошина хайдашни билмайдиган инсонга мошина бериб куйиш мумкин. Агар мошина хайдаш илмини ургансангиз кейин сизда мошина булади. Шу учун ҳам Аллох хаммани билимига яраша яни бошкара олишига яраша беради. Базилар шунни ҳам нотугри талкин килишади.

Яни минг югурма такдирингга ёзилганидан ортиғини ололмайсан дейишади. Аслида бизни такдиримизга нима ёзганини хеч кимга айтмаган Аллох бу дегани ўзингга боғлиқ дегани. Мэнимча буни тушунгандирсиз Бугундан бошлаб Такдирингга ёзилганидан сизини Аклингга ёзганингдан ортик ололмайсан деб ешитинг энди сиз хам. Акс холда **ха такдир бунчалар бешавкат булмаса манга бермайди-ю лекин хаммага беради деб** нолиб юрасиз. Вахолангки борган сари бу ишингиз сизни пасга олиб тушади бунака фикрламанг. Курилишда ишлаган пайтларим Манга хам айтишганди сан мардикор буласан, такдирингга шу ёзилган деб. Хозирги кунда мани курилиш компаниям бор. Агар ман ўша гапга ишониб колсам узимни шахсий фикрим булмаганида ва бизнес хамда шахсий ривожланишга оид билимлар олмаганимда ростдан хам улар айтган гап рост буларди. Демак бугунги **"Пул учун ишламанг, пулни узингизга ишлагга мажбурланг"** номли мастер-класснинг кириш кисми яни **"Бойлар ва камбагаллар орасидаги асосий фарк нимада"** деб номланади.

Ушбу билимларни тўлиқ ўзлаштириб ҳаётингизда қўллашни хоҳласангиз унда мурожаат қилинг ва пуллик курсларимизда ҳамда марафонларимизда қатнашинг.

Мурожаат учун тэл:

+99897 308 23 28. +99899 702 31 50

Телеграм:

@ISLOM_IBROHIM https://t.me/ISLOM_IBROHIMBOT

эсингизда сақланг илимга киритилган инвэститсия ҳар доим ўзини оқлаган. Агар сиз илмга инвэститсия қилиб аммо қайтариб фойда ололмаган бўлсангиз дэмаксифатли уруғ эколмагансиз ва уруғни сифатлисини деҳқондан олмагансизю шунчаки олиб сотувчи ёки ҳаваскордан олгансиз. Кэлтирган мисолимни маносини тушундингиз мэнимча.

Ҳаётингизни ростдан ҳам ўзгартирмоқчи ва ўзингиз орзу қилган ҳаётда яшашни хоҳласангиз унда ҳозироқ мурожаат қилинг.

Мурожаат учун тэл:

+99897 308 23 28. +99899 702 31 50

Телеграм:

@ISLOM_IBROHIM https://t.me/ISLOM_IBROHIMBOT

Ҳозирги пайтда ушбу курсни биз марафон шаклида тузиб чиққанмиз. Марафон 30 кун давомида телеграмда махсус гуруҳларда бўлади. Онлайн тарзда бўлиши кўпчилик учун жуда қулай ҳисобланади. Марафонда иштирок этиш нархи 500 минг сўм. Биз ҳозирги глобал вазиятни инобатга олган ҳолда

ҳалқимизга ҳам манавий ҳам моддий ёрдам бўлиши мақсадида марафон нархини арзон қилиб бэлгиладик. Базилар айтиши мумкин текин қилиб қўйсаларингиз яхши бўларди дея. Амма ҳэч қачон эсингиздан чиқарманг текин нарса инсонга тасир ҳам қилмайди ва текин нарсани қадрри ҳам бўлмайди. Бу коинот қонуни ман ёки бошқа бирор бир инсонни қонуни эмас бунинкор эта олмайсиз.

Келинг сизга Роберт киёсакини машҳур китобидан бир парчани келтириб ўтсам, зора шундан сунг пул учун ишламасликни тушуниб йетсангиз.

РОБЕРТ КИОСАКИ

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

Роберт Америкага кўчиб ўтган японларнинг тўртинчи авлоди болиб Гавайяда тугилиб ўсди. У машҳур педагоглар оиласидан болиб отаси Гавайя ҳукумати талим-тарбия комитетини бошқарган. Мактабни битириб Роберт Нью-Ёркда оқишни давом эттирган. Кейин ҳарбий денгиз флотига хизматга кирган. Ҳарбий вертолёт учувчиси офицер Роберт Ветнам урушида қатнашган.

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

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

Робертга Ог Мандино Зиг Зиглер Энтони Роббинс каби гигантлар қаторидан фахрий ўрин берилган. Ёки ўз молиянгизни бошқарасиз. Ёки бир умр унинг сурнайига ойнайсиз. Сиз ё пулнинг хожайини ёки пулни қулисиз. Роберт 1 соатдан 3 кунгача давом этадиган дарслар олиб боради.

У инвестицияга биржа фаолияти аксиялар савдосига ўқитиб бойлар сири билан таништиради. Фарзандлари бадавлат болиши учун уларни ўқитиш кераклигини одамларга ўқтиради. Роберт компанияларни ишга тушириш ва сотишни ўргатади. Робертнинг фаолияти инсонларни молиявий билимларини ошириш мудраб ётган молиявий дахоларини уйғотишга қаратилган. Бутун дунёга таниқли ёзувчи ва оратор Энтони Роббинс у ҳақида бундай дейди. Роберт Киосакиннинг одамларни ўқитиш бойича олиб бораётган ишлари оқил доно бўлиб инсонлар ҳаётини ўзгартиришга қодир. Мен унинг фаолиятини Иккала қўлим билан ма'қуллайман ва олқишлайман. Ҳозирги улкан иқтисодий озгаришлар даврида Р. Киосаки олиб бораётган ишлар бебаҳодир. Дейди Америкалик машҳур миллионер ва бизнес тренер Энтони Роббинс.

Энди диққат қилинг

Ҳозирги заминда ҳаёт кечириш учун мактаблар фарзандларимизни этарлича тайёрламоқдами?. ўқи яхши билим эгаси бўлсанг юқори даромадли ишга эга бўласан дейишарди менинг ота-онам. Ҳаётда кекракли ютуқларга эришишимиз учун мени ва акамни олий малумотли қилиш ота-онамнинг асосий мақсади эди. Ниҳоят мен 1976 йили Флорида Давлат университетининг энг яхши талабалари қаторида имтиёзли диплом билан тугатдим. Ота-онам

мақсадларига этишдилар. Бу ҳодиса ота-онам орзуларининг гул тожиси эди. Мени биз 8 фирмасига ишга қабул қилишди ва мен лавозимда юқори кўтарилишни сабрсизлик билан кутмоқда эдим.

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

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

1996 йилнинг бир куни фарзандимнинг бири мактабдан умидсиз ҳолда кириб келди. Нима учун мен ҳаётимда керак болмайдиган фанларни ўрганишга ўз вақтимни сарфлашим керак дер эди у. Чунки сенда яхши билим

бўлмаса коллежга ўқишга киролмайсан дедим мен ўйламасдан. Коллежда ўқиш мени унча қизиқтирмайди мен бой болмоқчиман деди у.

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

Онажон деб бошлади у энди насиҳат эшитиш менинг навбатим эди.

Сиз замондан орқада қолдингиз.

Атрофингизга бир қаранг бойлар яхши малумотли болишгани учун бойиб кетишгани йўқ. Майкл Джордан ва Мадоннага қаранг. Ҳатто Билл Гейц Гарвард университетидан ҳайдалган болишига қарамасдан Майкрасофтни ташкил қилди. Ҳозир у 34- ёшда болишига қарамай Америкадаги энг бадавлат одам. Йилига 4 млн АҚШ доллари оладиган бейсбол ўйинчисини айтмайсизми ҳолбуки уни ёшлигида ақли расо эмас деб ҳисоблашарди.

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

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

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

У ҳақ эди. Унга янгича жавоблар зарур.

Ота-оналарим насиҳати 1945 йилгача тугилганлар учун тўғри бўлса бордир аммо янги авлод учун бу

насиҳатлар фойдасиз, ҳатто зарарли болиши муқаррар. Мен энди фарзандларим билан аввалгидай гаплашолмас эдим. Мактабга бор яхши ўқи ва сени тامينлайдиган иш топ бу гаплар энди эскирди. Фарзандларим талим олишини бошқаришнинг янги йўлларини қидириш зарурлигини тушуниб турибман. Она ва бухгалтер эксперт сифатида мен фарзандларимнинг мактабда олган молиявий билимлари этишмаётганини яхши ҳис қиламан.

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

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

Кунлардан бирида турмуш ўртоғим ўз офисидан менга қўнғироқ қилди. Менинг олдимда бир одам ўтирибди

сен у билан учрашишинг зарур деб ўйлайман деди унинг исми Роберт Киосаки у ишбилармон ва инвестор унга битта ўқитиш ўргатиш ишларини бошлаб юбориш учун патент керак. Билишимча бу сени анчадан бери қизиқтиради.

Ҳақиқатда бу мени анчадан бери қизиқтираётган нарса эди.

Роберт Киосаки тузган янгича ўқитиш маҳсулоти Сашелов пул оқими тест ойинидан турмуш ўртоғим Майк жуда тасирланиб иккаламизни прототип тестида қатнашишимизни келишиб олган. Бу ўқитадиган ўйин болгани учун мен маҳаллий университет биринчи курс талабаси бўлган қизимни ҳам тестда қатнашишини сўраб уни розилигини олдим. Тестда уч гуруҳга бўлинган 15 киши қатнашди. Майк ҳақ эди.

Ҳақиқатда бу мен кўпдан бери излаган ўқитиш оргатиш маҳсулоти эди. ўйин тартиби қандай ўйин рангли монополияни эслатадиган тахтани ортасига чизилган доскада ойналади. Унда иккита трек (ўўлакча) болиб биринчиси ички трек. Иккинчиси ташқи трек деб аталади. Каламушлар пойгаси деб аталган бу ўйинда қатнашувчи ички трекдан (ўўлакчадан) ташқи трека чиқиб олиши керак. Ташқи трек тезюрар трек дейилади.

Робертнинг фикрича тезюрар трек бой одамлардан ҳақиқий ҳаётдаги ойинини эслатади.

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

Хавфсиз ишончли мансаб ёки иш қидиради. Ишлайди пул топади, бошқа одамлар билан алоқада бўлади. ўзига жуфт топади учрашиб юради базан уйланади. Уйланганлар ҳаёти чиройли чунки иккови ҳам ишлайди. Даромадлари икки баробар кўп. Улар озларини омадли инсон ҳисоблашади ва келажаклари порлоқ кўринади. Уй машина телевизор сотиб олиш дам олишга боришни ниҳоят фарзанд кўриш истаги пайдо бўлади. Натижада маблағга бўлган эҳтиёж ортади. Бахтли жуфтлик ўз ишларини зарурат деб тушунади ва копроқ ишлай бошлашади мансаб погоналаридан котарилиб даромадларини оширишга ҳаракат қилишади. Фарзандли болгач уйни каттасига эҳтиёж тугилади. Улар янада копроқ ишлашади яхши

мутахассис ҳисобланиб ҳурматга сазовор болишади. Копроқ пул ишлаш мақсадида қайта оқишади махсус билимга эга бўлишади базан иккинчи иш олишади. Уларнинг даромадлари ортади лекин бир вақтда толанадиган солиқлар ҳам кўпаяди катта уй солиғи социал таминот солиқлари ва бошқа солиқлар орта боради. Одамлар ҳайрон кераклигича даромад қилаётгандай лекин пуллари қумга шимилган сув каби йўқ бўлади. Улар қандайдир давлат облигацияларини сотиб олишади. Кредит карточкаларига турли маҳсулот олишади.

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

Бу жараён кейинги авлодда яна қайтарилади. Айнан шу жараённи каламушлар пойгаси деб аталади. Каламушлар пойгасида ютиб чиқишнинг ягона йўли маблағни ҳисоб-китоб қилиш ва инвестициялашни органишдир. «Биг 8» компаниясида бухгалтер-эксперт бўлиб ишлаган тажрибали ходим сифатида мен Роберт Киосаки тест ойинига қойил қолдим, чунки у бу икки предметни органишни қизиқарли ойин тарзида олиб боради. Бу жараён яхши ниқобланган болиб биз каламушлар пойгасида ютиб чиқиш устида ишлаб туриб бир вақтда мен қизим билан мавзуларда суҳбатлашиб тест ойини тушгача чозилганини сезмай қолдик.

Бухгалтер-эксперт сифатида менга бу тестда қатнашиш осон кечди. Чунки бу ойинда даромад баланс ҳисоботлари талаб қилинади. Менда қизимга ойинда қатнашаётган бошқаларга ёрдам бериш, тушунмаган жойларини органиш имконияти бор эди. Каламушлар пойгаси тест ойинида ютиб чиққан биринчи ва ягона мен болдим. Ойин уч соат давом этди. Мен 50 минут давомида бу ишни уддасидан чиқдим. Биз билан биргаликда банкир ишбилармон компьютер программаловчи бор эди. Уларнинг ҳаётда энг зарур болган маблағ ҳисоби ва инвестициялаш ҳақида тушунчага эга эмасликлари мени ҳайрон қолдирди. Улар ҳаётларида молиявий ишларини қандай

бошқаришлари мени қизиқтирди. Мен қизимни тушунсам болади у энди 19 ёшга кирди тажрибасиз лекин қизимдан икки баробар катта тадбиркорларни тушуниш қийин эди. Каламушлар пойгасида ташқи трека чиқиб олганимдан сонг қолган икки соат давомида қизим ва катта бойваччаларни кубик ташлаб фишкаларни суришини кузатиб турдим. Бу ойинда барча оқиб органаётганини кориб хурсанд болсам, копчиликни оддий ҳисобот ва инвестициялаш тўғрисида малумоти йўқлигидан хавотирланардим. Улар даромад ҳисоботи ва баланс ортасидаги алоқани тушунолмай қийинчиликларга дучор бўлишарди. Улар турли маҳсулотларни сотиб олишарди ва сотишарди лекин ҳар бир олди-сотди уларнинг ойлик пул оқимида тасир корсатишини унутиб қойишарди. Бу дунёда миллионлаб чунки уларни бунга ҳеч ким ўргатмаган. Стол атрофида ўтирганлар ютиш мақсадида хурсанд болиб ойнашади. Ойин тугаганда Роберт бизга 15 минутлик дам берди ва биз ўзаро мунозара қилиб танқидий фикрлар ҳам эшитдик. Ёнимдаги тадбиркорга ойин ёқмади хурсанд ҳам болмади.

Менга буларни билиш шарт эмас деди у мен бухгалтер банкир адвокатларни ишлатаман ва улар менга корхонадаги молиявий вазиятни тушунтириб боришади. Роберт унга қўшилмади : биласизми бухгалтерлар орасида бойваччалари кам. Адвокатлар

Банкирлар биржа брокерлари кочмас мулк брокерлари коп билимдон болишларига қарамасдан бойлари камдан-кам. Чунки мактабларда бойлар биладиган нарсага оргатилмайди. Копроқ биз улар маслаҳатидан фойдаланамиз. Лекин сиз кунлардан бирида кочада автомобилда кетаётиб тирбандликка дуч келдингиз. Ҳеч нарса қилолмай у-бу томонга аланглаб қарайсиз ўнг томонингизда бухгултер чапингизда эса банкир ҳам тирбандликда қолган. Бу ниманидир англатадими?

Компютер программаловчи ҳам ўз фикрини билдирди. Мен бунга оргатадиган программа сотиб олишим мумкин. Банкир эса буларни қачонлардир оқиганман лекин ҳаётда бунга қандай бажарилишини билмас эканман. Энди биламан. Мен каламушлар пойгасида ташқи трека чиқиб олишим зарур. Қизимнинг мулоҳазалари эса мени қувонтирди. Мен бу ойин оргатмоқчи болган нарсани мазза қилиб органдим. Энди мен пул қандай ишлаши ва инвертациялашни биламан. Энди мен касб танлашда иш ҳақи имтиёзлар бежавотир ҳаёт тарзи ҳақида бош қотириб ўтирмайман. Агар бу ойин оргатаётган нарсани билиб олсам касб танлашда эркин қалбим истаганини танлайман. Менга энди бирор бизнесни юргизишда керак боладиган ишчи коникмаларини органиш зарурати қолмайди. Копчилик тенгдошларимдан

фарқли ўлароқ мен касб танлашда социал тамином ва турли гарантиялар хақида қайгурмайман.

Ойиндан сонг Роберт проекти хақида мунозара қилиш учун кейинроқ учрашишга келишиб олдик. Роберт ўз ойини орқали копчиликка молия ва инвестиция масалаларини органишни кўзда тутганлигини билиб унинг бу соҳада яна қандай режалари борлиги билан қизиқдим. Робертни аёли билан биргаликда таклиф қилдик. Бундай учрашув биринчи болса ҳам биз бир-биримизни 100 йилдан буён танийдиган қадрдонлардек ҳис қилдик. Биз турли мавзуларда спорт театр ресторанлар социал иқтисодий нашрлар ва дунёни қандай озгартириш хақида суҳбатлашдик ва коп масалаларда бир-хил фикрлашимиз сезилди. Америкаликларнинг копчилигини нафақага йигадиган маблағлари камлиги социал тамином соглиқни сақлаш ва бошқа соҳалардаги муаммолар фақат нафақага ишониб яшашни дуруст эмаслиги хақидаги суҳбат коп вақтимизни олди. Америкада ва бутун дунёда камбагаллар ва бойлар орасидаги фарқни кескин ўсиб бориши. Робертни ҳаяжонга солади. 47 ёшида давлат ишидан кетган Роберт ўз кучи билан ўқиб органди. Коп ютуқларга эришди. Савдо сотиқ корхонасига эга дунё кезиб инвестиция билан машгул болди. Дунё озгаряпти лекин талим ва тарбия озгармаганлигини Роберт яхши билади. Роберт фикрича фарзандларимиз йиллаб

вақтларини ҳаётида керак болмайдиган фанларни органишга сарфлайдилар. Бугун энг қорқинчли маслаҳат яхши оқи илм ол яхши иш топ дерди Роберт. Эски маслаҳат ёмон маслаҳат. Агар сиз Осиёда Европада Жанубий Америкада нима болаётганини билганингизда жуда хавотирга тушардингиз. Агар фарзандингизни келажагини молиявий барқарор болишини истасангиз эски қоидалар асосида ойин қилманг. Бу жуда хавфли. Эски қоидалар деганда нимани тушунасиз деб ундан сорадим.

Менга ўхшаган одамлар қолганларга нисбатан бошқача қоидалар тизимидан фойдаланиб ойин қилади деди у. Корпорация ишчиларни қисқартириш ҳақида элон қилганида нима содир болади.

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

Компаниянинг биржадаги аҳволи қандай болади. Ишчи кучини қисқартириш элон қилинганида биржада аксиялар нархи котарилади дедим мен. Автоматлаштириш ёки ишчи кучини қисқартиришни ҳисобига меҳнатга толанадиган ҳақ қисқаради. Корхона фойдаси копаяди бу бозор иқтисодига хос. Тўғри деди Роберт Аксия нархи юқорилашса менга охшаган акционерлар янада бойроқ болади. Ишчилар ютқазади корхона эгалари инвесторлар акционерлар

ютади мана шуни бошқача қоидалар тизими деб айтилади.

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

Нега бундай бўлаётганини копчилик тушуниши қийин лекин бу ҳолат нотўғри эканлигини ҳамма тушунади дедим мен.

Айнан шунинг учун фарзандингизга яхши оқи маслаҳати унчалик тоғри эмас деди Роберт.

Мактаб системаси фарзандларимизни ҳозирги замон талабига жавоб берадиган тарзда тайёрлаб беради деб кутиш нотогри бўлади. Ҳар бир бола копроқ ва ҳархил талим олиши зарур. Болалар қоидаларни турли хил қоидалар тизимини билиши керак. Бойлар пул қоидалари бойича ойин қиладилар қолган 95 % халқ учун қоидалар бошқача. Бу қоидаларни 95 % халқ мактабда ва уйида ўрганади. Шунинг учун болага копроқ оқи иш топ деявериш хавфли. Болага ҳозир мураккаб талим зарур. Мактаб талим системаси ўзига юкланган вазифани бажармаяпти.

Мактаблар қанча компьютер ўрнатмасин қанча пул сарфламасин ўзи билмаган предметни бошқаларга оргатолмайди. Ота-оналар мактаб оргатмаган

предметни ўргатолмайди. Болага зерикмайдиган тарзда уйга ҳисоб-китобни қандай оргатасиз.

Сиз ота-оналар ўзингиз билмаган холда болага инвестицияни қандай ўргатасиз? Мен ўз фарзандимни бежавотирлик ўйинига ўқитишига эмас тез фикрлаш ўйинини лозим деб биламан. Хўш қандай қилиб болага молия пул инвестицияни оргатаоласиз деб сорадим Робертдан. Қандай қилиб бу ишни ота-оналарга энгиллаштириш мумкин ҳолбуки улар озлари ҳеч нимани билмаса. Мен бу предмет бўйича китоб ёздим деди Роберт.

Қани китоб сорадим мен

Компютеримда. Компютерга туширганамга анча вақт болди фақат бўлакча-бўлакча тарқоқ ҳолда мен унга қошимчалар киритяпман лекин уни тартибга келтирганам йўқ. Мен аввалги китобим копчиликни севиб оқийдиган китобига айлангандан кейин иккинчи китобимни ёзишга киришдим.

Ҳақиқатда китоб бўлакчалардан иборат эди. Китобни ўқиб чиққанамдан сўнг унинг ютугини билдим ва бу ўзгарувчан замонада китобни тартибга келтириб ёзишда ўз ҳиссамни қўшишим мумкинлигини ҳис қилдим. Роберт бу ҳар бир боланинг ўзига боғлиқ деди Роберт. Роберт ёшлигидан бой болишини истарди ва

уни тўғри йўлга солиб турувчи бойвачча отаси борлигидан мамнун эди.

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

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

Бу тароналар кўпчилик билан қабул қилинган ҳисоб-китоб принципларига унча тўғри келмаса ҳам ҳақиқий инвесторларнинг бажарган ишлари эчимини анализ қилишда муҳим рол ўйнайди. Болаларимизга мактабга бор яхши ўқи даромадли иш топ маслаҳатини беришимиз азалдан қолган ананаларимизга мувофиқ чунки ҳар доим шундай бўлиб келган. Робертни корганимда унинг гоёлари мени ҳайратга солди. Икки ота томонидан тарбияланган Роберт икки хил мақсадни назарда тутди биринчи ота ўқитардики ҳар

бир инсон агар шунга интилса фаровонликка эришиши мумкин. Агар сиз бугун боғбон коча супурувчи ҳатто ишсиз болсангиз ҳам озингиз ва биродарларингизни молиявий аҳволини тузатишга ўқиб-ўрганиш ва бошқаларни оқитиб орғатишингиз имконияти бор. Эсингизда болсин молиявий билимдонлик шундай жараёнки у орқали сиз оз молиявий аҳволингизни тузатиб муаммоларингизни тоғри эча оласиз. Бугун биз аввал болмаган глобал технологик озгаришларни кузатмоқдамиз. Ҳозир ҳеч кимда хрустал шар йўқ лекин бир нарса ҳаммага тушунарли кутилаётган озгаришлар янада фантастик коринишга эга. Ким билади келажак бизларга нималарни туҳфа қилишини? Нима болганда ҳам бизда икки хил фундаментал йўлимиз бор биринчиси оқим бойича сузиб бежавотирлик ойинини танлаш иккинчиси эса озингиз ва фарзандларингиз молиявий даҳоларни уйғотиб тез фикрлаш ўйинини танлаш.

Ҳаётингизни ростдан ҳам ўзгартирмоқчи ва ўзингиз орзу қилган ҳаётда яшашни хоҳласангиз унда ҳозироқ мурожаат қилинг.

Мурожаат учун тэл:

+99897 308 23 28. +99899 702 31 50

Телеграм:

@ISLOM_IBROHIM https://t.me/ISLOM_IBROHIMBOT

Миср пирамидалари кандай барпо булганини ва Пуллар кандай пайдо булганини биласизми?

Бир куни Фиравн вазири билан тоғни тепасига чиқади ва пирамидалар қурилишини томоша қилиб турарди. Вазият еса оғир. Куллар жуда секин ҳаракат қилар ва аскарлар еса кулларни мажбурий ишлатиш мақсадида тинмай уришарди. Шунда бу вазиятларни кузатиб турган Фиравн Вазирига деди:

-"Бу кетишда пирамидаларни қуролмаймиз ва аскарлар ҳам куллар ҳам чарчаб қолади. Озик-овқат захираси ҳам тугайди ва ҳар Бир кулга биттадан Аскар қуйиш керак булади. Бошқача йулларини излаш керак, кулларни мажбурий ишлатишдан фойда йук. Шундай қилиш керакки улар узлари хохлаб ишлашлари керак" деди.

Саройга қайтишди ва мажлиш ташкил қилишди.

Мажлисда Фиравн Пулни жорий қилишни ва бу пулга хоҳлаган нарсани сотиб олиш мумкинлигини такидлади. Уша пайтга қадар пул нималигини ҳеч ким билмас еди. Пулни урнига солиқларни тулаш ва қийим-кечак олиш шунингдек куллар уз-узларини озод қилишлари мумкинлигини айтди.

Ертаси куни барча куллар уз-узларини озод килишлари мумкинлигини ешитиб Хар бир ташилган тош учун пул берилишини ешитиб харакатни бошлашди. Биринчи куни хамма бу Хабарга ишонмади. Аммо Уша куни кечда куллар ташилган тош учун олган пулларига таом сотиб олишгач бунга ишона бошлашди ва иккинчи куни узларини хам озод килишлари мумкинлигини уйлаб тинмай харакат килишди. Энди кулларга аскарларнинг буйруклари хам керак эмас еди. Аскарларнинг узлари хам хаттоки кулларга кушилиб тош таширди пул учун.

Куллар купрок пул топиш мақсадида тинмай ишлашарди ва жамоа булиб ишлашарди. Катта-катта тошларни юкорига олиб чиқиш учун арава ва хар хил мосламалар ихтиро килишарди. Бу жараённи тепадан кузатиб турган Фиравн Вазирига караб:

- Пул кандай кучга ега еканлигини курдингми?

Хали бу бошланиши, одамлар ехтиёжлари купайгани сари купрок пул топишга интилади ва купрок ишлашади" деди

Фиравн даври Хозирги вақтда хам хаётда куплаб кузатилмокда. Аммо шундай инсонлар хам борки улар хеч кандай кийинчиликларсиз ва машаккатларсиз яшашмокда. Базан уларни кингир-кийшик йуллар билан бойлик орттирган деб коралашади. Бу фикр мутлако

нотугри. Бундай фикрлардан воз кечинг. Факат камбагал ва камбагалча фикрларга ега шахсларгина бойларни кўролмайди. Чунки улар дангаса ва масулиятсиз булишади. Узлари ериша олмаган орзуга бошкаларни еришишига хам йул кўйишмайди ва кўролмайди. Бундай инсонлар кўпол килиб айтганда **"Мушук гўшга осилиб буйи йетмаса пуф сассик киларкан"** лар тоифасидан.

Агар хаётингизни тубдан узгартиришни ва узингиз хохлагандек яшашни хамда пул учун емас балки бойлар каби пулни узингизга ишлашани хохласангиз Унда **"ПУЛ УЧУН ИШЛАМАНГ ПУЛНИ УЗИНГИЗГА ИШЛАШГА МАЖБУРЛАНГ"** номли онлайн марафонимизда иштирок етинг.

ҳозироқ мурожаат қилинг.

Мурожаат учун тэл:

+99897 308 23 28. +99899 702 31 50

Телеграм:

@ISLOM_IBROHIM

https://t.me/ISLOM_IBROHIMBOT