



# МИЛЛИОНЕР КАБИ ФИКРЛАНГ

Бой бўлишни истаганлар учун  
молиявий фаровонликнинг  
17 сабоқлари

Харв Экер

*Харв Экер*

# **МИЛЛИОНЕР КАБИ ФИКРЛАНГ**

*Бой бўлишни истаганлар учун молиявий  
фаровонликнинг 17 сабоқлари*

“ZUKKO KITOVXON” нашриёти  
ТОШКЕНТ – 2021

УЎК 316.628.5:336

КБК 65.9

Э 35

Таржимонлар:  
Зарина Тожиева

**Экер, Харв.**

Миллионер каби фикрланг./ Таржимонлар:  
Зарина Тожиева . [Инглиз тилидан М. В. Курилюк таржимаси]. – Тошкент “ZUKKO KИTOBXON” номидаги нашриёт-матбаа уйи, 2021. – 240 бет.

Оламшумул янгилик! 33 мамлакатда нашр қилинаётган китоб! Сайёранинг энг бой инсонлари нима ҳақида ўйлашлари, нимани ҳис қилишлари ва қандай йўл тутишлари, асосийси, бойлар қаторида бўлишда сизга нима тўсиқ бўлаётгани ҳақида билиб оласиз. Дунёнинг биринчи молиявий психологи Харв Экер онгингизда қандай «молиявий дастур» борлигини ва бу дастур пулга бўлган муносабатларингизга қандай таъсир қилаётганини аниқлашга ёрдам беради. Унинг мураккаб бўлмаган қоидаларига амал қилиб, сиз ўзингизни даромад ва ютуқларнинг янада юқори даражасига олиб чиқасиз. Сиз ўз пулларингиз билан қай тарзда тўғри муомала қилишни, даромаднинг қандай пассив манбалари мавжудлиги ва «мураккаб фоиз» усулини қўллаган ҳолда капитални қандай кўпайтиришни билиб оласиз.

УЎК 316.628.5:336  
КБК 65.9

ISBN 978-9943-7592-6-8

© “Zukko kitobxon”  
нашриёти, 2021

*Ушбу китобни севимли рафиқам ва ажойиб фарзандларим – Медисон ва Джесссга бағишлайман.*

## МУАЛЛИФДАН

Бир тарафдан, китоб ёзиш – муаллифнинг шахсий иши. Аслида эса, китобни минглаб, ёки миллионлаб инсонлар ўқишини истасангиз, буни амалга ошириш учун мутахассисларнинг катта жамоаси керак бўлади.

Авваламбор, рафиқам Рошел, қизим Медисон ва ўғлим Джесссга миннатдорчилик билдирмоқчиман. Менга ҳозирги кунда шуғулланиб келаётган ишимни амалга оширишга имконият берганлари учун раҳмат. Отам ва онам – Сем ва Сарага, опам Мери ва унинг турмуш ўртоғи Харвига ҳам уларнинг чексиз меҳри ва қўллаб-қувватлаганлари учун миннадорчилик билдирмоқчиман. Бундан ташқари, Гейл Белзили, Мишел Берр, Шелли Уинес, Роберте ва Роксанн Риопелл, Донне Фокс, А.Кейдж, Джефф Феджин, Кори Коуэнберг, Крис Эббесон ва Пеак Потентиалс Траининг компаниясининг бутун жамоаси, меҳнатингиз ва инсонларнинг ҳаётини яхши томонга ўзгартиришга бўлган иштиёқингиз учун катта раҳмат. Сизлар туфайли Peak Potentials шахсий ривожланиш соҳасида хизмат кўрсатувчи энг тез ривожланаётган компаниялардан бири бўлди.

Менинг бетакрор агентим Бонни Солоуга беминнат ёрдами, қўллаб-қувватлагани ва ноширлик

соҳасининг бутун мураккаб йўлидан олиб ўтгани учун миннатдорман. Бундан ташқари, Ҳарпер Бусиниесс нашриётининг жамоасига: ушбу лойиҳага ишонч билдирган ва кўп вақти ва кучини бағишлаган ношир Стив Ҳанселманга; менинг ажойиб муҳарририм Герб Шефнерга; маркетинг бўйича директор Кейт Пфефферга; реклама бўйича директор Ларри Ҳюзга ҳам катта раҳмат. Менинг ҳамкасбларим Джек Кенфилд, Роберт Г. Аллен ва Марк Виктор Хансенга дўстона муносабат ва менинг илк ёзувчилик қадамларимни қўллаб-қувватлаганлари учун алоҳида ташаккур.

Ва ниҳоят, Peak Potentials семинарларининг барча иштирокчиларига, техник ёрдам хизматчилари ва бизнинг бизнес шерикларимизга чуқур миннатдорчилигимни билдираман. Сизларсиз ушбу семинарлар ўтказилмаган бўлар эди.

## КИРИШ

*«Харв Экер ким ўзи ва мен унинг китобини нега ўқишим керак?»*

Семинарларимнинг бошланишидаёқ мен тингловчиларимни «Менинг битта ҳам сўзимга ишонманг» дея ҳайратга соламан. Нега мен бундай дейман? Чунки гап менинг шахсий тажрибам ҳақида кетяпти. Мен амал қилаётган ғоя ёки нуқтаи назарнинг ҳеч бирини тўғри ёки нотўғри, ишончга лойиқ ёки йўқ, деб айтиб бўлмайди. Улар шунчаки менинг ютуқларим ва бир неча минглаб талабаларим эришган улкан муваффақиятларни акс эттиради холос. Шунга қарамай, ушбу китобда тасвирланган тамойилларни қўллаган ҳолда сиз ўз ҳаётингизни тубдан ўзгартира олишингизга умид қиламан.

Шунчаки ўқиманг. Бу китобни худди тақдирингиз шунга боғлиқдек ўрганинг. Барча тамойилларни ўзингизда синаб кўринг. Улардан энг фойдалисини эътиборга олинг. Натижа бермайдиганларидан эса бежавотир воз кечинг.

Балким мен ноҳақдирман, аммо шу онда, фикримча, бу китоб сиз ўқишга муваффақ бўлган пул ҳақидаги энг машҳур китоблардан биридир. Аслида китобда муваффақият борасидаги озузларини амалга оширишга нима етишмаётганлиги ҳақида. Орзулар ва рўё эса, билсангиз керак, мутлақо бошқа бошқа нарслар.

Сиз, албатта, бошқа китобларни ўқигансиз, аудиоёзувлар сотиб олгансиз, махсус курсларга боргансиз ва, мисол учун, кўчмас мулк, облигациялар бозори ёки бизнес юритиш соҳасида бойиб кетиш усули ҳақида кўп маълумотларни билиб олгансиз. Булар қандай натижага олиб келди? Ҳеч қандай! Ҳар ҳолда кўпчилигингизда шундай бўлди. Вақтинчалик рағбатланишга эришдингиз, сўнг дастлабки ҳолатга қайтдингиз.

Ва ниҳоят ечим топилди. У содда, изчил ва аниқ. Ва оддий бир ғояга бориб тақалади: агар онгингизда жойлашган «молиявий дастур» муваффақиятга йўналтирилмаган бўлса, нимани ўргансангиз ҳам, қандай билимга эга бўлсангиз, нима қилсангиз ҳам омадсизликка учрайсиз. Ушбу китобни ўқиб бўлгач, сиз нега кимлардир бой бўлишга муваффақ бўлганини, бошқалар эса ҳаёт учун курашишга мажбур эканлигини билиб оласиз. Муваффақият, ўрта даромад ва молиявий қийинчиликларнинг асл сабабларини англаб етасиз ва молиявий келажагингизни яхши томонга ўзгартиришни бошлайсиз. Бизнинг молиявий дастуримизга ёшликдаги таасуротларимиз қандай таъсир қилишини, улар муваффақиятсизликка элтувчи кайфият ва одатларга қай тарзда олиб келишини билиб оласиз. «Сехрли» қоидалар билан танишиб чиқасиз ва улар туфайли бадбин фикрлар ўрнини «бойлик тафаккури» эгаллайди. Ва сиз бадавлат инсонлар каби фикрлашни бошлайсиз. Бундан ташқари, даромадни кўпайтириш ва молиявий фаровонликка эришишининг амалдаги босқичма-босқич усуллари билан танишиб чиқасиз.

Китобнинг биринчи қисмида ҳар биримиз молия соҳасида қай тарзда фикр юритишимиз ва ҳара-

катда бўлишга мойиллигимизни таҳлил қиламиз ва ўзимизнинг «пул дастури»мизни кўриб чиқишнинг тўртта асосий усулини аниқлаб оламиз. Иккинчи қисмида бадавлат одамлар, ўрта синф вакиллари ва кам таъминланганларнинг фикрлаш тарзидаги фарқ борасида суҳбат қурамиз ва ҳаётингизнинг молиявий томонини бир умрга яхшилашга қодир ўн етти машқни кўриб чиқамиз.

Ушбу китоб саҳифаларида сиз «Миллионер каби фикрланг» номли интенсив курсимнинг жиддий муваффақиятларга эришган собиқ тингловчиларидан келган минглаб хатларнинг баъзилари билан танишиб оласиз.

Менинг ҳаёт йўлим қандай ўзи? Мен қаердаман? Доим омадли бўлиб келганманми? Қани эди!

Мени, сизларнинг аксариятингиз каби, жуда қобилиятли деб ҳисоблашарди. Лекин, аслида ундай эмасди. Мен ҳамма китобларни ўқир, барча аудио-ёзувларни тинглар ва ҳамма семинарларга ташриф буюрар эдим. Мен нималаргадир эришишни жуда, жуда, жуда хоҳлар эдим! Пулга, эркинликка, ўз-ўзимни синаб кўриш ёки шунчаки ота-онамнинг ишончини оқлашга, муваффақиятга эришиш истагига боғланган эдим. Мен йигирмадан ўттиз ёшгача бўлган даврда бой бўлиш умидида ўз бизнесимни бошлагандим, аммо натижалар ёки қайғули, ёки ҳалокатли бўлган эди.

Мен ақлдан озгандек тинимсиз ишлар эдим, лекин пул барибир етмас эди. Менда «лохнес синдроми» бор эди: даромад деган нарса борлиги ҳақида эшитгандим, лекин унга дуч келмаган эдим. Мен «Фақат яхши бизнес қилишим, уни керакли нуқтага йўналтиришим керак ва шунда ҳаммаси ўзгаради»



деб ўйлар эдим. Мен ноҳақ эдим. Ҳеч нарса ёрдам бера олмас эди (ҳар ҳолда менга). Ва ниҳоят, мен ушбу иборанинг иккинчи ярмини англаб етадиган кун келди. Нега мен учун доим муваффақиятсизлик билан тугаган бизнесда бошқалар омадга эришар эди? «Жаноб Қобилиятлар» қаерга кетди?

Мен ўз-ўзимни чуқур ўрганишни бошладим. Мен ўзимнинг асл эътиқодларимни тадқиқот қилдим ва молиявий жиҳатдан эркин бўлиш истагига қарамай, менда бойлик олдидаги кўрқув чуқур илдиз отиб яшаётганини аниқладим. Мен кўрқар эдим. Муваффақиятсизлик, ёки энг ёмони, нимагадир эришиш, кейин эса ҳаммасини йўқотиб қўйишдан кўрқар эдим – аҳмоқ бўлган эканман! Бундан ҳам ёмони, мен шахсий потенциалимни йўқотишим мумкин эди. Қўлимдан ҳеч нарса келмаслиги ва яшаш учун курашишга мажбур эканимни тўсатдан аниқлаганимда-чи?

Бахтга кўра, бир қанча вақт ўтгач, бир жуда бой инсон, отамнинг дўстидан яхши маслаҳат олдим. У бизнинг уйимизга «йигитлар» билан карта ўйнашга келган ва менга тасодифан эътибор қаратган эди. Бу ота уйимга учинчи марта қайтишим бўлиб, «энг қуйи синф хонаси», бошқача қилиб айтганда, ертўлада яшар эдим. Ўйлашимча, отам менинг ночор ҳаётимдан шикоят қилган бўлса керак, чунки мени кўрганда бу инсоннинг кўзида оламдан ўтганнинг қариндошларига таъзияда билдирадиган ачиниш акс этди.

У: «Харв, мен ҳам худди сен каби катта муваффақиятсизликдан бошлаганман», деди. Ажойиб, деб ўйладим ўзимча, бироз енгил тортдим. Унга «Мен жуда бандман» деб айтмоқчи бўляпману, ўзим

девор оҳаги қулаб тушаётганини кузатиб турибман.

Бу вақтда эса у давом этарди: «Аммо кейин менга бутун ҳаётимни ўзгартирган бир маслаҳат беришди. Мен ҳам сенга худди шу маслаҳатни бераман. Ўзимча ўйлаяпман: «Оббо, худди ота ўғлига насиҳат қилгандек бўладими, энди!». У давом этди: «Харв, агар сенинг ишларинг сен хоҳлагандек юришмаётган бўлса, демак бу сен билмайдиган нимадир бор дегани». У пайтда мен ўзига етарлича ишонган ёш йигит эдим ва мен дунёдаги ҳамма нарсани билман деб ҳисоблар эдим, лекин афсуски, банкдаги ҳисобимнинг ҳолати бунинг аксини кўрсатиб турган эди. Ниҳоят мен қулоқ солишни бошладим.

«Бой инсонларнинг аксарияти деярли бир хил фикрлашини биласанми?» деб сўради у. «Йўқ», деб жавоб бердим мен. «Бу ҳақида ҳеч қачон ўйлаб кўрмаган эканман». «Албатта, бу ерда аниқ қоидалар йўқ, аммо аксарият ҳолларда бойларда фикрлаш тарзи бошқа, камбағалларда эса мутлақо бошқа бўлади. Айнан фикрлаш тарзи ҳаракатларимиз ва уларнинг натижасини белгилаб беради», деди у. «Нима деб ўйлайсан, агар сен ўзингни миллионер каби тутганинг ва фикрлаганингда, бой бўла олган бўлармидинг?». Бироз ишончсизлик билан жавоб берганим эсимда: «Менимча, ҳа». «Унда сенга керакли бўлган нарса –бу миллионердек фикрлашни ўрганиш экан».

Ўша пайтда мен шубҳа билан қарар эдим ва шунинг учун «Ҳозир нима ҳақида ўйлаяпсиз?» деган саволдан ўзимни тия олмадим, бунга жавобан у: «Мен бой одамлар ўз елкасига олган масъулиятга амал қилиши керак деб ўйлайман, ҳозир эса менда

отангнинг олдида мажбуриятларим бор. Мени кутишяпти. Хайр». У кетди, лекин унинг сўзларини мен яхши эслаб қолдим.

Ҳаётий ҳолатимни ўзгартиришга бошқа истиқболлар мавжуд бўлмаганлиги учун, мен гап нимадалигини аниқлашга қарор қилиб, бой инсонлар ва уларнинг фикрларини ўрганиб чиқишга киришдим. Мен биринча навбатда бойлик ва муваффақиятнинг психологиясига эътибор қаратиб, қўлимдан келгани – уларнинг фикрлаш мантиғи ҳақида билиб олдим. Ушбу изланишлар мени бой инсонлар ҳақиқатдан ҳам камбағал ёки ҳатто ўрта синф одамларига қараганда бошқача ўйлайди, деган хулосага олиб келди. Вақти келиб англадимки, менга ўзимнинг фикрлаш тарзим бойиб кетишга халақит қилган экан. Ва энг асосийси, фикрларим йўналишини ўзгартириш ва миллионерлар каби фикрлаш учун мен бир неча самарали усул ва режаларни ишлаб чиқдим.

Охирида ўзимга: «Гапиришни тўхтатиб, ишга кириш вақти келди» дедим ва бизнес билан қайтадан шуғулланишга қарор қилдим. Мен ёш ва бақувват эдим ва, афтидан, шунинг учун Америка Қўшма Штатларидаги фитнес учун мўлжалланган маҳсулотлар билан савдо қиладиган илк дўконлардан бирини очдим. Менда умуман пул йўқ эди, шунинг учун икки минг доллар кредит олишимга тўғри келди.

Мен бой инсонлар, уларнинг бизнес юритиш усули ва фикрлари тарзи ҳақида билиб олганларимнинг ҳаммасини қўллар эдим. Биринчи бўлиб қилган ишим – мен муваффақият қозонишимга ишона бошладим. Мен ўзимга, қаттиқ саъй-ҳаракат қи-

лиш ва миллион ёки кўпроқ ишлаб топмагунимча ушбу бизнесни ташлаш ҳақида ҳатто ўйламасликка сўз бердим. Бу мен билан аввал олдинга узоқ қараганим ва доим вазиятларнинг қурбонига айланган ёки муаммоларни ҳал қилишга эҳтиёжлик билан дуч келганимдаги ҳолатга умуман ўхшамас эди.

Ҳар сафар молиявий масалалар кайфиятимни бузаётганини ёки ишнинг манфаатларига тўсиқ бўлаётганини сезганимда, мен ўз фикрларимни «тўғрилаб қўйишим» керак бўлар эди. Аввал мен ички овозга қулоқ солиш керак, деб ҳисоблар эдим. Кейинчалик кўп маротаба фикрлаш тарзим муваффақият йўлидаги асосий тўсиқ эканига амин бўлдим. Мени келажакдаги фаровонликка элтмайдиган хаёлларимни четга сурадиган бўлдим. Ушбу китобда айтилган барча тамойилларни қўллар эдим. Бу менга ёрдам бера олдими? Албатта, дўстларим!

Бизнес шунчалар тез ривожланар эдики, икки ярим йил орасида мен ўнта дўкон очдим. Сал кейинроқ эса акцияларимнинг ярмини Американинг йирик компанияларидан бирига 1.6 миллион долларга сотдим.

Шундан сўнг қуёшли шаҳар бўлмиш Сан-Диегога кўчиб ўтдим. Бир неча йилга ишлардан четланиб, бўш вақтимни усулларимни мукаммаллаштиришга бағишладим ва индивидуал бизнес-консултация билан шуғулландим. Ўйлайманки, ушбу консултация етарлича самарали эди, чунки мижозларим машғулотларга ўзларининг дўстлари, шерик ва қўл остидагиларни олиб келишни бошладилар. Кейинчалик бир вақтни ўзида ўнлаб, керак бўлса йигирматаалаб ўқувчилар билан ишлашни бошладим.

Мижозларимдан бири менга шахсий мактаб очимни таклиф қилди. Ғоя менга манзур келди, ва мен уни амалга оширишга қарор қилдим. Минглаб Америкаликларни бизнес юритишда муваффақиятга тезда эришининг асосий сирларига ўргатган The Street Smart Business Schoolгашу тарзда асос солинган эди.

Мамлакат бўйлаб маърузалар юзасидан саёҳат қилганимда бир ғалати нарсага эътиборим тушган эди: бир хонада икки киши ўтириб, бир хил тамойил ва усулларни ўрганишар эди. Улардан бири ўзлаштирган стратегиясини қўллайди ва муваффақият чўққисига етади. Нима деб ўйлайсиз, унинг қўшниси билан нима содир бўлади? Деярли ҳеч нарса!

Айнан шунда мен тушундимки, дунёдаги энг яхши «воситаларга» эга бўлиш мумкин, лекин «ғилоф»ингизда (мен мияни назарда тутяпман) тартибсизлик бўлса, сизни катта муаммолар кутади. Мен пул ва муваффақиятга бўлган шахсий муносабатимга асосланган «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсини ишлаб чиқдим. Мен шахсий муносабатим («ғилоф»)ни ташқи омил («восита»)лар билан бирлаштирганимда, бу шунчаки ажабланарли натижаларга олиб келди! Менинг китобимдан айнан шу: бой бўлиш учун пулларга қай тарзда тўғри муносабатда бўлишни ўрганиш ва қандай фикрлаш кераклиги ҳақида билиб оласиз.

Мендан кўпинча сўрашади: менинг муваффақиятим тасодифий эмасмиди, унинг давоми борми? Қуйидагича жавоб бераман: ўз ўқувчиларимга сўзлаб бераётган тамойилларимни қўллаган ҳолда мен миллион доллардан ортиқ пул ишлаб топдим ва кўп маротаба мультимиллионерга айландим.

Менинг барча сармояларим ва лойиҳаларим супер муваффақиятли! Баъзида менга Мидас қиролига ўхшашимни айтишади: қўлим нимага тегса, олтинга айланади. Ваҳоланки, Мидаснинг қобилияти ва муваффақиятга йўналтирилган молиявий дастур бир хил нарса эканлигини тушунишмасан-да, улар ҳақ. Ва бу айнан сиз ўрганиб ҳамда мен баён қиладиган тамойилларни амалда муваффақиятли қўллаб эришадиган нарса.

Ҳар бир семинарнинг бошида мен аудиториядан сўрайман: «Сизлардан қайси бирингиз бу ерга ниманидир ўрганиш учун келдингиз?». Бу савол чуқур маънога эга. Ёзувчи Жош Биллингс бу ҳақида шундай дейди: «Бизга билим етишмаслиги тўсиқ эмас, энг катта муаммо – билимнинг ўзидадир». Ушбу китоб нафақат «ўргатиш», балки «ўрганиш» ҳақидадир! Фикр ва ҳаракатларингизнинг дастлабки тарзи ҳозирги молиявий ҳолатингизга қай тарзда олиб келганини англаб олиш лозим.

Агар сиз бой ва бахтли бўлсангиз – табрикларимни қабул қилинг. Агар йўқ бўлса – сизнинг «ғилоф»ингиз, эҳтимол, эътиборга сазовор эмас ёки ҳеч бўлмаса амалда қўллаб бўлмайдиган деб ҳисоблайдиган бир неча имкониятларни кўриб чиқишни таклиф қиламан.

«Битта ҳам сўзимга ишонманг» деганим ва ҳамма ғояларни шахсий тажрибада синаб кўришни таклиф қилаётганимга қарамай, ўқиб чиққанларингизга ишонишни сўрайман. Менинг тарихимни билганингиз учун эмас, ушбу саҳифаларда баён қилинган тамойиллар ёрдамида минглаб инсонлар ўз ҳаётини ўзгартира олгани учун.

Айтганча, ишонч ҳақида. Севимли латифаларимдан бири эсимга келди. Бир киши қоя ёқасидан кетаётиб, мувозанатни йўқотади ва пастга йиқилади. Бахтга кўра, у сўнги лаҳзада нимагадир тирмашиб олади ва охирги кучини йиғиб, унга илакишган ҳолда осилиб олади. У шундай ҳолатда тураверади ва охирида ёрдамга чақиришни бошлайди: «Ёрдам беринглар!» Ҳеч ким жавоб бермайди. Бақиришда давом этади: «Ёрдам беринглар!» Ниҳоят баланд овоз эшитилади: «Бу мен, Худоман. Мен сенга ёрдам бераман. Бармоқларингни бўшат ва менга ишон». Савол қуйидагича эди: «У ерда яна кимдир борми?»

Хулоса оддий. Агар сиз янги сифат даражасига кўтарилишни истасангиз, «бармоқларни бўшатиш»га, фикрлар ва ҳаракатларнинг аввалги тарзидан воз кечиш ва янгисини қабул қилишга тайёр тулинг. Натижалар кўп куттирмайди.

## СИЗНИНГ МОЛИЯВИЙ ДАСТУРИНГИЗ

Бизнинг дунёмиз икки қутбли: баланд-паст, қоронғу-ёруғ, иссиқ-совуқ, ичкари-ташқари, тез-секин, ўнг-чап. Бу қарама-қарши тушунчаларни ифодаловчи атиги бир нечта мисол холос.

Қарама-қаршиликлар бир-бири билан уйғун тарзда мавжуддир. Чап тараф бўлмаганда, ўнг тараф бўлармиди? Албатта, йўқ.

Демак, «ташқи» молиявий қонуниятлар мавжуд бўлса, «ички» қонуниятлар ҳам бўлиши керак. Ташқи қонуниятлар – бизнесни билиш, молиявий оқимларни бошқариш, сармоя стратегиялари албатта муҳим. Аммо ички қонунлар ҳам жуда аҳамиятли. Дурадгорнинг усталиги унинг асбобларининг «замонавийлиги»га боғлиқми? Табиийки, замонавий асбоблар зарур, аммо бундан ҳам муҳими, улардан тўғри фойдалана олиш ва ўз ишининг устаси бўлишдир.

Менинг «Керакли жойда керакли пайтда бўлиш – бу ҳаммаси эмас. Керакли жойда керакли пайтда керакли инсон бўлиш муҳим» деган шиорим бор эди.

Сиз кимсиз? Қандай фикр юритасиз? Нималарга ишонасиз? Одат ва мойилликларингиз қандай? Ўзингизга қандай муносабатдасиз? Атрофдагиларга ишонасизми? Энг яхшисига муносиб эканлигингизга ишонасизми? Кўрқув ва ҳаяжон, ноқулайлик ва ўзингизни қандай ҳис қилишингизга қарамай,



ҳаракатда бўла оласизми? Ёмон кайфиятда ҳам ишлашга қодирмисиз?

Гап шундаки, сизнинг характерингиз, фикр ва эътиқодларингиз тарзи омадлилигингиз даражасини аниқлашда муҳим рол ўйнайди.

Бу ҳақида менинг севимли ёзувчиларимдан бири Стюарт Уайлд шундай дейди: «Мувафаққият калити – сизнинг қувватингизда. Тинимсиз ишлангиз, инсонлар сизга интилади. Ва уларнинг орасида кераклилари пайдо бўлганда, уларни ҳайратлантиринг!»

## **НЕГА МОЛИЯВИЙ ДАСТУР БУ ҚАДАР МУҲИМ?**

Қачондир катта таназзул ҳақида эшитганмисиз? Кимдир катта пулларини йўқотаётгани ёки кимнингдир бизнеси яхши бошланиб, кейин эса пасайиши ва сўнишини кузатганмисиз? Энди сиз нега бундай бўлишини биласиз. Ташқи сабабларни топиш мумкин: вазиятларнинг ёмон томонга ўзгариши, иқтисодий инқироз, масъулиятсиз ҳамкор ёки яна нимадир. Инсонларнинг кўпчилик қисми катта миқдордаги пулларни ишлаб топиш ва сақлашга, пул ва муваффақиятнинг муқаррар йўлдоши бўлмиш синовлар билан курашиш учун ички тайёргарликка эга эмас. Бу, дўстларим, уларнинг керакли даромадга эга эмаслигининг асосий сабабидир.

Лотерея ютиб олган инсонлар бунга ажойиб исбот бўла олади. Кўплаб тадқиқотларга кўра, ютиб олганларнинг аксарияти ютуқ миқдоридан қатъи

назар, ўзларининг дастлабки молиявий ҳолати ва олишга ўрганиб қолган пул миқдорига қайтаверадилар.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Сизнинг даромадингиз интилишларингиз  
ўсишдан тўхтамагунига қадар ўсаверади!*

Ўз ақли билан миллионларни ишлаб топганларга бир назар солинг. Бундай инсонлар пулларини йўқотганда, қоидага кўра, уларни тезда қайтара олади. Бу масалада Доналд Трампнинг мисолини кўриш мумкин. Трамп миллиардларга эга эди, сўнги фоизигача йўқотди, бир неча йил ўтиб эса даромадини нафақат қайтарди, балки кўпайтирди ҳам.

Бу ҳодисанинг моҳияти нимада? Моҳияти шундаки, миллионер бўла олган инсон пулларини йўқотиб қўйиши мумкин, аммо муваффақиятнинг асосий ҳаракатлантирувчи кучи – миллионерга хос фикрлаш тарзини ҳеч қачон йўқотмайди. Доналд билан боғлиқ вазиятда, албатта, миллионерга хос фикрлаш тарзи рол ўйнаган. Сиз қачондир Доналд Трамп шунчаки фақатгина миллионер бўла олмаслиги ҳақида ўйлаб кўрганмисиз? Агар Трампнинг даромад қиймати атиги 1 миллион долларга баҳоланганида, у ўзининг молиявий ҳолатини қандай белгилаган бўлар эди? У, эҳтимол, ўзини молиявий офатга учрайдиган омадсиздек ҳис қилади, деган фикрга кўпчилик қўшилса керак.

Моҳият шундаки, Доналд Трампнинг «стабилизатор»и миллионларга эмас, миллиардларга дастурлаштирилган. Кўпчиликнинг молиявий стабилизатори миллион эмас, мингга дастурлаштирилган; баъзиларда мингга эмас, юзга; молиявий стабилизатори умуман ишламайдиганлар ҳам йўқ эмас. Бундай инсонларнинг моддий барқарорлиги доим нолда бўлади ва улар нега бундайлигини тушунишмайди!

Одамларнинг аксарияти ўз имкониятларини тўлиқ ишга солмайди, бу бор гап. Кўпчилик муваффақиятга эриша олмайди. Тадқиқотлар шуни кўрсатмоқдаки, одамларнинг 80% ҳеч қачон ўзлари хоҳлаган даражада молиявий жиҳатдан эркин бўла олмайди, ва 80% ҳақиқатдан ҳам бахтлиман деб айта олмайдилар.

Сабаби оддий. Инсонларнинг асосий қисми онгсиз равишда ҳаракат қилади. Улар гўёки юрган йўлида ухлаётгандек, юзаки тушунчасига асосланиб иш қиладилар ва фикр юритадилар. Улар юзаки ҳодисалар оламида яшайдилар.

## МЕВАНИ ИЛДИЗ ЕТИШТИРАДИ

Бир дарахтни фараз қилинг. Дейлик, бу ҳаёт дарахти. Дарахтда мевалар ўсади. Бизнинг ҳаётимиздаги мевалар-биз эришаётган натижалар. Меваларга (натижаларга) назар соламиз. Улар бизни қониқтирмайди. Улар етарлича эмас, ёки жуда кичик ёки унчалик аҳамиятли эмас.

Кўп ҳолларда биз қандай йўл тутамиз? Кўпинча мевалар, яъни натижаларга кўпроқ эътибор қара-

тамиз. Аммо меваларнинг бундай бўлиши аслида нимага боғлиқ? Уруғ ва илдизларга!

Ички томонда бўлган нарса ташқи томондагисини келтириб чиқаради. Кўринмайдигани кўринадиганни яратади. Бу нима дегани? Бу агар сиз меваларнинг сифатини ўзгартиришни хоҳласангиз, биринчи навбатда илдизларнинг сифатини ўзгартиринг. Агар кўринадиганни ўзгартиришни истасангиз аввало кўринмайдиганни ўзгартиринг.

Албатта, фақат кўринадиган нарсага ишониш мумкин, дейдиганлар ҳам топилади. Бундай инсонларга мен: «Нега электр токи учун пул тўлайсиз?» деб савол бераман. Биз электр токини кўра олмаймиз, лекин ундан фойдаланамиз ва унинг мавжудлигини инкор қилмаймиз. Агар унинг мавжуд эканлигига шубҳа бўлса, бармоқни розеткага тиқиб кўриш кифоя, ва шубҳаларингиз бир зумда тарқалишига кафолат бераман.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Меваларни ўзгартиришни хоҳласангиз, аввало илдизларни ўзгартиринг. Кўринадиганни ўзгартиришни истасангиз дастлаб кўринмайдиганни ўзгартиринг.*

Шахсий тажрибамдан шуни биламанки, дунё-миздаги кўзга кўринмайдиган нарсалар кўзга кўринадиган нарсаларга нисбатан анча кўпроқ таъсирга эга. Ушбу қоидага исталгандек муносабатда бўлиш мумкин, аммо унга бепарволик қилиш жуда хавфли. Нега? Чунки сиз ички нарсалар ташқи нарсани, кўринмайдиган нарсалар кўринадиган нарсаларни

яратишини инкор қилиб, табиат қонунига қарши чиққан бўласиз.

Биз, инсонлар, табиатнинг бир қисмимиз ва ундан ажралган ҳолда мавжуд бўла олмаймиз. Табиат қонунларига бўйсунган ва «илдиз тизими», яъни ички дунёмизни яхшилаган ҳолда биз ўз ҳаётимизни яхшилаемиз. Акс ҳолда ҳаётимиз дарз кетади.

Дунёнинг ҳар қандай ўрмонида, ҳар қандай далада, ҳар қандай боғида ер остида бўлган нарса ер устидагини етиштиради. Ва шунинг учун аллақачон етишиб бўлган меваларга вақт ва куч сарфлаш мутлақо бефойда. Дарахт шоҳида осилиб турган мевани ўзгартириб бўлмайди. Бунга эришиш учун илдизларга етиб бориш ва уларни мустаҳкамлаш зарур.

Асосийси, шуни англаб етиш керакки, биз билан содир бўлаётган ҳодисалар ҳаётимизнинг тўрт қисмига таъсир ўтказиши. Ушбу тўртбурчак жисмоний, ақлий, ҳиссий ва руҳий томонларни ўз ичига олади.

Кўпчилик ҳаётнинг жисмоний томонида қолган учта қиррасининг намоён бўлишини тушунмайди.

Дейлик, компьютерда хат ёздик. «Чоп этиш» тугмасини босамиз, ва принтер хатнинг қоғоз вариантини чиқариб беради. Вараққа қараймиз ва хатони кўрамиз. Беминнат ўчирғични олиб, хатони ўчирамиз. Шундан сўнг хатни қайтадан чиқартирамиз ва яна ўша хатони кўрамиз.

Қанақасига? Ахир уни ҳозиргина ўчирдик-ку! Бу сафар каттароқ ўчирғични олиб қаттиқроқ босиб ўчирамиз. Ҳаттоки уч юз саҳифали «Ўчирғич билан самарали ишлаш» деган китобни ўрганиб чиқамиз.

Энди биз бу ишни яхши тушунамиз ва ҳаракатланишга тайёрмиз. «Чоп этиш» тугмасини босамиз ва хато яна пайдо бўлади! «Бўлиши мумкин эмас!», хайратда қолиб, хитоб қиламиз. «Қанақасига! Нима бўляпти? Қандайдир сеҳр-жоду бу!»

Гап шундаки, ҳаётнинг жисмоний томонини тўғрилаш қийин. Уни фақат «дастур», яъни ақлий, ҳиссий ва руҳий даражаларда тўғрилаш мумкин.

Пул – натижа, фаровонлик – атижа, саломатлик – натижа, касаллик – натижа, сизнинг вазнингиз ҳам натижа. Биз сабаб ва оқибатлар дунёсида яшаймиз.

Сиз қачондир пул етишмовчилиги – катта муаммо деган гапларни эшитганмисиз? Менга кулоқ солинг: пул етишмаслиги аслида муаммо эмас. Пул етишмаслиги ичингизда содир бўлаётган ҳолатнинг белгисидир.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

**Пул – бу натижа,**

**Фаровонлик – натижа,**

**Саломатлик – натижа,**

**Касаллик – натижа,**

*Сизнинг вазнингиз ҳам натижа.*

*Биз сабаб ва оқибатлар дунёсида яшаймиз.*

Пул етишмаслиги оқибат бўлса, у ҳолда бунинг сабаби нимада? У қуйидагига келиб тақалади: ташқи ҳолатни ўзгартиришнинг ягона йўли – ички ҳолатни ўзгартиришни бошлаш.

Фаолиятингизнинг натижалари қандай бўлишдан қатъи назар-катта ёки кичикми, яхши ёки ёмонми, ижобий ёки салбийми, ташқи дунё сизнинг ички ҳолатингизнинг акси эканлигини ҳеч қачон унутманг.

## ДЕКЛАРАЦИЯЛАР: ЎЗГАРИШЛАР СИРИ

Биз машғулотларда таълим материалини тезроқ ўзлаштириш ва яхшироқ эслаб қолишга ёрдам берувчи усулларини қўллаймиз. Бу ерда асосий қоида-иштирок этиш. Бизнинг ёндашувимизни «Эшитсанг – унутасан, кўрсанг – эслайсан, бажариб англайсан» деган эски мақол яхши тасвирлайди.

Сўзнинг моҳияти нимада? Бу дунёда ҳамма нарса бир тамал – қувватдан яралган. Қувват частота ва тебранишга эга. Сиз талаффуз қилаётган ҳар бир сўз тебранишнинг аниқ частотасига эга. Сиз гапирётган пайтингизда қувват танангизнинг ҳар бир хужайрасида тебранишни келтириб чиқаради, қўлингизни ўзингизга теккизганингизда буни ҳис қилишингиз мумкин. Сўзлар нафақат оламга хабар беради, балки сизнинг онгингизга кучли сигнал ҳам юборади.

Сўз ва таъкид ўртасидаги фарқ катта эмас, аммо, менинг фикримча, муҳим. «Таъкид» деганда биз «сиз интилган мақсадга эришилганини исботловчи эълон»ни тушунамиз. «Сўз» эса «аниқ ҳаракатларни ишга солиш ёки аниқ ҳолатни эгаллашга ният қилинганлиги ҳақидаги расмий эълон» деб тушунилади.

Таъкид – мақсадга ҳақиқатан эришганликнинг тасдиғи. Бу менга унчалик ёқмайди, чунки биз ҳар сафар, ҳали амалга ошмаган нарсани таъкидлаганимизда, ички овоз одатда: «Ёлғон-ку» деб пичирлай бошлайди. Шунга қарамасдан, сўз далилнинг тасдиғи эмас, нима биландир шуғулланиш ёки ўзгаришга оид ниятнинг ифодасидир, холос. Ички овоз сукут сақлайди, чунки биз бунга содир бўлган далил деб эмас, шунчаки келажақда амалга оширамиз деб қилинган ниятга қарагандек муносабатда бўламиз.

Хусусият жиҳатидан сўз расмий характерга эга. Бу қувват зарядининг нафақат ўзимизга, балки ташқи дунёга йўналтирилган маълумотидир.

Хусусият яна бир муҳим тушунча – ҳаракатни ўз ичига олади. Сиз ниятингизни амалга оширишга ёрдам берадиган ҳаракатларни қўллашингиз керак.

Сўзларни эрталаб ва кечқурун овоз чиқариб талаффуз қилишни тавсия этаман. Кўзгу олдида айтилган сўз самарани кучайтиради.

Тан олишим керак-ки, буларни илк бор эшитганимда: «Ҳеч қачон. Бу сўзлар беъманилик, булар мен учун эмас» деб ўйлаган эдим. Аммо моддий жиҳатдан қийин вазиятда бўлганлигим сабабли, майли, ёмон бўлмас деб қарор қилдим ва «сўзлаш»ни бошладим. Ҳозир мен бойман ва усулнинг самарадорлигига чин дилдан ишонишим ажабланарли эмас.

Нима бўлганда ҳам, аҳмоқона иш қилмаслик, лекин ночор бўлишдан кўра, бемаънилик билан шуғулланиш, лекин бой бўлиш яхшироқ, деб ҳисоблайман. Сизчи, сиз нима деб ўйлайсиз?



## МОЛИЯВИЙ ДАСТУР НИМА ВА У ҚАНДАЙ ШАКЛЛАНАДИ?

Радио ёки ТВдами, қаерда чиқиш қилишимдан қатъи назар, одатда мени: «Менга беш дақиқа вақт беринг, сизга сизнинг моддий келажагингизни башорат қилиб бераман» деган иборамдан таниб олишади.

Қандай қилиб? Қисқа суҳбатдан сўнг мен сизнинг пул ва муваффақият дастурингизни хатосиз аниқлаб бера оламан. Ушбу дастур ҳаммамизда бор, у онгимизда ётади. Айнан шу сизнинг молиявий тақдирингизга кўпроқ таъсир қилади.

Молиявий дастур нима ўзи? Мисол тариқасида уйнинг схемаси, яъни муайян бинонинг олдиндан тузилган режаси ёки чизмасини келтириш мумкин. Сизнинг молиявий дастурингиз ёки моддий масалаларга бўлган муносабатингиз ҳақида ҳам худди шундай дейиш мумкин.

Ҳозир биз муҳим формулани кўриб чиқамиз. У ҳаётингиз ва моддий барқарорлигингизни қандай шакллантиришингизни тушунтириб беради. Шахсий ривожланиш бўйича машғулот олиб борадиган кўплаб обрўли ўқитувчилар ушбу формулани машғулотларининг асоси сифатида қабул қилишган. Хўш, манифестация жараёнининг формуласи қуйидагича:

$$X \rightarrow X \rightarrow X = H$$

Сизнинг молиявий дастурингиз пулга нисбатан фикр, ҳислар ва ҳаракатларнинг тузилмасидан ташкил топган.

Сизнинг шахсий молиявий дастурингиз қандай шаклланади? Жавоб оддий. Сизнинг молиявий «режангиз» ўтмиш, айниқса болаликда олинган маълумот асосида шаклланади, ва, умуман олганда, ўзига хос «дастурлаш»га эга.

Ким ёки нима инсоннинг молиявий режасини «дастурлаштиради» ва шакллантиради? Аксарият ҳолларда – ота-оналар, ака ва опалар, дўстлар, сиз ҳурмат қиладиган инсонлар, ўқитувчилар, руҳонийлар, оммавий ахборот воситалари, маданият. Булар бир неча омиллардан фақатгина баъзилари, холос.

Мисол тариқасида, маданиятни олайлик. Турли хил маданиятларда пулга турлича муносабат ва улар билан муомаланинг турлича усуллари борлигини ҳамма билади. Нима деб ўйлайсиз, бола онасининг вужудидан пулга шаклланиб бўлган муносабат билан туғиладими ёки улар билан муомала қилишни ўрганадими? Ҳар бир бола пулга қандай муносабатда бўлиш ва уларни сарфлашнинг аниқ бир тарзини ўрганади.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*Хаёллар ҳисларга олиб келади.*

*Ҳислар ҳаракатларга олиб келади.*

*Ҳаракатлар натижаларга олиб келади.*

Бу барчамиз, сиз ва менга тааллуқли. Сизга пул ҳақида ўйлаш ва уларга аниқ бир тарзда муносабатда бўлишни ўргатишган. Ушбу таълим бутун

ҳаётингиз давомида хатти-ҳаракатларингизга таъсир кўрсатадиган «дастур», табиий реакцияга айланган. Ҳар ҳолда, сиз аралашиб, хотиранинг «моддий» қисмида сақланадиган маълумотларни қайта кўриб чиқмагунигизга қадар. Менинг китобим айнан шу нарсага бағишланган, биз одамларни янада чуқурроқ билим берадиган ва янада мустақкамроқ натижани таъминлайдиган «Миллионер каби фикрланг» курсининг семинарларида айнан шу нарсага ўргатамиз.

Айтилганидек, хаёллар ҳисларга олиб келади, ҳислар ҳаракатларга олиб келади, ҳаракатлар эса натижаларга олиб келади. Қизиқарли савол туғилади: хаёл қандай пайдо бўлади? Нега сиз айнан шундай фикрлайсиз, аксинча эмас? Хаёллар бизнинг хотирамизда сақланадиган ахборот «файлларида» пайдо бўлади. Ушбу маълумотлар қаердан келади? Улар сизда ўрнатилган дастурнинг маҳсулотидир. Аслида ҳам шундай: онгингизда вужудга келадиган ҳар бир фикр ўтмишдаги тажриба билан боғланган. Шунинг учун кўп ҳолларда «шартли онг» тушунчаси ишлатилади.

Ушбу жараёнларнинг моҳиятини манифестация формуласига бироз қўшимча киритган ҳолда ифода лаш мумкин:

$$D \rightarrow X \rightarrow X \rightarrow X = H$$

Сизда мавжуд бўлган дастур фикрни келтириб чиқаради, фикр ҳисларга олиб келади, ҳислар ҳаракатларга олиб келади, ҳаракатлар натижаларга олиб келади.

Бундан чиқди, сиз ўз дастурингизни компьютер дастури каби ўзгартириб, натижани ўзгартириш томонга катта қадам қўйган бўласиз.

Бизнинг ҳаётимизни нима аниқлаб беради? Ҳаётнинг барча соҳаларида, моддий томонини ҳам ҳисобга олган ҳолда, биз учта асосий омилга боғлиқмиз:

Вербал дастурлаш. Болалигингизда нималарни эшитгансиз?

Тақлид. Болалигингизда нималарни кўргансиз?

Шахсий тажриба. Болалигингизда сиз билан нималар содир бўлган?

Ушбу омилларнинг ҳар бири аҳамиятли, шунинг учун келинг, булар ҳақида батафсилроқ тўхталиб ўтамиз. Китобнинг иккинчи қисмида ҳаракатларнинг сизга одат бўлиб қолган мантиғини қандай ўзгартириш ва уни муваффақият ҳамда моддий барқарорлик бўйича қай тарзда дастурлаш ҳақида билиб оласиз.

## **БИРИНЧИ ОМИЛ: ВЕРБАЛ ДАСТУРЛАШ**

Вербал дастурлашдан бошлаймиз. Болалигингизда пул, бойлик ва бой инсонлар ҳақида нималарни эшитгансиз? «Пул – ёмонлик илдизи, «қора кунга» сақлаб қўйиш керак; бойлар ҳар доим зикна бўлади; ҳамма бой одамлар – жиноятчилар; бойлар ланъатланган; яхши пул топиш учун кўп ишлаш керак; пул дарахтда ўсмайди; бир вақтни ўзида ҳам бой ҳам яхши инсон бўлишнинг иложи йўқ; бахт пулда эмас; пул пулни чақиради; бой инсон бойиб, камбағал ночор бўлиб кетаверади; бу биз учун

эмас; ҳамма ҳам бой бўла олмайди, пул ҳар доим етишмайди» ва одатий «биз буни ўзимизга эп кўра олмаймиз» деган гапларни эшитганмисиз?

Болалигимда отамдан пул сўраган пайтларимда доим қуйидагини эшитардим: «Мен нима, сенингча пулдан яралганманми?» Мен ҳазиллашиб, «Ёмон бўлмасди», деб жавоб қайтарадим. Аммо отам бу гапимга ҳеч қачон кулмас эди.

Моҳият қуйидагича. Болалигимизда пул ҳақида эшитганларимиз бизнинг моддий ҳаётимизни бошқарадиган дастурнинг қисми кўринишида онг остимизда қолади.

Вербал дастурлаш катта куч таъсирига эга. Бир куни, ўғлим Жесс атиги уч ёш бўлган пайти, ёнимга югуриб келиб: «Дада, юринг ниндзя тошбақалари ҳақида мултфильмни кўрайлик. Уни яқин атрофдаги кинотеатрда кўрсатишяпти!» деган эди. Бундай ёшдаги бола география ҳақида бирор бир тасаввурга эга бўла олади, деб ҳеч қачон ўйламаган бўлардим. Ҳаммаси кейинчалик, «Яқин атрофдаги кинотеатрда томоша қилинг» деган сўзлар билан яқунланадиган телевизион рекламасидан сўнг ойдинлашди.

«Миллионер каби фикрланг» семинари иштирокчиларидан бирининг ҳикоясини вербал дастурлашнинг самарадорлигига яна бир мисол сифатида келтириш мумкин.

Стивен учун пул ишлаб топиш қийинчилик туғдирмас эди. Унинг муаммоси пулларни сақлаб қолишдан иборат эди. Стивен бизнинг курсимизга ёзилган пайтда, сўнгги тўққиз йилдан ортиқ давр мобайнида 800 минг доллардан кўп ишлаб топган эди. Шунга қарамай, у пулларни қийинчилик би-

лан йиғар эди. Қандайдир ақл бовар қилмас тарзда у барча ишлаб топган пулларини сарфлаш, қарзга бериш ёки қандайдир шубҳали сармояларда йўқотишнинг уддасидан чиқар эди. Сабаблар қандай бўлишидан қатъи назар, йиғимининг миқдори нолга тенг эди!

Стивен ёш бола бўлган пайтида онаси унга: «Ҳамма бой одамлар – зиқна. Улар пулни камбағаллар ҳақидан олади. Фақат энг керакли нарсаларга етадиган пулга эга бўлиш керак. Улар кўпайгани сари, сен семиз чўчқага айланиб қоласан», деганини айтиб берган эди.

Стивеннинг онг остида нима содир бўлаётганини англаш учун буюк психолог бўлишнинг ҳожати йўқ. Унда ҳеч қачон пул бўлмаганлиги ажабланарли эмас. Онаси уни ҳамма бойлар зиқна деган фикрга ишонтирган. Шунинг учун, унинг онги бойликни яхшилик аломати бўлмаган зиқналик билан боғлаган. У ёмон бўлишни хоҳламагани учун эса, онгли равишда бойиб кета олмас эди.

Стивен онасини яхши кўрар ва уни хафа қилишни хоҳламас эди. Кўриниб турибдики, унинг фикрини ўзлаштирган ва онасикатта даромадни маъқулламайди деб ҳисоблаган. «Чўчқа»га айланиб қолмаслик учун кўлидан келганча «ортиқча» пулдан қутулишдан бошқа чораси йўқ эди! Сиз, албатта, пул билан онанинг ёки кимнингдир розилиги ўртасида танлов бўлса, кўпчилик пулни танлайди деб ўйларсиз. Ундай эмас! Онг бошқа тазрда ишлай олмайди. Албатта, бойлик кўпроқ мантиқий танловга асосланади. Бироқ, онг остида чуқур илдиз отган ҳис ва мантиқ ўртасида танлов қилишига тўғри келганда, кўп ҳолларда ҳис устунлик қилади.

Келинг, ҳикоямизга қайтайлик. Самарали усулларни амалиётда қўллаб, Стивен ўзининг молиявий дастурини атиги ўн дақиқада тубдан ўзгартирди. Икки йил ўтгач, у миллионер бўлди, гарчи бундан олдин у пулини тўплай олмас эди.

Машғулотларимизда Стивен унинг асоссиз фикрлари унинг ўзига эмас, онасига тегишли эканлиги, ва улар ўзининг эмас, онасининг шахсий тажрибаси асосида шаклланганини англаб етди. Шундан сўнг биз олдинга ҳаракат қилавердик ва онасининг розилигини йўқотмаган ҳолда бой бўла олиши мумкин бўлган хатти-ҳаракат услубини яратишга кўмаклашдик. Бу қийин эмасди.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Онг ости чуқур илдиз отган ишонч ва мантиқ орасида танловга дуч келса, аксарият ҳолларда ишонч устунлик қилади*

Унинг онаси Гавайини жуда яхши кўрар эди. Стивен Мауи оролида денгиз яқинида уй сотиб олди, ва онаси бутун қишни ўша ерда ўтказди. Иккиси ҳам бахтли эди! Биринчидан, онаси ўғли бой эканлигидан мамнун ва барча танишларига ўғлининг сахийлиги ҳақида айтиб берарди. Иккинчидан, Стивен онасидан олти ой мобайнида узоқда бўлади. Бундан яхшироқ бўлиши мумкинми?!

Менда ҳам шунга ўхшаш воқеа бўлган. Кеч бошлаган бўлсам ҳам, охир оқибат бизнесда муваффақиятга эришдим, аммо қимматли қоғозларда пул ишлаб топиш уддасидан чиқа олмас эдим. Ўзим-

нинг молиявий дастуримни текширар эканман, кичик ёшда бўлган пайтимда, отам ҳар кеча ишдан кейин стол ёнига ўтириши ва газетада акциялар ҳақида эълонларни кўргач, столга муштлаб: «Нима бало бўлди бу акциялар!» деганини эсладим. Кейинги ярим соат давомида у «бу аҳмоқлик»ни лаънатлар ва Лас-Вегасда ҳатто ўйинчоқ автоматларда кўпроқ пул топиш мумкинлигини айтарди.

Энди, вербал дастурлашнинг кучига ишонч ҳосил қилганингизда, мен фонд биржасида пул қилишга муваффақ бўлмаганлигимнинг ҳеч қандай ажабланарли томони йўқлиги ойдинлашди. Менинг онг остим том маънода бошқа акция, бошқа қиймат ва бошқа муддатлар танловига дастурлаштирилган эди. Нега? Ўзида мавжуд бўлган менинг молиявий дастурим «Акциялар – аҳмоқлик!» деб айтаётган фикрни онгли равишда мустаҳкамлаш учун.

Мен нима дейишим мумкин? Молиявий «боғ»имдан ушбу захарли «ўт»ни суғуриб ташлагач, ақл бовар қилмас ҳосилга эга бўлдим! Ички қоидаларимни ўзгартирганимнинг эртаси куниёқ мен қийматда шиддат билан ўсаётган акцияларни танладим, ва ўшандан буён фонд биржасидаги фаолиятим муваффақиятли ўтмоқда. Бу ишончсиздек туйилиши мумкин, аммо молиявий дастур қандай ишлашини англаб етганингизда, ҳаммаси нақадар оддийлиги аниқ бўлади.

Яна бир бор такрорлайман, онг ости даражасидаги дастурлаш хаёлларга таъсир қилади. Фикрлаш қарорларни, қарорлар ҳаракатларни, ҳаракатлар эса ўз навбатида натижаларни белгилаб беради.



Молиявий дастурни «қайта юклаш»нинг тўртта асосий қисми мавжуд. Улар мураккаб эмас, аммо жуда самарали.

Биринчи қисми – англаб етиш. Бирор бир нарсани унинг мавжуд эканлигини билмасдан ўзгартириб бўлмайди.

Иккинчи қисми – тушуниш. Фикрлаш тарзингиз қандай шаклланганлигини англаб етгач, сиз унинг манбасини ўзингиздан излашингиз кераклигини тушунасиз.

Учинчи қисми – четлаштириш. Бундай фикрлаш тарзи сизнинг ҳолатингизга тўғри келмаслигини тушунгач, ундан четлашинг ва уни сақлаб қолиш ўринлими, йўқми, ҳал қилинг. Ҳозирги ҳолатингиз ва келажакда ўзингизни қандай кўраётганингиздан узоқлашинг. Фикрларингизга холис баҳо беринг, у онгингизда узоқ вақт сақланиб қолган кераксиз маълумот каби ёндашинг.

Тўртинчи қисми – қайта дастурлаш. Биз уни китобнинг иккинчи, бой бўлишга ёрдам берувчи фикрлаш сабоқлари сизни кутаётган қисмида кўриб чиқамиз. Агар сизда ушбу жараён ҳақида кўпроқ билиб олиш истаги пайдо бўлса, «Миллионер каби фикрланг» номли курсимизнинг тингловчиси бўлишни таклиф қиламан. Онг остингизни бир умрга янгича ишлашга олиб келадиган, сизни пул ва муваффақиятга тўғри муносабатда бўлишни ўргатадиган юқори самарали усулларни қўллашни ўрганасиз.

Такрорлаш ва қўшимча манба қатъий натижага эришиш учун муҳим, шу сабабдан менадан сизга яна бир совға бор. [www.millionairemindbook.com](http://www.millionairemindbook.com) сайтига ташриф буюринг, сичқонча билан «FREE BOOK

BONUSES» бўлимини босинг ва «Ҳафта фикри»га обуна бўлинг. Ҳафтада бир маротаба муваффақиятга эришишингизга ёрдам берадиган фойдали топшириқ оласиз.

Келинг энди вербал дастурлаш ва молиявий дастурни қайта режалаштиришни нимадан бошлаш мумкинлиги ҳақидаги суҳбатимизга қайтамиз.

## **ЎЗГАРИШ САРИ ҚАДАМ: ВЕРБАЛ ДАСТУРЛАШ**

### **Англаб етиш**

Болалигингизда пул, даромад ва бой инсонлар ҳақида эшитган энг таниш ибораларингизни ёзиб чиқинг.

### **Тушуниш**

Улар ҳозирги кунгача ҳаётингизнинг молиявий томонига қандай таъсир қилиб келгани ҳақида ёзинг.

### **Четлаштириш**

Энди бу ғоялар сизга четдан сингдирилгани, уларнинг на одатларингиз, на ҳисларингизга ҳеч қандай алоқаси йўқлигини тушуняпсизми? Энди бошқа инсон бўлишингизга имконият пайдо бўлганини кўряпсизми?

### **Декларация**

«Мен пул ҳақида эшитган ҳамма нарса ҳам ҳақиқат эмас. Мен фикрларнинг менга омад олиб келадиган ва бахтли бўлишимга ёрдам берадиган тарзини танлайман. Мен миллионер каби фикрлайман!»

## ИККИНЧИ ОМИЛ: ТАҚЛИД

Сизнинг онгингизга таъсир ўтказувчи иккинчи омил – бу тақлид. Ота-она ёки васийларингиз сиз ёш бола бўлган пайтингизда пулга қандай муносабатда бўлишган? Улар (ҳеч бўлмаса баъзилари) пул билан тўғри муомала қилишни билармиди? Улар пулни исроф қилишганми ёки тежашганми? Маблағни сармоя қилишни билармиди ёки ишлатмасликни афзал кўришармиди? Таваккал қилишармиди ёки четда қолишармиди? Улар доим пулга эгамиди ёки уларнинг моддий ҳолати барқарорлиги эмасмиди? Пул уларга осон йўл билан келармиди ёки оғир меҳнат эвазига келганми? Пуллар оилангизга қувонч олиб кирармиди ёки тинимсиз баҳсларга сабаб бўлармиди?

Буни эслаш нега бу қадар муҳим? Сиз, эҳтимол, «Кўрганганимни куйлайман» деган иборани эшитган бўлсангиз керак. Биз кўрганларимизни такрорлаймиз ва болалигимизда деярли ҳамма нарсани тақлид орқали ўрганамиз. Буни тан олиш қанчалик қийин бўлмасин, «Олманинг тагига олма тушади» мақоли ҳақиқатга жуда яқин.

Нонуштага дудланган гўштни тайёрлаётиб, ҳар тарафидан бир бўлак кесиб ташлайдиган аёл ҳақидаги ҳикояни эслайман. Ажабланган турмуш ўртоғи нега бундай қилаётганини сўрайди. «Чунки онам ҳар доим шундай қиларди», деб жавоб беради аёли. Шу оқшомда унинг онаси уларникига кечги таомга ташриф буюради, ва эр-хотин ундан нега дудланган гўштнинг ҳар томонидан бир бўлак кесиб ташлашини сўрайди. «Чунки онам ҳар доим шундай қиларди», деб жавоб беради у. Шунда

улар бувисига кўнғироқ қилиш ва нега дудланган гўштнинг ҳар томонидан бир бўлак кесиб ташлашини сўрашга қарор қилишади. У нима деб жавоб берди, биласизми? «Чунки менинг товам жудаям кичкина!».

Гап шундаки, биз пул масаласида ўзимизни ота ёки онамиз каби тутишга мойилмиз, ёки уларнинг ҳар биридан нимадир ўзлаштирамиз.

Мисол учун, менинг отам якка тадбиркор бўлиб, қурилиш бизнеси билан шуғулланар эди. Ўзининг ҳар бир лойиҳаси давомида у ўндан юзгача бинолар қуради. Лойиҳалар катта сармояларни талаб қиларди. Отам уларга бор маблағини киритиш ва, бундан ташқари, банкдан катта мидқорда қарз олишга мажбур эди. Шундай қилиб, лойиҳанинг дастлабки босқичида биз қарзга ботган эдик.

Тушунганингиздек, ушбу даврда отам яхши кайфиятда бўлмас, пулни ҳам қизғаниб берарди. Ундан бир центдан қимматроқ бўлган нарса сўраганимда, унинг одатий «Мен нима, пулдан яралганманми?»-дан кейинги ўринда турадиган жавоби – «Ақлдан оздингми?» ибораси эди. Албатта, менга бир цент ҳам беришмас ва жиддий нигоҳ билан сийлашар эди. Бу нигоҳнинг маъноси «Бошқа сўрай кўрма». Сиз ҳам бунга дуч келганингизга аминман.

Уйлар сотилишни бошлагунига қадар бир-икки йил ҳаёт шундай давом этарди. Уйлар сотилишни бошлаганидан кейин эса биз пулга чўмилишни бошлардик. Отам бахтли, очиккўнгил ва жуда сахий инсонга айланарди. У менинг хонамга кўз ташлаб, пул керакми ёки йўқми, деб сўрар эди. Мен унга ўша нигоҳ билан жавоб қайтаришни хоҳлардим, лекин мен бу қадар аҳмоқ эмасдим ва шунинг

учун: «Албатта дада, раҳмат» дердим ва кўзларимни олиб қочар эдим.

Отам келиб яна: «Мен ер участкасининг яхшисини топдим. Қураммиз» деб эълон қиладиган кўрқинчли лаҳзагача ҳаёт ажойиб бўларди. Унга қандай жавоб берганимни аниқ эслайман: «Майли, дада, омад», аммо кутилаётган қийинчиликларни ўйлаб кайфият бузилар эди.

Ақлимни таниганимдан буён олти ёшдан йигирма бир ёшимгача, ота уйимдан бир умрга кетмагунимга қадар биз шундай ҳаёт кечирганмиз. Мен кўчиб ўтганимдан кейингина ҳаётим бу жадвалдан чиқди. Ҳар ҳолда, менга шундай туюлар эди.

Йигирма бир ёшимда мен ўқишни тугатдим ва, тахмин қилганингиздек, қурилиш билан шуғулландим. Кейин кучимни бизнеснинг бошқа соҳаларига боғлиқ лойиҳаларда синаб кўришга қарор қилдим. Қандайдир тарзда мен кўп пул ишлаб топишнинг уддасидан чиқар эдим, аммо бироз вақт ўтиб яна ҳеч нарчасиз қолар эдим. Мен бошқа ишни қўлимга олар ва яқинда дунё оёқларим остида бўлади деб ишонар эдим, аммо бир йилдан сўнг барибир пулсиз қолар эдим.

Мен шу тарзда ўн йил яшадим, ва ўша пайтда гапшуғулланаётган ишимда ҳам, қўл остимдагилар ва иқтисодий ҳолатимга ҳам, ҳатто ҳаммаси яхши кетаётганда мен ишларни четлаштириб, дам олишга қарор қилишимда эмаслигини тушундим. Эҳтимол, отам яшаган ҳаёт тарзига онгли равишда қайтаётганимни англадим.

Нима дея оламан? Худога шукур, мен ҳам ушбу китобдан баъзи нарсаларни билиб олдим, ва «ҳалинчак» тамойили бўйича яшаш ўрнига доимий

даромад олишга қарор қила олдим. Ва ҳозирги кунда, ҳаммаси яхши кетаётганда, баъзида ҳаммасини ўзгартиргим келади (ёки қандайдир аҳмоқлик қилишни хоҳлаб қоламан). Аммо онгимда бу ҳисларни назорат қиладиган ва: «Гапириб олганинг учун раҳмат. Энди эса ўзингни қўлга ол ва ишингни қил» дейдиган «бўлим» бор.

Яна бир мисол келтиришим мумкин. Гап Орландо (Флорида штати)даги семинарларимнинг иштирокчиларидан бири ҳақида кетяпти. Одатдагидек, дастхат олиш, саломлашиш ёки менга миннатдорчилик билдириш учун одамлар бирма-бир саҳнага кўтарилишар эди. Ёнимга кўзида ёш билан келган бир қари жанобни ҳеч қачон унутмайман. У шу қадар йиғлардики, гапришга қийналар ва кўз ёшини енги билан артиб турар эди. Мен ундан нима бўлганини сўрадим. Ва жавобан қуйидагини эшитдим:»Мен олтмиш уч ёшдаман. Мен китоб ўқийман ва семинарларга улар пайдо бўлганидан бери бораман. Мен ҳамма ўқитувчиларни эшитиб бўлдим ва улар маслаҳат қилган ҳамма нарсани синаб кўрдим. Биржада ўйнардим, кўчмас мулк билан савдо қилардим, бошқа кўп ишлар билан шуғулланар эдим. Мен яна университетга бордим ва бизнес бошқаруви бўйича мутахассиси бўлдим. Билимларим ўн кишига ортиғи билан етган бўлар эди, аммо мен пул ишлаб топишнинг уддасидан чиқа олмас эдим. Мен доим муваффақият билан бошлаб, банкротлик билан тугатардим, ва ушбу йиллар мобайнида нега бундай бўлаётганини тушуна олмас эдим. Мен ўзимни шунчаки қари аҳмоқман, деб ўйлардим... бугунги кунгача.

Сизни тинглаб ва сиз берган топшириқларни бажариб, ниҳоят тушундим: менда ҳаммаси жойида. Шунчаки отамнинг молиявий дастурини ўзлаштирганман ва у мен учун ҳақиқий лаънатга айланган. Отам Буюк Депрессияни бошдан ўтказган. Ҳар тонгда у иш излашга кетар ёки нимадир сотишга уринар, аммо бўш қўл билан қайтар эди. Афсуски, қирқ йил аввал мен тақлид ва молиявий моделлар ҳақида ҳеч нарса билмас эдим. Қанча вақтим, олган таълимим зое кетган экан”. “Билим ҳеч қачон ортиқча бўлмайди!”, деб жавоб бердим мен. «Улар сизнинг «интеллектуал банкингизда» ўз вақтларини кутиб ётишган, ўзларини намоён қилиш учун имконият керак бўлган. Энди, сиз ўзингизнинг муваффақият дастурингизни яратганингизда, билимлар сизга ёрдамга келади ва сиз ҳамма нарсага эришасиз”.

Бизга ҳақиқатни айтишаётганини ҳар доим ҳис қиламиз. Унинг юзи ёришиб кетди, тинчланди ва табассум қилди, кейин эса мени қаттиқ қучиб: «Раҳмат сизга, катта раҳмат!» деди. Мен кўп ўтмай унинг ишлари ажойиб эканини, сўнгги бир ярим йил мобайнида у ўтган ўн ярим йил давомидагига нисбатан кўпроқ пул ишлаб топганини эшитдим. Мутлақо ҳамма нарсани билиш ва удалай олиш мумкин, аммо муваффақият «дастурингизда» ўрнатилган бўлмаса, молиявий нуқтаи назардан сиз омадсизликка маҳкумсиз.

Бизнинг семинарларимизга кўпинча ота-онаси Иккинчи жаҳон урушида иштирок этган ёки Буюк Депрессияни бошдан кечирган инсонлар келади. Бу одамлар ота-онасининг тажрибаси пулга бўлган муносабати ва муомала услубига қай даражада

таъсир кўрсатганлигини англаганларида жуда ҳайратланишади. Баъзи инсонлар маблағларни исроф қиладилар, чунки "пул борлигида ҳаётдан завқ олиш керак, улар исталган пайтда йўқолиб қолиши мумкин", ахир. Бошқалари эса ўзларини аксинча тутишади: тежашади ва «қора кунлар»га олиб қўйишади.

Тажрибали одамларга қулоқ солинг, бир қарашда «қора кун»га олиб қўйилган пуллар ёмон гоё эмасдек туюлади, аслида бу қадар зарарсиз ҳам эмас. Маърузанинг бошқа курсида келтириб ўтадиган тамойилларимиздан бири – бу ўз-ўзига сингдириш кучи. Қора кунга сақлаб, режа қилинганидек, албатта...қора кунга етиб келасиз! «Қора кун»га сақлаб қўйишнинг ўрнига ёқимли нимадирга ёки молиявий жиҳатдан мустақил бўладиган кунингизга қолдиринг. Ўз-ўзига сингдириш қонунига мувофиқ, сиз бу бахтли лаҳзаларга албатта етиб келасиз.

Биз одамларнинг аксарияти пул билан муомала қилиш услубини ота-онаси ёки уларнинг биридан ўзлаштиришга мойил эканлиги ҳақида айтиб ўтган эдик. Аммо танганинг бошқа томони ҳам бор. Баъзилар тескари ҳатти-ҳаракатга интилади. Нега бундай бўлади? Эҳтимол, жавоб «норозилик» ва «тўполон» сўзлари орқасида яшириндир? Дейлик, ҳаммаси ота-онангиз сизни қай даражада ғазаблантирганига боғлиқ.

Афсуски, болалар ота-онасига: «Дада, она, ўтиринглар, бир нарсани муҳокама қилиб олишимиз керак. Сизлар пул билан қандай муносабатда бўлаётганингиз ва ўз ҳаётингизни қандай қураётганингиз менга ёқмаяпти. Шунинг учун, мен кат-



та бўлганимда ўзимни мутлақо бошқача тутаман. Умид қиламанки, мени тушундингиз. Энди эса хайрли тун, ширин тушлар кўринг» деёлмайди.

Бунинг ўрнига сабр косаси тўлиб, жаҳл қила бошлайди ва тахминан шундай дейиши мумкин: «Мен ҳеч қачон сизлардек бўлмайман. Катта бўлганимда бой бўламан ва сизларга бу ёқадими ёқмайдим, истаган ҳамма нарсамни сотиб оламан». Шундан сўнг хонасига кириб кетади, эшикни қаттиқ ёпади ёки ёстиқни кучоқлаб йиғлайди.

Кам таъминланган оилада ўсганларнинг кўпчилиги камбағалликдан нафратланишади ва том маънода унга қарши чиқишади. Улар кўпинча вақтни йўқотмасдан ҳаракатга тушишади ва бой бўлиб кетишади ёки, ҳеч бўлмаганда, бунга бор кучи билан интилишади. Тўғриси айтиладиган бўлсам, бу ерда аслида катта муаммо яширинган кичик «аммо» бор. Бой бўлишга муваффақ бўладиганлар ҳам, тинимсиз ишлашига тўғри келадиганлар ҳам ҳаммаси бир хил даражада бахтсиз. Нега? Чунки уларни ғазаб ва алам ҳаракатлантиради. Табиийки, пул ва ғазаб уларнинг онгида ажралмас тарзда боғланган бўлади, ва улар қанчалик кўп пул ишлаб топса ёки ишлаб топишни истаса ҳам, қониқмаслик ҳисси ҳамisha устун келади.

Охир-оқибат, уларнинг ички овози: «Мен ғазабланиш ва асабийлашишдан чарчадим. Бахт ва тинчликни истайман» дейди. Улар пулни ғазаб билан боғлаган ўша онг остига мурожаат қилиб, ундан қандай йўл тутиш кераклигини сўрайдилар. Онг ости жавоб беради: «Агар қониқмаслик ҳиссидан қутулишни истасанг – пуллардан воз кеч». Улар ай-

нан шундай қиладилар ҳам. Улар ўзига ҳисоб бермасдан пулдан воз кечадилар.

Улар пулни сарфлайди, маблағларни муваффақиятсиз равишда сармоя қиладилар ва шу тариқа катта миқдорни йўқотадилар ёки ўз молиявий ҳолатига бошқа турдаги зарар келтирадилар. Майлида, энди бу инсонлар бахтли-ку, шундай эмасми? Йўқ! Вазият фақат ёмонлашади, чунки улар нафақат қоникмаган, балки камбағал ҳамдирлар. Чунки керак бўлган нарсадан воз кечдилар!

Улар пулдан қутуладилар, қоникмаслик ҳиссидан эмас, мевалардан воз кечадилар, илдизлардан эмас. Бу орада муаммо ота-она билан бўлган муносабатларда бориб тақалади (ва ҳар доим шундай бўлган ҳам). Ғазабдан қутулмагунларича, бу инсонлар улар қанчалик таъминланган ёки ночор бўлишидан қатъи назар, ҳеч қачон ҳақиқатдан бахтли ва хотиржам бўла олмайдилар.

Сизни пул ишлаб топиш ёки муваффақиятга эришишга мажбурлайдиган сабаб ва мақсадлар катта аҳамиятга эга. Агар пул ва муваффақиятга бўлган интилиш қўрқув, қоникмаслик, ўзини «синаб кўриш»га бўлган эҳтиёж каби салбий омилларга эга бўлса, пул ҳеч қачон бахт олиб келмайди.

Нега бундай? Чунки санаб ўтилганларнинг ҳеч бирини пул билан даволаб бўлмайди. Мисол тариқасида, қўрқувни олайлик. Кўпинча машғулотларда тингловчиларидан сўрайман: «Ким қўрқувни муваффақиятга интилишга мажбур қиладиган асосий омилдеб ҳисоблайди?». Кўлини бир неча киши кўтаради холос. Яхши, кейинги саволни бераман: «Ким эртанги кунга бўлган ишончни муваффақиятга интилишга мажбур қиладиган асосий омил

деб ҳисоблайди?» Деярли ҳамма қўлини кўтаради. Аммо ўйлаб кўринг: эртанги кунга ишонишга бўлган эҳтиёж ва кўрқув умумий илдизга эга. Ишончга бўлган интилиш, ўз навбатида, кўрқувга асосланган ишончсизликдан келиб чиқади.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Агар пул ва муваффақиятга бўлган интилиш кўрқув, қоникмаслик, ўзини «синаб кўриш»га бўлган эҳтиёж каби салбий омилларга эга бўлса, пул ҳеч қачон бахт олиб келмайди.*

Пуллар кўрқувдан қутқаришга қодирми? Қани эди! Йўқ, мутлақо қодир эмас. Нега? Чунки муаммонинг илдизи пулда эмас, кўрқувда. Энг ёмони шуки, кўрқув шунчаки муаммо эмас, у одат. Шунинг учун пуллар, қанча бўлишидан қатъи назар, кўрқувнинг кўринишини ўзгартиради холос. Пул бўлмаганда биз пул ишлаб тополмаслик ёки етарлича ишлаб тополмасликдан кўрқамиз. Даромадимиз кўпайгач, бошқа нарсадан кўрқамиз: «Ҳаммасини йўқотсам-чи?», «Менга ҳасад қилишса-чи?», «Мени солиққа кўмиб ташлашади», ва ҳоказо. Бошқача қилиб айтганда, муаммонинг илдизига етиб бормагунимиз ва кўрқувдан халос бўлмагунимизча, катта миқдордаги пуллар ҳам ҳеч нарсани ўзгартира олмайди.

Албатта, кўпчилик умуман пулсиз қолишдан кўра, пулга ва уни йўқотиб қўйишга бўлган кўрқувга эга бўлишни афзал кўради. Аммо униси ҳам, буниси ҳам сизни бахтли қила олиши амримаҳол.

Кўрқув билан иш кўрадиган инсонлардан ташқари, фақатгина ўзларининг аҳамиятли эканлигини исботлаш учунгина муваффақиятга эришадиган одамлар ҳам кам эмас. Ушбу муаммони китобнинг иккинчи қисмида кўриб чиқамиз, ҳозир эса ҳаётдаги ҳеч қандай пуллар сизни муносиб инсон қила олмаслигини тушунишга ҳаракат қилинг. Пул сизни сиз қила олмайди. Кўрқув билан боғлиқ вазиятдаги каби, ўз-ўзини намоён қилишга бўлган доимий эҳтиёж ҳаётнинг одатий тарзига айланади. Сиз бундай қарамликни ҳатто англамайсиз ҳам. Сиз ўзингизнинг ютуқларингиз, қобилиятингиз, интилувчанлигингиз билан фахрланасиз, булар ҳақиқатдан ҳам ажойиб сифатлар. Савол шундаки, улар қаердан пайдо бўлган? Сизни нима ҳаракатлантиради?

Ҳурматга лойиқ эканлигини доимий равишда исботлашга уринаётган инсонга унинг барча ҳаракатларини «нолойиқ»қа чиқараётган қалбидаги ярани даволаш учун ҳеч қандай пул етмайди. Ўзини аҳамиятсиз деб ҳисоблайдиган инсонга ҳеч қандай пул, ҳеч қандай бойлик ёрдам бермайди.

Яна бир бор такрорлайман, муаммо сизнинг ўзингизда яширинган. Ёдингизда тутинг: ташқи дунё-сизнинг ички ҳолатингизнинг аксидан бошқа нарса эмас. Агар сиз ўзингизни ҳурматга муносиб деб ҳисобламасангиз, ушбу таъкидни оқлашга ҳаракат қиласиз. Аммо агар сиз ўзингизни ҳурматга муносиб, кўп нарсага лойиқ деб ҳисобласангиз, бу таъкидни оқлашга ҳаракат қилиб, кўп нарсага эга бўласиз. Нега? Чунки ушбу таъкиднинг асосида «кўп» тушунчаси ётибди, ва айнан у ҳаётнинг аниқ тарзини белгилаб беради.

Пул ва қониқмаслик, қўрқув ва ўзини намойиш этишга бўлган эҳтиёж орасидаги алоқанинг сабабини бартараф этгач, пул ишлаб топишга бўлган эҳтиёжни катта мақсад, ишга қўшадиган ҳиссангизнинг аҳамияти ва қониқиш ҳисси билан руҳлантириб, янги алоқаларни яратиш мумкин. Энди сиз бахтлироқ бўлишингиз учун пулдан воз кечишингизга тўғри келмайди.

Ота-онага ўхшамасликка бўлган истак ёки уларнинг ҳаёт тарзига қарши чиқиш ҳар доим ҳам муаммо келтирмайди. Аксинча, агар сиз пулга бўлган нотўғри муносабатга қарши чиқсангиз (кўпинча бу оиладаги иккинчи фарзанд билан юз беради), бу ёмон эмас. Агарда ота-онангиз муваффақиятга эришган бўлса-ю, сиз уларга қарши чиқсангиз, бу сизнинг молиявий омадсизликларингизнинг сабаби бўлиши мумкин.

Нима бўлган тақдирда ҳам, сизнинг «молиявий» ҳаёт тарзингиз ота-онангизнинг ҳаёт тарзига боғлиқ эканлигини тушуниш зарур.

## ЎЗГАРИШ САРИ ҚАДАМЛАР: ТАҚЛИД

### Англаб етиш

Ота-онангиз қандай ҳаёт тарзини юритгани ва уларнинг ҳар бири пулга нисбатан қандай одатларга эга бўлганини эсланг. Сиз уларга қай томонлама ўхшашингиз ва нима билан ажралиб туришингизни ёзинг.

### Тушуниш

Сизнинг ҳозирги молиявий ҳолатингизга тақлид қандай таъсир қилганини тасвирлаб беринг.

### Четлаштириш

Энди сиз бу мантиқ сизга сингдирилганини тушунапсиз, шундайми? Бошқа инсон бўлишга сизда имконият пайдо бўлди, шундай эмасми?

### Декларация

«Пул билан муомала қилиш услуги менга сингдирилган эди. Мен бошқача ҳаёт тарзини танлайман».

«Мен миллионер каби фикрлайман!»

## УЧИНЧИ ОМИЛ: ШАХСИЙ ТАЖРИБА

Бизнинг онгимизга таъсир ўтказувчи учинчи омил – бу шахсий тажриба. Болалигингизда сиз билан пул, бойлик, бой инсонларга алоқадор қандай ҳодисалар рўй берган эди? Ушбу тажриба жуда муҳим, чунки сиз ҳозирги кунда ҳам амал қилаётган дунёқараш ёки, тўғрироғи, хаёлларни шакллантиради.

Мисол келтираман. «Миллионер каби фикрланг» курсига жарроҳлик бўлимида ҳамшира бўлиб ишлайдиган аёл келган эди. Жозининг даромади яхши, аммо пулларини йиғолмас эди. Биз унинг ўтмишига шўнғидик: бир куни, Жози ўн бир ёш бўлган пайтда, у оиласи билан хитой ресторанига борган. Ота-онаси пулни деб яна жиддий жанжаллашиб қолишади. Отаси ўрнидан сакраб туриб, столга мушт тушира бошлайди. Отасининг юзи қонга тўлгани, кейин кўкаргани ва йиқилгани, юрак хуружи тутиб қолганини эслайди. Жози сузиш билан шуғулланар, у ерда унга биринчи тиб-

бий ёрдам кўрсатишни ўргатишган эди, аммо ўша пайтда отасига ёрдам беролмаган. Отаси унинг кўлида жон берган.

Ўша пайтлардан буён Жозининг онгида пуллар оғриқ билан узвий боғланган эди. Улғайгач, у пулдан воз кечиш ва шу билан бирга оғриқдан ҳалос бўлишга интилгани ажабланарли эмас. Ўзи ҳам ҳамшира бўлгани қизиқ. Нега? Ҳалигача отасини кутқаришга интиладими?

Машғулотларда биз Жозига унинг молиявий дастурини аниқлаш ва кўриб чиқишга ёрдам бердик. Ҳозирги кунда у молиявий жиҳатдан мустақиллик йўлида. Бундан ташқари, касбини ўзгартирди. Гап иш унга ёқмаганлигида эмас. Шунчаки, касб танлови нотўғри омил туфйли юзага келган. Энди у молиявий маслаҳатчи, одамларга аввалги каби ёрдам беради, моддий дастур уларнинг ҳолатига қандай таъсир кўрсатишини аниқлашда мустақил кўмаклашади.

Шунга ўхшаш омилнинг яна бир мисолини келтираман, бу сафар рафиқамнинг шахсий тажрибасидан. У саккиз ёшда бўлганида, ташқарида музқаймоқчининг қандай кўнғироқ чалиб келаётганини кўп маротаба эшитган. У ҳар сафар онасининг ёнига югурар ва йигирма беш центлик танга сўрар, аммо жавобан қуйидагини эшитарди: «Кечир азизам, лекин менда пул йўқ. Отангдан сўра, ҳамма пуллар унда». Отаси унга тангани берар, у истаган музқаймоғини олар ва завқланарди.

Бу қайта-қайта, ҳар ҳафта такрорланар эди. Рафиқам молияга нисбатан қандай хулосалар чиқарган эди?

Биринчидан, пул доим эркак кишида бўлади, деган хулоса. Биз турмуш қурганимиздан сўнг, фикрингизча, у мендан нимани кутган? Тўғри, пулни. Ва у энди йигирма беш центдан кўпроқ сўрарди! Эҳтиёж анча ўсган.

Иккинчидан, у аёлларда пул бўлмайди, деб ўйлайди. Агар унинг онасида пул бўлмаган бўлса, демак ўзида ҳам худди шундай бўлиши керак. Бунинг исботи тариқасида, у онгли равишда пулдан халос бўлишга интилар ва буни ҳайратланарли даражада амалга оширарди. Агар у юз доллар олса – роппа роса юз долларни сарфларди. Икки юз олса, икки юзни сарфларди. Беш юз олса, беш юзни сарфларди ва ҳоказо. Кейин у менинг қарзлардан тўғри фойдалана олишга бағишланган курсларимдан бирини эшитиб чиқди. Мен унга икки минг доллар берсам, у атиги ўн мингни сарфлабди! «Азизам, дедим тушунтиришга уриниб, – қарздан фойдалана олиш, ўн мингни сарфлаш эмас, унга эга бўла олишдир!». Аммо у буни ҳеч ҳам тушуна олмасди.

Пуллар доим жанжалларимизнинг ягона сабаби бўлиб келган, ва пулни деб биз ажралиб кетишимизга бир баҳя қолган. Ўша пайтларда биз «пул» тушунчасига мутлақо бошқа маъно беришимизни тушунмас эдик. Рафиқам пулларда музқаймоққа оид вазиятдаги каби, лаҳзалик завқнинг манбасини кўрар эди. Мен эса, аксинча, пулларни мустақилликка эга бўлиш воситаси сифатида жамғариш керак, деган ишонч билан улғайганман.

Менинг нуқтаи назаримга кўра, бирор нарса сотиб олаётганда рафиқам пулларни эмас, бизнинг келажакдаги мустақиллигимизни ҳавога совурган.



Бахтга кўра, биз молиявий дастурларимизни қайта кўриб чиқишга қарор қилдик ва позицияларимизни бир маромга келтиришга ёрдам берган мурасали дастурни яратдик.

## ДЕБОРА ЧЕМИТОФФ МУВАФАҚҚИЯТИНИНГ ТАРИХИ

**Кимдан:** Дебора Чемитофф

**Кимга:** Т. Харв Экерга

**Мавзу:** *Моддий жиҳатдан мустақилман!*

Харв!

Ҳозирги пайтда дастлаб киритилган сармоялардан даромадимнинг 18 та манбаси мавжуд ва ИШЛАШНИНГ умуман ҳожати йўқ. Ҳа, мен бойман, аммо асосийси, ҳаётим янада бой, янада бахтлироқ ва қизиқроқ энди! Ахир ҳар доим ҳам бундай эмасди.

Авваллари пуллар менга оғирлик қиларди. Молиявий ишларимни юритишни мен унчалик танимаган одамларга ишониб топширардим, чунки буни ўзим қилишни истамасдим. Сўнгги бозор инқирози мени бор нарсадан маҳрум қилди, мен буни тушунганимда эса аллақачон кеч бўлган эди.

Аммо энг ёмони, мен ўзимга бўлган ҳурматни йўқотдим. Кўрқув, уят ва мутлақ умидсизлик ҳисси билан фалажланиб, ўз қобиғимга беркиниб олдим ва «Миллионер каби фикрланг» курсига ёзилишга кўндирмагунларича ўз-ўзимни танқид қилиш билан овора эдим.

Ўша кунларда молиявий ҳаётимни ўз қўлимга олиш учун ўзимда куч топдим. Молиявий фаровонлик декларацияларидан фойдалаган ҳолда, мен ўзимни ўтмишдаги хатоларим учун кечирдим ва бойликка лойиқ эканлигимга ишондим.

Ҳозирги кунда мен молиявий ишлар билан шуғулланиб, бундан катта завқ оляпман! Мен мустақилман ва ҳар доим шундай бўламан, чунки миллионер каби фикрлайман!

Раҳмат, Харв, катта раҳмат!

Бу бизга ёрдам бердимиз? Қуйидагича жавоб берман: бутун ҳаётим давомида мен учта мўъжизага гувоҳ бўлдим:

- 1) қизимнинг туғилиши;
- 2) ўғлимнинг туғилиши;
- 3) пулларни деб рафиқам билан бўлган жанжалларнинг тўхташи!

Статистикага кўра, пул – ажримларнинг кенг тарқалган сабаби. Кўп ҳолларда пулга боғлиқ жанжалларнинг орқасида пулларнинг ўзи эмас, молиявий дастурларнинг мос келмаслиги туради. Қандай маблағларга эга ёки эга эмаслигининг аҳамияти йўқ. Агар сизнинг молиявий дастурингиз шерингининг молиявий дастурига мос келмаса, сизларнинг муносабатларингиз хавф остида бўлади. Бу турмуш қурган жуфтликлар, ҳали никоҳ ришталари билан боғланмаганлар, қариндошлар ва ҳаптоки ишдаги шериклар билан бўлган муносабатларга ҳам таалуқли. Асосийси, муаммо пулда эмас, дастурда эканлигини тушуниш. Шерикнинг моддий дастурини аниқлагач, икки томонни ҳам қо-

ниқтирадиган мурасали ёндашувни ишлаб чиқиш мумкин.

Сизларнинг молиявий тамойилларингиз умумий ҳеч нарсага эга эмаслигини англаб етишдан бошланг, ва бу далил устида мотам тутиш ўрнига, шеригингизни тушунишга ҳаракат қилинг. У учун пуллар қандай нуқтаи назардан муҳим эканлигини албатта аниқланг ва уни қандай омиллар асосида ҳаракатланишини билиб олинг. Сизда муаммони мева эмас, илдиз даражасида бартараф этиш имконияти пайдо бўлади. Бошқа йўли йўқ!

«Миллионер каби фикрланг» семиналарида сиз ўрганадиган асосий нарса – шерикнинг молиявий дастурини аниқлай олиш ва мутлақо янги, ҳар бирингизга истаганингизни берадиган ўзаро манфаатли муносабатлар дастурини яратиш кўникмасидир. Бунга эришиш – ҳақиқий омад, ахир сиз кўпчилик учун муаммоларнинг доимий манбаси бўлиб хизмат қиладиган нарсадан халос бўласиз.

## ЎЗГАРИШЛАР САРИ ҚАДАМ: ШАХСИЙ ТАЖРИБА

Мана бу ерда шерик билан бажариш мумкин бўлган машқ берилган. Ўтириб иккалангизнинг шахсий молиявий тажрибангизни муҳокама қилинг: болалигингизда пуллар ҳақида нима эшитгансиз, оилангизда уларга қандай муносабатда бўлишар эди, сизда пуллар билан қандай ҳиссий муаммолар мавжуд?

Шеригингиз учун пуллар аслида нимани англашини аниқланг: завқ, эркинлик, барқарорлик ёки оммавий мавқе? Бу бир-бирингизнинг молия-

вий дастурингизни ва келишмовчиликлар сабабини аниқлашга имкон беради.

Кейин эса алоҳида эмас, биргаликда нималарга эришишни иштаингизни баён қилинг. Пул ва муваффақиятга бўлган асосий мақсад ва қарашларингизни аниқланг ва келишиб олинг. Амал қиладиган қоида ва ҳаракатлар рўйхатини тузинг ва қоғозда белгилаб қўйинг. Рўйхатни деворга қадаб қўйинг ва, агар зарурат юзага келса, бир-бирингизга жуда юмшоқ тарзда, холис, ҳиссиётга берилмаган ва эски молиявий дастурлардан мустақил бўлган пайтингизда қандай келишувга келганингизни эсла-тиб қўйинг.

### **Англаб етиш**

Болалигингизда сизни ҳайратга солган пул билан боғлиқ ёрқин ҳиссий воқеани эсланг.

### **Тушуниш**

У сизнинг молиявий ҳолатингизга қандай таъсир қилганини тасвирлаб беринг.

### **Четлаштириш**

Энди сиз бу таасуротлар сизга сингдирилганини, улар сизнинг ҳолатингизга мос эмаслигини тушуняпсизми? Сизда бошқа инсон бўлиш имконияти пайдо бўлганини англаяпсизми?

### **Декларация**

«Менинг ўтмишдаги молиявий тажрибам менга халақит бераётганини биламан, ва мен янги, барқарор келажакни яратаман. Мен миллионер каби фикрлайман!»

## СИЗНИНГ МОЛИЯВИЙ ДАСТУРИНГИЗ НИМАГА МЎЛЖАЛЛАНГАН?

Ниҳоят, «миллион доллар» масаласини кўриб чиқиш вақти келди. Сизнинг ҳозирги пулдорлик ва муваффақият дастурингиз қандай, у сизни қандай натижаларга олиб келяпти? Сиз қайси бирига дастурлаштирилгансиз: муваффақият, ўртача даромад ёки инқироз, ҳар бир доллар учун курашми ёки хотиржам ҳаёт? Эътиборингиз қайси бирига қаратилган: оғир меҳнатми ёки оқилона саъй-ҳаракатларгами?

Ҳаётингизнинг моддий томони қандай кечяпти – даромадингиз доимийми ёки барқарор эмасми? Биласизку ахир, шундай бўлиб туради – аввалига бор, кейин йўқ, кейин бор, кейин яна йўқ.

Ҳамма бундай кескин ўзгаришларнинг сабабларини атрофдан излаш керак деб ўйлайди ва одамлар тахминан қуйидагича фикрлайди: «Менинг юқори даромадли ишим бор эди, аммо мен ишлаган компания фаолиятини тўхтатди. Кейин мен ўз ишимни бошладим, ва ҳаммаси ажойиб тарзда кетаётган эди, аммо талаб тезда тушиб кетди. Шеригим кетмагунича, янги бизнесим яхши ривожланаётган эди». Ва ҳоказо. Ўзингизни алдаманг! Ҳамма гап сизнинг молиявий дастурингизда.

Қайси бирига дастурлаштирилгансиз: юқори, ўрта ёки паст даромадгами? Кўпчилигинизда аниқ миқдорга бўлган талаб борлигини биласизми? Қайси бирига даъво қиласиз: йилига йигирма мингми ёки ўттиз? Қирқми ёки олтмиш? Етмишми ёки юз? Балки, кўпроқдир?

Бир неча йил аввал кечки икки соатлик семинарларнинг бирида залда яхши кийинган бир эркакка кўзим тушди. Машғулотлар тугагач, у менинг ёнимга келди ва агар ҳозирги кунда унинг йиллик даромади беш минг доллар атрофидаги миқдорни ташкил қилса, «Миллионер каби фикрланг» номли уч кунлик семинар унга қандайдир ёрдам бера оладими, йўқми сўради. Мен бу одамдан бундай пулларни қачондан бери ишлаб топаётганини сўрадим. «Етти йилдан бери», жавоб берди у.

Менга ҳаммасини тушундим. Ундан нега йилига икки миллионга чиқа олмаслигини сўрадим ва дастур ўзининг бутун молиявий потенциалини қўллашни истаганлар учун режалаштирилганини тушунтирдим. Мен унга нега беш юз минг миқдорда «қолиб кетгани» ҳақида ўйлаб кўришини таклиф қилдим, ва у семинарларда иштирок этишга қарор қилди.

Бир йилдан сўнг мен ундан қуйидагиларни хабар қилган хатни олдим: «Сизнинг дастурингиз шунчаки ақл бовар қилмас даражада экан. Келишганимиздек, мен ўзимни йилига атиги икки миллион долларга дастурлаштирганман. Мен аллақачон икки миллион ишлаб топяпман ва ўз дастуримга янги қиймат – ўн миллионни ўрнатиш учун машғулотларга яна ташриф буюрмоқчиман».

Айтишим керакки, аниқ миқдорни режалаштириш шарт эмас –бунинг аҳамияти йўқ. Сиз ўзингизнинг бутун потенциалингизни қўллаяпсизми, йўқми, шу муҳим. Тахмин қилай, аксариятингиз ўзи бунча пулнинг нима кераги бор, деган саволни берасиз. Биринчидан, масала ўз-ўзидан аён: бундай ёндашув даромад жамғаришингизга ёрдам бери-

ши амримаҳол ва эртами-кечми сиз ўз молиявий дастурингизни қайта кўриб чиқишни хоҳлайсиз. Иккинчидан, мен сизга ҳикоя қилиб берган инсон катта миқдорни ОИТС билан касалланган африкаликлар учун ёрдам жамғармасига қурбон қилиб, хайрия билан шуғулланади, ва бу одамларга кўмак беришга бўлган интилиш унинг янада кўпроқ пул ишлаб топишга бўлган истагининг асосий сабаби бўлди. Мана сизга бойларнинг «зиқна»лиги фойдасига далил!

Келинг, давом этамиз. Сиз пулни сарфлашга мойилмисиз ёки уларни жамғаришга мойилмисиз? Маблағларни тўғри бошқаришга ёки вазиятга қараб иш юритишга мойилмисиз?

Сизнинг дастурингиз инвестицияларнинг муваффақиятли танловига созланганми ёки кўпинча сармоя йўқотасизми? Сиз ҳайрон бўлишингиз мумкин: «Қандай қилиб фонд биржасидаги ёки кўчмас мулк бозоридаги фойда ёки йўқотиш менинг молиявий дастуримнинг бир қисми бўлиши мумкин?». Жуда оддий. Айнан шу акция ёки кўчмас мулкларнинг сотиб олиниши ҳақидаги қарорни ким қабул қилади? Сиз. Ким уларнинг сотуви ҳақида қарор қабул қилади? Сиз. Ўйлайманки, нима демоқчи эканлигим тушунарли.

Сан-Диегода Ларри исмли дўстим бор. Ларри пул ишлаб топишни билади, у пулларни магнит каби тортиб олади: унинг молиявий дастури юқори даромадга созланган. Бироқ сармоёга алоқадор ҳамма нарсада унинг ҳиссаси нолга тенг. Нима сотиб олса ҳам, қиймати шиддат билан пасайиб кетади. (Оотасининг инвестициялари билан нима содир бўлганлигини тахмин қилиб кўринг? Ана!) Ларри

билан етарлича дўстона муносабатдаман, ва у билан сармоя масаласида маслаҳатлашим мумкин. Унинг маслаҳатлари доим юз фоиз аниқлик билан «тўғри»! Ларри таклиф қилади, мен тинглайман ва мутлақо аксинча иш тутаман. Ларри, мен сени яхши кўраман!

Ва аксинча, сиз, эҳтимол, биз «қирол Мидас қобилияти» деб номлаган сифатга эга инсонларни учратган бўлсангиз керак. Улар қўлига нимани олса, олтинга айланади. «Мидас қобилияти» ҳам, «ўлим бўсаси» ҳам, амалдаги молиявий дастурдан бошқа нарса эмас.

Яна бир бор такрорлайман: моддий дастур сизнинг молиявий ва ҳаттоки шахсий ҳаётингизни белгилаб беради. Юқори бўлмаган талабларга эга аёл, эҳтимол, эътибори паст даромадга қаратилган эркакни жалб қилади, ва улар иккиси ҳам ўзларининг моддий дастурларини оқлаб, молиявий қулайлик «зона»сида қолиб кетадилар.

Юқори бўлмаган молиявий талабга эга эркак кўпинча унинг пулларини сарфлайдиган аёлни жалб қилади, ва улар бирга бир-бирининг молиявий дастурини оқлаб, молиявий қулайлик «зона»сида қолиб кетадилар.

Кўпчилик бизнесдаги муваффақият бошқарув кўникмалари, махсус билимлар ёки бозор жараёнлари учун муваффақиятли танланган вақтга боғлиқ деб ҳисоблайди. Сизни хафа қилишни истама-самда, бундай эмас деб жавоб бераман. Бошқача қилиб айтганда – сиз адашяпсиз.

Бизнес фаолиятидаги муваффақият фақат молиявий дастурга боғлиқ. Сиз ҳар доим ўз молиявий дастурингизни бажариш учун ишлайсиз. Агар сиз



психологик жиҳатдан йилига юз минг доллар даромадга эга бўлишни режалаштирган бўлсангиз, ишончингиз комил бўлсинки, бизнесингиз айнан шунча даромад олиб келади.

Агар сиз савдо билан шуғуллансангиз ва йилига эллик минг ишлаб топишга ишонсангиз, сотувнинг юқори даражасига эришгач, эллик эмас, тўқсон минг ишлаб топишингиз мумкин. Агар бу рўй берса, сиз тез орада талабнинг кескин пасайиб кетишига дуч келасиз. Агар талаб сақланиб қолса – кейинги йил жуда омадсиз бўлиши ва сизни дастлабки даромад даражасига қайтаришига тайёр туринг.

Агар сиз эллик минг ишлаб топишга ўрганиб қолган бўлсангиз-у, аммо сўнгги бир-икки йил давомида ишларингиз унчалик яхши юришмаган бўлса, ташвишланманг: ўз даромадингизга қайтасиз. Албатта қайтасиз, чунки бу сизнинг онг остингиз амал қилаётган молиявий қонун. Бошқалар бундай вазиятда кўчада кетаётиб, автобус билан тўқнашадилар ва суғурта бўйича роппа роса эллик минг оладилар! Ҳаммаси жуда оддий: агар сиз йилига эллик мингни режалаштирган бўлсангиз, қандай қилиб бўлса ҳам шунчасини оласиз, кам ҳам, кўп ҳам эмас.

Келинг, сизнинг моддий дастурингизнинг йўналишини қандай аниқлаш кераклигига қайтамиз. Энг аниқ усуллардан бири – ўз ишингизнинг натижасига қараб кўриш. Банк ҳисобингизни текширинг. Даромадларингизни баҳоланг. Мулкингизнинг қийматини ҳисоблаб чиқинг. Сармояларнинг рентабеллигига қаранг. Бизнесингизнинг муваффақиятлилигини баҳоланг. Пул сарфлашга мойилмисиз ёки жамғаришгами, маблағларни тўғри бошқара оласизми, йўқми, ўзингизга жавоб беринг.

Қай даражада тартибли эканингизни ўйлаб кўринг. Сизга пуллар қай даражада осон ёки қийин келишини таҳлил қилинг. Атрофдагилар билан бўлган муносабатларингизнинг моддий томонига назар ташлаб кўринг.

Пул сиз учун нима: доимий курашми ёки осон даромад? Сизнинг ўз бизнесингиз борми ёки ёлланма ишчимисиз? Бир жойда узоқ вақт ишлайсизми ёки ишингизни кўп ўзгартирасизми?

Молиявий дастур кондиционер тамойили бўйича ишлайди. Агар хона ҳарорати йигирма икки градус бўлса, демак дастурда ҳам айнан шундай ҳарорат белгиланган. Ва энг қизиғи шу ерда бошланади. Дейлик, хона деразаси очиқ, кўча совуқ, ва ҳарорат ўн саккиз градусгача тушиб кетди. Бундан сўнг нима содир бўлади? Кондиционер ёқилади, ва ҳарорат яна йигирма икки градусгача кўтарилади.

Ва аксинча, агар дераза очиқ ва кўча иссиқ бўлса, хона ҳарорати йигирма беш даражага кўтарилади. Кейинчи? Кондиционер ёқилади, ва ҳарорат яна аввалги даражасига қайтади.

Хона ҳароратини бутунлай ўзгартиришнинг ягона йўли – кондиционерни қайта дастурлаш. Худди шу тарзда даромад даражасини «бир умрга» ўзгартириш мумкин.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*Хона ҳароратини бутунлай ўзгартиришнинг ягона йўли-кондиционерни қайта дастурлаш. Худди шу тарзда даромад даражасини «бир умрга» ўзгартириш мумкин.*

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Тафаккур – бу фикр ва ҳаракатларнинг назорати, қачондир ўрнатилган дастурга бўйсунмишга эмас, тўғри танлов қилишга ёрдам беради.*

Ўзингиз истаганингиздек йўл тутишга уриниб кўришингиз мумкин. Бизнес бошқаруви, маркетинг, сотув ва музокаралар жараёни соҳасида янги билимларга эга бўлишингиз мумкин. Қимматли қоғозлар бозори ёки кўчмас мулк соҳасида мутахассис бўлишингиз мумкин. Бу ажойиб восита. Аммо кўп пул ишлаб топиш ва уларни сақлаб қолиш учун, етарлича катта ва мустаҳкам «ғилофсиз», барча воситалар бефойда.

Оддий қондани яна бир бор такрорлайман: «Сизнинг даромадингиз фақат интилишларингиз билан бирга ўсади».

Бахтга кўра ёки бахтга қарши, сизнинг моддий ва муваффақият дастурингиз ҳаётингизнинг охиригача сиз билан қолади – ёки сиз уни аниқлаб, онгли равишда ўзгартирмагунингизга қадар. Китобнинг иккинчи қисмида айнан шу билан шуғулланамиз ва «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсининг семинарларида давом эттираамиз.

Ёдингизда бўлсин, ҳар қандай ўзгаришнинг тамали – бу муаммони англаш ва тафаккур қилиш. Ўзингизни кузатинг, онгли равишда йўл тутинг, фикр, кўрқув, ишонч, одатларингиз, ҳаракатларингиз ва ҳаттоки ҳаракатсизлигингизни ҳам баҳоланг. Ўзингизни микроскоп остига жойланг ва ўрганиб чиқинг.

Кўпчилик ҳаёт чексиз танловдан иборат деб ўйлайди. Лекин ундай эмас. Ҳаттоки орамиздаги энг доно одамлар ҳам вазият ва ўзининг ундаги ролини англашга асосланган қарорларни кўп қабул қилмайдилар. Аксарият ҳолларда биз автоматик тарзда, роботлар каби ҳаракат қиламиз, бизни эски қоидалар ва одатлар бошқаради. Тафаккур – бу фикр ва ҳаракатларнинг назоратидир, қачондир ўрнатилган дастурга бўйсунушга эмас, тўғри танлов қилишга ёрдам беради.

Тафаккур кеча эмас, бугун кимлигимизни англаган ҳолда яшашимизга, ўтмишдаги кўрқув ва мувафақиятсизликлар таъсирида эмас, барча кўникма ва қобилиятларни ишга солган ҳолда атрофда содир бўлаётган ҳодисаларга тўғри муносабатда бўлиш имконини беради.

Тафаккурни ҳаёт тарзингизга айлантиргач, молиявий дастур аслида нима эканлигини кўрасиз: бу сиз ўтмишда, ҳаётни тушуниш учун ҳали жуда кичик бўлган пайтингизда олган ва ишонган маълумотингизнинг аксидир холос. Ушбу дастур сизнинг «Мен»ингизни эмас, сизга сингдирилганларни акс эттиришини кўрасиз. Сиз «дастур» эмас, «дастурчи» эканингизни англаб етасиз. Идишнинг «таркиби» эмас, ўзи эканингизни биласиз. Дастурий таъминот эмас, хоҳишга кўра ўрнатса бўладиган компьютер эканингизни кўрасиз.

Ҳақиқатдан ҳам ирсий мойиллик мавжуд: ахлоқ масалаларига аралашишим мумкин, аммо сизнинг «Мен»ингиз кўпроқ атрофдагиларнинг эътиқодлари ва уларда бўлган маълумот таъсирида шаклланади. Мен эътиқодларни аниқ тўғри ёки нотўғри, ҳақиқат ёки ёлғон деб ҳисоблаб бўлмаслигини айт-

ган эдим, аммо уларнинг асос даражаси қандай бўлишидан қатъи назар, эътиқодлар оғиздан-оғизга, авлоддан-авлодга ва, охир-оқибат, сизгача етиб келадиган нуқтаи назардир. Буни ҳисобга олган ҳолда, сизга янада бойроқ бўлишингизга тўсиқ бўлаётган ҳар қандай фикр ва ҳаракатларни ўзгартириб, улардан онгли равишда халос бўлинг.

Машғулотларимизда тингловчиларни «онгингизда ўрнашиб олган ҳар қандай фикр яшаш учун тўлов қолдириши»га ўргатамиз. Ҳар қандай фикр сизни ёки янада бой, ёки янада камбағал қилади. Бахт ва муваффақиятга яқинлаштиради ёки ундан узоқлаштиради. Куч беради ёки кучсизроқ қилади. Шунинг учун ҳаёт фалсафасини ишга солиб, фикрлаш ва нимагадир ишонишни маслаҳат бераман.

Фикр ва эътиқодлар сизнинг ҳақиқий «Мен»ингиз эмаслигини тушунинг, улар сизнинг онгингиз билан узвий боғлиқ эмас. Сиз уларни жуда муҳим деб ҳисоблайсиз, лекин улар сиз ўйлаганингиздек аҳамиятга эга эмас, ва сиз берадигандан кўпроқ маънога эга эмас. Фақатгина сиз ўзингиз унга берадиган маъно мавжуд.

Ёдингиздами, китобнинг бошида мен менинг битта ҳам сўзимга ишонмаслигингизни сўраган эдим? Агар ҳаётда нимагадир эришишни ҳақиқатдан хоҳласангиз, битта ҳам сўзимга ишонманг. Агарда ҳақиқий, катта ютуқларни истасангиз – ўзингиздаги битта ҳам хаёлга ишонманг.

Агар сиз оддий инсон бўлсангиз, аксарият одамлар каби, нимагадир ишонишингиз керак. Бу ҳолда сизни интилишларингизда қўллаб-қувватлайдиган, сизни бой қилишга қодир эътиқодларни қабул қилинг. Ёдингизда бўлсин: хаёллар ҳисларга,

ҳислар ҳаракатларга, ҳаракатлар эса натижаларга олиб келади. Сиз бой инсонлар каби фикрлаш ва ҳаракатда бўлиш, худди шундай натижаларга эришишга қодирсиз.

Масала миллионерларнинг хаёл ва ҳаракатлари нима билан бошқалардан ажралиб туришида. Бу ҳақида китобнинг иккинчи қисмида билиб оласиз.

Агар ўзингизнинг молиявий ҳаётингизни бутун умрга ўзгартиришни хоҳласангиз – давомини ўқинг!

### **Декларация**

«Мен ўз хаёлларимни назорат қиламан ва фақатгина менга куч берадиганларига қулоқ соламан».

«Мен миллионер каби фикрлайман!»

Ронда ва Боб Бейнслар муваффақиятининг тарихи

**Кимдан:** *Ронда ва Боб Бейнс*

**Кимга:** *Т. Харв Экер*

**Мавзу:** *Биз ўзимизни эркин ҳис қиляпмиз!*

Биз «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсининг машғулотларига ундан нима кутишни ҳам билмасдан борган эдик. Ва натижалар бизни ҳайратда қолдирди. Дастлаб бизда кўплаб молиявий муаммолар бор эди. Уларни ҳал қилишнинг умуман иложи йўқдек туйулар эди. Биз доим қарзга ботган эдик ва сабабини тушуна олмасдик. Банк ҳисобидаги қарзларни тўласак ҳам (иш учун яхши мукофот олганимиз туфайли), ярим йилдан сўнг яна қарзга кириб қолар эдик. Даромад миқдори ҳеч қандай

аҳамиятга эга эмас эди. Биз доим норози эдик ва ҳар доим жанжаллашар эдик.

Сўнг биз «Миллионер каби фикрланг» курсига ёзилдик. Харвни тинглар эканмиз, биз турмуш ўртоғим билан бир-биримизга қарардик, табассум қилардик ва бир-биримизни туртиб қўярдик. Биз: «Ажабланарли эмас!», «Гап мана нимада экан!», «Энди ҳаммаси тушунарли!» деб хитоб қилишимизга сабаб бўлган кўп нарсаларни эшитдик. Биз лол қолган эдик.

Турмуш ўртоғим билан пулга бўлган муносабатларимиз турлича эканлигини тушундик. У сарфлайдиган, мен эса тежашга ҳаракат қиладиган одамлар сирасидан эканмиз. Даҳшатли комбинация! Бу ҳақида билгач, биз ўзаро ҳақоратни тўхтатдик, бир биримизни яхшироқ тушуниш ва кўпроқ қадрлаш ва севишни бошладик.

Деярли бир йил ўтди, ва биз аввалгидек пул устида жанжаллашмаяпмиз, фақат бу вақт мобайнида нимани ўрганганимизни муҳокама қиламиз. Энди ортиқ қарзларимиз йўқ, аксинча, жамғармамиз бор, тасаввур қилинг, биргаликда яшаган ўн олти йилда илк маротаба шундай ҳолатдамиз! Энди бизда нафақат келажакка, балки кундалик эҳтиёжлар, кўнгилочар машғулотлар, таълим, кўчмас мулкка сармоя киритиш учун ҳам пулимиз бор, ҳаттоки қарз бериш ва ҳадея этиш учун ҳам етади энди. Қарз олиш кераклигини ҳис қилишдан қутулиш қанчалик ёқимли.

Биз ўзимизни эркин ҳис қиляпмиз. Сизга катта раҳмат, Харв!



## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК САБОҚЛАРИ

*Бой, камбағал ва ўрта синф вакилларининг фикрлаши ва ҳаракатларидаги ўн етти фарқ*

Китобнинг биринчи қисмида биз манифестация жараёни ҳақида гапирган эдик. Эсланг: хаёллар ҳисларга, ҳислар ҳаракатларга, ҳаракатлар натижаларга олиб келади. Ҳаммаси онг маҳсулоти бўлмиш хаёлдан бошланади. Онг бутун ҳаётимизнинг асосини ташкил этиши ва шу билан бирга кўпчилик ушбу кучли восита қандай ишлаши ҳақида тушунчага эга эмаслиги ажабланарли эмасми?

Аввалига онгимиз қандай ишлашини кўриб чиқамиз. Мажозий маънода айтганда, онг – бу улкан картотека. Барча кирувчи маълумотлар тирик қолиш дастури учун ёрдам керак бўлган пайтда осон топиш мумкин бўлган аниқ бўлмаларга саралаб олинади ва жойланади. Эътибор қилдингизми? Тирик қолиш дедим, ривожланиш эмас.

Ҳар қандай ҳаётий вазиятда биз керакли жавоб излаб онгнинг бўлимларига мурожаат қиламиз. Дейлик, сиз бирор бир молиявий масалани кўриб чиқяпсиз. Сиз автоматик тарзда «Пул» ёзувли бўлимга мурожаат қиласиз ва ундан жавоб оласиз. Пул ҳақидаги барча хаёлларингиз – бу онгингизнинг фақат «моддий» бўлимида сақланадиган хаёллардир. Сизда фақат шундан ушбу хаёллар пайдо



бўлиши мумкин, чунки ушбу сарлавҳа остида онгингизда фақат шу хаёллар сақланади.

Сиз мантиқли, оқилона ва юзага келган ҳолатларда ўринли деб кўринган фикрлар асосида қарор қабул қиласиз. Сиз танлайсиз ва уни тўғри деб ҳисоблайсиз. Муаммо шундан иборатки, сизнинг тўғри танловингиз бир вақтнинг ўзида муваффақиятли бўлмаслиги ҳам мумкин. Сизга мутлақо оқилона туйулган нарса ачинарли оқибатларга олиб келиши мумкин.

Мисол тариқасида савдо марказида айланиб юрган рафиқамни олайлик. Айтганча, менга бун тасаввур қилиш умуман қийин эмас. У 25%лик чегирма билан сотилаётган яшил сумкани кўради. Рафиқам тезда хотирасининг керакли бўлимига: «Шу сумкани олсам-чи?» деган савол билан мурожаат қилади. Жавоб бир сониядаёқ келади: «Ўтган ҳафта сотиб олган яшил оёқ кийимингамос келадиган яшил сумка излаётган эдинг. Бундан ташқари, ўлчами ҳам мос келади. Сотиб олавер!». У дўконга шошгунича, унинг онги ажойиб сумка ҳақидаги хаёл билан нафақат завқланади, балки чорак нархга арзонроқ сотиб олинишидан мамнуниятга тўлади.

Рафиқамнинг нуқтаи назарига кўра, сумканинг сотиб олиниши мутлақо асосли. Сумка унга ёқади, сумка унга жуда керак, «нархи ҳам яхши» деб ҳисоблайди. Бу орада эса рафиқамда «сумка ҳақиқатдан ҳам ажойиб, ва мен қийматидан 25% тежайман, аммо ҳозир уч минг доллар қарзим бор, шунинг учун сотиб олишдан тийилганим яхшироқ» деган хаёл ҳаттоки пайдо ҳам бўлмайди.

Бу фикр унинг хаёлига келмайди, чунки унда бундай маълумотни сақлайдиган бўлим мавжуд

эмас. «Агар қарзларинг бўлса, пулларни сарфлаш мақсадга мувофиқ эмас» деган маълумот учун унинг онгида ҳеч қачон бўлим яратилмаган, у шунчаки мавжуд эмас. Демак, рафиқамда бундай муқобил вариант ҳам йўқ.

Нима демоқчи эканлигимни тушуняпсизми? Агар сизнинг картотекангизда молиявий муваффақият билан боғлиқ бўлмаган маълумотлар сақланса, улар мавжуд бўлган ягона танловни ташкил қилади. У сиз учун ўз нуқтаи назарингиздан табиий, холис ва етарлича оқилонадек кўринади. Аммо оқибатда сизни молиявий ҳалокат ёки, омад кулиб боқса, молиявий қарамлик кутади. Ва, аксинча, агар онгингизнинг бўлимлари муваффақиятли молиявий келажакка йўналтирилган маълумотларни ўз ичига олса, ижобий натижага олиб келувчи қарорларни осонликча қабул қиласиз. Ҳатто ўйлаб ўтиришингизга тўғри келмайди. Хаёлларнинг одатий тарзи сизни ўзи омадга олиб келади, худди, мисол учун, Доналд Трамп билан бўлгани каби. Унинг фикрлаши олтин тоғларни яратади.

Пул ҳақида миллионерлардек фикрлай олиш шунчаки ажойиб бўлар эди, шундай эмасми? Чин дилдан умид қиламанки, сиз «Албатта» ёки шунга ўхшаш жавоб беряпсиз.

Ҳа, буни ўрганиш мумкин!

Юқорида биз ҳар қандай ўзгаришга бўлган қадам англашдан бошланишини айтган эдик. Бошқача қилиб айтганда, миллионерларга хос фикрлаш тарзига бўлган илк қадам уларнинг фикрлашининг хусусиятларини ўрганишдан иборат.

Бойлар камбағал ёки ўрта синф вакилларига нисбатан мутлақо аксинча фикрлайдилар. Улар

пул, бойлик, ўз-ўзи, атрофидагилар ба истисносиз барча ҳаётгий ҳодисалар ҳақида бошқача фикр юри-тадилар. Китобнинг иккинчи қисмида биз ушбу фарқлардан баъзиларини таҳлил қиламиз ва он-гингизга ўн етти муқобил бўлимларни киритамиз, уларни «молиявий фаровонлик сабоқлари» билан тўлдирамыз. Улар сизнинг молиявий дастурин-гизни қайта йўналтиришга ёрдам беради. Янги бў-лимлар билан бирга янги танлов имконияти пай-до бўлади. Паст ва ўрта даромадли инсонларга хос хаёлларни четга суриб, эътиборингизни бой ин-сонларнинг фикрлашини тасвирлайдиган тафак-курга қарата оласиз. Ёдингизда тутинг: мақсадга эришишга ҳалақит бераётганларини четлаб ўтиб, бахт ва муваффақиятга бўлган интилишларингиз-ни қўллаб қувватлайдиган хаёлларни танлашин-гиз мумкин.

Мени айблайдиганларни дарҳол огоҳлантир-моқчиман. Биринчидан, мен ҳеч қандай ҳолатда ва ҳеч қандай баҳона билан камбағал инсоннинг қадр-қимматини камситишни ва унинг ҳолатига ачиниш ҳиссидан холидек кўринишни истамайман. Мен бойлар камбағаллардан яхшироқ деган хаёл-дан йироқман. Улар шунчаки бой холос. Шу билан бирга сизга ўз ғояларимни иложи борица аниқроқ етказгим келади, ва шунинг учун мен бойлик ва камбағаллик орасидаги фарқни шундай яққол ва тушунарли англатишга интиляпман.

Иккинчидан, бой, камбағал ва ўрта синф ҳақида гапираётиб, мен фақатгина менталитет, фикрлаш тарзидаги фарқ ва ҳаракатларни таққосляпман, пул миқдори ёки оммавий мавқени эмас.

Учинчидан, умумий қилиб гапираман. Ҳамма бой ёки камбағаллар мен уларни тасвирлаётганим-дек эмаслигини яхши тушунаман. Такрор айтаман, менинг вазифам сиз ҳар бир тамойилни яхшироқ тушунишингиз ва улардан фойдаланишни ўрганишингиздан иборат.

Тўртинчидан, мен ўрта синф вакиллари ҳақида кўп гапирмайман, чунки улар ўзларида «камбағал» ва «бой» тафаккурини мужассам этади. Яна бир бор эслатиб ўтаман, сизга ўзингиз ушбу даражанинг қаерида эканлигингизни тушунишингизга ёрдам беряпман, ва ҳаётингизни яхшироқ қилишингиз учун бой инсонлар фикрлайдигандек фикр юриштишни ўргатяпман, холос.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Сиз мақсадга эришишга ҳалақит бераётганларини четлаб ўтиб, бахт ва муваффақиятга бўлган интилишларингизни қўллаб қувватлайдиган хаёлларни танлашингиз мумкин.*

Бешинчидан, ушбу бўлимдаги тамойилларнинг баъзилари фикрлашга эмас, кўпроқ одат ва ҳаракатларга алоқадордек кўриниши мумкин. Аммо ҳаракатлар ҳислардан, ҳислар эса, ўз навбатида, хаёллардан келиб чиқишини унутманг. Демак, бизни бойликка яқинлаштирувчи ҳар бир ҳаракат, дастлаб худди шу мақсадга йўналтирилган хаёл бўлган.

Ва ниҳоят, хаёлингиздан ҳақлигингиз ҳақидаги фикрни чиқариб ташлашингизни сўрайман! Бошқача қилиб айтганда, ўзбошимчалик қилманг.

Нега? Чунки, айнан ўзингиз истаганингизча йўл тутиб, ҳозирги ҳолатингизга тушиб қолгансиз. Шутарзда давом этишни истайсизми? Бу ҳолда билганингиздек қилаверинг. Аммо сиз ҳали ҳам бойимаган бўлмасангиз, ҳозир, эҳтимол, бошқа усулни қўлаб кўришнинг айна вақтидир, айниқса уни бошқа минглаб инсонларнинг бойлигига йўл очган бой одам таклиф қилаётганида. Танлов ўз қўлингизда.

Сиз ўзлаштирадиган ғоялар содда, аммо асосли. Улар реал дунёдаги реал инсонларнинг ҳаётини тубдан ўзгартиради. Мен қаердан биламан? Менинг Peak Potentials Training компаниямга ҳар йили минглаб хат ва электрон хабарлар келиб тушади, уларда у ёки бу молиявий фаровонлик сабоғи кимнингдир ҳаётини ўзгартиргани ҳақида айтилади. Бизнинг сабоқларимизни ўзлаштириб ва уларни амалда қўлаб, сиз ўзингизнинг ҳам тақдирингизни ўзгартира олишингизга шубҳам йўқ.

Ҳар бир бўлимнинг сўнггида сиз декларация ва ушбу дарсларни мустаҳкамлашга ёрдам берадиган махсус машқларнинг тасвирини топасиз.

Бундан ташқари, холис маслаҳатлар ҳаммасини ўзлаштиришингизга ёрдам беради. Баён қилинган ҳар бир тамойилни амалда имкони борича тезроқ қўллашга ҳаракат қилинг; шунда билимлар ҳужайра даражасида мустаҳкамланади ва давомли ўзгаришлар учун тамал тайёрлайди.

Кўпчилигимиз ўзимизда кўп одатларни ўзлаштириб оламиз. Бироқ кам одамларгина қилиш керак ёки қилиш керак бўлмаган одатларни ажратишга эътибор қаратади. Ўқиш инсонга яхши кўмак бўла олади, аммо ўқиш ва ҳаракат орасидаги

фарқ жуда катта. Агар сиз муваффақиятга чиндан ҳам эришишни истасангиз, буни ўз ҳаракатларингиз билан исботланг ва мен тавсия қилаётган нарсаларни бажаринг.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 1-САБОҒИ**

**БОЙЛАР: «МЕН ЎЗ ҲАЁТИМНИ ЎЗИМ  
ЯРАТАМАН», ДЕБ ИШОНАДИ КАМБАҒАЛЛАР:  
«ҲЕЧ НАРСА МЕНГА БОҒЛИҚ ЭМАС»,  
ДЕБ УЙЛАЙДИ**

Агар сиз бадавлат бўлиб яшашни истасангиз, ўз ҳаётингиз, айниқса унинг молиявий томонини ўзингиз бошқаришингизга ишонишга мажбурсиз. Агар сиз бунга ишонмасангиз, демак, ўз ҳаётингиздаги воқеаларга деярли ёки умуман таъсир қилмаслигингиз, ва, бундан чиқди, унинг молиявий томонини деярли ёки умуман назорат қилмайман, деб ҳисоблайсиз. Бундай ёндашув сизни бой қилмайди.

Сиз камбағал одамлар бутун даромадини лотерея билетларига сарфлашини сезганмисиз? Уларда бойлик ягона йўл – лотерея барабанидан чиққан қоғоз туфайли пайдо бўлиши мумкинлигига қаттиқ ишонишади. Улар шанба кунининг оқшомини ютуқли ўйинни кузатиб ва бойлик ҳеч бўлмаса бу сафар уларга насиб қилишини кутиб, телевизор ёнида ўтказадилар.

Албатта, лотерея ютиб олишдан ҳеч ким бош тортмаган бўлар эди, ва ҳаттоки бой инсонлар вақти-вақти билан кўнгил завқи учун билет сотиб

оладилар. Аммо, биринчидан, улар бунга даромаднинг ярмини сарфламайдилар, иккинчидан эса, улар учун лотерея – ўз бойлигини кўпайтиришнинг ягона имкони эмас.

Мувафақиятни, даромаднинг ўртача даражасини, пул ва бахт учун курашишга тўғри келадиган ҳаётингизни ўзингиз бошқаришингизга ишонинг. Онглими ёки онгсиз равишдами, аммо фақат сиз ўз ҳаётингизга ўзгартириш кирита оласиз.

Ўз ҳаёти учун ўзига масъулият олиш ўрнига камбағал инсонлар қурбон ролини танлайдилар. Қурбон шундай фикрлайди: «Мен бечораман, камбағалман! Ва, ўз-ўзига сингдириш қонунига мувофиқ, инсон айтган нарсасига етиб келади – камбағал бўлади.

Менинг сўзларимга эътибор беринг: мен улар ҳақиқатдан ҳам қурбон демадим, қурбон ролини ўйнайди, дедим. Фикримча, одамлар бу ролни атрофдагилардан нимадир олишга ёрдам беради деган умидда ўйнайди. Бироз кейинроқ ушбу ҳодисани батафсилроқ кўриб чиқамиз.

Одам қурбон «образиди» эканлигини қандай аниқлаш мумкин? Учта асосий аломатларни келтириш мумкин.

Улар ҳақида сўзлаб беришдан аввал, қуйидагини билишингизни истайман: мен бундай феъл-атворни ушбу китобнинг ўқувчиси билан ҳеч қандай тарзда боғламайман. Аммо, эҳтимол (фақатгина эҳтимол, холос) бундай феълли одамларни билсангиз керак. Ва балки (фақатгина балки), сиз уни жуда яхши биларсиз! Нима бўлган тақдирда ҳам, ушбу бўлимга катта эътибор қаратинг.

## ҚУРБОННИНГ ИЛК АЛОМАТИ: АЙБЛОВЛАР

Масала молиявий лаёқатсизликка оид бўлса, кўпчилик қурбонлар «айблашмачоқ» ўйинини бошлайдилар. Ўйиндан мақсад-ўзини четга олиб, иложи борича кўп одамлар ва вазиятларни пеш қилиш. Бу қурбонларга завқ беради. Афсуски, унинг ёнида бўлиб қолганлар ушбу «кўнгилхушликни» маъқулламайдилар. Ҳаммаси қурбоннинг яқин атрофдагилари биринчи навбатда «ўққа тутилишлари» сабабли.

Қурбонлар иқтисод, ҳукумат, фонд бозори, ўзининг воситачисини, ўз бизнесининг соҳаси ва иш берувчисини, ўз ходимлари ва бошқарувчисини, марказий офисни, юқори ва қуйи турувчиларни, мижозлар хизмати бўлими, транспорт цехи бошлиғини, шеригини, турмуш ўртоғини, Худони ва, табиийки, ҳаммасида ота-онасини айблайти. Улар доим айбдор топадилар. Муаммо ҳаммада, тева-рак-атрофдаги ҳамма нарсада, фақат уларнинг ўзларида эмас.

## ҚУРБОННИНГ ИККИНЧИ АЛОМАТИ: ЎЗИНИ ОҚЛАШ

Агар қурбон ҳеч кимни айбламаса, у кўпинча вазиятни «Пул, бу дунёда асосий нарса эмас» деган иборалар билан оқлайди. Савол беришга ижозат этинг: агар турмуш ўртоғингиз, дўстингиз ёки шерингизнинг сиз учун ҳеч қандай аҳамияти йўқлигини айтсангиз, улар сиз билан кўп вақтга қолган бўлармиди? Бундай деб ўйламайман, пуллар билан ҳам худди шу ҳолат рўй беради ахир!



Семинарларимда менинг ёнимга келиб: «Биласизми Харв, пуллар унчалик аҳамиятга эга эмас» дейдиган тингловчилар ҳам йўқ эмас. Мен уларнинг кўзига тик қараб, жавоб бераман: «Ҳамёнингизда бир тийин ҳам йўқ. Тўғрими?». Улар пастга қарайдилар ва: «Айни дамда молиявий қийинчиликларим бор, аммо...». «Йўқ, – гапини бўламан мен, – айна дамда эмас, ҳар доим шундай бўлган. Сиз доим нолда ёки шунга яқин бўлгансиз, шундайми?». Бу саволга улар одатда бош ирғаб қўйишади, тинглашга ва ўрганишга тайёрланиб, ўз жойларига қайтадилар, чунки биргина фикр ҳаёти учун қандай ҳалокатли оқибатларни келтириши мумкинлигини тушуниб қоладилар.

Албатта, уларда бир тийин ҳам йўқ. Агар сиз керакли деб ҳисобламаганингизда, мотоциклингиз бўлармиди? Йўқ, албатта. Агар керак деб ҳисобламаганингизда, уйингизда тўтиқуш бўлармиди? Йўқ, албатта. Пуллар билан ҳам худди шундай: агар сиз уларни керак деб ҳисобламасангиз, кутманг, улар сизда бўлмайди.

Дўстларингизни фокус билан ҳайратлантиришга уриниб кўринг. Фараз қилинг, «пул аҳамиятли эмас» деб айтаётган танишингиз билан суҳбат қуряпсиз. Кўлингизни пешонангизга қўйинг ва худди у ердан маълумот олаётгандек нигоҳингизни осмонга қаратинг, , кейин эса хитоб қилинг: «Сенинг пулинг йўқ!». Ажабланган дўстингиз, шубҳасиз, сўрайди: «Сен бунга қердан биласан?». Шунда кўлингизни чўзинг ва айтинг: «Сени яна нима қизиқтиради? Эллик доллар эвазига жавоб бераман!».

Келинг очикчасига айтайлик: пул ҳеч қандай аҳамиятга эга эмас, дейдиган ҳар бир киши камбағал! Бой инсонлар пул қандай маънога эга эканлигини ва ҳаётимизда қанчалик ўрин тутишини яхши биладилар. Ва аксинча, камбағаллар пули йўқлигини ўринсиз таққослаш орқали оқлашга уринадилар. «Пул севгичалик муҳим эмас», дейди улар. Бу эса аҳмоқона гап! Қай бири муҳимроқ: қўл ёли оёқ? Балки, улар тенг даражада муҳимдир?

Дўстларим, менга кулоқ солинг: агар улар эвазига нимадир сотиб олиш мумкин бўлса пул муҳимдир, ва агар улар эвазига ҳеч нарса олиб бўлмаса, пул ўз аҳаиятини йўқотади. Севги дунёни бошқарса ҳам, у билан шифохона, черков ёки уй қурилишига тўлов қилиб бўлмайди. У билан қорин ҳам тўймайди.

Тўғри эмасми? Севги билан ҳисобларни тўлашга ҳаракат қилиб кўринг. Ҳали ҳам маъқулламаяпсизми? Унда банкка боринг, ҳисобингизга бироз севги қўшишга уриниб кўринг ва нима бўлишини кузатинг. Майли, бу ҳазил, бўлмаса банк ходими сизни жиннихонадан қочиб келган деб ҳисоблайди, бу ҳолда сиз ундан эшитадиган ягона нарса: «Кўриқчи!» деган қичқирқ бўлади.

Бирорта бой одам пулни аҳамиятсиз нарса деб ҳисобламайди. Агар мен сизни ишонтиришнинг уддасидан чиқмаган бўлсам ва сиз аввалгидек пуллар аҳамиятсиз деб ҳисоблаётган бўлсангиз, менда сизга атиги иккита сўзим бор: сиз камбағалсиз ва ушбу фикрни ўз молиявий дастурингиздан ўчирмагунингизча, камбағал бўлиб қолаверасиз.

## ҚУРБОННИНГ УЧИНЧИ АЛОМАТИ: ШИКОЯТЛАР

Соғлик ва фаровонлик учун шикоятдан бошқа ҳеч қандай ёмонроқ нарса йўқ. Ҳеч қандай!

Нега? Мен универсал қонунга чин дилдан ишонаман: «Диққат марказида бўлган ҳамма нарса катта ҳажмга эга бўлиб бораверади». Сиз шикоят қилаётганингизда қайси бири диққат марказда бўлади, ҳаётингизнинг ижобий томоними ёки салбий томоними? Агар бадниятда бўлсангиз, диққат марказида бўлган ҳамма нарса катта ҳажмга эга бўлар экан, демак ҳаётингизда ёмонликлар кўпаяверади.

Шахсий ривожланиш бўйича машғулот олиб борадиган кўплаб мураббийлар «тортишиш қонуни» ҳақида гапирадилар. Унда «ўхшаш нарса ўхшашини тартади» дейилади, ва бизнинг вазиятда ҳам худди шундай, сиз шикоят қилаётиб, ўзингизга муаммоларни тортишингизни англатади.

Сиз аҳамият берганмисиз, доимий равишда шикоят қиладиган одамлар ҳақиқатдан ҳам яхши яшамайдилар. Улар нима иш қилсалар ҳам ўхшашмаётгандек таассурот қолдираверади. «Ҳаётим ёмон бўлса, қанақасига шикоят қилмай», дейишади улар. Энди, гап нимада эканлигини билганингизда, уларга: «Йўқ, айнан нолиётганинг учун ҳаётинг шундай ёмон. Тезда нолишни тўхтат...ва мендан узоқроқ юр» деб айта оласиз.

Хулоса қиламиз. Сиз ёнингизда «шикоятчилар» йўқлигига мутлақо амин бўлишингиз керак. Агар улардан халос бўлишнинг иложи бўлмаса, ўзингиз билан темир соябон олиб юринг, чунки уларга ёғиладиган муаммолар сизнинг ҳам бошингизга ёғилади!

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Агар уларга нимадир сотиб олиш мумкин бўлса пул муҳим, ва агар уларга ҳеч нарса олиб бўлмаса мутлақо аҳамиятсиз.*

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Шикоят қилаётиб, сиз муаммолар учун тиррик магнитга айланасиз*

Мен бундай «шикоятчи»лардан имкони борича узоқроқ юраман, чунки салбий қувват – жуда тез юқувчи нарса. Шундай бўлса ҳам, кўпчилик одамлар бировнинг шикоятини эшитиб ўтиришни яхши кўрадилар. Нега? Чунки ўз навбатларини кутадилар! «Бу даҳшатли деб ўйлайсанми? Тўхта, мен билан нима содир бўлганини эшит!».

Уй вазифасини бажаринг. Ваъда бераман, у сизнинг ҳолатингизни ўзгартиради. Кейинги етти кун давомида шикоят қилишингизни таъқиқлайман. Нафақат оғзаки, балки қалбингизнинг тубида ҳам ўзгариш бўлади. Бироқ бир ҳафта тийилишингизга тўғри келади. Нега? Чунки дастлабки кунларда сизни ўтмишдан қолган «муаммолар қолдиғи» таъқиб қилиши мумкин. Афсуски, муаммолар ёруғлик тезлиги билан йўқ бўлиб кетмайди, шунинг учун улардан халос бўлиш учун бир қанча вақт керак бўлиши мумкин.

Мен бу маслаҳатни минглаб инсонларга берганман ва улардан изоҳ олаётганимда ушбу кичик машқ инсонларнинг тақдирига қанчалик таъсир

қилишини кўраман ва ҳайратланишдан чарчамайман. Кафолат бераман: сиз ўз муаммоларингизга эътибор қаратиш ва шу билан бирга уларни ўзингизга тортишни тўхтатганингизда ҳаётингиз ақл бовар қилмас тарзда ўзгаришини кўриб ажабланисиз. Агар сиз ҳаётдан шикоят қилишга мойил бўлсангиз, ҳозирча муваффақият ҳақида ўйламанг. Кўпчилик учун ҳаттоки муваффақиятсизликлар яхши бошланиш бўла олиши мумкин!

Айбловлар, оқлашлар ва шикоятлар дориларга ўхшайди. Улар стресснинг даражасини пасайтиради холос. Улар муваффақиятсизликлардан келиб чиққан психологик босимни енгиллаштиради. Бу ҳақида ўйлаб кўринг. Агар инсон турли хил муаммоларга дуч келмаганда, оқлаши, айблаши ёки нолишига тўғри келармиди? Жавоб аниқ: йўқ, албатта.

Айблаётганингиз, оқлаётганингиз ёки нолиётганингизни сезсангиз – тезда тўхтатинг. Сиз ўз ҳаётингизни ўзингиз бошқаришингиз, ҳар дақиқада унга ёмон нарсани ҳам, яхшисини ҳам олиб келишга қодир эканингизни унутманг. Хаёл ва сўзларни тўғри танланг – бу ўта муҳим!

Ҳозир эса мен сизга дунёдаги энг катта сирлардан бирини очаман. Тайёрмисиз? Эътибор билан ўқинг: бой қурбонлар мавжуд эмас! Тушундингизми? Яна бир марта такрорлайман: бой қурбонлар мавжуд эмас. Бундан ташқари, уларнинг шикоятини ким жиддий қабул қилган бўлар эди? «Аҳ, аҳ, аҳ, яхтам қаттиқ тирналибди-ку». Эҳтимол жавоб қуйидагича бўлган бўлар эди: «Устимдан куляпсанми?»

Бу орада қурбон ролининг ижобий жиҳатлари ҳам бор. Қурбон нимага умид қилиши мумкин? Жавоб оддий: эътиборга. Эътибор керакми? Сўзсиз. Нима бўлган тақдирда ҳам, аксариятимиз қандайдир эътиборга муҳтожмиз. Нега инсонлар бунга интиладилар? Улар атайлаб хато қиладилар. Аслида, бу хатони ҳаммамиз қиламиз. Биз эътиборни севгига тенглаштирамиз.

Онгда «севги» ва «эътибор» тушунчаларини ажратиб олиш лозим. Бу нимага олиб келади? Биринчидан, сиз омадлироқ бўласиз, иккинчидан бахтлироқ, учинчидан ҳаётингизда ҳақиқий севги учун жой топилади. Кўпинча эътибор ва севги ўртасидаги фарқни тушунмайдиган одам том маънода сева олмайди. Бундай инсон ўз худбинлиги нуқтаи назаридан севади: «Сен мен учун нима қилаётган бўлсанг, шуни яхши кўраман». Шунинг учун муносабатлар биринчи навбатда сизга боғлиқ, сизнинг шеригингиз ёки жуфтингизга эмас.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Бадавлат қурбонлар мавжуд эмас!*

Ушбу тушунчалардаги фарқларни англагач, инсонни сиз учун қилаётган иши сабабли эмас, ўзи эканлиги учун сева оласиз.

Айтиб ўтганимдек, бойлар қурбон бўлмайди. Қурбон ролида қолар экан, эътибор изловчилар бой бўла олмасликларига мутлақо ишончлари комил бўлсин.

Танлов қилиш вақти келди. Қурбон ёки бой инсон бўлиш мумкин, аммо бир вақтнинг ўзида ҳам униси ҳам буниси бўлишнинг иложи йўқ. Қулоқ солинг! Ҳар сафар, том маънода ҳар сафар оқлаганингизда, айблаганингизда ёки шикоят қилганингизда, сиз ўз молиявий «томоғингизни» кесаётган бўласиз. Мен юмшоқроқ солиштирув билан чеклашим мумкин эди, аммо бунга умид қилмасангиз ҳам бўлади. Бетараф ва юмшоқ бўлиш керак деб ўйламайман. Мен сизнинг кўзингизни очишим керак, жин урсин! Кейинроқ, сиз бой бўлиб кетганингизда, мен хайрихоҳ ва юмшоқроқ бўламан, келишдикми?

Куч йиғиш ва ўз ҳаётингиз ва унинг ташқарисидаги вазиятларни ўзингиз бошқаришингизни тан олиш вақти келди. Ўз бойлигингиз, камбағаллигингиз ва даромадга бўлган йўлнинг барча босқичлари учун фақат сиз жавобгар эканингизни англаг.

### **Декларация**

«Ўз даромадим миқдorigа фақат ўзим жавобгарман! Мен миллионер каби фикрлайман!»

## **БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕРНИНГ АМАЛИЁТИ**

1. Ҳар сафар, айблаётганингиз, оқлаётганингиз ёки шикоят қилаётганингизни сезганингизда, кўрсатгич бармоғингизни томоғингиздан ўтказиб, шу тарзда ўз молиявий томоғингизни кесаётганингизни эслатинг. Такрорлашдан чарчамайман, ўзингизга нисбатан ушбу ҳаракат жуда кўпол кўринсада, у

сиз айблаб, оқлаб ва шикоят қилиб, ўз ҳаётингизга раво кўраётганингиздан ёмонэмас. Охир-оқибат, унинг вазифаси ушбу ҳалокатли одатлардан халос қилишдан иборат.

2. «Ҳисобот» ўтказинг. Ҳар оқшом қоғоз варағида нимани уддасидан чиқа олдингиз, нимани эса йўқ, ёзиб чиқинг. «Бу вазиятга мен қай тарзда тушиб қолдим?» деган саволга ёзма жавоб беринг. Агар унда бошқа одамлар ҳам рол ўйнаган бўлса, ўзингиздан сўранг: «Ушбу воқеа ривожда менинг ҳиссам қандай эди?» Ушбу машқ сизни содир бўлаётган ҳодисалар учун масъулиятни елкангизга олиш ва қандай стратегия сиз учун ишлашини тушунишга ўргатади.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 2-САБОҒИ**

### **БОЙЛАР ЯНАДА БАДАВЛАТ БЎЛИШ УЧУН ИШЛАЙДИ. КАМБАҒАЛЛАР ЯНАДА КАМБАҒАЛ БЎЛИБ КЕТМАСЛИК УЧУН ИШЛАЙДИ.**

Агар молиявий масалалар ечими ва футбол ўйинини таққослаб кўрсак, камбағаллар ҳужумда эмас, ҳимояда ўйнаган бўлар эди. Савол беришимга руҳсат этинг: агар ҳар қандай ўйин, ҳар қандай спорт турида сиз фақатгина ҳимояга умид қилиб ўйнасангиз, қанчалик ғалабага умид қилишингиз мумкин? Минимал ёки ҳеч қандай – бу фикрга деярли ҳамма кўшилади.

Моддий масалада кўпчилик ўзини айнан шундай тутлади. Уларнинг асосий ташвиши-бойлик



ва мўл-кўлчилик эмас, омон қолиш ва барқарорликдир. Мақсадингиз қандай? Вазифангиз нима? Ҳақиқий ниятларингиз нимадан иборат?

Ҳар бир бой инсоннинг мақсади – катта бойликка эга бўлиш. Шунчаки пул эмас, кўп пулга эга бўлиш. Камбағал ўз олдига қандай мақсад кўяди? «Ҳисобларни тўлаш учун етарли маблағга эга бўлсам етади...ва бир кун келиб мўъжиза рўй бериши мумкин!». Ўз-ўзига сингдириш кучи ҳақида яна бир бор эслатаман. Ҳисобларни тўлаш учун қанча ишлаб топишни ният қилсангиз, шунча топасиз – ҳатто бир долларга ҳам кўп тополмайсиз.

Ўрта синф вакиллари биров чуқурроқ ўйлайдилар – бироқ бу қадам ҳам жуда кичик. Бундай инсонларнинг ҳаётий мақсади уларнинг севимли иборасида намоён бўлади. Улар ўзларини «қулай» ҳис қилишни истайдилар. Ёмон хабар келтирувчи бўлиш истагим йўқ, аммо қулайлик ва бойлик – умуман бошқа бошқа-бошқа нарсалар.

Тан оламан, мен ҳар доим ҳам бундай ўйламаганман. Менга ушбу китобни ёзиш ҳуқуқини бераётган сабаблардан бири мен ҳаммасини бошдан ўтказганман. Ҳамёнимда бир тийинсиз қолган пайтларим бўлар эди, ҳаттоки бензин учун бир доллар қарз олишимга тўғри келарди. Бу ҳақида батафсилроқ сўзлаб бераман. Биринчидан, машина меники эмас эди. Иккинчидан, бу бир бутун доллар эмас, тўрта йигирма беш центлик танга эди. Бензин учун тўртта йигирма беш центлик танга билан тўлаётган одам қандай ноқулайликни ҳис қилишини тасаввур қила оласизми? Ёқилғи қуйиш шахобчасида кимнингдир боласи менга мени ўйинчоқ автомат ўғирлаётганимни кўриб тургандек менга қараб турди, кейин эса кулиб юборди.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Агар сизнинг мақсадингиз қулайлик бўлса, катта эҳтимол билан, сиз бой бўла олмайсиз. Агар сизнинг мақсадингиз бойлик бўлса, катта эҳтимол билан, сиз ҳақиқатдан ҳам бой бўласиз.*

Сиз мени тушунасизми, йўқми билмадим, аммо бу молиявий ҳаётимнинг афсуски, ягона бўлмаган энг ёмон даврларидан бири эди.

Кейин мен ўзимни қўлга олдим ва қулайлик даражасига кўтарилдим. Қулайлик ёмон эмас. Ҳар ҳолда, обрўли реторанларга борса бўлади. Тўғриси айтсам, мен буюртма қила оладиган энг қиммат таом товуқ гўшти эди. Йўқ, товуқ гўшти ҳам ёмон эмас, агар сиз айнан уни тановул қилишни истасангиз. Бироқ кўпинча бошқасини истаймиз.

Одатда шундай бўлади ҳам: молиявий қулайлик қатламидаги инсонлар менюнинг ўнг устунни – нарх ёзилган жойига қараб, нима тановул қилсам экан деб ўйлайдилар. «Азизам, бугун нима истеъмол қилишни истайсан?», «Мен мана бу 7.95лик таомни оламан. Кел қарайликчи, нима экан. Қандай тасодиф, товуқ эканку!». Ва ҳар сафар шундай бўлади.

Сиз қулайликни ҳис қилаётганингизда, сиз ўзингизга менюнинг пастки, қиммат қисмига қарашга йўл қўймайсиз, чунки бунга қарор қилиб, ўрта синф вакили учун тақиқланган луғатдаги сўзларга дуч келасиз – «бозор нархи»! Қизиқувчан бўлган тақдирингизда ҳам барибир ҳеч қачон қийматига қизиқиш билдирмаган бўлар эдингиз. Биринчидан, сиз буни ўзингизга барибир эп кўра олмаслигингизни биласиз. Иккинчидан, официант-

нинг таом атиги 49 доллар туришини тушунтиришига жавобан сиз: «Биласизми, негадир айнан бугун товуқ гўштини жуда тановул қилгим келяпти», деганингизга официант ишонмаётганини ҳис қилиш жуда ноқулай.

Менинг шахсий фикримча, бойлик тақдим этадиган энг ажойиб имкониятлардан бири бу менюдаги нарх устунларига ҳеч қачон қарамаслик. Мен нархи қанча эканлиги ҳақида ўйлаб ўтирмасдан фақат истаганимни тановул қиламан. Сизни ишонтириб айтаманки, мен камбағал ёки ўртача даромадга эга бўлганимда бундай қилмас эдим.

Юқорида айтилганларнинг барчасини бир фикрга боғлаш мумкин: агар сизнинг мақсадингиз қулайлик бўлса, катта эҳтимол билан, сиз бой бўла олмайсиз. Агар сизнинг мақсадингиз бойлик бўлса, катта эҳтимол билан, сиз ҳақиқатдан ҳам бой бўласиз.

Биз ўз дастурларимизда ёритадиган тамойиллардан бири қуйидагича: «Юлдузларга ўқ узиб, камида Ойга тегиш мумкин». Камбағаллар ҳатто ўз уйининг шифтини мўлжал қилмайдилар ва яна «Нега бахтсизман» деб ажабланиб қўйишади. Энди улар жавобни биладилар. Чиндан ҳам интилган нарсангизга эришасиз. Бой бўлишни хоҳласангиз – ўз олдингизга қарзларни тўлаш ёки ўзингизни қулай ҳис қилиш эмас, бой инсонга айланиш мақсадини қўйинг. Бойликми – бойлик!

### **Декларация:**

«Менинг масадим – миллион ва ҳаттоки ундан кўп пул ишлаб топиш! Мен миллионер каби фикрлайман!»

## **БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ**

1. Олдингизга сизнинг ўрта даража ёки камбағалликка эмас, бойликка эришиш ниятингизни намойиш қиладиган иккита молиявий мақсад қўйинг. «Ғалаба»га элтувчи мақсадларни қуйидагича ажратинг:

- Йиллик даромад
- Сармоя ҳажми.

Қўйилган мақсадларга эришиш учун реал муддатларни белгиланг, «юлдузларга ўқ узиш» ҳақида ҳам унутманг.

2. Қимматбаҳо ресторанга ташриф буюринг ва у қанча туришини сўрамасдан, «бозор нархи» бўйича буюртма беринг. (Агар маблағ борасида қийинчиликлар бўлса, ушбу топшириқни дўстингиз билан бирга бажариш мумкин).

П.С. Ва ҳеч қандай товуқ хаёлингизга ҳам келмасин!

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 3-САБОҒИ**

### **БОЙЛАР БОЙИБ БОРАВЕРАДИ. КАМБАҒАЛЛАР БОЙ БЎЛИШНИ ХОҲЛАЙДИ.**

Аксарият одамлардан бой бўлишни хоҳлайдиларми, йўқми, деб сўрасангиз, улар сизга ақлдан озганга қарагандек қарайдилар. «Албатта, бой бў-

лишни хоҳлайман», деб жавоб беради улар. Бироқ кўпчилик бой бўлиб кетишни истамайди. Нега? Чунки уларнинг онг остида бой бўлиш ёмон, деган фикр ўрнашиб қолган бўлади.

«Миллионер каби фикрланг» интенсив курсининг машғулотларида биз тингловчилардан: «Сизнинг фикрингизча, бойлик ёки унга интилишнинг қандай ёмон томони бор?» деб сўраймиз.

Қуйида жавоблардан баъзилари. Уларнинг қайси бирига қўшилишингизни ўйлаб кўринг.

«Бой бўлиб, кейин ҳаммасини йўқотиб қўйсам-чи? Бу камбағал бўлиб қолишдан ҳам ёмонроқ».

«Нимани кўпроқ яхши кўришларини билмай қоламан баъзан – меними ёки пулларимними?»

«Кўп солиқ тўлашга мажбурлайдилар ва пулларимнинг ярмини давлатга беришимга тўғри келади».

«Бунинг учун ҳаддан ташқари кўп ишлаш керак».

«Бойликка интилиб, соғлиқни йўқотиб қўйиш мумкин».

«Дўст ва қариндошларим: «Ўзингни ким деб ўйлаяпсан» деб айтишади ва ҳақорат қилишади».

«Ҳамма мендан ниманидир хоҳлаб қолади».

«Мени талон-тарож қилиб кетишади».

«Пул ундириш учун фарзандларимни ўғирлаб кетишлари мумкин».

«Жуда катта масъулият. Бу пулларнинг ҳаммасини қандайдир тарзда бошқариш керак бўлади. Сармоялар билан ишлашни ўрганишга тўғри келади. Солиқларни минималлаштириш, мулкни ҳимоя қилиш ҳақида ўйлаш, қиммат адвокат ва молиячиларни ёллаш. Шунча қийинчилик нега керак!»

Ва ҳоказо...

Ҳар биримиз ўзимизнинг «онг» деб номланувчи картотекамизда аниқ маълумотни сақлашимиз ҳақида айтган эдим. Ушбу маълумот – бой бўлиш нега яхшилиги ҳақидаги қатъий фикрлардан иборат. Бироқ кўпчиликда бой бўлиш нега ёмон эканлиги ҳақида бошқа маълумот ҳам сақланади. Бу уларда бойлик ҳақида икки хил тасаввур борлигини англатади. «Бойлик ҳаётимни ажойиб тарзда ўзгартиради!» дейди ички овозлардан бири. «Ҳа, фақат тинимсиз ишлаш керак бўлади. Бунинг нимаси яхши?» пичирлайди иккинчиси. Онгнинг бир қисми айтади: «Мен дунё кезишим мумкин». Иккинчиси эса шивирлайди: «Ҳа, шу билан бирга дунёдаги ҳамма одамлар мендан нимадир хоҳлайди». Ушбу иккиланиш мутлақо беайбдек туюлади, аммо кўпинча айнан шундай фикрларни деб одамлар бой бўлишнинг уддасидан чиқа олмайдилар.

Кўпчилик инсонларда истаганини ололмастлигининг асосий сабаби шундан иборатки, улар шунчаки нима истаётганини билмайдилар. Бойлар бой бўлишни исташларини аниқ биладилар. Бу истак қатъий. Уларнинг эътибори қатъиян бойликка йўналтирилган. Бой бўлиш учун улар қонун ва ахлоқ доирасидан чиқмайдиган ҳамма нарасани қиладилар.

(Айтганча, агар ўтган хатбошини ўқиётиб, ички овоз: «Бойларни қонун ва ахлоқ масалалари ташвишлантирмайди» деганини эшитган бўлсангиз, демак, ушбу китобни ҳақиқатдан ҳам ўқишингиз керак. Сиз бундай хаёллар нақадар зарарли эканини тез орада билиб оласиз.)

Камбағалларда бойликка эришиш ва бой бўлиш жуда қийин эканлигини тушунтириш учун жиддий

сабаблар доим топилади. Шунинг учун уларнинг юқори даромадга эга бўлишига юз фоизлик ишонч йўқ. Уларнинг нуқтаи назари атрофдагиларга тушунарсиз. Бундай ноаниқлик қаердан пайдо бўлади? Ўзларининг қарама-қарши истакларидан.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Кўпчилик инсонлар истаганини ололмастганинг асосий сабаби шундан иборатки, улар шунчаки нима истаётганини билмайдилар.*

Биз сиз билан ўзига сингдириш кучи ҳақида гап-лашган эдик. Биламан, бунга ишониш қийин, аммо инсон тилида айтадиганига эмас, онг остида турганига эришади. Сиз: «Бўлиши мумкин эмас! Мен қандай қилиб ортиқча муаммоларни хоҳлашим мумкин?» деб айтишингиз мумкин. Саволингизга савол билан жавоб бераман: «Билмадим. Ортиқча муаммоларни нега хоҳлайсиз ўзи?».

Агар сабабини аниқлашни истасангиз, «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсининг машғулотларига хуш келибсиз, унда сиз ўз молиявий дастурингизни аниқлаб олишингиз мумкин бўлади. Ва жавоб ўз-ўзидан келади. Кўп ҳолларда, ўзингиз интилаётган моддий даражага эришишнинг уддасидан чиқолмаётган бўлсангиз, бунинг иккита сабаби бўлиши мумкин. Сиз, онгсиз равишда, бойликни хоҳламайсиз ёки унга эришиш учун ҳаракат қилишни хоҳламайсиз.

Биринчи сабабини кўриб чиқамиз. Истакнинг учта даражаси мавжуд. Биринчи даражаси – «Мен

бой бўлишни хоҳлайман», бошқа гап билан айтганда, «Агар ўзи қўлимга келса, бойликдан бош тортмайман». Истак ўз-ўзидан маъносиз ва фойдасиз. Исташ эга бўлишликни англатмаслигини сездингизми? Эгаликсиз истак унинг кучайишига олиб келишига ҳам эътибор беринг. Истак одатга айланади ва боши берк кўчани яратиб, истакнинг кучайишига олиб келади. Бойлик унга ҳеч нарса билан мустақамланмаган интилишдан пайдо бўлиб қолмайди. Ушбу хулосанинг тўғри эканлигини қандай текшириш мумкин? Атрофга назар солинг: дунёда бой бўлишни истаган миллионлаб инсонлар бор, ва ушбу мақсадга етганлар нисбатан кам.

Истакнинг иккинчи даражаси – «Мен бой бўлишга қарор қилдим» – онгли танловни англатади. Қарор – бу каттароқ ҳаракатлантирувчи куч, у орзуни амалга ошиши учун бўлган масъулият билан узвий боғлиқ. Инглизча «десисион», яъни «қарор» деган маънони берувчи сўз лотинча «десидере»-«танловнинг барча вариантларини ҳисобдан чиқиш» сўзидан келиб чиққан. Қарор ёмон эмас, аммо энг яхши вариант ҳам эмас.

Истакнинг учинчи даражаси «Мен бой бўламан». «Бўламан» сўзида қатъий, сўзсиз ишонч назарда тугилади. Бу эса сизга ҳеч нарса тўсиқ бўлмаслиги, сиз бор кучингизни мақсадга эришиш учун йўналтиришингизни англатади. Демак, қанча вақт олишидан қатъи назар, нима қилиш керак бўлса, тайёрсиз. Бу жангчининг йўли: ҳеч қандай оқлаш, ҳеч қандай шартлар, ҳеч қандай «лекин», ҳеч қандай «эҳтимол» йўқ. Мувафаққиятсизликка учраш мумкин эмас. Жангчининг йўли мураккаб эмас:



«Мен бой бўламан ёки бой бўлиш йўлида дунёдан кўз юмаман».

«Мен бой бўламан». Буни ўзингизга айтишга ҳаракат қилиб кўринг... Нимани ҳис қиляпсиз? Кимларгадир бу сўзлар куч беради. Бошқаларни кўрқитади.

Баъзи инсонлар ўзининг таъминланган келажигига ишонишга қодир эмас. «Ўн йилдан сўнг сен миллионерга айланишингга нима билан бўлса ҳам онт ичишга тайёрман!» денг, улар: «Бўлиши мумкин эмас» деб жавоб беради. Бой ва камбағаллар орасидаги фарқ айнан шунда. Инсон камбағал ва, эҳтимол, айнан фаровон ҳаётга эришиш учун ўзининг кучи ва қатъиятига ишончи бўлмагани учун шундайлигича қолади.

Менга: «Нима деяпсан, Харв? Мен тинимсиз ишлайман, мен ҳақиқатдан ҳам жуда ҳаракат қиляпман. Мен бой бўлишга интиляпман, албатта!» деб эътироз билдирадиган одамлар ҳам кам эмас. Мен уларга: «Интилишингиздан фойда кам. Ишончингиз комил бўлиши лозим, яъни қатъий ва сўзсиз ишонишингиз керак». Шубҳасиз – мана калит сўз. Ва у тўлиқ қайтараман, тўлиқ натижани бериши мумкин. Молиявий омадсизликка учраган менга таниш бўлган инсонлар ўз фаолиятларини чеклайдилар: ишга қанча вақт сарфлашни, қанчалик жиддий таваккал қилиш, нимани қурбон қилиш, нимани эса йўқ. Улар бой бўлиш учун ҳамма нарсага тайёр эканликларига чин дилдан ишончлари комил, аммо, улар билан суҳбатлашаётиб, улар турли шароитлар билан чекланганини аниқлайман: муваффақият учун мен буни қиламан, буни эса қилмайман, ҳаттоки сўраманг ҳам!

Сизни хафа қилишни умуман хоҳламайман, аммо бойлик сари йўл боғдаги сайр эмас, ва бу фикрга қўшилмаган ҳар ким, ёки менадан кўпроқ билади, ёки бироз ақлдан озган. Ўз тажрибамдан биламан, бойлик сари йўл – бу тартиб, жасурлик, билим, ма-лака, юз фоизлик меҳнат, қатъият ва, табиийки, бой тасаввур. Бой бўла олишингиз ва бунга ҳаммадан кўпроқ лойиқ эканингизга бор кучингиз билан ишонишингиз керак. Яна бир бор такрорлайман: агар бунга қатъий ва сўзсиз, юз фоиз ишончингиз комил бўлмаса, бой бўлиб яшашингиз амримаҳол.

Кунига ўн олти соатлаб ишлашга тайёرمىсиз? Бой одам ҳа, деб жавоб берган бўлар эди. Сиз ҳафта-сига етти кун ва деярли барча дам олиш кунларини қурбон қилиб ишлашга тайёرمىсиз? Бой одам ҳа, деб жавоб берган бўлар эди. Сиз оилангиз, дўстларингизни деярли кўрмасликка, қизиқишларингизни четга суришга тайёرمىсиз? Бой одам яна ҳа, деб жавоб берган бўлар эди. Сиз вақтни қурбон қилиш, ҳаммасини бир умрга йўқотишга таваккал қилиб, куч ва бошланғич маблағни сарфлашга тайёرمىсиз? Бой одам бу саволга ҳам ҳа, деб жавоб берган бўлар эди.

Бой инсонлар ушбу қурбонликларга тайёр ва шундай қиладилар ҳам. Сиз-чи?

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*Агар сиз ўз истагингизга қатъий ва сўзсиз юз фоиз ишонмасангиз, бой бўлиб яшашингиз амримаҳол.*

Эҳтимол, сизга омад кулиб боқар ва жуда кўп ишлашингиз ёки муҳим нарсани қурбон қилишингизга тўғри келмас. Бу ҳақида орзу қилиб кўришингиз мумкин, аммо сизнинг ўрнингизда мен унчалик умид қилмаган бўлар эдим. Такрорлайман: бой инсонлар нима бўлишидан қатъи назар, бой бўлишларига ишонади. Нуқта.

### Бошланғич даражадаги миллионер амалиёти

1. «Бой бўлиш мен учун нега муҳим» мавзусида кичик иншо ёзинг. Фикрларингизни аниқ баён этинг.

2. Ёрдам беришга тайёр бўлган дўстингиз ёки оила аъзоларингиздан бири билан гаплашиб кўринг. Ишончингиз кучи билан кўпроқ муваффақиятга эришишни истаётганингизни айтинг. Суҳбатдошингизнинг кўзига қаранг ва айтинг: «Мен, \_\_\_\_\_ (исмингиз), бугунги кундан бошлаб, \_\_\_\_\_ (сана)дан кеч бўлмаган муддатда миллионер бўлиш учун кўлимдан келган ҳамма нарсани қилишни бошлайман». Шеригингиз: «Мен сенга ишонман» деб айтсин. Бу учун унга миннатдорчилик билдиринг.

П.С. Ўз ишончингизни мустаҳкамлаш учун мурожаатни шахсан менга [www.millionairemindbook.com](http://www.millionairemindbook.com) сайти орқали юборинг, кейин эса чоп эттиринг ва деворга осиб қўйинг.

П.П.С. Ушбу ваъдани бергунингиз ва берганингиздан кейинги ҳисларингизга эътибор қаратинг. Ўзларини эркин ҳис қилаётганларга омад тилайман. Бироз кўрқаётганларга ҳам. Агар сиз ушбу

вазифани бажармаган бўлсангиз, демак, ҳалигача «Мен кўлимдан келган ҳамма нарсани қилишга тайёр эмасман» ёки «Бу аҳмоқликлар мен учун эмас» босқичидасиз. Бу ҳолда айнан сизнинг ёндашувингиз ҳозирги ҳолатингизга олиб келганини эслатишимга ижозат беринг.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 4-САБОҒИ**

### **БОЙЛАР ГЛОБАЛ ДАРАЖАДА ФИКРЛАЙДИЛАР. КАМБАҒАЛЛАР ЭСА ЮЗАКИ ФИКРЛАЙДИЛАР.**

Бир вақтрлар семинарларимизни ўз даромадини атиги уч йил ичида 250 минг доллардан 600 миллионгача кўтарган бир одам юритар эди. Муваффақиятининг сирлари ҳақидаги саволларга у қуйидагича жавоб берар эди: «Ҳаммаси мен чуқур фикрлашни бошлаган пайтимда ўзгарди». Даромад қонуни ҳақида эслатаман, унга мувофиқ: «Сизнинг даромадингиз бозордаги қийматингизга тўғридан тўғри пропорционалдир».

Бу ерда калит сўз – «қиймат». Бозор нуқтаи назаридан сизнинг қийматингизни аниқловчи тўртта омил мавжуд: таклиф, талаб, сифат ва миқдор. Менинг шахсий тажрибамга кўра, аксарият инсонлар учун катта муаммо ҳисобланадиган омил, бу миқдор. Миқдорий омил ўз иқтидор вақувватингизнинг айнан қанча улушини сиз бозорга киритаётганингизни кўрсатиб туради.

Бошқача қилиб айтганда, нечта инсонга сиз хизмат кўрсатасиз ёки нечта инсонга таъсир ўтказасиз?

Менинг бизнесимда, мисол учун, баъзи ўқитувчилар кичик гуруҳлар (йигирмадан кўп бўлмаган одам) билан шуғулланишни афзал кўради, бошқаларига юзлаб тингловчилар билан қулай, қолганларига беш юз кишилик аудиториялар ёқади. Бир мингдан беш минггача, ҳатто ундан ҳам кўп кишини ўз ичига оладиган аудиториялар билан машғулот ўтказишни яхши кўрадиганлар ҳам бор. Нима деб ўйлайсиз, ушбу ўқитувчиларнинг даромади фарқ қиладими? Фарқ қилади, ишонинг менга!

Мисол сифатида тармоқли маркетингни олайлик. Ўнта агентни бошқарадиган менежер билан кўл остида ўн минг киши бўлган одамнинг даромади ўртасида фарқ борми? Бўлганда ҳам қандоқ!

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Сизнинг даромадингиз бозордаги қийма-тингизга тўғридан тўғри пропорционалдир.*

Китобимнинг бошида фитнес маҳсулотлари савдоси билан шуғулланувчи дўконлар тармоғининг эгаси бўлганлигим ҳақида айтган эдим. Ушбу бизнес билан шуғулланишга энди қарор қилган пайтларимда, мен юздан кам бўлмаган фойда келтирувчи дўконлар очиш ва ўн минглаб инсонларнинг ҳаётига таъсир ўтказишни ўзимга мақсад қилиб қўйган эдим. Бироқ ўз бизнесига мендан ярим йил кечроқ асос солган рақибим, атиги битта фойда келтирувчи дўконга эга бўлишни режалаштирган эди. Натижада у тўлиқ таъминланган ҳаёт учун пул ишлаб топди. Мен эса бойиб кетдим!

Сиз ўз ҳаётингизни қандай яшаб ўтмоқчисиз? Ўйинда ким бўлишни истайсиз: олий лига ўйинчисими ёки маҳаллий жамоа аъзоси? Севимлилар қаторида бўлишни ёки захира ўйинчисими? Катта ўйинда иштирок этмоқчимисиз, ёки кичик ўйиндами? Танлаш ихтиёри сизда.

Кўпчилик ўз олдига кичик мақсад кўяди. Нега? Чунки кўрқади. Улар омадсизликдан қаттиқ кўрқишади, ундан ҳам кўпроқ муваффақиятдан кўрқишади. Иккинчидан, кичик ўйинларда ўйнайди, чунки юзаки фикрлайдилар. Улар ўзларини қадрламайдилар. Улар етарлича яхши эмасликлари ёки атрофдаги инсонларнинг ҳаётини ўзгартира оладиган даражада кучли эмасликларини ҳис қиладилар.

Нима дейишимни эшитинг: ҳаётингиз сизнинг шахсингиз билан чегараланмайди. Сиз бошқа инсонларнинг ҳаётига ҳам таъсир қиласиз. Сиз танлаган йўлингизга содиқ эканингизни намойиш этасиз ва бу дунёда яшашнинг маъносини англаб етасиз. Бу сизнинг ҳаёт тасвиридаги бўёғингиздир. Кўпинча инсоннинг эътибори ўз «Мен»ига қаратилган бўлади: ҳамма нарса мен учун бўлиши керак, яна мен учун ва фақат мен учун. Аммо сиз том маънода бой бўлишни истасангиз, ҳаётингиз фақатгина сизга тегишли бўлмаслиги керак. Бошқа одамларнинг ҳаётини яхши томонга ўзгартириш керак.

Замонимизнинг буюк кашфиётчиси ва файласуфларидан бири бўлмиш Ричард Бакминстер Фуллер айтган эди: «Ҳаётимиздан мақсад – замондошларимиз ва биздан кейин келадиганларнинг ҳаётини яхши томонга ўзгартириш».

Ҳар биримиз иқтидор ва қобилиятларга эгамиз. Ушбу ҳада шунчаки берилмайди: уни амалда қўллаш ва атрофдагилар билан бўлишиш керак.

Тадқиқотларга кўра, ҳақиқатдан ҳам бахтли инсонлар ўз туғма қобилиятларини максимал даражада амалга оширадиган инсонлардир. Ўз қобилиятингиз ва ҳаётингизни имкони борича кўпроқ инсонлар билан бўлишишингиз керак, бу ҳаётингиз маъносининг бир қисми бўлиши керак. Бу эса катта қадамлар қўйишни талаб қилади.

Тадбиркор ким эканлигини биласизми? Биз ўз машғулотларимизда қўллайдиган тушунча – бу «мукофот эвазига бошқа инсонларнинг муаммосини ҳал қилувчи одам». Ва бу тўғри, тадбиркор-«муаммоларни ҳал қилувчи» холос.

Қизиқ, сиз неча кишига ёрдам беришга тайёрсиз иккитасигами, уchtасигами ёки мингтасигами? Агар жавобингиз мингтасига бўлса, кенгроқ фикрлашни бошланг, сизнинг ёрдамингиз инсонларнинг максимал миқдорига етиши керак, эҳтимол, ҳаттоки миллионлаб инсонларни кўзда тутинг. Қанчалик кўп одамларга ёрдам берсангиз, ақлий, ҳиссий, руҳий ва, табиийки, молиявий жиҳатдан шунчалик «бой» бўла олишингиз мумкин.

Бу дунёда ҳар бир инсоннинг ўз мақсади, ўз вазифаси борлигига ҳеч қандай шубҳам йўқ. Агар сиз яшаётган бўлсангиз, демак бунда қандайдир маъно бор. «Жонатан исмли чайка» китобида Ричард Бах сўраган эди: «Вазифам бажарилганини қаердан биламан?». Жавобини билишни истайсизми? «Агар нафас олаётган бўлсангиз, демак, у ҳали бажарилмаган».

Мен одамлар ўз ишини қилмасдан ва ўз вазифасини, ёки, санскритча дхармани бажармасдан яшаётганини жуда кўп кўрганман. Ўз ҳаёт ўйинида бир кичик мақсадлар қўядиган ва ҳаёти кўрқувда асосланган худбинликка бўйсунадиган инсонлар-

ни жуда кўп маротаба учратганман. Натижа қандай? Жуда кўпчилик ўз имкониятини тўлиқ қўламасдан, ўзини ҳам бошқаларни ҳам ажратиб яшайди.

Бундан чиқди, сиз бўлмасангиз, ким?

Яна бир бор такрорлайман: ҳар биримизнинг ўз мақсадимиз бор. Дейлик, сиз кўчмас мулк савдогарисиз, уйлар сотиб оласиз, уларни ижарага берасиз, бозор нархини баҳолайсиз ва шу тарзда ҳаёт учун пул ишлаб топасиз. Вазифангиз нима? Сиз инсонларга қандай ёрдам беряпсиз? Эҳтимол, жамиятга қўшган ҳиссангиз оилалиларга арзон уй топишларига ёрдам беришдир ва сизнинг иштирокингизсиз улар уй топа олмас. Энди эса ўзингизга шундай савол беринг: қанча одамга ёрдам бера оласиз? Сизда бир эмас, ўнта, ўн эмас, йигирма, йигирма эмас, юзлаб инсонларга ёрдам бериш истаги пайдо бўлмадими? Катта мақсадли ўйин ҳақида гапирар эканман, мен айнан шуни назарда тутган эдим.

Бу ҳақида Марианна Уилямсон ўзининг «A return to Love» («Севгига қайтмоқ») номли ажойиб китобида шундай дейди: «Агар сизнинг мақсадларингиз кичик бўлса, улар дунёга хизмат қилмайди. Ўзини имкон борича четда тутиш ва шу билан атрофдагиларга ўзига бўлган ишонч беришда ҳеч қандай яхшилик йўқ. Биз яхши ишлар қилиш учун яралганмиз. Ўз кўрқувларимиздан халос бўлгач, бошқаларни ҳам борлигимиз билан улардан халос этамиз».

Дунёга юзаки фикрлайдиган инсонлар керак эмас. Панадан чиқиш ва ажралиб туриш вақти келди. Муаммоларни ҳисоб қилиш эмас, одамларга фойда келтириш вақти етди. Ўз иқтидорингиз билан бўлишишингиз вақти келди, уларни қоронғу



бурчақда сақлаш ёки ўзингизни гўёки улар йўқдек тутиш керак эмас. Катта ўйин вақти келди.

Мавзу бўйичаюзаки фикрлаш ва кичик қадамлар фақат камбағаллик ва фойдасизликка олиб келади, деган фикрдаман. Глобал режалар ва кенг кўламли ишлар пул келтиради ва ҳаётни маъно билан тўлдиради. Танланг!

## ЖИМ РОЗМАРИ МУВАФАҚҚИЯТИНИНГ ТАРИХИ

**Кимдан:** *Жим Розмари*

**Кимга:** *Т. Харв Экерга*

Агар менга даромадим ва таътилим икки баробарга кўпайишини айтганларида, мен умуман ишонмаган бўлар эдим. Аммо барчаси айнан шундай юз берди.

Бир йил давомида компаниямнинг айланмаси 175%га ўсди, умуман олганда эса йилига етти ҳафта (уларнинг катта қисмини «Peak Potentials»даги кўшимча машғулотларга бағишладим) дам олар эдим! Ўтган беш йил айланмада минимал ўсиш кузатилгани ва ҳордиқ учун йилда икки ҳафта олиш ҳам мураккаб бўлганини ҳисобга олганда бу шунчаки ақл бовар қилмас даражада эди.

Харв Экер билан танишганим ва «Peak Potentials»да унинг семинарларига ташриф буюра бошлаганимдан сўнг, мен ўзимни яхши тушуниш ва бойликни кўпроқ қадрлашни бошладим. Рафиқам ва фарзандларим билан бўлган муносабатларим сезиларли даражада яхшиланди. Олдимда мен тасаввур қилганимдан кўра кўпроқ истиқбол

лар очилди. Мен муваффақиятга элтувчи тўғри йўлда эканлигимга аминман.

### **Декларация:**

«Мен чуқур фикрлайман! Мен минглаб инсонларга ёрдам бераман! Мен миллионер каби фикрлайман!»

## **БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ**

1. Иқтидорларингиз нимадан иборат эканлиги, яъни нимани осонлик билан бажаришингиз ҳақида қоғоз варағида ёзинг. Ушбу қобилиятларни кундалик ва айниқса касбий фаолиятда қандай қўллаш мумкин эканлигини белгиланг.

2. Ҳозирги мижозларингиз сонидан ўн бараварга кўп бўлган одамларга қай тарзда ёрдам бериш мумкин эканлиги ҳақида ёзиб чиқинг ёки дўстларингиз ва ҳамкасбларингиз билан ақлий фаолият ёрдамида фикр юритиб кўринг. Энг камида учта режа тузинг. Чуқур фикрлашни унутманг.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 5-САБОҒИ**

### **БОЙЛАР ИМКОНИАТЛАРГА ЭЪТИБОР ҚАРАТАДИ. КАМБАҒАЛЛАР ЭСА ТЎСИҚЛАРГА ЭЪТИБОР БЕРАДИ.**

Бой инсонлар истиқболларни кўради. Камбағаллар эса тўсиқларни кўради. Бой инсонлар ривожланиш имкониятларини кўради. Камбағаллар

эса йўқотишлар эҳтимолини. Бой инсонлар муваффақиятли натижа ҳақида ўйлайди. Камбағаллар эса хавф ҳақида ўйлай бошлайди.

Эски бир савол эсимга келди: «Стакан ярмигача бўшми ёки ярмигача тўлами?» Ҳозир биз ижобий фикрлаш ҳақида эмас, сизга хос бўлган дунёқараш ҳақида гапиряпмиз. Камбағал инсонлар қарор қабул қилишда кўрқув ҳиссидан қочадилар. Уларнинг онги ҳар қандай вазиятда мавжуд ва эҳтимолий камчиликларни излаш билан овора бўлади. Уларнинг одатий фикрлаш тарзини қуйидагича тасвирлаш мумкин: «Ўхшамасачи?» кўпинча эса: «Аниқ ўхшамайди», деган хулосага келадилар.

Ўрта синф вакиллари биров оптимистик тарзда фикрлайдилар. Уларнинг фикрлаш тарзини қуйидагича тасвирлаш мумкин: «Ўхшайди деб умид қиламан».

Айтганимиздек, бой инсонлар ҳаётдаги муваффақият учун масъулиятни ўз бўйнига олади ва «Ҳаммаси ўхшайди, чунки мен бунинг учун қўлимдан келганини қиламан» қоидасига мувофиқ ҳаракат қиладилар.

Бой инсонлар фақат муваффақиятга умид қиладилар. Улар ўз қобилиятлари, истеъдодлари ва агар бу сафар ўхшамаса, муваффақиятга бошқа йўлни албатта топишларига ишонадилар.

Бир сўз билан айтганда, мукофот қанчалик катта бўлса, хавф даражаси ҳам шунчалик юқори бўлади. Бой инсонлар таваккал қилишга тайёр бўладилар, чунки улар истиқболларни кўрадилар. Бойлар агарда вазият тескари тус олса, сармоя қилинган пулларини доим қайтариб олишлари мумкинлигига шубҳа қилмайдилар.

Камбағаллар эса, аксинча, муваффақиятсизликни кўрадилар. Уларга ўзларига ва қобилиятларига бўлган ишонч етишмайди. Камбағаллар, агар ҳеч нарса ўхшамаса, ҳалокат юз беради деб ишонадилар. Улар таваккал қилишга тайёр эмаслар, чунки фақат тўсиқларни кўрадилар. Аммо, айтганларидек, таваккал қилмаган одам шампан виносини ича олмайди.

Айтганча, таваккал қилишга тайёрлик ютқазилганга тайёргарлик дегани эмас. Бой инсонлар чуқур ўйлаб кўрилган таваккалга қадам кўядилар. Бу улар вазиятни ўрганиб чиқиши, аниқ саъй ҳаракатлар қилиши ва текширилган маълумот ва фактларга асосланган қарорларни қабул қилишини англатади. Ҳаммасини изчил ўйлаб чиқиш учун улар кўп вақт сарфлайдиларми? Йўқ. Улар муаммони тезда тушунадилар ва ўйлаб чиқилган қарорни қабул қиладилар.

Камбағал инсонлар ҳар қандай қулай имкониятни қўллашга тайёр эканликларини таъкидлайдилар, аммо, маълум бўлганидек, кутиш билан чекланадилар. Улар қаттиқ кўрқишади, вақтни чўзадилар ва секин ҳаракат қиладилар, ва бу ҳолат ҳафталаб, ойлаб ва ҳаттоки йиллаб давом этади, имконият эса бу вақт ичида қўлдан бой берилади. Кейин улар ўзларини оқлайдилар ва «тайёргарлик кўрганликларини» айтадилар. Ҳа, албатта! Аммо гап шундаки, улар «тайёрлангунича», бойлар ишга киришган ва нечанчи маротаба бу соҳада даромад қилиб, ишни якунига етказишган.

Қуйида айтадиганим бироз ғалати янграши мумкинлигини тушунаман. Айниқса, мен ўз тақдирини учун масъулиятни ўз бўйнига олиш қобилияти-

ни жуда қадрлашимни ҳисобга оладиган бўлсак. Ва мен одамлар омад деб атайдиган ва бойлик ҳамда ишдаги муваффақият билан боғлайдиган нарсага барибир ишонаман.

Футболда бундай тасодиф ўйиннинг якунигача ярим дақиқа ичида бир метр масофадан сизнинг дарвозангизга гол ура олмайдиган ва шу билан сизнинг жамоангизга ютуқ берадиган рақибнинг хато-си бўлиши мумкин. Гольф ўйинида бундай хато бир қарашда бесўнақай кўринган зарб кўринишида бўлиши мумкин, бунда тўп дарахтга урилади ва, юмалаганча, тешиқдан беш сантиметр нарида тушади.

Бизнесга келадиган бўлсак, бу ерда ҳам бир неча долларни узоқдаги ер бўлагига сарфлаган йигит ҳақида, ўн йил ўтгач эса кучли монополистик бирлашма айнан шу ерда катта савдо ёки бизнесмаркази қуришга қарор қилгани ҳақида эшитиш мумкин. Йигит миллионерга айланади. Бу ҳолатда нима содир бўлган бўлиши мумкин? Тадбиркорлик ташаббусими ёки омад кулиб боқишимиз? Униси ҳам, буниси ҳам деб ўйлайман.

Аммо ҳамма гап шундаки, агар сиз ҳеч қандай чора-тадбирларни қўлламасангиз омад кулиб боқмайди. Бўлажак молиявий муваффақият сиз нимадир қилишингиз, сотиб олишингиз ёки асос солишингизни талаб қилади.

Суҳбатимизнинг мавзусига алоқадор яна бир муҳим тамойил бор: бой инсонлар истагидан келиб чиққан ҳолда иш тутадилар, камбағаллар эса истамаганидан. Универсал қонунни эсланг: «Диққат марказида бўлган ҳамма нарса катта ҳажмга эга бўлиб бораверади». Бойларнинг диққат марказида имкониятлар туради, шунинг учун уларнинг ол-

дида кўплаб имкониятлар очилади. Уларнинг энг катта муаммоси – фойдали истиқболларнинг улкан миқдорини қўллашга улгуриб қолиш. Камбағаллар билан эса акси содир бўлади: уларнинг диққат марказида тўсиқлар, шунинг учун олдиларида турнақатор тўсиқларни кўрадилар. Ва уларнинг энг катта муаммоси – тўсиқларнинг ақл бовар қилмас миқдорини енгиб ўтиш.

Бу табиий. Сизнинг диққат марказингизда бўлган нарса ҳаётингизнинг маъносини белгилаб беради. Эътиборингизни имкониятларга қаратсангиз – имконият топасиз. Эътиборингизни тўсиқларга қаратсангиз – тўсиқларга учрайсиз! Мен муаммоларни эътиборсиз қолдириш керак, демоқчи эмасман. Уларни пайдо бўлиши билан ҳал қилиш керак, албатта. Аммо бунда асосий вазифадан чалғимаслик, мақсадга интилиш керак. Вақт ва куч – мана сиз интилаётган нарсани яратишга сармоя. Муаммоларга дуч келганда, уларни ҳал қилинг ва диққат марказингизда фақат якуний мақсадни қолдириб, дарҳол уларни унутинг. Ҳаётингизни муаммоларни ҳал қилиш майдонига айланторманг. Уни шамол тегирмони билан курашга айланторманг – бу орқага ҳаракатдир, олдинга эмас! Вақт ва куч фикрлаш ва ҳаракатлар учун мўлжалланган, шунинг учун фикр юритинг ва, олдинга, ўз мақсадингиз сари ҳаракатни бир лаҳзага ҳам тўхтатмасдан ҳаракат қилинг.

Оддий, аммо жуда фойдал маслаҳат эшитишни истайсизми? Агар бой бўлишни истасангиз, пул ишлаб топиш, сақлаб қолиш ва жамғариш ҳақида ўйланг. Агар камбағал бўлсангиз, уларни қандай сарфлаш ҳақида ўйланг. Мувафаққиятга эришиш

методикасига бағишланган минглаб китобларни ўқиш ва минглаб машғулотларга ташриф буюриш мумкин, гарчи уларнинг барчаси ушбу ғояга келиб тақалса ҳам. Ёдингизда бўлсин: сизнинг диққатингиз йўналтирилган ҳар нарса катта ҳажмга эга бўлади.

Бой инсонлар ҳамма нарсани олдиндан билишнинг иложи йўқ, деган тушунчани қабул қиладилар. «Эркин жангчининг машғулоти» номли дастурларимиздан бирида, биз одамарга ўз ичининг захирадаги кучидан фойдаланиш ва ҳеч нарсага қарамасдан муваффақиятга эришишни ўргатамиз. Ушбу курсда биз «Тайёрлан, ўқ уз ва мўлжални забт эт!» тамойилини илгари сураамиз. Нима назарда тугилади? Имкони борича яхши ва тезроқ тайёрланинг, ҳаракат қилинг, мақсад йўлида тугатишларни киритинг.

Инсон келажакда содир бўладиган ҳамма нарса ни башорат қила олади, деб ўйлаш аҳмоқона бўлар эди. Барча эҳтимолий вазиятларни башорат қилиш ва тайёргарлик кўриш мумкин, деб ишониш адашиш бўлар эди. Ҳаёт бир текисликда ҳаракатланмайди. У нотекис дарё каби оқади. Кўриниб турганидек, яқин орадаги ёруғликка етиб, янги уфқларни кашф этиш мумкин.

Маъно шундаки, нимага эга бўлиш ва қаерда бўлишдан қатъи назар қадам қўйишдир. Бундай ёндашувни мен «чегара» деб номлайман. Мисол келтираман.

Кўп йиллар аввал мен Форт-Лодердейл, Флорида штатида қандолат кафеси очишни режалаштирган эдим. Мен жойни, бозорни ўрганиб чиқдим, қандай жиҳоз керак бўлиши мумкинлигини аниқладим.

Бундан ташқари, турли хил торт, пиширик, музқаймоқ ва кофе тайёрлашни ўргандим. Мен вазн ошиши муаммосига дуч келдим! «Очкўз» тадқиқот иш бермади, ва мен ўзимдан сўрадим: «Харв, ушбу бизнес ҳақида қандай қилиб яхшироқ маълумот йиғиш мумкин?» Ва Харв, тахмин қилишимча мендан ақллироқ бўлган бу йигит, жавоб берди: «Агар ушбу бизнесни ҳақиқатдан ҳам ўрганиб чиқишни истасанг, унга ичидан назар сол. Эгаллаб бўлгач, бу ишга аралашининг шарт эмас. Остонадан бошла: ушбу соҳада иш топ. Ерни супуриб ва столдан идишларни йиғиб, ўн йил четдан кузатганингдан кўра кўпроқ нарса билиб оласан». Айтяпманку, у мендан ақллироқ.

Шундай қилдим ҳам. «Mother Butler's Pie Shop» номли муассасадан иш топдим. Қобилиятларим дарҳол баҳоланиб, бошқарувчи лавозимига эга бўлдим, деб мақтанишни хоҳлаган бўлар эдим. Афсуски! Менинг раҳбарлик қобилиятимни кўра олишмади, унчалик кузатишгани ҳам йўқ, шунинг учун мен официант ёрдамчиси бўлишдан бошладим. Айнан шундай: пол ювиш ва столдан идиш йиғиб олиш билан шуғулландим. Қизиқ, сингдириш қонуниятининг кучини кўринг!

Сиз, эҳтимол, мен ўз ғуруримга қарши чиқшимга тўғри келди, деб ўйлаб қолган бўлишингиз мумкин, аммо аслида мен вазиятга бундай нуқтаи назардан қарамаган эдим. Менинг мақсадим бор эди: қандолатчилик бизнесини ўрганиш. Қандолат кафесида официант ёрдамчиси бўлиб ишлар эканман, имкони борича кўпроқ вақтимни фойда ва даромад ҳақида бошқарувчи билан суҳбаташиш, етказиб берувчи фирмаларнинг номларини ўрга-



ниш, жиҳоз, рецепт ва эҳтимолий муаммолар ҳақида кўпроқ билиб олиш учун эрталаб соат тўртдан ошпазга ёрдам беришга ҳаракат қилар эдим.

Бир ҳафта ўтди ва мен, фикримча, ўз мажбуриятларим уддасидан яхши чиқаётган эдим, чунки бошқарувчи мени ёнига чақирди, пишириқ билан (нақадар ёқимсиз!) меҳмон қилди ва... (карнай сурнай, илтимос) кассир лавозимини таклиф қилди. Қарор қабул қилишим осон бўлмади, мен узоқ ўйладим ва тахминан ярим дақиқадан сўнг жавоб бердим: «Йўқ, раҳмат».

Биринчидан, касса аппаратига боғланиб, мен кўп нарсани ўргана олмаган бўлар эдим. Иккинчидан, билишни истаган ҳамма нарсанмни билиб олдим. Вазифа бажарилди!

«Остона» ҳақида гапирар эканман, мен келажакда шуғулланишни истаган соҳангизга ким сифатида бўлишдан қатъи назар, шунчаки бошлаш учун қадам қўйишни назарда тутяпман. Бу, шубҳасиз, бизнесни ўрганиб олишнинг энг яхши усули, чунки сиз уни ичидан кўрасиз. Иккинчидан, бизнесдан ташқарида имконсиз бўлган ҳолат – кўплаб ишбилармон танишлар орттиришингиз мумкин. қилишнинг имкони бўлмаган нарса-ишбилармон танишлар орттириш мумкин. Учунчидан, «остона»дан ўтиб, сиз ўзингизга бошқа кўплаб имкониятларнинг эшигини очишингиз мумкин. Бошқача қилиб айтганда, бизнесга ички томондан назар солиб, аввал тасаввур ҳам қилмаган жиҳатини топишингиз мумкин. Тўртинчидан, ичидан ўрганиб туриб, бу иш сизга маъқул ёки маъқул келмаслигини аниқлаб олишингиз мумкин.

Менинг режам нима билан тугади? «Mother Butler's»дан кетган вақтимда мен пишириқларга қарай олмайдиган ва ҳидига чидай олмайдиган бўлдим. Иккинчидан, мен кетганимдан икки кун ўтиб ишдан бўшаган ошпаз менга кўнғироқ қилди ва мушакларни чиниқтириш учун мўлжалланган биринчи тоифадаги «Инверсион оёқ кийим» номли восита ҳақида билиб олганини айтди. У мендан этикларни кўриш-кўрмаслигимни сўради. Мен қараб кўрдим ва этик сотиш ажойиб гоё деган қарорга келдим. Гарчи собиқ ошпаз бундай деб ҳисобламаса ҳам, мен ишга ёлғиз ўзим киришдим.

Мен этикларни спорт дўконлари ва катта универсал дўконларнинг спорт маҳсулотлари бўлимларига сота бошладим. Мен барча дўкон ва бўлимлар бир-бирига спорт инвентаризациясининг фойдасиз тўплами билан жуда ўхшаш эканлигини сездим. Миямдаги кўнғироқ ақдан озгандек жиринглаб кетди: «Имкон, имкон, имкон!». Баъзида қизиқ ишлар содир бўлади. Бу менга кейинчалик Кўшма Штатлардаги илк фитнес учун мўлжалланган маҳсулотларнинг дўконини очиш ва илк миллионни ишлаб топишга имкон берган спорт жиҳози билан савдодаги биринчи тажрибам эди. Ўйлаб кўринг: ҳаммаси қандолат кафесида официант ёрдамчиси бўлишдан бошланган эди! Хулоса оддий: «остона»дан бошланг. Ахир олдингизда қандай эшиклар очилишини ҳеч қачон билмайсиз.

Менинг «Ҳаракат ҳаракатсизликдан доим яхшироқдир» деган шиорим бор. Бой инсонлар ишга киришадилар. Улар қадамни ташлаб, керакли пайтда оқилона қарор қабул қилишларига, қийинчи-

ликларни енгиши ва вазиятга қараб ҳаракат қилишларига ишончлари комил бўлади.

Камбағаллар ўзларига ва қобилиятларига ишонмайдилар ва шунинг учун ҳаммасини олдиндан билиш керак, деб ҳисоблайдилар, аммо бунинг иложи йўқ. Ва қўлни қўлга қўйиб ўтирадилар! Бу вақтда эса бойлар «Тайёрлан, ўқ уз, мўлжални забт эт!» тамойилига таяниб ҳаракат қиладилар ва, табиийки, ғалаба қозонадилар.

«Мен қандай муаммолар юзага келиши ва уларни қандай ҳал қилиш мумкинлигини аниқламаганимча ҳеч нарса қилмайман», дейди камбағаллар, улар ҳеч қандай чора кўрмайдилар ва доим ютқазадилар.

Бойлар имкониятни кўради, ундан фойдаланади ва янада бой бўлиб кетади. Камбағаллар-чи? Улар ҳали ҳам «тайёрланишяпти»!

### Декларация

«Тайёрланаман, ўқ узаман, мўлжалга ураман! Мен миллионер каби фикрлайман!».

## БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕРНИНГ АМАЛИЁТИ

1. Қадам ташланг. Режалаштирган ҳодиса ёки лойиҳангизни изчиллик билан ўйлаб чиқинг. Нимани кутган бўлишингиздан қатъи назар, унутинг. Эга бўлган нарсангиз ва қаердалигингиздан бошланг. Агар имкон бўлса, ҳозирги ишингиз ва шерикларингиздан кетманг, аввалига ушбу бизнес ҳақида имкони борича кўпроқ билиб олинг. Билиб

олган бўлсангиз –ҳеч қандай баҳонага йўл қўйманг. Олдинга!

2. Оптимист бўлинг ва бугуноқ бошланг. Бошқаларга муаммо ёки тўсиқ бўлиб кўринган нарсани ўз имкониятингизга айлантиринг. Пессимистларни бу ақлдан оздиради; майли, бизга нима фарқи бор? Улар бизнинг ёрдамимизсиз ҳам доим ақлдан озади!

3. Эътиборингизни сизда мавжуд бўлган нарсга қаратинг, мавжуд бўлмаганига эмас. Сиз тақдирдан миннатдор бўлишингизга сабаб бўлган ўн нарсанинг рўйхатини тузинг ва овоз чиқариб ўқинг. Ҳар куни эрталаб ўттиз кун давомида овоз чиқариб ўқинг. Агар эга бўлганингизни қадрламасангиз, бундан кўпига эриша олмайсиз, муносиб ҳам бўлмайсиз.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 6-САБОҒИ**

### **БОЙЛАР БАДАВЛАТ ВА МУВАФФАҚИЯТЛИ ИНСОНЛАРГА ҲАВАС ҚИЛИШАДИ. БОЙЛИК ВА МУВАФФАҚИЯТ КАМБАҒАЛЛАРНИ САРОСИМАГА СОЛАДИ**

Камбағаллар бегоналарнинг муваффақиятига алам, рашк ва ҳасад билан қарайдилар. «Омади чопган», ёки орқасидан: «Бой ярамаслар» деб хитоб қилади.

Бойларда фақат ёмонлик кўрсангиз ҳамда ўзингиз яхши инсон бўлишга интилсангиз, ҳеч қачон бой бўла олмаслигингизни тушунишингиз керак.

Бу мумкин эмас. Бойларни ёнон кўрсангиз, қандай қилиб бой бўлишингиз мумкин?

Кўплаб оддий одамлар бойларга ҳасад ва ҳаттоки очиқ нафрат билан муносабатда бўлишларини кузатиш шунчаки ҳайратланарли. Гўё ҳозирги аҳволларига бойлар сабабчи бўлгандек муносабат қиладилар. туйиладики, худди уларни бойлар камбағал қилгандек. «Ҳа, шундай, бойлар ҳамма пулни ўзлари билан олиб кетган, менга эса ҳеч нарса қолмаган». Бу қурбоннинг анъанавий ибораси.

Сизга ўз ҳаётимдаги бир воқеани айтиб бермоқчиман. Шикоят қилиш учун эмас, мисол келтириш учун холос. Авваллари, менда молиявий қийинчиликлар мавжуд бўлган пайтлари, мен эски, урфдан чиққан машинада юрар эдим. Бир йўлакдан бошқасига ўтиш мен учун катта завқ эди: деярли ҳар доим менга йўл беришар эди. Аммо мен бой бўлиб, янги, ажойиб қора «Ягуар» сотиб олганимдан сўнг, ҳаммаси кескин ўзгарганини пайқамай иложим йўқ эди. Ҳеч қандай сабабсиз доим машинамни тирнаб кетишар, баъзида эса, ҳаммага маълум бўлган ўрта бармоқ ишорасини кўрсатишар эди. Мен томонга ҳаттоки қандайдир кичик буюмлар учиб келар эди, гап эса фақат бир нарса – менинг «Ягуар»имда эди.

Бир куни, Рождество байрами арафасида хайрия ташкилоти учун курка олиб келаётганимда, Сан-Диегонинг бой бўлмаган туманларининг биридан ўтишимга тўғри келган эди. Орқамдан салонидан тўртта йигит ўтирган пикап келаётган эди. Ҳеч қандай сабабсиз улар машинамнинг тепасидаги очиқ туйнукка пиво идишлари билан тегишга уриниб, машинам билан баскетбол ўйинини бошлаб юборди. Бешта доғ ва бир нечта чуқур из қолдириб,

улар менга етиб олишди ва: «Бойвачча мараз!» дея бақирешди.

Табиийки, мен буни икки ҳафтадан сўнг бошқа ночор туманда бўлмагунимча ягона ҳолат деб ҳисоблаган эдим. Мен автомобилимни кўчада атиги ўн дақиқага қолдирдим ва, қайтгач, машинаминг бир томони қаттиқ тирналганини кўрдим.

Худди шу туманга бир неча кун ўтиб бораётганимда, ижарага «Форд Эскорт» олдим ва, ажабки, унга ҳеч нарса бўлмаган эди. Мен камбағал туманларда ёмон инсонлар яшайди, демоқчи эмасман, аммо уларнинг орасида бойлардан нафратланадиган йигитлар жуда кўп деб ўйлайман. Ким билади, балки бу яна бир «товуқ ва тухум» муамосидир: улар бойлардан ўзлари камбағал бўлгани учун нафратланади, ёки бойларни ёмон кўргани учун ўзлари камбағал бўлиб кетган. Агар менинг фикримни билмоқчи бўлсангиз, бунинг аҳамияти йўқ: ҳар иккала ҳолатда ҳам улар камбағал!

Бойларга ёмон муносабатда бўлмаслик керак, дейиш жуда осон. Аммо маълум бирҳолатларда ҳар ким ушбу қопқонга тушиб қолиши мумкин, ҳатто мен ҳам. Яқинда мен кечки «Миллионер каби фикрланг» семинарларининг биридан сўнг бир соат ўтиб меҳмонхонада кечки овқатни тановул қилаётган эдим. Спорт янгиликларини тинглаш учун телевизorni ёққанимда, Опра Уинфрининг шоусига кўзим тушди. Телевиденияни яхши кўрадиганлардан эмасман, аммо Опра Уинфри менга ёқади. Бу аёл кўплаб инсонларнинг қалбига йўл топган, ва ҳеч ким бу соҳада унга тенг кела олмайди. У ўзининг ҳар бир центини ҳалоллаб топади, ҳаттоки бундан кўпроғига ҳақли равишда лойиқ!

Опра актриса Холли Берридан интервью олаётган эди. Улар Холли имзолаган шартнома, аёл актриса қўлга киритган кино тарихидаги энг катта шартнома, 20 миллион доллар ҳақида суҳбатлашаётган эдилар. Холли гап пулда эмаслигини, бошқа актрисалар ундан намуна олишларига йўл очишга эришиш сабабли ушбу шартномага курашганини айтар эди. Менинг ички овозим шу ондаёқ шубҳа билан деди: «Ҳа, албатта! Сен мени ва ушбу шоуни томоша қилаётган ҳаммани аҳмоқ деб ҳисоблайсанми? Ушбу пулдан бир неча долларни ўз матбуот-котибингга мукофот учун ажрат. Ҳаётимда эшитган энг катта ёлғон бу».

Мен ғазабим қайнаб кетаётганини ҳис қилдим ва вақтида тўхташга улгурдим. «Секинроқ, тинчлан, гапириб олганинг учун раҳмат», дедим ўз-ўзимга, ғазабимни босишга уриниб.

Ишонгим келмайди. Мен, жаноб Миллионер Каби Фикрланг, мен, камина, Холли Беррига ўзи ишлаб топган пулларни деб ғазабланяпман! Мен шу ондаёқ ўзимни қўлга олдим ва бор овозда бақирдим: «Олдинга, қизалоқ! Ажойиб! Сен ҳаттоки арзонлаштириб юборибсан, ўттиз миллион олиш керак эди! Баракалла! Сен ушбу пулларга ҳаммадан кўпроқ лойиқсан!». Мен ўзимни анча яхши ҳис қила бошладим.

У бу пулларга интилиши сабабидан қатъи назар, муаммо унда эмас, менда эди. Ёдингизда бўлсин: менинг фикрим Холлининг бахти ва даромадига ҳеч қанақасига таъсир қилмайди, аммо у менинг бахтим ва даромадимга таъсир ўтказди. Онгингизда пайдо бўладиган хаёл ва фикрлар ёмон ёки яхши, тўғри ёки нотўғри бўлмаслиги, аммо пайдо

бўлиб, сизга ёки куч бериши ёки аксинча, ушбу кучдан маҳрум қилиши мумкинлигини ҳам унутманг.

Салбий қувват менда тўлиб тошаётганини ҳис қилганимда, «кузатув тизими» ишга тушди ва мен, ўзимни аввал ўргатиб олганимдек, онгимдаги барча салбий фикрларни тезда нейтраллаштирдим. Бой бўлиш учун мукамал бўлиш шарт эмас. Аммо сиз ёки ёнингиздаги инсонларни кучсизлантирадиган хаёллардан халос бўлишингиз керак. Сизга муваффақият йўлида ёрдам бера олиши мумкин бўлган нарса ҳақида ўйлашни тезда бошлаш керак «Миллионер каби фикрланг» курсизмизнинг тингловчисига айланиб, сиз янада кўпроқ муваффақиятга эришасиз. Ўзимнинг «Миллионер каби фикрланг» курсимга доимий равишда қайтаётганимни биламан, аммо тушунинг, агар одамлар қандай ақл бовар қилмас натижаларга эришаётганини ўз кўзларим билан кўрмаганимда, бу қадар қатъий бўлмаган бўлар эдим.

Яқин дўстларим Марк Виктор Хансен ва Роберт Аллен «Бир дақиқада Миллионер» (Поппури нашриёти, 2005) номли муҳташам китобида юз йил аввал ёзилган Acres of Diamonds китобдан Рассел Г. Конвеллнинг таъсирли ҳикоясини келтириб ўтган.

«Баъзан мен миллионлаб долларларни ёмон йўл билан топган инсонлар ҳақида эшитаман», дейди бир киши. Ҳа, сиз ҳам мен эшитганим каби эшитасиз. Аслида эса бу жуда кам содир бўлади, лекин барча газеталар бошқа бадавлат инсонлар ҳам ўз пулларини нопок йўл билан ишлаб топади, деган фикрни сизга сингдирмагунича, улар ҳақида янгиликларда гапираверадилар.



Дўстим...мени...Филадельфияга олиб боринг ва ушбу буюк шаҳарнинг худудида, боғ ва гулдонли мўъжизавий хонадонларда, ҳар бири ўзгача уйларида истиқомат қилувчи инсонлар билан таништираман, мен эса сизни энг зўр, энг меҳрибон инсонлар билан таништираман... Ўша ерда яшовчи инсонлар, ушбу ажойиб уйлар туфайли адолатлироқ ва покроқ, меҳрибон ва очиққўнгил, ҳам ғамхўр, ҳам эътиборли бўлиб қолишган.

Бундан ташқари, у ерда бир неча ўзгача фикр айтиб ўтилган. Биринчиси, ишонтира олиш қобилияти. Бой инсонга зарур бўлган барча сифатларнинг орасида ишонтира олиш қобилияти рўйхатдаги биринчилардан бўлиши керак. Ўйлаб кўринг, сиз ишонмасдан туриб ким биландир иш юрутган бўлармидингиз? Йўқ, албатта! Бошқача қилиб айтганда, эҳтимол, бой бўлишингиз учун жуда кўп инсонларнинг ишончига кира олишингиз керак ва кўп инсонлар сизга ишониши учун уларнинг ишончига лойиқ бўлишингиз керак.

Одамга бой бўлиш ва бундан ҳам муҳимроғи, ушбу бойликни сақлаб қолиш учун яна қандай сифатлар керак? Шубҳасиз, истисносиз қоидалар йўқ, аммо умуман олганда муваффақиятга эришиш учун сиз қандай бўлишингиз керак? Сизни қай даражада ишончли, тартибли, интилувчан, қатъиятли, меҳнатсевар, кучли, хайрихоҳ, ақлли, яхши суҳбатдош, оптимист ва ҳеч бўлмаса битта соҳада мутахассис деб аташ мумкинлигини текшириб кўринг.

Бошқа бир қизиқарли жиҳат, Конвеллнинг кўпчилик бир вақтнинг ўзида ҳам яхши, ҳам бой ёки ҳақиқатгўй ва бой бўлишининг иложи йўқ, деб ўйлашга ўрганиб қолганлиги ҳақидаги сўзларидир.

Мен ҳам шундай ҳисоблар эдим. Сизларнинг кўпчилигингизда бўлгани каби, дўстларим, ўқитувчиларим, газеталар ва жамият доим бойларни зиқна одамлар деб таъкидлар эди. Такрорлайман: бу камбағалликка олиб келувчи фикрлардан бири! Менинг орқамда эски, кўрқувда асосланган афсонага қарамлик эмас, реал дунёдаги ҳаётий тажриба, ва менинг бой дўстларим иш олиб бориш жуда ёқимли бўлган инсонлар эканлигини биламан.

Сан-Диегога кўчгач, биз шаҳарнинг энг бой туманларидан бирига жойлашдик. Бизга уйимиз ва атрофимиз ёқар эди, аммо мен маҳаллий аҳолига қўшила олмаслигимиздан хавотирланиб, ўзимни жуда ноқулай ҳис қилар эдим. Мен ўзимни жиддий тутиш ва ушбу олифталар билан мулоқот қилмасликка қарор қилдим. Аммо, тақдир ҳукми билан, ўша пайтда беш ва етти ёшли бўлган фарзандларим қўшнилари билан болалари билан дўстлашиб қолишди, ва тез орада мен уларни дўстлари билан ўйнашлари учун ушбу муҳташам хонадонлардан бирига олиб келган эдим. Нақшинкор, баландлиги олти метрдан кам бўлмаган ёғоч эшикларни тақиллатганим эсимда. Эшикни уй бекаси очди ва хушмуомалалик билан менга мурожаат қилиб: «Харв, сизни кўриб турганимдан мамнунман, келинг» деди. У мени муз қўшилган шарбатва мевалар билан меҳмон қилди, мен ўзимни бироз ўнғайсиз сезаётган эдим. «Бу ерда бир хатолик бўлиши керак», ўйлардим мен шубҳаланиб. Бир неча дақиқадан сўнг бассейнда фарзандлари билан ўйнаётган турмуш ўртоғи келди. У яна ҳам олижаноброқ эди: «Харв, сиз бизнинг қўшнимиз бўлганингиздан ниҳоятда мамнунмиз. Бугун кечга бутун оилангиз билан келинг,

гўштқовурамиз. Шу баҳонада ҳамма билан танишиб оласиз. Рад жавобини қабул қилмайман. Айтганча, сиз гольф ўйнайсизми? Эртага мен клубда ўйнайман, келинг, меҳмоним бўласиз». Бу вақтга келиб мен шок ҳолатида эдим. Мен тахмин қилганим олифталар қани? Кечки зиёфатга таклиф қилинганимизни аёлимга хабар қилиш учун уйга кетдим.

«Худойим, деди у. – Нима кийсам экан?», «Йўқ, азизам, сен тушунмадинг, жавоб бердим мен унга, -улар жуда яхши ва мутлақо оддий одамлар. Улар билан ўзингни эркин тут ».

Кечки пайт биз уларникига бордик ва бу бағрикенг, очиқкўнгил, сахий ва яхши инсонларни яқиндан билиб олдик. Қандайдир тарзда гап хайрия ҳақида кетди, чунки оқшомга келган айёллардан бири хайрия фондига бошчилик қилар эди. Бирма-бир чек дафтарлари кела бошлади. Ишоникийин, аммо ушбу аёлга пул беришни истовчиларнинг турнақатор бўлганини кўрдим. Чеклар биргина шарт, ўзаро алмашинув тамойили бўйича қабул қилинар эди, бу аёл, ўз навбатида, ҳадя этувчи ёрдам берадиган хайрия фондига ҳисса кўшар эди. Ҳа, ҳа, айнан шундай: келганларнинг ҳар бири бирор бир хайрия жамиятига раҳбарлик қилар ёки унинг ишида фаол иштирок этар эди.

Бизни оқшомга таклиф қилган уй эгалари ҳам бир неча хайрия фондларининг фаолиятида иштирок этар эди. Мисол учун, уларнинг вазифаларидан бири – болалар маҳаллий шифохонаси Фондига йиллик ҳомийлик ёрдамини кўрсатиш. Улар ҳам ўн минглаб долларларини қурбон қилишади, ҳам ҳар

йили хайрия кечасини ташкиллаштириб, бу кечадан туфайли яна юз минглаб пул йиғар эдилар.

Бу инсонлар орасида дунёнинг қон-томир бўйича энг яхши хирургларидан бири бор эди. Биз унинг оиласи билан яқиндан танишиб олдик. У ҳар куни қиймати беш минг доллардан ўн минг долларгача бўлган жарроҳлик амалиётларини ўтказиб, катта даромадни қўлга киритган.

Мен у ҳақида айтаётганимнинг сабаби шуки, у сешанба кунлари муолажани тўлашга имкони йўқларни бепул амалиёт қилиб ишлайди. Бу кун у эрталаб олтидан кечки ўнгача ўнтагача бепул амалиётни ўтказиши мумкин. Бундан ташқари, унинг вазифаси бошқа шифокорларнинг «текин кунлари» дастурига жалб қилишдан иборат бўлган, ўзи асос солган ташкилотга ўзи раҳбарлик қилади.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*«Нимани истасанг, шуни дуо қилиб сўра» –  
Хун фалсафаси*

Менинг «бойвачча зикна олифталарга» қарши муносабатим ҳақиқат олдида ғойиб бўлгани ҳақида айтишимнинг ҳожати йўқ. Энди мен бунинг аксига ишонаман. Менинг шахсий тажрибамга кўра, мен билган энг бой инсонлар таниганим энг ажойиб инсонлардир. Шу билан бирга улар жуда ҳам сахийлар. Аммо ишонч билан айтаман: бой инсонлар маънавиятсиз, деган тасаввур жуда ноўрин.

Ишончингиз комил бўлсин: бой инсонларга бўлган салбий муносабат – камбағал бўлиб қолишнинг

энг катта сабабларидан бири. Ҳаммамиз ўз одатларимизга қараммиз, бу ва бошқа одатлардан халос бўлиш учун эса амалиёт керак. Ўз амалиётингиздан бойларга нисбатан бўлган нафратни чиқариб ташланг, бунинг ўрнига бойларга ҳавас, уларни дуо қилиш ва яхши кўришга уриниб кўринг. Шунда онг остингизда сиз бой бўлиб кетганингизда атрофдагилар сизни, эҳтимол, сиз ҳозир қилаётганингиз каби, дуоибад қилишлари ҳақида эмас, сизга ҳавас, дуо қилишлари ва яхши кўришлари ҳақида фикр мустаҳкамланади.

Мен амал қиладиган фалсафий ғоялардан бири Хун донолиги, Гавайи шомон-кохунлар (сир-асрорлар кўриқчилари)ининг ўзига хос таълимига бориб тақалади. Унга кўра: нимани истасанг, шуни дуо қил. Муҳташам уйда яшайдиган инсонни кўриб, уни ва хонадонини дуо қил. Бирор кишини қимматбаҳо автомобилда кўрсанг, шу инсонни ва унинг автомобилни дуо қил. Бирор бир кишини ажойиб оиласи билан кўрсанг, шу инсон ва унинг оиласини дуо қил. Сарвқомат инсонни инсонни кўрсанг, шу инсонни ва унинг қоматини дуо қил.

Бошқалар эга бўлган нарсадан нафратлансангиз, ўзингизни шу нарсага эгалик қилиш имкониятидан маҳрум қиласиз.

Ва нима бўлган тақдирда ҳам, кишини очик туйнукли муҳташам қора «Ягуарда» кўрсангиз, ҳеч қачон унга пиво банкаларини улоқтирманг!

### **Декларация:**

«Мен бой инсонларга ҳавас қиламан!»

«Мен бой инсонларни дуо қиламан!»

«Мен бой инсонларни яхши кўраман!»

«Мен ҳам улардан бири бўламан, мен ҳам бой бўламан!»

«Мен миллионер каби фикрлайман!»

Бошланғич даражадаги миллионер амалиёти

1. Хуннинг «Нимани истасанг, шуни дуо қил» фалсафасини амалиётда синаб кўринг. Машинада шаҳар айланинг, журналлар сотиб олинг ва яхши уйлар, муҳташам автомобилларни кўриб чиқинг, муваффақиятли компанияларнинг фаолияти ҳақида ўқиб чиқинг. Эга бўлишни истаган бирор нарсангизни кўриб, ушбу буюмни ҳам, унинг эгасини ҳам, унга алоқадор бўлган инсонларни ҳам дуо қилинг.

2. Кичик хат ёки электрон хабар ёзинг ва уни, билганингиздек, ўз ишида катта муваффақиятга эришган инсонга юборинг. Унинг ютуқларига ҳавас қилишингиз ва уни қилаётган иши учун ҳурмат қилишингиз ҳақида сўзлаб беринг. Ёдингизда бўлсин, бу мақтовга лойиқ ҳар қандай инсон бўлиши мумкин, шахсан сизга таниш бўлиши шарт эмас.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 7-САБОҒИ**

### **БОЙЛАР БОЙ ВА ОМАДЛИ ИНСОНЛАР БИЛАН МУЛОҚОТ ҚИЛАДИЛАР. КАМБАҒАЛЛАР ЭСА КАМБАҒАЛ ВА МУВАФФАҚИЯТСИЗЛАР БИЛАН МУЛОҚОТ ҚИЛАДИЛАР.**

Бошқа инсонларнинг муваффақиятини омадли инсонлар кўшимча рағбат сифатида қабул қиладилар. Улар бошқа муваффақиятли инсонларда наму-

на объектини кўрадилар. «Агар улар буни қила олган бўлса, демак мен ҳам қила оламан», дейди улар ўз-ўзларига. Тақлид – ўрганишнинг энг самарали усулларида бири эканлиги ҳақида айтиб ўтган эдим.

Кўп нарсага эришган инсонлардан бой киши миннатдор бўлади, ахир бундай инсонлар ўзларининг шахсий намунаси билан унинг муваффақиятига йўл очади. Эскирган ғояларни янги деб тарғиб қилишнинг нима кераги бор? Муваффақиятга эришишнинг деярли ҳар доим иш берадиган синалган усуллари мавжуд.

Демак, даромад топишнинг энг тезкор ва энг содда усули – бой инсонлардан ушбу профессионаллар қандай қоидалар бўйича иш юритишини кузатиб, ўрганишдир. Сизнинг вазифангиз – уларнинг фикр ва ҳаракатлари тарзига тақлид қилишдир. Бу содда ва мантиқий ҳаракат: агар худди шундай чоралар кўрилса ва айнан шундай фикрлар асосида иш юритилса, эҳтимол, сиз айнан шундай натижаларга эришасиз. Айнан шуни мен ўз вақтида қўллаганман, ва китобим ҳам айнан шу ҳақида.

Бойлардан фарқли ўлароқ, камбағаллар бошқаларнинг муваффақияти ҳақида эшитиб, бу инсонларни кўпинча қоралайдилар, танқид, масхара қиладилар ва уларни ўзларининг даражаларига туширишга уринадилар. Шундай қиладиган танишларингиз қанча? Қанча қариндошларингиз шунақа қилади? Савол шундаки, доимий равишда танқид қиладиган одамлардан қандай қилиб ниманидир ўрганиш ёки илҳом топиш мумкин?

Ҳар сафар, мени жуда бой одамга таништиришаётганида, мен у билан яқиндан танишиш учун

қўлимдан келганини қиламан. Мен у билан суҳбатлашишга, фикрлаш тарзи ҳақида имкони борича кўпроқ билиб олиш, телефон рақамимизни бир-биримизга беришимиз, қизиқишларимизда умумий нимадир борлиги аниқланса, у билан дўстлашишга интиламан.

Айтганча, сиз, эҳтимол, мен ўзимга бойларни дўст сифатида танлашим нотўғри эканлиги, камбағал инсонлар билан дўстлашим кераклиги ҳақида айтарсиз? Йўқ, бундай деб ўйламайман! Мен қувват юқувчан эканлиги ҳақида кўп маротаба айтган эдим, ва камбағаллик қувватини ўзимга тортиш ва юқтириб олиш ниятим йўқ умуман!

Яқинда радиода чиқиш қилган эдим, ва студияга бир аёл жуда қизиқ савол билан қўнғироқ қилди: «Мен энг яхши нарсаларни истасам ва ривожланишда давом этишни хоҳласам, аммо турмуш ўртоғим бу борада фаол бўлмаса, нима қилай? У билан ажрашайми? Уни ўзгартиришга ҳаракат қилайми? Нима қилай?» Мен бундай саволни ўз машғулотларимда ҳафтасига камида юз маротаба эшитаман. «Агар яқин инсонларим ўзлари ривожланишни истамаса ва бунинг устига мени ҳам қораласа, нима қилишим мумкин?»

Мана қўнғироқ қилган аёлга нима деб жавоб бердим, ўз машғулотларимда тингловчиларимга нима дейман, ва ҳозир сизга ҳам шундай дейман.

Биринчидан, пассив одамни ўзгартиришга уринманг ва бизнинг машғулотларимизга ташриф буюришига мажбурланманг. Бу сизнинг вазифангиз эмас. Сизнинг вазифангиз олган билимларингизни шахс сифатида ривожланиш учун ишлатиш ва ўз ҳаётингизни янги сифат даражасига олиб чиқиш.



Тақлид учун намуна бўлинг, муваффақиятли бўлинг, бахтли бўлинг, ва шунда, эҳтимол (таъкидлайман – эҳтимол), улар (сизда) ёруғликни кўради ва ўзи учун ҳам ёруғликни истаб қолади. Яна бир бор такрорлайман, қувват юқувчан нарса. Ёруғлик зулматни йўқ қилади. Ёруғликда «қоронғу» бўлиб қолиш учун ушбу инсонлар жуда кўп куч сарфлашига тўғри келади. Сизнинг вазифангиз – шунчаки энг зўр бўлишдан иборат. Агар сизнинг сирингиз нимада эканлигини билишни истасалар, айтишингиз мумкин.

Иккинчидан, хотиржам, эътиборли ва хайрихоҳ бўлган ҳолда исталган нарсага қандай эришиш ҳақида айтиладиган «Сеҳргарлар тренинги»да биз ўрганадиган яна бир тамойил ҳақида унутманг. Тамойилга кўра: «Содир бўлаётган барча нарса сабабга эга, ва мен айнан уни ўз манфаатларим учун қўлайман». Ҳа, пессимистлар ёки номақбул одамлар орасида оптимист бўлиб қолмоқ ва хушёр фикрлаш – осон иш эмас. Буни синов сифатида қабул қилинг! Пўлат оловда тоблангани каби, сиз ҳам худди шундай бўлинг, атрофдагилар стзга нисбатан шубҳага борса ёки қораласа ҳам аслингизча қолинг ва ривожланинг, ўундагина кучли бўлиб борасиз.

«Буюм ва ҳодисалар фақат сиз уларга маъно берсангизгина қадрга эга бўлади» эканлигини ҳам ёдда тутинг. Эсланг: китобнинг дастлабки қисмида ота-онамизга тақлид қилишга интилишимиз ёки уларга қарши чиқишимиз, уларнинг молиявий одатларига бўлган муносабатимизга боғлиқ ҳолда нималарга олиб келиши ҳақида муҳокама қилган эдик. Ушбу дамдан бошлаб сиз атрофдагиларнинг пессимистлигига муносабатингизни ўзгартири-

шингиз ва уни «ҳаракатсизликка» қўлланма сифатида қабул қилишингизни истайман. Улар ўзларини қанчалик ёмон тутсалар, сиз ҳам номақбул хулқ намуналарини кузатасиз. Мен улар билан бу ҳақида суҳбатлашингизни маслаҳат бермайман. Ҳеч кимни ҳеч нарсада айбламасдан ҳаракат қилинг. Чунки, бу инсонлар ва уларнинг хулқини айблаш, танқид қилиш ва қоралашни бошлар экансиз, улардан ҳеч ҳам яхшироқ бўла олмайсиз.

Энг ёмони, агар сиз салбий қувват босимини енга олмасангиз, у сизни ривожланишнинг имкони бўлмаган ҳолатларга тушираётган бўлса, сиз иродангизга таяниб қарор қабул қилишингиз ва қандай яшашни истаётганингизни аниқлашингизга тўғри келиши мумкин. Жаҳл билан қарор қабул қилишингизни маслаҳат бермайман, аммо шахсан мен эътибори ёмон нарсага қаратилган ва менинг ўқиб-ўрганишим, шахсий, маънавий ёки молиявий ривожланишимга жиддий муносабатда бўлмаган инсон билан яшай олмаган бўлар эдим. Мен ўзимга нисбатан бундай иш қилмаган бўлар эдим, чунки мен ўзимни, ўз ҳаётимни кадрлайман, бахт ва муваффақиятга тўлиқ муносибман. Мен қуйидагича фикрлайман: дунёда 6.3 миллиард одам бор, ва мен нима бўлган тақдирда ҳам муваффақиятсизлар билан бир кемада бўлиб қолмаслигим керак. Ёки улар мен билан бирга эшкак эшадиқўллайди, ёки мен бир ўзим олдинга сузаман!

Яна бир бор такрорлайман, қувват – юқумли нарса: унинг ёрдамида инсонларга таъсир кўрсатиш ва уни бошқалардан юқтириб олиш мумкин. Савол беришимга руҳсат этинг: сиз қизамиқ билан касалланган инсоннинг ёнига бориб, уни кучоқлай

олган бўлармидингиз? Кўпчилик: «Йўқ албатта, юқтиришни хоҳламайман!» деб жавоб берган бўлар эди. Шундай экан, менинг наздимда салбий фикрлаш мия қизамиғига жуда ўхшайди. Фақат бунда сиз қичинмайсиз, атрофдагиларга қўполлик қиласиз; ачишиш ўрнига сизда ғазабланиш бўлади, яллиғланиш ўрнига эса – алам бўлади. Энди эса жавоб беринг: сиз чиндан ҳам бундай инсонларга ўхшашни истайсизми?

«Қовун қовундан ранг олади» деган мақолни эшитган бўлсангиз керак. Кўпчилик инсонлар яқин дўстларининг умумий даромадининг 20%и атрофида ишлаб топишни биласизми? Шунинг учун ким билан мулоқот қилиш ва вақт ўтказишни эътибор билан танлаш керак.

Шахсий тажрибамдан келиб чиққан ҳолда айтишим мумкинки, бой инсонлар маҳаллий клубга фақатгина гольф ўйнаш учун ёзилмайдилар. Улар буни бошқа бой ва муваффақиятли инсонлар билан мулоқот қилиш учун қиладилар. «Сен нимани эмас, кимни билишинг муҳим» деган ибора мавжуд. Сизга буни ўз қоидаларингиз қаторига бежавотир кiritишингизни маслаҳат бераман. Бошқача қилиб айтганда, бургутлар билан учишни истасанг, ўрдаклар билан сузма. Шахсан мен фақат муваффақиятли, ижобий кайфиятга эга инсонлар билан мулоқот қилиш ва, энг муҳими, омадсизлардан қочишни қоида қилиб олганман.

Бундан ташқари, мен носоғлом муҳитдан имкони борича узоқроқ бўлишга онгли қарор қабул қилдим. Ушбу муҳитга мен баҳс, миш-мишлар ва ғийбатларни киритган бўлар эдим. Ва телевизор қаршида беҳуда ўтиришни ҳам соғлом муҳит деб ҳи-

собламайман. Агар мен телевизор томоша қилсам ҳам, одатда бу спорт ҳақидаги кўрсатувлар бўлади. Биринчидан, менга иш ёки, нима билан шуғулланишларидан қатъи назар, маҳоратли усталарнинг ўйинини кузатиш ёқади, иккинчидан эса, ўйиндан кейинги интервьюларни тинглаш ёқади. Менга чемпионларнинг фикрлашини тинглаш ва хулоса қилиш ёқади (спортда олий даражага кўтарила олган ҳар кимни ҳақиқий чемпион деб ўйлайман). Бу даражага эришиш учун, ҳар қандай спортчи бошқа ўн минглаб спортчиларни орқада қолдирган, ва бу ютуғи уни менинг наздимда ноодатий инсон қилиб кўрсатади. Менга уларнинг ғалаба ҳақида: «Бутун жамоа максимал саъй-ҳаракатда бўлди. Биз яхши ўйнадик, аммо ҳали устида ишлаб чиқишимиз керак бўлган нарсалар ҳам бор. Биз тинимсиз меҳнат ажойиб натижа беришини исботлаймиз» дейиши ёқади. Ва менга уларнинг мағлубиятга бўлган муносабати ёқади: «Бу шунчаки битта ўйин холос. Биз яна ғалаба қозонамиз, бу ўйин ҳақида унутамиз ва кейингисига эътибор қаратамиз. Биз бу вазиятга ниманинг устида охиригача иш олиб бормаганимизни тушуниш учун қайтамиз, кейин эса ғалаба қозониш учун қўлимиздан келганини қиламиз».

2004 йилдаги Олимпия ўйинларида 100 метрга тўсиқлар ошиб югуриш бўйича амалдаги жаҳон чемпиони Канадалик Пердита Фелисен олтин медалга асосий номзод эди. Финал босқичида у биринчи тўсиқни уриб юборади ва, қаттиқ йиқилиб, мусобақани яқунлай олмайди. У жуда қаттиқ таъсирланган ва йўлакда ўзини йўқотиб, кўзида ёш билан ётар эди. Ушбу пойгага у сўнгги тўрт йил давомида кунига олти соат, ҳафтасига етти кун, тайёрланган

эди. Кейинги кун эрталаб унинг пресс-конференциясини томоша қилдим. Афсуски, ёзиб олмаганман. У келажакка доир режалар ҳақида гапирар эди. Тахминан қуйидагиларни сўзлади: «Нега бундай бўлганини билмайман, аммо бу мен учун дарс бўлади. Кейинги тўрт йил мен машғулотларга яна ҳам жиддийроқ муносабатда бўламан ва янада кўпроқ машқ қиламан. Ким билади, агар ғалаба қозонганимда менга нима бўлар эди? Эҳтимол, ғалаба мени тинчлантирган бўлар эди. Энди мен ғалабни ҳар доимгидан кўпроқ ишташимга мутлақо аминман. Мен қайтаман ва кучлироқ бўламан». Уни тинглаб бўлгач, мен: «Ана бўлмасам!» дея олдим холос. Чемпионлардан кўп нарса ўрганиш мумкин.

Бой инсонлар ғолиблар билан мулоқот қиладилар. Камбағаллар эса омадсизлар билан мулоқот қиладилар. Нега? Чунки уларга шуниси қулай. Бойларга уларнинг ўзлари каби муваффақиятли инсонлар билан дўстлашиш қулай. Улар кўп нарсага эришган бўлсалар ҳам, бойлар билан ўзларини янада дадил ҳис қиладилар. Камбағаллар эса ўзларини муваффақиятли одамлар билан ноқулай ҳис қиладилар. Уларни қабул қилмасликлари ёки ўзларининг ушбу доирага мос эмаслигини ҳис қилишдан қўрқишади. Улар ўзларини ҳимоялаш мақсадида бойларни қоралаш ва танқид қилишни бошлайдилар.

Агар бой бўлишни истасангиз, фикрлаш тарзингизни ўзгартиринг ва сиз ҳар қандай миллионер ёки миллиардердан қолишмаслигингизга чин дилдан ишонинг. Машғулотлардан сўнг одамлар ёнимга келишлари ва менга тегиниш учун рухсат сўрашлари ёқимсиз тарзда ҳайратлантиради. Улар:

«Мен аввал ҳеч қачон мультимиллионерни яқиндан кўрмаганман» дейди. Одатда мен одоб ва табассум билан жавоб бераман, аммо бир вақтнинг ўзида шундай ўйлайман: «Сен маъносиз ҳаётингга лойиқсан! Мен сендан зўрроқ эмасман ва сендан ҳеч нарса билан фарқ қилмайман, ва агар сен буни англамасанг, бир умрга камбағал бўлиб қоласан!»

Дўстларим, гап миллионерларга жимгина ҳавас билан қарашда эмас, сизнинг улардан кам ерингиз йўқлиги ва камроқ муносиб эмаслигингизни англаш, ва шунга мос равишда ҳаракат қилишдадир. Мана мен бера оладиган энг яхши маслаҳат: агар миллионерга қўл теккизишни истасангиз-миллионер бўлинг!

Умид қиламанки, сиз моҳиятни илғаб олдингиз. Бойларнинг устидан кулиш ўрнига, улардан ўрганинг. Улардан қочиш ўрнига, улар билан танишишга ҳаракат қилинг. «О, улар бошқача!» деманг, яхшиси: «Агар улар бунга эриша олган бўлсалар, демак мен ҳам шундай қила оламан», денг. Вақт ўтиши билан, агар сизда миллионерга қўл узатиш истаги пайдо бўлса, ўзингизга ўзингиз узатишингиз мумкин!

### **Декларация.**

«Мен бой ва муваффақиятли одамлардан ўрганаман»

«Мен бой ва муваффақиятли одамлар билан мулоқот қиламан»

«Агар улар муваффақият қозона олган бўлсалар, мен ҳам муваффақият қозонаман! Мен миллионер каби фикрлайман!»

## БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ

1. Кутубхона, китоб дўкони ёки веб-сайтга кириб, анча олдин яшаган ёки бизнинг давримизда яшаётган жуда бой ва катта муваффақиятга эришган кишиларнинг таржимаи ҳолини ўқинг. Эндрю Карнеги, Жон Рокфеллер, Мери Кай, Доналд Трамп, Уоррен Баффет, Жек Уэлч, Билл Гейтс ёки Тед Тёрнер сизга намуна бўлиши мумкин. Уларнинг ҳикоялари сизни илҳомлантиради, муваффақиятга эришиш усулларини кўрсатади ва энг муҳими, тўғри фикрлашни ўргатади.

2. Теннис, соғломлаштириш, бизнес ёки гольф клуби каби клубларга аъзо бўлинг. Бой одамлар орасида, бой муҳитда бўлинг. Агар сиз олий клубларга аъзо бўлолмасангиз ўз шахрингизнинг энг қиммат меҳмонхонасига чой ёки қаҳва ичиш учун кириб туринг. У ернинг муҳитига мослашиб олинг ва меҳмонларни кузатиб боринг, шунда уларнинг сиздан фарқ қилмаслигини кўрасиз.

3. Нохуш ҳолат ёки ҳеч нарсага интилмайдиган бекорчи одам ҳақида эсланг. Ушбу вазиятдан четлашинг ва бу одам билан мулоқот қилишдан қочинг. Агар бу сизнинг оилангизнинг аъзоси бўлса, у билан камроқ вақт ўтказишга ҳаракат қилинг.

4. Телевизорда бемаъни нарсаларни томоша қилишни бас қилинг ва ёмон хабарларга қулоқ солманг.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 8-САБОҒИ

### БОЙ ИНСОНЛАР ЎЗИ ВА ЎЗЛАРИНИНГ ҚАДР-ҚИММАТИНИ ОММАГА КЎРСАТИШГА ИНТИЛАДИ.

*Камбағаллар эса ҳар қандай турдаги на-  
мойишни ёқтирмайдилар.*

Менинг компаниям Peak Potentials ўнлаб турли хил дастурларни таклиф қилади. «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсининг кириш семинарида биз бошқа дастурларимиз ҳақида қисқача гапириб берамиз ва махсус «семинар» нархлари ва бонус тизимларини таклиф қиламиз.

Бу вақтда тингловчиларнинг акс-таъсирини кузатиш қизиқ. Томошабинларнинг кўпчилиги бунга чиндан ҳам қизиқиш билдиради. Одамлар бошқа машғулотларда гап нима ҳақида кетаётганига қизиқишади ва махсус чегирмадан мамнун бўлишади. Аммо бундан умуман таъсирланмайдиганлар ҳам бор. Улар ҳар қандай рекламани, ҳатто фойдали бўлса ҳам, рад этишади. Агар сиз ушбу тавсифда ўзингизни таниган бўлсангиз, бу жиҳатга эътибор қаратинг.

Олдинга ҳаракат қилишни истамаслик – одамларнинг муваффақият сари бўлган йўлини тўсиб қўядиган асосий тўсиқлардан биридир. Ривожланиш ва реклама қилишни қийин деб ҳисоблайдиганлар одамлар одатда камбағал бўлишади. Агар сиз ўзингиз, маҳсулотингиз ёки хизматингиз борлиги ҳақида одамларга маълум қилишга ҳара-



кат қилмасангиз, қандай қилиб ўз бизнесингизни юритишингиз ёки юқори даромадга эришишингиз мумкин? Агар сиз ходим бўлсангиз ҳам, лекин ўз иқтидорингизни намойиш қилмасангиз, бошқа фаолроқ одам сизни мартаба зинапоясида осонгина четлаб ўтади.

Реклама ёки реклама юритиш билан боғлиқ қийинчиликлар бир неча сабабларга кўра пайдо бўлиши мумкин. Эҳтимол, улардан баъзилари сизга танишдир.

Биринчидан, ўтмишда, эҳтимол сиз ўз маҳсулотини нотўғри реклама қилган одамларни учратгансиз. Эҳтимол, улар сизга катта босим ўтказишган. Эҳтимол, сизни тўғри келмаган вақтда безовта қилган бўлишлари мумкин. Эҳтимол, сизнинг рад жавобингизни қабул қила олмаган бўлиши мумкин. Қандай бўлмасин, шуни билингки, бу тажриба ўтмишда бўлган ва бугун у сизга хизмат қилмайди.

Иккинчидан, сизнинг хотирангизда кимгадир бирор нарсани сотмоқчи бўлганингизда харидор сизга қатъий рад этган пайтдаги ёқимсиз ҳолатлар бўлган бўлиши мумкин. Бундай ҳолда, сизнинг рекламага бўлган нафратингиз – бу сизнинг муваффақиятсизлик ва рад жавоби олишга бўлган кўрқувингизнинг намоён бўлиши холос. Яна бир бор такрорлайман: ўтмиш келажакка тенг келмайди.

Учинчидан, қийинчиликларнинг сабаби «отоналар»дан келган дастурлар бўлиши мумкин. Кўпчилигимизга мақтаниш одобсизлик белгиси эканлиги ҳақида айтишган. Агар сиз одоб-ахлоқ ўқитувчиси бўлсангиз бу фалсафа сизга керак бўлиши мумкин. Аммо бизнес ва пул масаласида, агар сиз ўзингизни намойиш этмасангиз, ишончингиз

комил бўлсинки, ҳеч ким буни сиз учун қилмайди. Бойлар жасорат билан тинглашга тайёр бўлган барчага ўз хизматларини таклиф қилишади, ва фақат энг яхши нарсаларга умид қилган ҳолда тадбиркорлик қилишади.

Баъзилар ўзини реклама қилиш уларнинг кадр-қимматини туширади деб ҳисоблайдилар. Мен буни «олий жамият» синдроми ёки барчага таниш бўлган «Мен ўзгачаман!» туриши деб номлайман. Сиз одамларга керак бўлсам, ўзлари мени топиб олишади, деб ўйлашингиз мумкин. Ким шундай деб ўйласа, камбағал ёки шунга яқин даражада эканлиги шубҳасиз. Улар, менимча, одамлар ўзини топгунча ер ва осмонни ағдариб ташлашга тайёр, деб ўйласа керак. Аммо бозор товарлар ва хизматлар билан тўлиб тошган, ва ҳатто уларнинг маҳсулотлари бошқалардан кўра яхшироқ бўлса ҳам, ҳеч ким бу ҳақда ҳеч қачон билмайди, чунки улар ўзларини намоён қилишда жуда эҳтиёткорлик қиладилар.

Эҳтимол, сиз: «Энг ишончли сичқон қопқонини яратинг, шунда бутун дунё сизнинг оёқларингиз остида бўлади» деган иборани эшитган бўлсангиз керак. Бу ҳақиқат, бироқ «Агар бу ҳақда эълон қилсангиз», деган иборани кўшсангиз ҳақиқат бўлади.

Бой одамлар деярли ҳар доим ажойиб реклама қилиш билан шуғулланадилар. Улар ўз маҳсулотлари, хизматлари ва ғояларини бозорга олиб чиқишни хоҳлайдилар ва сотадилар ҳамда буни иштиёқ билан қиладилар. Бундан ташқари, улар ўз маҳсулотлари учун энг жозибали қадоқни танлайдилар. Агар сиз буни нотўғри деб ҳисобласангиз, келинг, аёлларга бўянишни тақиқлайлик ва, шу даражада

бўлса, эркаклар костюмидан ҳам халос бўлайлик. Буларнинг барчаси «қадоқ»дан бошқа нарса эмас. Роберт Киёсаки, китоблари энг кўп сотилган ёзувчилардан бири, «Бой ота, камбағал ота» бестселлерининг муаллифи (мен ўқиб чиқшни қатъий тавсия қиладиган китоб), ҳар қандай бизнес, шу жумладан ёзувчилик ҳам, сотувга боғлиқ, дейди. Унинг сўзларига кўра, уни энг истеъдодли одам деб эмас, балки китоблари энг кўп сотилган ёзувчи деб ҳисоблашади. Биринчиси учун кўпроқ пул тўланади.

Бой одамлар одатда табиатан етакчи бўлишади, энг буюк етакчилар эса одатда энг буюк реклама бевувчилардир. Етакчиларнинг издошлари ва тарафдорлари бўлиши керак, бу эса сиз ўз ғояларингизни сота олишингиз, одамларни илҳомлантиришингиз керак дегани, акс ҳолда сиз уларнинг эътиборини жалб қила олмайсиз. Ҳатто Америка Қўшма Штатлари Президенти ҳам ўз ғояларини амалга ошириш учун халқ, конгресс, ҳаттоки ўз партиясига сотиши керак. Аммо бундан олдин у ўзини «сотиши»га тўғри келди; акс ҳолда у сайланмаган бўлар эди.

Шундай қилиб, реклама билан шуғулланмайдиган ёки шуғулланишни истамаган етакчи узоқ вақт сиёсатда, бизнесда, спортда, ҳатто оилада ҳам етакчи бўлиб қола олмайди. Мен буни қайта-қайта айтаман, чунки етакчилар ўз издошларига қараганда одобсизлик даражасида кўпроқ пул ишлайдилар!

Бунда асосий масала – бу сизнинг ривожланишга бўлган хоҳишингиз эмас, балки бундай қилаётганингизнинг сабабидир. Ҳаммаси ишончга боғлиқ. Сиз ҳақиқатан ҳам ўз кучингизга ишонасизми? Сиз таклиф қилаётган маҳсулотлар ёки хизматларга ишончингиз комилми? Сизда мавжуд бўлган

нарса сиз таклиф қилаётганларга фойда келтиришига ишончингиз комилми?

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*Этакчилар ўз издошларига қараганда жуда кўп пул ишлайдилар!*

Агар сиз ўзингизга ишонсангиз, сиздан манфаатдор бўлган инсонлардан қандай яширинишингиз мумкин? Тасаввур қилинг, сизда артритдан халос этувчи малҳам бор ва сиз бу касалликдан азоб чекаётган одам билан учрашиб қолдингиз. Сиз бу одамдан малҳамни яширасизми? У сизнинг фикрларингизни ўқишини ёки сизда ёрдам бера оладиган восита борлигини тахмин қилишини кутасизми? Аазоб чекаётган касалга таклиф қилишдан уялиш, кўрқиш ёки такаббурлик туфайли имконият бермайдиган одам ҳақида нима деб ўйлаган бўлар эдингиз?

Ўз маҳсулотини тарғиб қилиши қийин бўлган одамлар кўпинча маҳсулотга ёки ўз-ўзларига ишонмайдилар. Шунинг учун, уларга бошқа биров буни очик эълон қиладиган даражада ишонишини тасаввур қилишлари қийин.

Агар сиз истеъдодингиз бошқаларга ҳақиқатан ҳам ёрдам бера олишига ишонсангиз, улар ҳақида иложи борича кўпроқ одам билиши учун ҳаракат қилишга шунчаки мажбурсиз. Ва шунда сиз нафақат бошқаларга ёрдам бера оласиз, балки ўзингиз ҳам бойиб кетасиз!

## **Декларация**

«Мен ўзимнинг ноёб қобилиятларим ҳақида  
ғайрат ва иштиёқ билан гапираман»

«Мен миллионер каби фикрлайман!

## **БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ**

1. Бозорда сиз таклиф қилаётган (ёки таклиф қилмоқчи бўлган) маҳсулот ёки хизматни у эътиборни торта олишига қанчалик ишонингизга қараб 1дан 10гача баҳо беринг (1 – минимал ишонч даражаси, 10 – максимал). Агар сиз маҳсулот ёки хизматингизга 7-9 балл берган бўлсангиз, унинг эътибор тортиш даражасини қандай ошириш ҳақида ўйлаб кўринг. Агар сиз 6 ёки ундан кам баҳо берган бўлсангиз, бу маҳсулот ёки хизматни бошқа таклиф қилманг, ҳақиқатан ҳам ишонган нарсангиз билан шуғулланинг.

2. Китоб ўқинг, кассета ва дискларни тингланг, маркетинг ва сотув бўйича курсларга ёзилинг. Ўзингизни виждон азобисиз реклама қила олишингиз учун шу соҳаларда мутахассис бўлинг.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 9-САБОҒИ**

**БОЙ ИНСОНЛАР ЎЗ МУАММОЛАРИДАН УСТУН  
ТУРАДИ. КАМБАҒАЛЛАР ЭСА ЎЗ МУАММОЛАРИГА  
ҲАДДАН ЗИЁД ЭЪТИБОР ҚАРАТИШАДИ**

Айтганимдек, бойликка элтувчи йўл – боғда асфальт йўлда сайр қилиш эмас. Бу сон-саноксиз бу-

рилишлар ва тўсиқлар мавжуд бўлган йўлдир. Бойликка олиб борадиган йўл яширин сир ва тузоқларга тўла, ва айнан шунинг учун кўпчилик бу йўлдан юришдан кўрқади, чунки улар қийинчилик, бош оғриғи ва масъулиятдан қочадилар. Бир сўз билан айтганда, улар муаммоларни хоҳламайдилар.

Бу бой ва камбағал ўртасидаги асосий фарқлардан биридир. Бой ва омадли одамлар муаммоларидан устун бўлишга ҳаракат қиладилар, камбағал ва муваффақиятсизлар эса уларнинг босими остида қоладилар.

Камбағаллар муаммога дуч келмаслик учун ҳамма нарсага тайёр бўладилар. Кичкина хавф юзага келса ҳам улар қочишади. Аммо ачинарлиси шундаки, муаммолардан халос бўлишга ҳаракат қилиб, улар ўзларига энг катта муаммоларини яратадилар – камбағал ва бахтсиз бўладилар. Муваффақият сири, дўстларим, қийинчиликлардан қочиш, ундан халос бўлиш ёки четлашишда эмас, балки ҳар қандай муаммолардан устун бўла оладиган даражада ривожланишдадир.

Тасаввур қилинг, сизнинг феъл-атворингиз 1 дан 10 гача (бу ерда 1 энг паст баҳо) бўлган шкалада иккига лойиқ, олдингизда эса 5 деб баҳолаш мумкин бўлган тўсиқ бор. Сизга бу муаммо қанчалик катта ёки кичик туюлади? Икки балл нуқтаи назаридан қаралганда, беш баллик муаммо жуда катта бўлиб туюлади.

Энди тасаввур қилинг, сиз ривожландингиз ва саккиз баллга баҳолаш мумкин бўлган одамга айландингиз. Энди, беш балли муаммо сиз учун жиддий қийинчилик туғдирган бўлармиди? Гўё сеҳрланган каби, у аҳамиятсиз бўлиб қолади.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Агар сиз учун катта муаммолар мавжуд бўлса, демак сиз «кичкина» одамсиз!*

Ниҳоят, сиз ўз устингизда яхши иш олиб бордингиз ва энди сизга ўн балл қўйиш мумкин. Энди беш балли муаммони қандай баҳолайсиз? Энди бу ҳатто сиз учун муаммо ҳам эмас. Сизнинг онгингиз буни ҳатто муаммо деб ҳисобламайди. Сиз уни деб ҳеч қандай ноқулайлик ҳис қилмайсиз. Бу худди тишларни ювиш ёки эрталабки кийиниш каби одатий ҳодиса.

Эътибор беринг, сиз бой ёки камбағал бўлишингиз, катта ёки кичик бизнес билан шуғулланишингиздан қатъи назар, сиз барибир муаммоларга дуч келасиз. Токи нафас олар экансиз, ҳаётингизда ҳар доим муаммолар ва қийинчиликлар бўлади. Мен жуда қисқа ва лўнда қилиб айтаман: муаммонинг кўлами муҳим эмас – фақат шахсинг кўлами муҳим!

Агар сиз муваффақиятнинг янги босқичига ўтишга тайёр бўлсангиз (оғриқли бўлиш эҳтимоли бўлса ҳам), ҳаётингизда нима бўлаётганини англашга тайёр туринг. Розимисиз? У ҳолда давом этинг.

Агар сиз учун катта муаммолар мавжуд бўлса, демак сиз «кичкина» одамсиз! Ташқи кўриниш алдамчи. Сизнинг ташқи дунёнгиз ички оламингизнинг аксидир, холос. Агар сиз жиддий ўзгаришларни хоҳласангиз, муаммонинг кўлами ҳақида ўйланг. Ўз шахсингизнинг кўлами ҳақида ўйланг! Семинарларда тингловчиларга берадиган

асосий маслаҳатларимдан бири куйидагича: сизда катта муаммо юзага келгандек туюлса, ўзингизга: «Мен кичкинаман, кичкинаман, кичкинаман!» деб айтинг. Бу сизни тезда ҳақиқатга қайтаради ва сиз эътибор қаратишингиз керак бўлган нарса, диққатни яна ўзингизга қарата бошлайсиз. Кейин, ўзингизнинг «энг яхши Мен»ингиздан қочиб (худбин «Мен» ёки дунёдан хафа «Мен»дан фарқли ўлароқ), чуқур нафас олинг ва шу ерда ва ҳозир, сиз бундан буён «катта шахс» бўлишингиз ва муаммолар сизни бахт ёки муваффақиятдан маҳрум қилишига йўл қўймаслигингиз ҳақида қарор қабул қилинг.

Сиз ҳал қила оладиган муаммо қанчалик жиддий бўлса, бошқаришингиз мумкин бўлган бизнес шунчалик жиддий бўлади; ўз зиммангизга оладиган масъулият қанчалик катта бўлса, сиз бошқара оладиган одамлар сони шунчалик кўп; қанча кўп мижозларга хизмат қила олсангиз, шунча кўп пул топишингиз мумкин ва натижада сиз катта бойликка эга бўлишингиз мумкин.

Яна бир бор такрорлайман: сизнинг моддий фаровонлигингиз сиз ўсгунингизга қадар ўсади! Шахсий ривожланишнинг бойлик ва уни сақлаб қолиш сари бўлган йўлингизда юзага келадиган ҳар қандай муаммони ҳал қилиш ва ҳар қандай тўсиқни енгиб ўтиш имконини берадиган даражасига интилишингиз керак.

Айтганча, пулни сақлаб қолиш – бу мутлақо бошқа масала. Кимдир буни уддасидан чиқа оладими? Ўз вақтида мен уддасидан чиқа олмас эдим. Мен ўйлардимки, ишлаб топдимми, бўлди, демак бу пул меники! Мен биринчи миллионни қанчалик тез ишлаган бўлсам, шунчалик тез йўқотганимда жуда



алам қилган эди! Фақат нима учун бундай бўлганини энди тушундим. Ўша пайтда менинг «ғилофим» мен ишлаб топган пулни сиғдира оладиган даражада катта ва мустақкам эмас эди. Худога шукур, мен ҳозирда «Миллионер каби фикрланг» курсида тарғиб қилаётган тамойилларга амал қилган ва ўз онгимни қайта йўналтира олган эдим! Мен бу миллионни қайтарибгина қолмай, балки янги «молиявий дастурим» туфайли кўп янгиларини ишлаб топдим. Энг асосийси, менинг даромадим нафақат камаймаётгани, балки ақл бовар қилмас тезликда ўсаётганидан хурсандман!

Тасаввур қилинг, сиз пул сақлаш учун мўлжалланган идишсиз. Агар идиш ҳажми кичик, пул эса кўп бўлса, нима содир бўлади? Сиз уларни йўқотасиз. Идиш тўлиб-тошиб кетади, сиғмаган пулларни шамол учириб кетади. Сиз ўзингизга сиғдира оладиган маблағдан кўпроғига ега бўлишга қодир эмассиз. Демак, нафақат катта бойликни сақлаш, балки уни жалб қиладиган даражада ўсиш керак.

Биз бойлар ўз муаммоларидан анча юқори бўлишининг сабабларидан бири ҳақида айтиб ўтган эдик. Уларнинг диққати муаммога эмас, мақсадга қаратилган. Мия эса, одатда, битта нарсага қаратилган бўлади. Бу шуни англатадики, муаммо ҳақида шикоят қилиш ёки ечим излаш мумкин. Муваффақиятли ва бой одамлар муаммони ҳал қилишга интилишади. Улар ўз вақтлари ва кучларини пайдо бўлаётган муаммоларнинг ечимларини ишлаб чиқиш ва режалаштириш ҳамда муаммо қайта пайдо бўлмайдиган тизимни яратиш учун сарфлайдилар.

Камбағал ва муваффақиятсиз одамларнинг диққати эса ечимга эмас, балки муаммонинг ўзи-

га қаратилган. Улар вақт ҳамда кучларини нолиш ва шикоят қилиш учун сарфлайдилар, камдан-кам ҳолларда муаммони ҳал қилишнинг яхши усулини таклиф қиладилар, ундан бир умрга қутулишга ҳаракат қилмасликлари ҳақида гапирмаса ҳам бўлади.

Бойлар муаммолар олдида ортга чекинмайди, муаммолардан қочмайди ва муаммолардан шикоят қилмайди. Бой одам – молиявий жангчи. «Эркин жангчининг машғулот лагери» дастурида биз куйидаги таърифни қўлаймиз: жангчи – ўз-ўзини мағлуб эта олган кишидир.

Бу гапнинг моҳияти шундаки, агар сиз муаммони моҳирона ҳал қила олсангиз ва ҳар қандай тўсиқларни енгсангиз, муваффақиятингизга нима халақит бериши мумкин? Жавоб оддий: ҳеч нарса! Агар сизга ҳеч нарса халақит бера олмаса, демак, ҳеч нарса сизни тўхтата олмайди. Агар сизни ҳеч нарса тўхтата олмаса, ҳаётнинг қандай йўллари сиз учун очиқ? Жавоб оддий: ҳамма йўллари очиқ. Агар сизни тўхтатишнинг имкони бўлмаса, ҳамма нарса сиз учун. Шунчаки танлов қилинг ва ҳамма нарса сизнинг қўлингизда бўлади! Бу эркинлик эмасми ахир?!

### **Декларация**

«Мен ҳар қандай муаммолардан устунман».  
«Мен ҳар қандай муаммони ҳал қила оламан.»  
«Мен миллионер каби фикрлайман!»

## **БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ**

1. «Катта» муаммо сизни мувозанатдан чиқараётганини сезганингизда, бармоғингизни ўзингизга қаратиб: «Мен кичкинаман, кичкинаман», деб айтинг. Кейин чуқур нафас олинг ва ўзингизга: «Мен бунни ҳал қила оламан. Мен ҳар қандай муаммолардан устунман» деб айтинг.

2. Қоғозда сиз дуч келган қийинчиликни тасвирлаб беринг. Кейин муаммони ҳал қилишга ёрдам берадиган ёки ҳеч бўлмаганда вазиятни ўзгартиришга ёрдам берадиган чораларнинг ўн бандлик рўйхатини тузинг. Бу сизни муаммо ҳақида эмас, балки ечим ҳақида ўйлашга мажбур қилади. Биринчидан, қийинчиликдан чиқиш учун имконият бўлади. Иккинчидан, ўзингизни анча яхши ҳис қиласиз!

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 10-САБОҒИ**

### **БОЙЛАР ТАҚДИР ҲАДЯЛАРИНИ ҚАБУЛ ҚИЛИШНИ БИЛИШАДИ. КАМБАҒАЛЛАР ЭСА ЙЎҚ.**

Агар мендан кўпчилик ўз молиявий имкониятларини тўлиқ амалга оширмасликларининг асосий сабабини айтиб беришимни сўрашганида, мен шундай жавоб берган бўлар эдим: уларнинг аксарияти совғаларни қабул қилишни ёқтирмайдилар. Ҳады этишни билсалар ҳам, қабул қилиб олишни умуман билишмайди. Улар тақдир совғаларини қандай қа-

бул қилишни билишмас экан, бу ҳолда олишга ҳам эриша олмайдилар!

Инсон бир неча сабабларга кўра қабул қилувчи вазифасини бажаролмайди. Биринчидан, кўпчилик нимадир олишга муносиб эканлигига ишончи комил эмас. Бу касаллик замонавий жамиятда жуда тез тарқалмоқда. Аҳолининг 90 фоизига ўзига ишонмаслик ҳисси мавжуд эканини тахмин қиламан.

Ўзига паст баҳо бериш қаердан пайдо бўлади? Кўпинча у дастурлаштирилган бўлади. Агар сиз ҳар бир «ҳа» учун йигирма «Йўқ», ҳар бир «Сен ҳақсан» учун ўнта «Сен ноҳақсан» ва ҳар бир «Сен қандай яхшисан» учун бешта «Сен аҳмоқсан»ни эшитган бўлсангиз, ўзига ишонмаслик ҳисси кўп куттирмайди.

Агар сизнинг оилангиз сизни ҳамма нарсада қўллаб-қувватлаган бўлса ҳам, доимо юқори умидни оқлаш осон эмас. Бу ўзидан қониқмаслик туйғусини келтириб чиқаради.

Бундан ташқари, кўпчилигимиз жазодан қўрқиб ўсганмиз. Ёзилмаган қоидага кўра, агар сиз нотўғри иш қилсангиз жазолангансиз. Баъзилар ота-оналари томонидан, бошқалари ўқитувчилар томонидан жазоланган... диний муҳитда тарбияланганларни эса, энг даҳшатли жазо – Жаннатдан ҳайдалиш жазоси билан қўрқитишган.

Энди, биз улғайганимизда, жазо таҳдиди ўтмишда қолдимиз? Асло! Кўпчилигимизда жазодан қўрқиш шу қадар чуқур илдиз отганки, агар ёнимизда бизни жазолайдиган ҳеч ким бўлмаса ҳам, биз ўзимизни ўзимиз жазолаймиз. Болалигимизда

жазо «Сен ёмонлик қилдинг, шунинг учун конфет олмайсан», каби шаклда бўлиши мумкин эди.

Мана шунинг учун ҳам кимдир ўз даромадини чеклайди, бошқалари эса ўз муваффақиятига онгсиз равишда зарар етказди.

Одамлар тақдир совғаларини қабул қилишлари қийин эканлиги ажабланарли эмас. Биргина кичик хато – ва сиз ҳаётингизнинг охиригача бахтсизлик ва қашшоқлик юкини кўтаришга маҳкум бўласиз. Сиз ҳаддан ташқари бўрттираётганимни айтмоқчимисиз? Қачондан бери онг рационал ва ҳамдард бўлиб қолди? Яна бир бор такрорлайман, шартли онг бу эски дастурлар, ўйлаб топилган турғун фикрлар, фожиали хотиралар ва фалокатлар ҳақидаги ҳикоялар билан тўлдирилган картотекадир. Соғлом идрок унинг энг кучли томони эмас.

Мен семинарларда сўзлаб берадиган ва сизни тинчлантириши керак бўлган яна бир нарса бор. Охир-оқибат, сиз ўзингизни муносиб ҳис қиласизми ёки йўқми, аҳамияти йўқ, ҳар икки ҳолатда ҳам бой бўлишингиз мумкин. Кўп бой одамлар ўзларини идеал деб ҳисобламайдилар. Аслида, бу бойлик сари бўлган йўлидаги асосий ҳаракатлантирувчи кучлардан бири – ўзингизни синаб кўриш ва қадрингизни ўзингиз ва бошқаларга исботлаш. Моддий қадриятларни яратиш учун ўз кадр-қимматини англаш зарур, деган хулоса фикрдан бошқа нарса эмас ва аслида ҳеч қандай танқидга қарши чиқа олмайди. Бойлик сизнинг мавжудлигингизни оқлаш усули сифатида сизни бахтли қила олмайди, шунинг учун бой бўлишни ишташнинг бошқа сабабини топган маъкул, деб айтган эдик. Ва шуни ёдда тутингки, ўзингизни аҳамиятсиз ҳис қилиш бой-

лик орттиришингизга тўсқинлик қилмайди, лекин рағбатланиш учун яхши асос бўлиб хизмат қилиши мумкин.

Сиздан мен ҳозир айтмоқчи бўлган нарсани чуқур англашингизни сўрайман. Менинг сўзларим сиз учун кашфиёт бўлиши мумкин. Тайёрмисиз? Унда тингланг.

Сиз «муносиблик» ёки «нолойиқлик» субъектив тушунчалар эканлигини тушунишингиз керак. Такрор айтаман: ҳодисалар фақат сиз уларга берадиган маънога эга. Мен сизни шахсан танимайман, туғилиш пайтида «тамға» қўйилган одамлар ҳақида эшитмаганман. Ҳеч ким келиб сизга «муносиб» ёки «нолойиқ» деб тамға қўя олмайди. Буни фақат ўзингиз қилишингиз мумкин. Бу фақат сизга боғлиқ. Сиз қарор қиласиз. Сиз муносиб бўлишни фақат ўзингиз ҳал қиласиз. Сиз ҳал қиласиз. Муносиб бўлиш-бўлмасликни фақат ва фақат сиз ҳал қиласиз. Бу сизнинг шахсий ҳуқуқингиз. Агар сиз ўзингизни муносиб деб ҳисобласангиз, демак муносибсиз. Агар сиз ўзингизни нолойиқ деб ҳисобласангиз, демак нолойиқсиз. Қандай бўлмасин, сизнинг тақдирингиз бунга боғлиқ. Бу шу қадар муҳимки, мен яна бир бор такрорлайман: сизнинг тақдирингиз бунга боғлиқ. Ҳаммаси жуда оддий.

Нима сабабдан одамлар ўз тақдирларини шу тарзда бошқарадилар? Нега улар ўз ҳаётини шунчалик бахтсиз қиладилар? Бу инсон онгининг хусусияти бўлиб, ҳамма нарса тартибда ёки йўқ эканлигини доимо кузатиб турувчи ҳимоя вазифасидир. Сиз бундай нарсалар олмахонни умуман ташвишлантормаслиги ҳақида ўйлаб кўрганмисиз? «Бу йил мен қишга кўп ёнғоқ топмайман, чунки мен

бунга лойиқ эмасман», деб айтган олмахонни тасаввур қила оласизми? Шубҳам бор, зеро ақл-идроки ривожланмаган мавжудотлар ҳеч қачон ўзлари билан бундай қилмаган бўлар эди. Фақат юқори даражада ривожланган мавжудот – онгли инсон ўзини чеклаш қобилиятига эга.

Мен ушбу ҳолатга доир: «Агар ўттиз метрли баландэман дарахти одам ақлига эга бўлганида, у ҳеч қачон уч метрдан юқорига ўсмаган бўлар эди!» деган мақолни ўйлаб топганман. Шунинг учун таъкидлайман: тақдирни ўзгартириш, муносиблик даражасини ўзгартиришдан кўра осонроқдир; шунинг учун, муносиблик даражасини ўзгартириш ўрнига, яхшиси, тақдирингизни ўзгартиринг. Бу анча тезроқ ва унчалик қийин эмас. Шунчаки янги, ижобий фикрлаш тарзини яратинг ва шунга мувофиқ яшанг.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*Агар сиз ўзингизни муносиб деб ҳисобласангиз, демак муносибсиз. Агар сиз ўзингизни нолойиқ деб ҳисобласангиз, демак нолойиқсиз. Қандай бўлмасин, сизнинг тақдирингиз бунга боғлиқ.*

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*«Агар ўттиз метрли баландэман дарахти одам ақлига эга бўлганида, у ҳеч қачон уч метрдан юқорига ўсмаган бўлар эди!»*

«Аmmo мен буни қила олмайман, мен муносиб одамман деб айтолмайман. Бундай фикр бошқа бировдан чиқиши керак», деб айтишингиз мумкин. Кечирасиз, жавобим шуки, бу умуман тўғри эмас, ёки бошқача қилиб айтганда, бемаънилик бу! Ушбу сўзлар агар сиз ўзингиз уларга ишонмаган ва амал қилмаганингизда ҳеч қандай аҳамиятга эга бўлмаган ва сизга таъсир қилмаган бўлар эди.. Қоида фақат сиздан чиқиши мумкин ва бошқа ҳеч кимдан чиқмайди. Ва сизнинг ҳаётингизни осонлаштириш учунгина, мен сиз билан ўйин ўйнайман ва «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсининг минглаб иштирокчилари учун қилган ишимни қиламан – мен сизни шахсан ўзим дуо қиламан.

Бу алоҳида маросим ва мен сиздан ўз ишларингизни четга суриб, диққатингизни жамлашни сўрайман. Сақич чайнаманг, телефонда гаплашманг ва бошқа ҳеч нарса қилманг. Эркаклар, агар хоҳласангиз, костюм ва галстук тақиб олинг. Хонимлар, кечки либос ва пошнали оёқ кийимлар айна муддао бўлар эди. Ва агар сизда кийиш учун янги либос бўлмаса, ҳозир дўкондаги янги урфдаги кийим сотиб олишинг айна вақти.

Тайёр бўлсангиз, бошлаймиз. Илтимос, бир тиззангизга ўтиринг ва ҳурмат билан бошингизни эгинг. Энди сиз тайёрсиз ва биз бошлаймиз.

**«МЕНГА БЕРИЛГАН ҲУҚУҚГА АСОСЛАНИБ, СИЗНИ ШУ ОНДАН ТОКИ АСРЛАР СЎНГИГА ҚАДАР «ҲАММА НАРСАГА МУНОСИБ» ДЕБ ЭЪЛОН ҚИЛАМАН!»**

Бўлди, тугатдик. Ўрнингиздан туришингиз ва бошингизни баланд кўтаришингиз мумкин, чунки энди сиз, ниҳоят, муносибсиз. Мана сизга бир доно маслаҳат: «лойиқлик» ва «нолойиқлик» бемаъни-



лигига ишонишни бас қилинг, яхшиси сизни бойликка олиб келадиган иш билан шуғулланинг!

Кўпчилик ҳадяларни қабул қилишни билмаслигининг иккинчи энг муҳим сабаби – «Олишдан кўра бериш яхшироқ», деган иборанинг тўғрилигига қаттиқ ишонишдир. Сизга бу борада ажойиб ибора айтишимга ижозат беринг: «Бемаънилик!» Бу таъкид бемаънилиқдир ва, агар сиз ҳали ҳам эътибор бермаган бўлсангиз, уни одатда баҳам кўришни эмас, олишни хоҳлайдиган одам ва гуруҳлар тарғиб қиладилар.

Бу ғоя ўз-ўзидан кулгили. Қайси бири яхшироқ, иссиқми ёки совуқ, катта ёки кичик, ўнг ёки чап, ичкари ёки ташқари? Бериш ва олиш бир танганинг икки томонидир. Олишдан кўра бериш яхшироқ, деган қарорга келган одам шунчаки математика билан келиша олмайди. Ҳар бир ҳадя этувчи учун ҳадяни қабул қилувчи одам ҳам бўлиши керак, ва ҳар бир олувчи учун ҳадя этувчи ҳам бўлиши керак.

Ўйлаб кўринг! Олувчи бўлмаса, қандай қилиб бирор нарса бериш мумкин? Иккаласи ҳам элликка элик, бир-бири билан тўлиқ уйғун бўлиши керак. Демак, бериш ва олишни бир хил даражада амалга ошириш керак бўлса, иккала жараённинг ҳам аҳамияти бир хил бўлиши лозим.

Бирор нарсани баҳам кўрганингизда нимани ҳис қиласиз? Ҳадя бериш жуда ёқимли ва бу жараён ҳадя этувчига катта завқ бағишлайди, деган фикрга деярли барча қўшилади. Ва аксинча, сиз баҳам кўрмоқчи бўлсангизу, лекин бошқа одам сизнинг совғангизни қабул қилишни истамаса, ўзингизни қандай ҳис қиласиз? Кўпчилик бу жуда ёқимсиз

эканга қўшилади. Эътиборга олинг: қабул қилишни хоҳламай, беришни истаганларни камситасиз.

Сиз уларни ҳады этиш жараёни тақдим этадиган қувонч ва завқдан маҳрум қиласиз; бундан ташқари, улар ўзларини бахтсиз ҳис қиладилар. Нега? Такрор айтаман, ҳамма нарса қувватдан иборат, ва агар хоҳласангизу, лекин баҳам кўра олмасангиз, қувват чиқишга йўл топа олмайди ва сизда «турғунлашади». Бу турғун қувват вақт ўтиши билан салбий ҳис-туйғуларга айланади.

Агар сизга аталган нарсани қабул қилишга тайёр бўлмасангиз, у уни хоҳлаган кишига ўтади. Бу, нима учун бойлар бойиб кетади, камбағаллар эса камбағалроқ бўлади деган саволга жавоблардан биридир. Улар кўпроқ муносиб эканлиги учун эмас, аксарият камбағаллардан фарқли ўлароқ, эга бўлишни истаганлари учун.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Ҳар бир ҳады этувчи учун олувчи бўлиши керак, ва ҳар бир олувчи учун ҳады этувчи бўлиши керак.*

Мен бу сабоқни ўрмонда ёлғиз қолишга қарор қилганимда олган эдим. Икки кунлик ёлғизликка тайёргарлик кўрар эканман, мен ўзига хос бир чодир қуриб олдим. Брезентнинг юқори қисмини дарахтга боғлаб қўйдим, пастки қисмини эса ерга маҳкамлаб, бошим устида қирқ беш градус бурчакка букилган томни ҳосил қилдим. Худога шукурки, бу кичик турар жойни ўзим учун тайёрлаб

олган эканман, чунки туни бўйи ёмғир ёғди. Эрта-лаб бошпанамдан чиққанимда, ўзим ҳам, брезент остидаги бошқа нарсалар ҳам нам бўлмаганини пайқадим. Шу билан бирга, мен брезентнинг пастки қисмида улкан кўлмак тўпланганини ҳам сездим. Ва бирдан ички овоз: «Табиатда мўл-кўллик ва адолат ҳукмрон. Ёмғир ёққанда, томчилар қаердадир йиғилиши керак. Агар бир жой куруқ бўлса, бошқа жой икки баробар нам бўлади». Ушбу кўлмак устида турар эканман, мен бу хулоса пулларга ҳам тегишли эканлигини тушундим. Пуллар кўп, миллиардлаб долларлар ҳар ерда айланиб юради. Аслида ҳам улар жуда кўп ва бирор ерга ўрнашиб қолиши керак. Моҳият қуйидагича: агар кимдир ўз улушини олишни хоҳламаса, у унга интилган киши томонга ўтишга мажбур бўлади. Ёмғирнинг қаерга ёғиши осмон учун аҳамиятсиз, ва пул ҳақида ҳам худди шундай дейиш мумкин.

Истак – мутлақо табиий нарсадир. Унга зид бўлган сиз томондан ўйлаб топилган фикрлар, яна бир бор такрорлайман, сизга ёки бошқа кимгадир яхши хизмат қилмайдиган «афсона»дан бошқа нарса эмас. Ўз тақдирингиз бўлсин, шунда пуллар ҳам пайдо бўлади.

Бойлар тинимсиз ишлайдилар ва сарфланган саъй-ҳаракатлар ва ишга қўшилган ҳисса учун муносиб мукофот олиш табиийдир, деб ҳисоблайдилар. Камбағаллар тинимсиз ишлашади, лекин ўзларини нолойиқдек ҳис қилиб, уларнинг саъй-ҳаракат ва ҳиссалари муносиб мукофотга лойиқ эмас, деб ҳисоблайдилар. Бу фикр уларни ажойиб қурбонга айлантиради, чунки муносиб мукофот олаётганда қандай қилиб қурбон бўла олиш мумкин?

Кўпчилик кам таъминланган инсонлар камбағал бўлганлари учун бошқалардан яхшироқ эканига чин дилдан ишонишади. Негадир улар ўзларини адолатли, маънавиятли ёки очиққўнгил деб ҳисоблайдилар. Бемаънилик! Камбағал ҳақида аниқ айтиш мумкин бўлган ягона нарса бу унинг қашшоқлиги. Машғулот пайтида бир киши кўзида ёш билан менга яқинлашди ва сўради: «Атрофимдаги инсонларнинг пули жуда кам бўлган бир пайтда, мен қандай қилиб кўп пул ишлаб, ўзимни яхши ҳис қилишим мумкин?» Мен унга бир неча оддий саволлар бердим: «Агар улардан бири бўлсангиз, камбағалларга қандай яхшилик қила олишингиз мумкин? Бир тийинсиз кимга ёрдам берасиз? Ўзингизни боқиш керак бўлган яна бир оғиз каби ҳис қилмайсизми? Бойлик орттириш, шу орқали атрофдагиларга кучсиз эмас, кучли инсон сифатида ёрдам бериш яхшироқ эмасми? «

У йиғлашдан тўхтади ва: «Энди, ҳаётимда биринчи марта ўзимни тушундим. Бу бемаъниликка қандай ишонганимни англолмаяпман. Харв, мен бой бўлиш ва бошқаларга ёрдам бериш вақти келганини ҳис қиляпман. Раҳмат сизга», деди. У ўз жойига бошқа одам бўлиб қайтиб ўтирди. Яқинда мен ундан электрон почта орқали хабар олдим, хатида у ҳозир олдингисидан кўра ўн баробар кўпроқ даромад олаётганива шу билан бирга ғайриоддий ҳис-туйғуларни туяётгани ҳақида ёзилган эди. Аммо энг ажойиб нарса, унинг ёзишича, энди у кун кечиришга қийналаётган баъзи дўстлари ва қариндошларига ёрдам бераётган экан.

Хулоса аниқ: агар бой бўлишга имконингиз бўлса, бой бўлинг. Нега? Чунки бошқа мамлакатларда

истиқомат қилувчи кўп инсонларга нисбатан ҳар бир киши бой бўлган жамиятда яшашимиз туфайли ҳам бизга омад кулиб боққан. Бойиб кетиш учун ҳаттоки имконияти бўлмаган одамлар ҳам бор. Агар сиз бундай имкониятга эга бўлган омадли кишилар қаторидан бўлсангиз, шунга ўхшаш китобларни ўқийсизми ёки ўқимайсизми, муҳим эмас, қўлингиздаги барча имкониятлардан фойдаланинг. Бой бўлинг ва сизда бор имкониятларга эга бўлмаган инсонларга ёрдам беринг. Менимча, бу қашшоқ бўлиб қолиб, ҳеч кимга ёрдам бера олмасликдан кўра оқилонадир.

«Пул мени бошқа инсонга айлантиради. Бой бўлганимдан сўнг, мен қандайдир очкўз мавжудотга айланиб қолишим мумкин», деб айтишингиз мумкин. Биринчидан, фақат камбағаллар бундай фикрлаши мумкин. Бу биздаги молиявий боғда бошқа бегона ўтлари билан бир хил илдизларга эга бўлган камбағаллигимизнинг яна бир баҳонаси. Бунга ишонманг!

Иккинчидан, ростини айтаман: пул сиздаги фазилатларни фақатгина кучайтиради. Агар сиз зикна бўлсангиз, пул сизни янада зикна қилади. Агар сиз меҳрибон бўлсангиз, пул билан янада меҳрибонроқ бўласиз. Агар сиз қалбингизнинг тубида ёмон бўлсангиз, пул билан сиз янада ёмон бўлиб қоласиз. Агар сиз сахий бўлсангиз, кўп пул сизни янада сахий қилади. Ва бу фикрга қўшилмаган ҳар қандай одамқашшоқлигича қолади!

Нима қилиш керак? Тақдир ҳадяларини қабул қилишни қандай ўрганиш керак?

Биринчидан, машқ қилишни бошланг. Шунинг ёдда тутингки, инсон – бу одатлар мажмуидир, шунинг учун ўзингизни тақдир сизга тақдим этади-

ган нарсаларнинг энг яхшисини олишга онгли равишда ўргатинг. «Миллионер каби фикрланг» интенсив семинарларида ўрганадиган молиявий бошқарув тизимининг асосий элементларидан бири бу «кувноқ бухгалтерия»дир. Тасаввур қилинг, сизда маълум миқдорда пул бор ва уни сиз ўзингизни миллион долларга эгадек ҳис қилишингиз ва бу ҳисга кўникишингизга ёрдам берадиган нарсаларга сарфлашингиз керак. Ушбу бухгалтериянинг моҳияти сизга ўзингизни муносиб эканлигингизга ишонч ҳосил қилиш ва «қабул қилувчи мушаклар»ни чиниқтиришда ёрдам бериш.

### **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*Пул сиздаги фазилатларни фақатгина кучайтиради.*

### **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*Бир ишни қандай қилаётганингизга қараб, қолганларини қандай қилишингиз ҳақида олдиндан хулоса чиқариш мумкин.*

Иккинчидан, сиз муайян миқдордаги пулни топсангиз ёки олсангиз, чин дилдан хурсанд бўлишингиз ва миннатдорлик ҳиссини туйишни ўрганишингизни истайман. Қизиқ, аммо мен камбағал бўлганимда, йўлда бир тийин топиб олсам, уни олиш учун ҳеч қачон эгилмас эдим. Энди эса, бой бўлгач, пулни ҳаттоки оз бўлса-да, эслатадиган нарсаларни ҳам ердан оламан. Кейин яхши ният қиламан ва баланд овозда: «Мен пулларни магнит каби тортаман. Раҳмат, раҳмат, раҳмат» дейман.

Мен нарсаларни ўз номи билан аташга қарши эмасман. Пул – бу пул, топилган пул эса – юқоридан келган неъмат. Энди мен ҳақиқатан ҳам менга юборилган ҳамма нарсани қабул қилишни хоҳлайман ва қабул қиламан ҳам!

Агар сиз бой бўлишни хоҳласангиз, унда сиздаги очиқлик ва эга бўлишга бўлган истак жуда муҳим. Айниқса, даромадни жамғармоқчи бўлсангиз. Агар сиз қабул қилишни билмасангиз, ва сизга тўсатдан кўп пул келиб қолса, улар худди шундай тез йўқолишининг эҳтимоли катта. Такрорлайман: «Аввал ички дунё, кейин ташқи дунё». Аввалига, «кирувчилар учун мўлжалланган қути»ни кенгайтириш устида ишланг. Кейин эса у пулга тўлишини кузатинг.

Қачондир бўш омбор ёки гараж билан нима содир бўлишини пайқаганмисиз? Одатда, у узок вақт бўш қолмайди, тўғрими? Ва сиз, эҳтимол, бир вазифани бажаришга сарфланган вақт ҳар доим унга ажратилган вақтга тенг эканлигини пайқаган бўлсангиз керак. Ўзингизда бу қобилиятни ривожлантирганингиздан сўнг, сиз тақдир ҳадяларини доим оласиз.

Қолаверса, чиндан ҳам ҳадяларни қабул қилишни ўргансангиз, ҳаётнинг бошқа томонларини ҳам оча оласиз. Сиз нафақат кўпроқ пул, балки кўпроқ севги, хотиржамлик, бахт ва ҳаётдан кўпроқ завқ олишни бошлайсиз. Нега? Чунки мен қатъий риоя қиладиган яна бир тамойил бор. Ва унга мувофиқ: «Бир ишни қандай қилаётганингизга қараб, қолганларини қандай қилишингиз ҳақида олдиндан хулоса чиқариш мумкин.».

Сизнинг бир соҳадаги хулқ-атворингиз, одатда, бошқа соҳалардагидан фарқ қилмайди. Агар сиз

Ўзингизни даромадда чеклаётган бўлсангиз, эҳтимол, сиз ҳаётингизни янада бахтли қиладиган бошқа нарсаларда ҳам чеклайсиз. Онг одатда сиз ҳадяларни қабул қилишни биладиган ва билмайдиган соҳаларни аниқ ажратмайди. Аслида, ҳамма нарса аксинча бўлади: онг умумлаштиришга мойил ва шундай дейди: «Қандай бўлса шундай, ҳамма жой ва ҳамма нарсада». Агар сиз ҳадялар олишга мойил бўлмасангиз, бу ҳаётнинг қолган барча жиҳатларида ҳам намоён бўлади.

Ёдда тутишингиз керак бўлган ягона нарса – сизга берилаётган ҳамма нарса учун миннатдорчилик сўзларини айтиш.

### **Декларация**

«Мен тақдир ҳандяларини қабул қила оламан. Мен ҳаётимга кўпроқ пул келишини хоҳлайман ва уларни қабул қилиб олишга тайёрман. Мен миллионер каби фикрлайман!»

## **БОШЛАНГИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ**

1. Ҳадяларни қабул қилишни амалиётда ўрганинг. Қачонки ўзингиз ҳақингизда илтифот эшитсангиз, шунчаки: «Раҳмат» деб айтинг. Илтифотга дарҳол илтифот билан жавоб берманг. Бу сизга кўпчилик сингари мақтовни «акс» эттириш эмас, уни қабул қилиш ва унга тўлиқ эга бўлиш имконини беради. Қолаверса, , агар уни қайтариб бермасангиз, сизнинг қаршингиздаги инсон совғани тақдим этишдан мамнун бўлади.



2. Ҳар қандай, таъкидлайман, ҳар қандай топилган ёки олинган пулни қувонч билан қабул қилиш керак. Шунчаки қабул қилинг ва: «Мен пулни магнит каби тортаман. Раҳмат, раҳмат, раҳмат» дея хитоб қилинг. Бу кўчада топилган ва ҳадя сифатида олинган пуллар, давлат тўловлари ва сизнинг номингизга ёзилган чеклар, шунингдек сизнинг бизнесингиздан тушган фойдага ҳам тааллуқли.

3. Ҳордиқ чиқаринг. Ҳеч бўлмаганда ойига бир марта ўзингизни хурсанд қилиш ва кайфиятингизни кўтариш учун махсус нимадир қилинг. Массаж, маникюр ёки педикюр қилинг, муҳташам тушлик ёки кечки овқат уюштиринг, ижарага қайиқ олинг ёки шаҳар ташқарисида уй сотиб олинг, ётоғингизга нонушта олиб келишсин. (Бунинг учун дўстингиз ёки оила аъзоларингиз билан бироз савдолашингиз керак бўлиши мумкин). Ўзингизни бой ва муносиб ҳис қилишингизга ёрдам берадиган ишни қилинг.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 11-САБОҒИ**

**БОЙ ИНСОНЛАР ПУЛНИ ЎЗ МЕҲНАТИНИНГ  
ЭВАЗИГА ОЛИШНИ АФЗАЛ КЎРИШАДИ.  
КАМБАҒАЛЛАР ЭСА ПУЛНИ ИШГА САРФЛАНГАН  
СОАТЛАР ЭВАЗИГА ОЛИШАДИ.**

Сиз қачондир шундай насиҳатларни эшитганмисиз: «Мактабга бор, у ерда яхши баҳолар ол, яхши маошли яхши иш топ, кредит ол, тинимсиз ишла... ва шунда узоқ бахтли яшайсан»? Сизни билма-

дим-у, лекин мен бу борада ёзма кафолатлар олишни жуда хоҳлардим. Афсуски, бу доно маслаҳат тўғридан-тўғри «Эртақлар китоби»нинг 1-қисмидан олинганга ўхшайди. Мен бу таъкидга эътироз билдириш учун вақт сарфламайман. Буни ўзингиз ва атрофингиздаги одамларнинг тажрибасига таяниб мустақил равишда қилишингиз мумкин.

Мен эса «яхши маош» ибораси ортида нима яширингани ҳақида айтмоқчиман. Сиз лойиқ бўлганингизча ишлаб топиш имкониятидан маҳрум қилмагунига қадар доимий маош олишнинг ҳеч қандай ёмон жойи йўқ, албатта. .

Муаммо айнан шунда. Чунки одатда айнан шундай бўлади.

Камбағаллар белгиланган ёки соатлик маош олишни афзал кўришади. Улар ойма-ой, маълум вақтда маълум миқдорда пул олишларига ишонишлари керак. Шу билан бирга, улар бундай ишончнинг нархи борлигини ва бу нарх – моддий таъминот эканлигини англамайдилар.

Ишончга асосланган ҳаёт – кўрқув асосида қурилган ҳаётдир. Аслида, сиз: «Мен ўз ақлим билан етарлича пул топа олмайман, деб кўрқаман, шунинг учун омон қолишим ёки ўзимни қулай ҳис қилишим учун етарли бўлган даромад билан чекланаман», деб ўйлайсиз.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Сиз лойиқ бўлганингизча ишлаб топиш имкониятидан маҳрум қилмагунига қадар доимий маош олишнинг ҳеч қандай ёмон жойи йўқ,*

Бойлар, қисман бўлса ҳам, ўз ишларининг натижаси учун пул олишни афзал кўришади. Бой одам, одатда, нима билан шуғулланса, ишига нисбатан у ёки бу шаклда мулкдорлик ҳуқуқига эга. Унинг даромади унинг фойдасидир. Бойлар воситачилик ҳаққи ёки фойданинг бир фоизи учун ишлайди. Бойлар юқори иш ҳақидан кўра, акцияларни ёки фойда улушини афзал кўришади. Эътибор беринг, ҳар икки ҳолатда ҳам ҳеч ким кафолат бермайди. Юқорида айтганимдек, молиявий дунёда мукофот одатда хавфга нисбатан тўғридан тўғри пропорционалдир.

Бойлар ўзларига ишонадилар. Улар иқтидорлари ва уни «сотиш» қобилиятига эга эканликларига ишонишади. Камбағаллар эса ўзларига ишонмайдилар. Айнан шу сабабга кўра камбағалларга «кафолатлар» керак.

Яқинда мен жамоатчилик билан алоқалар бўйича мутахассис аёл билан гаплашган эдим, у ойига 4 минг доллар тўлашимни хоҳларди. Мен 4 минг доллар эвазига ундан нима олишимни сўрадим. У оммавий ахборот воситаларида реклама ойига камида 20 минг доллар келтиришини айтди. «Агар сиз бундай ёки ҳеч бўлмаганда унга яқин натижани таъминлай олмасангизчи?»деб сўрадим. У бу иши учун вақтини сарфлашини, шунинг учун бу маошга ўзини муносиб деб ҳисоблашини айтди.

Мен унга қуйидагича жавоб бердим: «Мен сизнинг иш вақтингиз учун пул тўлашдан манфаатдор эмасман. Мен аниқ натижа учун пул тўлайман ва агар сиз бундай натижани бермасангиз, нега мен сизга пул тўлашим керак? Аммо натижа кутилгандан яхшироқ бўлса, кўпроғини олишингиз мумкин.

Шунинг учун, мен сизга ОАВдаги реклама олиб келадиган миқдорнинг 50 фоизини бераман. Агар ҳисоб-китобларингизга ишонадиган бўлсак, бу ойига ўн минг доллар, яъни сизнинг маошингиздан икки ярим баравар кўп дегани».

У рози бўлдими? Йўқ! У камбағалми? Ҳа! Ва у умрининг охиригача ёки бой бўлиш учун ўз меҳнатининг натижаси эвазига пул олиш кераклигини тушунмагунча камбағал бўлиб қолаверади.

Камбағаллар ўз вақтини пулга алмаштирадилар. Бу стратегиянинг заиф томони шундаки, уларнинг вақти чекланган. Бу шуни англатадики, сиз доим молиявий фаровонликнинг 1-тамойилини бузасиз: «Ҳеч қачон даромадингизга чеклов қўйманг». Агар сиз иш вақти учун белгиланган иш ҳақини танласангиз, эҳтимол, бойиб кетиш имкониятидан маҳрум бўласиз.

Бу қоида соатлик хизмат кўрсатадиганларга ҳам тегишли. Масалан, ҳали ўз компаниясида шерик мақомини қўлга кирита олмаган ва фойда олишда қатнашмаган адвокатлар, бухгалтерлар ва маслаҳатчилар, кўпи билан оддий ҳаёт учун пул топишади. Дейлик, сиз канцелярия жиҳозларини сотяпсиз ва сизга эллик мингта ручкага буюртма келди. Сиз нима қиласиз? Етказиб берувчингизга қўнғироқ қилиб, эллик минг ручкага буюртма берасиз, буюртмачига юборасиз ва хурсанд бўлиб, даромадингизни ҳисоблайсиз. Энди эса келинг, сизни уқаловчи деб фараз қилайлик, массаж олиш учун эшик олдида навбатда турган эллик минг одамни кўриш бахтига муяссар бўляпсиз. Нима қилган бўлар эдингиз? Канцелярия жиҳозларида бизнес қилмаётганингиздан нолиган бўлар эдингиз. Яна

нима қилиш мумкин? Навбатда турган охирги кишига сешанба кунги муолажага «бироз» эмас, тахминан бир йилга кечикиш мумкин!

Шахсий хизмат кўрсатишнинг ёмон томони бор, демоқчи эмасман. Агар қўшимча даромад йўлини топмасангиз, яқин келажакда бойиб кетишдан умид қилманг.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

### ҲЕЧ ҚАЧОН ДАРОМАДИНГИЗГА ЧЕКЛОВ ҚЎЙМАНГ

Семинарларда мен белгиланган ёки соатлик маош оладиган одамлар билан тез-тез учрашаман ва улар ўзлари муносиб бўлган даражада маош олмаётганидан шикоят қиладилар. Мен жавоб берман: «Кимнинг нуқтаи назарига кўра шундай бўлди? Ишончим комилки, бошлиқнинг нуқтаи назаридан сизнинг ишингиз муносиб тақдирланган. Нега иш ҳақи учун қийин ишдан воз кечмайсиз ва иш натижасига қараб меҳнатингизни қисман ёки тўлиқ тўланишини сўрамайсиз? Агар бунинг иложи бўлмаса, нега ўзингиз учун ишламайсиз? Шунда сиз ўзингиз муносиб бўлган даромад олишингизни аниқ билиб олардингиз.»

Негадир бундай жавоб бу одамларни қониқтирмайди, «ҳақиқий» қийматини бозор шароитида синая кўриш истиқболи уларни даҳшатга солади.

Аксарият одамларнинг меҳнат натижасига кўра маош олиш олдидаги кўркуви уларнинг дастурига боғлиқ. Менинг тажрибамга кўра, белгиланган

маош доирасига кўникиб қолган аксарият одамлар иш учун тўланадиган ҳақнинг ёмон томони йўқ, деган дастурга риоя қилишади.

Ота-онангизни айбламанг. (Агар сиз ўзингизни намунали «қурбон» деб ҳисобласангиз, айблашингиз мумкин.) Аксарият ота-оналар ҳаддан ташқари ғамхўрликка мойил, шунинг учун улар фарзандларига барқарорлик тилашлари табиий. Маоши белгиланмаган ҳар қандай иш ота-оналарда: «Сен қачон ҳақиқий иш топасан?», деган саволни келтириб чиқаришини билсангиз керак. Эсимда, ота-онам менга бу саволни беришганида, мен : «Умид қиламанки, ҳеч қачон!» деб жавоб берган эдим. Онам бутунлай ўзини йўқотиб қўйган эди. Бироқ отам: «Баракалла! Агар сен маошни кимгадир ишлаганинг учун олсанг, ҳеч қачон бой бўла олмайсан. Ишга ёллансанг ҳам, фақатгина сенга фоиз тўлашлари мумкин. Фақат ўзингга ишла!» деб айтган эди.

Сизга «ўзингиз учун» ишлашингизни қатъий тавсия қиламан. Ўз ишингизни ташкил қилинг. Воситачилик ҳақи учун ишланг, компаниянинг фойдаси ёки даромадининг фоизини олинг, акцияларни синаб кўринг. Нима билан шуғуллансангиз ҳам, меҳнатингиз натижаси эвазига ҳақ олиш учун кўлингиздан келган ҳамма нарсани қилганингизга ишонч ҳосил қилинг.

Агар сизга менинг фикрим қизиқ бўлса, ишончим комилки, сиз қанча вақт ажратишингиздан қатъи назар, тўлиқ кунми ёки кунига бир неча соатми, деярли ҳар бир киши ўз бизнесига эга бўлиши керак, деган гапни айтаман. Гап шундаки, миллионерларнинг аксарияти бойликни ўз бизнеси орқали орттиришган.

Иккинчидан, даромадингизнинг деярли ярми солиқларга кетса, бойлик орттириш жуда қийин. Агар сиз ўз бизнесингиз билан шуғуллансангиз, солиқлардан сизнинг шахсий машинангиз, саёҳатингиз, таълимингиз ва ҳатто уйингиз каби баъзи харажатларингиз учун пулнинг кичик қисмини тежаш имконини беради. Фақат шунинг ўзи ҳам шахсий бизнес ташкил этса арзийди.

Агар ўзингизнинг истиқболли бизнес ғоянги бўлмаса, ташвишланманг: сиз бошқаларникидан фойдаланишингиз мумкин. Биринчидан, савдо агенти бўлиш ва воситачилик ҳақига ишлаш мумкин. Сотув – энг даромадли соҳалардан бири. Агар ақлингиз бўлса, катта бойлик орттиришингиз мумкин. Иккинчидан, сиз тармоқли маркетинг тамойили бўйича иш юритувчи компания қаторига қўшилишингиз мумкин. Яхши обрўга эга бўлган ўнлаб бундай компаниялар бор, улардан муваффақият билан бошлаш учун керак бўлган барча маҳсулот ва маълумотларни олишингиз мумкин. Бир неча доллар эвазига сиз дистрибьютор бўлишингиз ва маъмурий тўсиқларнинг минимал миқдори билан ўз бизнесингизнинг барча афзалликларидан баҳраманд бўлишингиз мумкин.

Агар бу иш сизга маъқул бўлса, тармоқ маркетинги муваффақиятингизнинг кафолати бўлиши мумкин. Бироқ бу ҳам жуда катта «лекин»га эга, бу иш завқли сайрга ўхшайди, деб умид қилманг. Тармоқли маркетинг фақат сиз ишласангиз ишлайди. Муваффақиятга эришиш учун ўрганиш ва вақт ҳамда кучни аямаслик керак.

Аммо агар сиз қўлингиздан келганини қилсангиз, ойига (ҳа-ҳа, ойига!) 20-50 минг доллар

даромад топиш мумкин. Нима бўлган тақдирда ҳам, ярим кунлик дистрибьюторликка ёлланиб сиз катта солиқ имтиёзларини оласиз ва ким билади, эҳтимол сизга маҳсулот ёқади, сиз уни бошқаларга таклиф қиласиз ва охир-оқибат бойлигингизга асос бўладиган яхши даромад оласиз.

Иккинчи вариант – «ёлланма» ишни «шартномали» ишга ўзгартириш. Агар иш берувчингиз қарши бўлмаса, сиз шуғулланадиган ишнинг бажарилиши учун компаниянгизни ёллаши мумкин бўлади. Бу ўринда баъзи юридик расмийликларга риоя қилиш керак, лекин аксарият ҳолларда, агар сиз йирик бўлмаса ҳам, бир ёки иккита мижозни жалб қилсангиз, ёлланувчи сифатида эмас, балки компания эгаси сифатида пул олишингиз ва солиқ имтиёзларидан баҳраманд бўлишингиз мумкин бўлади. Ким билади, эҳтимол бу кичик мижозлар йирик мижозлар мақомига кўтарилиб, ўз мавқеингизни кучайтириш, ишнинг ўсаётган ҳажми билан ишлаш учун ходим ёллаш учун имконият беради ва, охир-оқибат, сиз ўзингизнинг тўлақонли бизнесингизни юритишингиз мумкин бўлади.

Сиз: «Менинг иш берувчим ҳеч қачон бундай қилмайди», деб ўйлашингиз мумкин. Мен буни аниқ ишонч билан айтмаган бўлардим. Ишчи иш берувчи учун жуда муҳим. Иш берувчи нафақат маош тўлайди, балки давлатга ҳам кўп пул тўлашига тўғри келади ва кўпинча бу тўловлар ходим иш ҳақининг 25 фоизидан ошади. Бунга кўпчилик ходимлар оладиган имтиёзларнинг нархини кўшинг ва агар компания сизни мустақил маслаҳатчи сифатида ёллашни танласа, 50 фоизлик тежашга эга бўласиз. Албатта, сиз ходим оладиган кўплаб



тўловлардан маҳрум бўласиз, ammo солиқларда тежалган пул эвазига сиз керакли ҳамма нарсага тўлов қила оласиз.

Хулоса қилиб айтмоқчиманки, муносиб даромад олишнинг ягона йўли – ишингиз натижаси учун ҳақ олиш. Отамнинг ажойиб сўзларини яна бир бор такрорлайман: «Агар сен маошни кимгадир ишлаганинг учун олсанг, ҳеч қачон бой бўла олмайсан. Ишга ёллансанг ҳам, фақатгина сенга фоиз тўлашлари мумкин. Фақат зингга ишла!»

Бу ҳақиқатан ҳам доно маслаҳат эканлигига аминман!

### **Декларация.**

«Мен меҳнатимнинг натижаси учун пул олишни афзал кўраман.»

«Мен миллионер каби фикрлайман!»

## **БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ**

1. Агар сиз ҳозирги кунда белгиланган ёки соатлик иш ҳақини олаётган бўлсангиз, иш берувчига ўз даромадингизни ҳеч бўлмаганда қисман меҳнат натижалари ва компаниянинг фаолияти натижалари билан боғлаш имкониятини берадиган компенсация режасини ишлаб чиқинг ва таклиф қилинг. Агар сизда ўзингизнинг шахсий бизнесингиз бўлса, ишчиларингизга, ҳатто кичик етказиб берувчиларга ҳам иш ҳақини уларнинг фаолияти ва компаниянинг фаолиятига боғлаш имконини берадиган компенсация режасини ишлаб чиқинг. Режаларни дарҳол амалга оширинг.

2. Агар сиз ёлланма ишчи бўлсангиз ва меҳнат натижангиз бўйича сиз номуносиб маош олаётган бўлсангиз, ўз бизнесингизни очишнинг имкониятини кўриб чиқинг. Тўлиқ бўлмаган иш кунидан бошлаш мумкин. Тармоқ маркетинги тамойилларига асосланган ишга киришиш, ўқитувчи ёки мураббий ёки муҳандис бўлиш ва бошқаларни билганингизга ўргатиш, ёки яқингача ишлаган компаниянгизга ўз хизматларингизни мустақил маслаҳатчи сифатида таклиф қилишингиз мумкин, фақат бунда сиз пулни ишланган соатлар учун эмас, меҳнатингиз натижаларига кўра оласиз.

## ШОН НИТАНИНГ МУВАФФАҚИЯТ ТАРИХИ

*Қадрли Харв!*

*Бизни сиз билан таништирган рафиқамнинг дўстларига қанчалик миннатдор эканимизни тасвирлаб беролмайман! Ўша пайтда менинг маошим эндигина қисқартирилган ва даромадимиз йилига 10 минг долларга камайган эди. Вазиятдан чиқиш йўлини жон-жаҳдимиз билан излай бошладик, чунки пул етказа олмаётган эдик.*

*«Миллионер каби фикрланг» курсининг машғулотларида биз молиявий жиҳатдан мустақил бўлишга имкон берадиган методикалар ҳақида билиб олдик. Биз уларни эътиборга олишимиз билан мўжизалар содир бўла бошлади. Кейинги бир неча йил давомида биз бешта турар жой сотиб олишга муваффақ бўлдик. Уларнинг ҳар бири бизга камида 18 минг фойда келтирди. Бешинчи уй туфайли биз 300 минг доллар фойда олдик, бу менинг аввалги олти йиллик*

даромадим! Мен ўн тўрт йил ишлаган компанияни тарк этдим ва ҳозир кўчмас мулк сармоясини билан шуғулланаман. Шу тўфайли менда бўш вақтимни оилам ва дўстларим билан ўтказиш учун имконият пайдо бўлди.

Сизнинг ўқитиш услубингиз муваффақиятимизнинг асосий калити бўлди. Янги ютуқларни сабрсизлик билан кутиб қоламан. Фақат йигирма ёшимда бу ҳақда билмаганим ачинарли.

Раҳмат сизга.

Эҳтиром билан, Шон Нита.

Сиэтл, Вашингтон

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*Миллионерларнинг аксарияти бойликни ўз бизнеси тўфайли орттирган*

### **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 12-САБОҒИ**

Бойлар «уни ҳам, буни ҳам» танлайди

Камбағаллар эса «ёки у, ёки бу»ни танлайди.

Бойлар мўл-кўлчилик дунёсида яшайдилар. Камбағаллар чекловлар дунёсида яшайдилар. Албатта, улар ҳам, бошқалар ҳам бир хил жисмоний дунёда яшайдилар, фарқ фақат келажак ҳақидаги қарашларда. Камбағаллар ва ўрта синфнинг аксарияти онгли чекловлар тамойилига таянади. Улар ўз ҳаётларини шубҳали фикрлар асосида қурадилар: «Дунёда жуда кўп нарсалар бор, одамга доим нимадир етишмайди, дунёдаги ҳамма нарсага эга

бўлишнинг имкони йўқ». Ва гарчи сиз дунёдаги «ҳамма нарсага» эга бўла олмасангиз ҳам, сиз хоҳлаган «ҳамма» нарсага эга бўлишнинг имкони бўлма-са ҳам, «сиз ҳақиқатдан ҳам истаган барча нарсага» эга бўла олишингизга аминман.

Нима хоҳлайсиз: юқори мартабами ёки хотир-жам оилавий муносабатларними? Унисини ҳам, бунисини ҳам! Бизнес билан шуғулланишми ёки кўнгилочарлик қилиш ва дам олишними? Унисини ҳам, бунисини ҳам! Бойлик орттиришми ёки ҳаёт маъносини топишми? Унисини ҳам, бунисини ҳам! Кўп пул топишми ёки севимли иш билан шуғулланишми? Унисини ҳам, бунисини ҳам! Камбағаллар доим иккисидан бирини, бойлар эса иккисини ҳам танлайди.

Бой одамлар ҳатто катта имконият бўлмаса ҳам, деярли ҳар доим бир вақтнинг ўзида иккита манбадан энг яхшисини олишнинг йўлини топиш мумкин эканлигини тушунадилар. Бундан буён, агар сиз «ёки-ёки» муқобилига дуч келсангиз, аввало ўзингиздан сўранг: «Қандай қилиб иккаласини ҳам олиш мумкин?» Бу савол ҳаётингизни ўзгартиради. Чегара ва чекловлар дунёсидан сизни имконият ва мўл-кўллик оламига олиб боради.

Бу нафақат сизнинг истакларингиз, балки умуман ҳаётга ҳам тегишли. Ҳозирда мен, масалан, менинг Peak Potentials компаниям билан олдиндан келишилмаган тўловларни қоплаши керак деб ҳисоблайдиган етказиб берувчига қарши судга тайёрланыпман. Унинг бизнесининг харажатлар қисмини баҳолаш менинг эмас, унинг иши деб ҳисоблайман ва агар унинг харажатлари тахмин қилинган миқдордан ошиб кетган бўлса, бу ҳақда у ўйлаши

керак. Мен келгусида етказиб бериш буйича янги шартнома шартларини муҳокама қилишга тайёрман, лекин амалдаги келишувларга риюя қилишни қатъий талаб қиламан. Энди мен тушунаманки, «пулсиз» пайтларда мен ўз нуқтаи назаримни ҳимоя қилиш ва бу йигитга бир цент кўпроқ тўламаслик учун баҳслашган бўлар эдим. Ва мен уни етказиб берувчи сифатида сақлаб қолмоқчи бўлсам ҳам, бу истак қизгин баҳсда ғойиб бўлиши мумкин эди. Мен мунозарага фақатгина қизиқувчанлик сабабли киришган бўлардим: бу баҳсда ким ғолиб чиқади – менми ёки уни.

Ҳозирда мен «униси ҳам, буниси ҳам» тоифасида фикрлашни ўрганганимда, судга унга керагидан кўпроқ пул бермаслик ва биз келишиб оладиган шартлардан хурсанд бўладиган қарор қабул қилишга таййёргарлик билан киришаман. Бошқача қилиб айтганда, менинг мақсадим – унисини ҳам, бунисини ҳам олиш!

Мана яна бир мисол. Бир неча ой аввал мен Аризонада шахридан ташқарида уй сотиб олишга қарор қилган эдим. Мен ўзимни қизиқтирган туманни синчковлик билан ўрганиб чиқдим. Барча кўчмас мулк агентлари мени бу ҳудудда учта ётоқхонаси ва иш хонаси бўлган уй менга миллион долларга тушишига бир овозда ишонтиришар эди. Мен камроқ маблағ сарфлайман деб ўйлагандим. Менинг ўрнимда кимдир бўлганида ўз талабларини камайтирган ёки харажатларини кўпайтирган бўлар эди. Лекин мен талабларим қондирилишини талаб қилдим. Яқинда менга ўша ҳудудда керакли миқдордаги хоналарга эга бўлган уйлардан бирининг эгалари нархни 200 минг долларга туши-

ришгани, ва энди уйнинг нархи миллиондан кам эканлиги ҳақида маълум қилишди. Мана, унисини ҳам, бунисини ҳам олиш истаги фойдасига яна бир далил!

Ва сўнгги мисол. Мен ҳар доим ота-онамга ўзим ёқтирмайдиган ишда ишлашни хоҳламаслигимни айтар ва «севимли ишим билан шуғулланиб бой бўламан» дер эдим. Улар ҳар доим бир хил жавоб беришар эди: «Сен хаёллар дунёсида яшайсан. Ҳаёт завқдан иборат эмас.» Улар: «Иш – бу иш, завқ эса ўз йўлига. Аввало нонингга пул ишлаб топ, кейин эса, вақтинг ортиб қолса, ҳаётдан завқланасан» дейишарди.

Ёдимда, мен: «Агар мен уларга қулоқ солсам, менинг ҳаётим худди уларникидек бўлади. Йўқ. Менда униси ҳам, буниси ҳам бўлади! «Қийин бўлганми? Шубҳа қилмасангиз ҳам бўлади. Баъзида бутун, ҳатто икки ҳафта давомида мен ўзим ёқтирмаган ишни қилишимга тўғри келар эди, лекин озиқ-овқат ва уй-жой учун пул топардим. Аммо мен унисини ҳам, бунисини ҳам олиш истагидан ҳеч қачон воз кечмаганман. Мен ҳеч қачон менга ёқмаган иш ёки бизнесда кўп ишламаганман. Охир-оқибат ўзим ёқтирган ишим билан шуғулланиб бойиб кетдим. Энди, бунинг иложи борлигини билиб, мен ҳали ҳам фақат ўзимни қизиқтирган иш ва лойиҳаларни бажараман. Энг муҳими эса, мен бошқаларга ҳам шундай қилишни ўргатишдан жуда катта завқ оламан.

Молия соҳасида ҳам бундай ёндашув жуда муҳимдир. Камбағаллар ва ўрта синф вакиллари пул ва ҳаётнинг бошқа томонлари ўртасида танлов қилиш керак деб ҳисоблайдилар. Шундай қилиб,

улар ўз олдида пул бошқа ҳамма нарса каби муҳим эмас деган фикрни оқлайдилар.

Келинг, фикр юритиб кўрайлик. Пуллар муҳим! Улар ҳаётимизнинг бошқа томонлари каби муҳим эмас деб айтиш кулгили. Сиз учун қайси бири муҳимроқ, қўлми ёки оёқ? Балки иккиси ҳам сиз учун бир хил даражада кераклидир?

Пул суртмага ўхшайди. Улар ҳаётда муаммолар орасидан «қийинчилик билан ўтиш» эмас, «сирғалиб ўтиш» имконини беради. Пул эркинлик беради – истаган нарсангизни сотиб олиш эркинлиги, вақтни хоҳлаганча бошқариш эркинлиги. Пул туфайли сиз ҳаётнинг муҳташам томонларидан баҳраманд бўлишингиз ва керакли нарсага эга бўлмаган одамларга ёрдам беришингиз мумкин. Аммо пул бера оладиган энг муҳим нарса – уларнинг йўқлиги ҳақида қайғурмаслик имконидир.

Бахтли бўлиш ҳам жуда муҳимдир. Камбағаллар ва ўрта синфга тегишли бўлганларнинг хатоси айнан шу ерда. Кўп одамлар пул ва бахт бир-биридан ажралиб турувчи тушунчалар, ёки бой ёки бахтли бўлиш мумкин деб ҳисоблайдилар. Яна бир бор эътиборингизни бу қашшоқликка олиб борувчи «дастур» эканлигига қаратяпман.

Ким чин маънода бой бўлса, унисини ҳам, бунисини ҳам олиш кераклигини тушунади. Агар бизда қўлимиз ҳам, оёғимиз ҳам бўлса, у ҳолда тенг муваффақият билан биз пулга ҳам, бахтга ҳам эга бўламиз.

*Пишириқни нафақат сотиб олиш, балки ейиш ҳам мумкин!*

Бойлар, камбағаллар ва ўрта синф вакиллари ўртасидаги мана яна бир муҳим фарқ. Бойлар: «Пишириқни нафақат сотиб олиш, балки ейиш ҳам мумкин» деб ҳисоблайди.

Ўрта синф вакиллари: «Бутун пишириқ бойлар учун, шунинг учун мен фақат бир бўлак ейман», деб ҳисоблайди.

Камбағаллар пишириққа умуман лойиқ эмасман деб ҳисоблайдилар, шунинг учун улар кулча сотиб олиб, туйнукка узоқ вақт тикилишади, кейин нега ҳеч нарсам йўқ, деб ҳайрон бўладилар.

Сизга савол беришимга ижозат этинг, агар пишириқни истеъмол қилиш мумкин бўлмаса, унга эгалик қилишдан нима наф? Сиз уни айнан нима қилмоқчисиз? Гўзаллик учун токчага қўясизми? Пишириқни ейиш ва бундан лаззатланиш керак.

«Ёки-ёки» деган ёндашув «Менда пул кўпайса, кимдадир камаяди» тамойилининг тарафдорларига ҳам халақит беради. Яна бир бор такрорлайман: бу кўрқувга асосланган ўзини ҳимоя қилиш сценарийсидан бошқа нарса эмас. «Бутун дунёнинг бой одамлари ҳамма пулни йиғиб, кўлида ушлаб турибди, шунинг учун бошқа ҳеч кимга пул қолмаган» деган тушунча ҳам бемаънилик. Биринчидан, бундай нуқтаи назар, пул захираси қатъий чекланган деган фикрни келтириб чиқаради. Мен иқтисодчи эмасман, лекин сезишимча, янги пуллар ҳар куни чоп этилмоқда. Аслида, пулларнинг реал таклифи кўп йиллар давомида ҳеч қандай активлар билан боғлиқ эмас. Демак, агар бугун бойлар дунёдаги барча пулларга эгалик қилганида, эртага барибир ҳеч кимники бўлмаган миллиардлар бўлмаса ҳам, миллионлар пайдо бўлган бўлар эди.



## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Бойлар: «Пишириқни нафақат сотиб олиш, балки ейиш ҳам мумкин» деб ҳисоблайди. Ўрта синф вакиллари: «Бутун пишириқ бойлар учун, шунинг учун мен фақат бир бўлак ейман», деб ҳисоблайди. Камбағаллар пишириққа умуман лойиқ эмасман деб ҳисоблайдилар, шунинг учун улар кулча сотиб олиб, туйнукка узоқ вақт тикилишади, кейин нега ҳеч нарсам йўқ деб ҳайрон бўладилар.*

Бир томонлама ёндашув тарафдорлари яна бир нарсани тушунмаётганга ўхшайди: битта пулни турли одамларнинг молиявий фаровонлигини яратиш учун бир неча бор ишлатиш мумкин. Сизга ўз семинарларимда ишлатадиган мисолни келтириб ўтаман.

Мен беш кишини саҳнага чиқиши ва ўзлари билан бирор буюм олиб келишини таклиф қиламан. Мен улардан айлана ҳосил қилиб туришни сўрайман. Мен занжирдаги биринчи кишига 5 долларлик чекни бераман ва шу пулга иккинчисидан бирор нарса сотиб олишини сўрайман. Дейлик, у қалам сотиб олади. Энди биринчи рақамли кишида қалам, иккинчи рақамлида эса 5 доллар бор. Иккинчи рақамли киши, худди шу 5 долларга учинчи рақамдаги кишидан, масалан, папка сотиб олади. Учинчи рақам тўртинчи рақамдагидан дафтар сотиб олиш учун худди шу беш долларлик чекдан фойдаланади. Умид қиламанки, сиз бу манзарани тасаввур қилдингиз ва нима демоқчи эканлигимни тушундингиз. Биз худди ўша 5 доллардан уларни

қўлида ушлаган ҳар бир кишига фойда бериш учун фойдаландик. Худди шу 5 доллар беш кишининг қўлидан ўтди, уларнинг ҳар бирига 5 ва гуруҳга 25 доллар фойда келтирди. Бир кишидан иккинчисига ўтиб, 5 доллар ўз қийматини пасайтирмади ва йўқ бўлиб кетмади, аксинча, уларнинг ҳар бирига фойда келтирди.

Хулоса аниқ. Биринчидан, пуллар тугамайди; худди ўша пулни йилдан йилга, минглаб одамлар учун қайта-қайта ишлатиш мумкин. Иккинчидан, сиз қанчалик кўп пулга эга бўлсангиз, шунча кўп ҳисса қўша оласиз, бу эса шуни англатадики, бошқа одамларда уларга фойда келтирадиган савдо жараёнлари учун кўпроқ маблағ бўлади.

Бундай ёндашув «танлов» тамойилининг «ёки-ёки» деган фикрига мутлақо зиддир. Аксинча, агар сизда пул бўлса ва сиз ундан фойдалансангиз, ундан сиз ҳам, сиз билан алоқада бўлган одам ҳам фойда кўради. Очиғини айтаман: агар сиз бошқаларнинг тақдири ва моддий неъматларининг улуши ҳақида шунчалик қайғураётган бўлсангиз (ҳатто ҳар бир неъмат улушининг ўз эгаси бўлиши керак деб ҳисобласак ҳам), бой бўлиш учун қўлингиздан келган ҳамма нарсани қилинг: кўпроқ пулни муомалага кирита оласиз.

Агар мен намуна бўла олсам, айтаманки, меҳрибон, яхши кўрувчи, ғамхўр, сахий, солиҳ инсон ва бир вақтнинг ўзида ҳақиқатан ҳам бой бўлиш мумкин. Мен пул ёмон ва бойиб кетгач, сиз яхши одам бўлмайсиз, деган афсонадан халос бўлишни қатъий тавсия қиламан. Бу мутлақо бемаънилик. Агар сиз бу ғояга ёғли таомларга нисбатан бўлгани каби берилиб кетсангиз, сизда ортиқча вазн ва қашшоқлик

пайдо бўлади. Айтганча, бу «унисига ҳам, бунисига ҳам» яна бир мисол!

Дўстларим, меҳрибонлик, сахийлик ва яқин инсонга бўлган севгининг ҳамёнга ҳеч қандай алоқаси йўқ. Бу юракдан келади. Поклик ва солиҳлик ҳисобингизнинг ҳолатига ҳеч қандай алоқаси йўқ, бу қалбдан чиқади. Пул сизни қайсидир маънода ёмон ёки яхшироқ қилади, деган фикр – бу «танлов» тамойилининг намоён бўлиши ва бахт ва муваффақиятга эришишга халақит берадиган «сценарийнинг ортиқча маҳсулоти».

Бундан ташқари, у сизнинг атрофингиздаги инсонлар, айниқса, болалар учун таянч бўлиб хизмат қила олмайди. Агар сиз «яхши одам» идеалига шу қадар содиқ бўлсангиз, «етарлича яхши» бўлишга ҳаракат қилинг ва ўз иродангизга қарши ўзлаштирган пессимистик фикрларни янги авлодга ўтказманг.

Агар сиз ҳақиқатан ҳам ҳаётнинг барча жиҳатларидан завқланиб яшашни хоҳласангиз, «танлов» тамойилидан воз кечинг ва «унисига ҳам, бунисига ҳам» эга бўлиш истагини кўллаб қувватланг.

Декларация.

«Мен ҳар доим имкон доирасидаги нарсани максимал даражада қандай олишни ҳал қиламан.»

«Мен миллионер каби фикрлайман!»

## **БОШЛАНГИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ**

1. «Унисини ҳам, бунисини ҳам» олиш учун тўғри фикрлаш ва шароит яратишни ўрганинг.

Қандай танловга дуч келишингиздан қатъи назар, ўзингизга савол беринг: «Қандай қилиб бир вақтнинг ўзида иккисини ҳам олиш мумкин?»

2. Амалдаги пул ҳамма ва ҳар бир кишига фойда келтиришини тушунинг. Ҳар сафар маблағ сарфлаётганингизда, ўзингизга айтинг: «Бу пуллар юзлаб одамларнинг қўлидан ўтади ва уларнинг ҳар бирига фойда келтиради».

3. Атрофдагилар учун намуна бўлинг: уларга меҳрибон, сахий ва бой бўла олиш мумкин эканлигини намойиш этинг!

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 13-САБОҒИ**

### **БОЙЛАРНИ ШАХСИЙ КАПИТАЛИ ТАШВИШЛАНТИРАДИ. КАМБАҒАЛЛАРНИ ЭСА ИШ ҲАҚИНИНГ МИҚДОРИ ТАШВИШЛАНТИРАДИ.**

Пул ҳақида гап кетганда, биздан: «Қанча пул топасиз?» деб сўрашади. «Сизнинг бойлигингиз қанчалик катта?» деган саволни камдан кам эшитиш мумкин. Муваффақиятни бундай нуқтаи назардан кам одам баҳолайди.

Шаҳар ташқарисидаги клубда молиявий мавзуга доир мунозаралар деярли ҳар доим пул миқдори ҳақида бўлади: «Жим яқиндагина акциядорлик опциясини сотди, унинг маблағи уч миллиондан ошди. Полнинг компанияси ўз акцияларини бозорга чиқарди, унда саккиз миллион бор. Яқинда Сю ўз бизнесини сотди, ҳозир унинг бойлиги ўн икки

миллионга баҳоланмоқда «. Шаҳар ташқарисидаги клубда сиз ҳеч қачон: «Ҳей, Жонинг маошини оширишганини эшитдингларми? Бундан ташқари, улар инфляция учун икки фоизлик устама беришди». Бу сўзларни клубга бир кечага таклиф қилинган киши айтган. Бойликнинг ҳақиқий мезонини иш ҳақининг миқдорига эмас, балки ўз маблағининг миқдорига қараб ҳисоблаш керак. Доим шундай бўлган ва бўлади ҳам. Маблағ – бу сиз эга бўлган барча нарсанинг қиймати. Маблағнинг миқдорини аниқлаш учун бутун мулкнинг қийматини, шу жумладан нақд пул ва инвестицияларни ҳам (акциялар, облигациялар, кўчмас мулк, агар бизнесингиз бўлса, унинг бозордаги қиймати, агар хонадонингиз бўлса, хонадонингизнинг қиймати) ҳисоблаш, кейин эса тўланмаган мажбуриятлар қийматини айириб ташлаш керак. Капитал миқдори молиявий фаровонликнинг асосий мезонидир, чунки агар керак бўлса, сиз эга бўлган ҳамма нарсани пулга айлантириш мумкин.

Бой одамлар иш ҳақи ва капитал ўртасида катта фарқ борлигини тушунишади. Иш олиб келадиган даромад, шубҳасиз, муҳим, лекин бу капитални ташкил этадиган тўртта таркибий қисмдан фақат биттасидир. Мана капитални ташкил этувчи тўртта қисм:

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

*Бойликнинг ҳақиқий мезонини иш ҳақининг миқдорига эмас, балки ўз капиталининг миқдорига қараб ҳисоблаш керак.*

- 1) даромад;
- 2) жамғарилган пуллар;
- 3) сармоялар;
- 4) харажатларни минималлаштириш.

Бой одамлар тушунадилар: йирик капитал – бу барча алгебраик ифода элементларини ўз ичига олувчи математик тенгликдир.

Барча қисмлар жуда муҳим бўлгани учун, уларнинг ҳар бирини батафсил кўриб чиқамиз.

Даромаднинг икки тури мавжуд: иш ҳақи ва пассив даромад. Иш ҳақи – бу маълум бир иш бажарилганлиги учун оладиган маблағимиз. Бу кунлик иш учун пул ёки, агар гап тадбиркорлар ҳақида кетаётган бўлса, бизнесдан олинган фойда ёки даромад. Иш ҳақи – бу вақт ва меҳнатимизни бериш орқали оладиган пулимиз. Иш ҳақи жуда муҳим, чунки усиз капитални ҳосил қилувчи бошқа қисмлар ҳақида ҳеч нарса деб бўлмайди.

Иш ҳақи бизнинг молиявий «ёнилғи бак»имизни тўлдиради. Бошқа шароитда, иш ҳақингиз қанча юқори бўлса, шунча жамғарма ва сармоя киритишингиз мумкин. Ва гарчи иш ҳақи жуда муҳим бўлса-да, у фақат тенгламанинг бир қисми сифатида қимматлидир. Афсуски, кам таъминланганлар ва ўрта синф вакилларининг эътибори фақат иш ҳақи – тўрт таркибий қисмдан бирига қаратилган. Шунинг учун улар кам капитал йиғадилар ёки умуман йиғмайдилар.

Пассив даромад – бу сиздан фаол меҳнатни талаб қилмайдиган пул маблағларини олишдир. Биз пассив даромад ҳақида бироз кейинроқ суҳбатлашамиз, лекин ҳозирча уни «ёнилғи бакини» тўлдирадиган даромад манбаларидан бири деб ҳисоб-

лаймиз ва у харажатлар, жамғармалар ва инвестицияларга сарфланиши мумкин.

Жамғармалар ҳам муҳим. Кўп пул ишлаш мумкин, аммо сиз охириги тийинингизгача сарфласангиз, бойлик тўплай олишингиз амримаҳол. Кўпчиликнинг молиявий дастурлари харажатларга йўналтирилган. Бундай одамлар эга бўлган бор нарсаларини сарфлайдилар. Узоқ муддатли барқарорликдан кўра, улар дарҳол завқланишни афзал кўришади. «Сарф қилувчилар» учта шиордан фойдаланадилар. Биринчи шиор қуйидагича: «Бу шунчаки пул холос»; шу сабабдан улар учун пул – ҳар доим етишмайдиган нарсадир. Иккинчи шиор: «Нима бўлса бўлсин». Ҳар ҳолда улар бунга умид қиладилар, ахир уларнинг учинчи шиори қуйидагича: «Узр, ҳозир имконим йўқ. Пул йўқ».

«Ёқилғи бакини» тўлдирадиган даромад манбасисиз ва уни бўшаб қолишига йўл қўймайдиган жамғармаларсиз, капиталнинг учинчи таркибий қисми ҳақида гапиришдан маъно йўқ.

Иш ҳақининг катта қисмини жамғара бошлаганингиздан сўнг, кейинги босқичга ўтиши ва капитални сармоя киритиш орқали кўпайтириш мумкин. Одатда, сармоя қанчалик муваффақиятли бўлса, шунча кўп пул оласиз ва капиталингиз шунча тез ўсади. Бой одамлар инвестиция жараёнларини ўрганишга кўп вақт ва куч сарфлайдилар. Улар ўзининг сармоя киритиш қобилияти ёки ҳеч бўлмаганда улар учун сармоя киритишни биладиган ёлланма мутахассис билан фахрланишади. Камбағаллар сармояни бойларнинг иши деб ҳисоблашади, шунинг учун улар ўрганмайди ва камбағал бўлиб қолади. Яна бир бор такрорлайман, юқори-

да келтирилган тенгликда ҳар бир таркибий қисм муҳим.

Тўртинчи таркибий қисмни «қора тулпор» деб аташ мумкин, чунки камчилик унинг капитал йиғилишидаги ролини тушунади. Гап харажатларни минималлаштириш ҳақида кетяпти. Минималлаштириш жамғармалар билан кўплаб умумий жиҳатларга эга ва катта пул харажатларини талаб қилмайдиган ҳаёт тарзини онгли равишда олиб боришдан иборат. Бюджетингизнинг харажатлар қисмини қисқартириш орқали сиз жамғармаларингизни кўпайтирасиз, ва, демак, фойда келтирадиган инвестиция маблағларини ҳам оширасиз.

Харажатларни минималлаштиришнинг самарасини тасвирлаб бериш учун мен «Миллионер каби фикрланг» курсимизнинг тингловчиларидан бирининг ҳикоясини айтиб бераман. Сю атиги йигирма уч ёшга тўлганида, оқилона қарор қабул қилиб, уй сотиб олади. У бунинг учун ўша патйда деярли 300 минг доллар тўлаган. Етти йил ўтгач, бозорда нархлар кўтарилган пайтда, Сю ўз уйини 600 минг долларга сотади ва бунда 300 мингдан ортиқ ишлаб топдим, деб ҳисоблайди. У яқинда янги уй сотиб олмоқчи бўлган, лекин бизнинг интенсив курсимизни тинглаб кўрганидан сўнг, агар у ўз пулини 10% иккиламчи ипотекага сармоя қилиб, харажатларини минималлаштиради, у бу сармоядан тушган даромад билан хотиржам яшаши ва бошқа ҳеч қачон ишламаслиги мумкин эканлигини тушунади. Янги уй сотиб олишнинг ўрнига, синглизиникига кўчиб ўтади. Сю ҳозир ўттиз ёшда ва молиявий жиҳатдан тўлиқ мустақил. Мустақиллик унга пешона тер билан топилган пуллар эвазига эмас, балки харажат-



ларни онгли равишда камайтириш туфайли келди. Гарчи у ҳали ҳам ишлаётган бўлса-да (у ишдан завқ олади), бунга эҳтиёж йўқ. Ростини айтсам, у йилига атиги олти ой ишлайди. Қолган вақтини у Фиджида ўтказди: биринчидан, у бу жойни яхши кўргани учун, иккинчидан, унинг сўзларига кўра, бу унинг капиталига фойда келтиради. Ахир у у ерда турист сифатида эмас, маҳаллий фуқаро сифатида яшайди ва шунинг учун кўп пул сарфламайди. Сиз тропик оролда йилига олти ой яшайдиган, ишлашга эҳтиёжи йўқ ва буларнинг ҳаммасига ўттиз ёшда еришган қанча одамни биласиз? Қирқ ёшидачи? Эллик? Олтмиш? Ҳеч кимними? Ҳамма гап шундаки, Сю етарлича содда ҳаёт тарзини кечиряпти, демак, унинг бутун бойлигини ташкил қилиши мумкин бўлган харажатларни амалга оширмайди.

Молиявий фаровонлик учун сизга нима керак? Агар сиз ҳашаматли хонадонда яшашни, учта шаҳар ташқарисидаги уйга эга бўлишни, гаражда ўн та машинани сақлашни, ҳар йили дунё бўйлаб саёҳат қилишни, икра ейишни, энг яхши шампан виносини ичишни ва ҳаётдан завқланишни хоҳласангиз – бемалол, лекин билингки, сиз талабни жуда, жуда баланд кўтариб юборгансиз ва бахтли бўлишингиз учун жуда узоқ вақт керак бўлиши мумкин.

Агар бахт учун сизга бундай «ўйинчоқлар» керак бўлмаса, демак сиз молиявий мақсадларингизга анча олдин эришасиз.

Яна бир бор эслатиб ўтаманки, капитални яратиш тўрт таркибий қисмдан иборат тенгликдир. Солиштириш учун мен тўртта ғилдиракда ҳаракатланадиган автобусни мисол келтираман. Фақат битта ғилдиракли автобусда юриш қандай бўлади?

Албатта, сафар секин, силкинишлар, қийинчиликлар ва бахтсиз ҳодисалар билан ўтади ва ҳар вақт айланма йўлда юришингизга тўғри келади. Бу ҳолат сизга танишми? Бой одамлар молиявий масалаларни тўрт ғилдиракни ишлатган ҳолда бошқардилар. Шунинг учун улар муваффақиятга тез, осон ва ортиқча қийинчиликсиз эришади.

Айтганча, мен автобус билан таққослашни сиз муваффақиятга эришиб, яқинларингизни саёҳатга олиб кетишингиз мумкин бўлгани учун ҳам келтирдим.

Камбағаллар ва ўрта синф вакилларининг аксарияти моддий ишларини бир ғилдиракни қўллаган ҳолда юритишади. Улар фақат катта маош бойликка олиб келади, деб ишонишади. Аммо улар муқобил вариантларни синаб кўрсалар, бундай деб ҳисобламаган бўлар эдилар. Улар Паркинсон қонунини билишмайди, унга кўра: «Харажатларнинг ўсиши даромаднинг ўсишига тўғридан тўғри пропорционалдир».

Бизнинг жамиятда қабул қилинган меъёрларга кўра, агар машинангиз бўлса – кўпроқ пул топишни бошлагач, яхшироқ машинани сотиб оласиз. Агар сизда уй бўлса – кўпроқ пул ишлай бошлагач, сиз каттароқ уй сотиб оласиз. Агар сизда кийим бўлса, сиз кўпроқ пул топа бошлагач, қимматроқ кийим сотиб оласиз. Агар сиз таътилга чиқишингиз керак бўлса – кўпроқ пул топгач, ўзингизга янада ҳашаматли ҳордиқни ташкил қиласиз. Албатта, баъзида бу қоидада истиснолар бўлади... Аммо жуда камдан кам ҳолларда! Умуман олганда, шуни айтиш мумкинки, даромаднинг ошиши билан бирга, харажат-

ларнинг кўпайиши муқаррар. Мана нима учун даромаднинг ўзигина капитални ташкил қила олмайди.

Бу китоб «Миллионер каби фикрланг» деб номланади. «Миллионер» сўзи даромадни англатадими ёки капитални? Капитални. Шунинг учун, агар сиз ҳеч бўлмаганда миллионер бўлишни хоҳласангиз, айтганимиздек, нафақат даромаддан, балки бошқа таркибий қисмлардан иборат капитални тўплашга эътибор қаратинг.

Ҳар қандай пайтда капиталингиз ҳажмининг ҳар бир тийини ҳақида тўлиқ маълумотга эга бўлишни қоидангизга айлантинг. Сизга молиявий ҳаётингизни абадий ўзгартириши мумкин бўлган машқ таклиф қиламан.

Бўш қоғоз варағини олинг ва унга «Капитал» деб сарлавҳа кўйинг. Кейин нолдан бошланадиган ва сиз эга бўлишга интилаётган миқдор билан тугайдиган оддий жадвални чизиб олинг. Бугунги кундаги капиталингизнинг миқдорини белгиланг. Ҳар уч ойда жадвалга янги миқдорни киритинг. Бўлди. Агар шундай қилсангиз, бойлигингиз ўсиб бораётганини кўрасиз. Нега? Чунки сиз капиталингиз ўсишини «кузатиб» борасиз.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Сизнинг диққатингиз қаерга қаратилган бўлса, қувватингиз ўша ерга интилади ва ўша ерда натижалар юзага келади.*

Ёдингизда бўлсин: диққат марказида бўлган ҳамма нарса катта ҳажмга эга бўлиб бораверади.

Машғулотларимда мен:» Сизнинг диққатингиз қаерга қаратилган бўлса, қувватингиз ўша ерга интилади ва ўша ерда натижалар юзага келади» деб айтаман.

Капиталингиз билан содир бўлаётган барча нарсани назорат қилсангиз, эътиборингиз унга қаратилган бўлади, сиз диққатингизни қаратган ҳар нарса ўсар экан, демак сизнинг капиталингиз ҳам ўсади. Айтганча, бу қонун ҳаётнинг бошқа соҳаларида ҳам амал қилади: назорат қилинг ва кўпайтиринг.

Шу мақсадда мен сизга яхши молиявий режалаш бўйича яхши мутахассисни топиш ва у билан мустаҳкам ҳамкорлик ўрнатишингизни қатъий тавсия қиламан. Мутахассис сизга капитални бошқариш ва унинг ўсишини таъминлашга ёрдам беради. У сизнинг молиявий ишларингизни аниқроқ ташкил қилиш учун жуда фойдали бўлади ва маблағларни тежаш ва кўпайтиришнинг турли усуллари кўрсатади.

Режалаштириш бўйича яхши мутахассисни топишнинг энг яхши усули бу ўз маслаҳатчисининг ишидан мамнун бўлган дўст ёки ҳамкасбларингизнинг тавсияларидир. Мен бу одамнинг ҳар бир сўзини яқуний ҳақиқат сифатида қабул қилишни таклиф қилмаяпман. Мен сизга молиявий ишларингизни режалаштириш ва назорат қилишда ёрдам берадиган малакали мутахассисни топишни таклиф қиляпман. Яхши маслаҳатчи сизга техник ва компьютер дастурлари ҳақида маслаҳат беради, сизга инвестиция кўникмаларини эгаллаш ва бойлигингизни оширишга ёрдам берадиган маълумот ва йўл-йўриқларни кўрсатади. Мен, ўз навбатида,

қуйидагича маслаҳат бера оламан: фақат суғурта ёки ўзаро фондлар билан эмас, балки турли хил молиявий маҳсулотлар билан ишлайдиган мутахассисни топинг. Бу сизга барча керакли вариантлар ҳақида маълумотларни билиб олиш ва айнан қайси бири сизга мос келишини ҳал қилишингизга имкон беради.

### Декларация

«Мен ўз капиталимни яратишни мақсад қилдим»

«Мен миллионер каби фикрлайман!»

## БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ

1. Капитални шакллантирувчи барча тўрт таркибий қисмни диққат билан ўрганиб чиқинг: даромадларнинг ўсиши, жамғармаларнинг сармоялардан кўпайиши ва кундалик ҳаётга доир харажатларни минималлаштириш ҳисобига харажатларнинг пасайиши.

2. Ўз капиталингизга доир молиявий ҳисобот тайёрланг. Бунинг учун сиз эга бўлган барча нарсангиз (активларингиз) қийматини қўшасиз ва кейин қарздор бўлган нарсаларингизнинг умумий миқдорини (мажбуриятларингизни) айириб ташлайсиз. Ҳар уч ойда вазиятни назорат қилиш ва ҳисоботни қайта кўриб чиқишни қоидага айлантиринг. Такрор айтаман, диққатни жамлаш қонунига кўра, сиз қатъий кузатиб борадиган нарса ўсиш хусусиятига эга.

3. Таниқли, обрўли компанияда ишлайдиган муваффақиятли молиявий режалаштирув бўйича мутахассисни ёлланг. Яна бир бор эслатиб ўтаманки, бундай мутахассисни топишнинг энг яхши усули – дўст ва ҳамкасбларингиздан уларнинг ўзлари хизматларидан фойдаланадиган кишини тавсия қилишларини сўрашдир.

БОНУС: [www.millionairemindbook.com](http://www.millionairemindbook.com) сайтига кириш ва «Капитални назорат қилиш жадвали»ни бепул олиш учун «БЕПУЛ КИТОБ БОНУСЛАРИ» бўлимига қаранг.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 14-САБОҒИ**

### **БОЙ ИНСОНЛАР ПУЛГА МОҲИРОНА ЭГАЛИК ҚИЛАДИЛАР. КАМБАҒАЛЛАР ПУЛ БИЛАН МУОМАЛА ҚИЛИШНИ БИЛМАЙДИЛАР.**

«Менинг кўшним – миллионер» [1] бестселле-рида Томас Стенли Шимолий Американинг турли бурчакларида яшовчи миллионерлар ўртасида ўтказган тадқиқотлари, улар кимлиги ва қандай қилиб бойлик орттирганлари ҳақида сўзлаб беради. Тадқиқот натижаларини биргина қисқа иборада келтириш мумкин: «Бойлар ўз пулларини моҳирона бошқаришади». Бойлар пулни ажойиб тарзда бошқаришади. Камбағаллар эса буни билмайдилар.

Бой одамлар камбағаллардан кўра ақллироқ эмас, шунчаки улар пулларини бошқача тарзда, оқилона бошқаришади. Китобнинг биринчи қисмида молия борасидаги муносабатлар асосан

бизда илгари ўрнатилган дастур асосида қурилгани ҳақида гапирган эдик. Бундан келиб чиқадики, биринчидан, агар сиз пулни оқилона бошқаришни билмасангиз, эҳтимол сизда шундай сценарий ўрнатилгандир. Иккинчидан, пулни осон ва самарали ишлатишни билмаслигининг эҳтимоли жуда катта. Сизда қандайлигини билмадиму, аммо бизнинг мактабимизда «Пулни қандай бошқариш керак» деган фан йўқ эди, лекин бизга 1812 йилдаги уруш ҳақида айтиб беришган ва мен, албатта, бу маълумотдан ҳар куни фойдаланаман.

Бу қанчалик ачинарли бўлмасин, аммо молиявий фаровонлик ва молиявий беқарорлик ўртасидаги ягона фарқ – бу пулни тўғри бошқариш қобилияти. Ҳаммаси жуда оддий: пулларни сизга ишлаши учун сиз улар билан қандай муомала қилишни ўрганишингиз керак.

Кам таъминланган одамлар пул билан нотўғри муносабатда бўлишади ёки бу мавзудан умуман қочишади. Кўп одамлар пулни қандай тўғри сарфлаш ҳақида ўйлашни ёқтирмайдилар, чунки, биринчидан, уларнинг сўзларига кўра, бу уларнинг эркинлигини чеклайди, иккинчидан, алоҳида муомала ни талаб қиладиган даражада пуллари кўп эмас.

Биринчисига нисбатан шуни айта оламани, пулга тўғри муносабат эркинликни чекламайди, аксинча, янада эркин бўлишга ёрдам беради. Пулларни бошқаришни билиш, охир-оқибат, шундай молиявий мустақилликка эришиш имконини берадики, ишлашингизга ортиқ ҳожат қолмайди. Менинг фикримча, бу ҳақиқий эркинлик.

«Менда бошқариш мумкин бўлган даражада кўп пул йўқ» ибораси етарли баҳона бўлиб хизмат

қиладиганларга келсак, айтишим мумкинки, улар телескопга нотўғри томондан қарашади. Моҳият «тўғри бошқаришни пул кўпайганда ўрганиш» да эмас, балки «биз тўғри бошқаришни ўрганганимизда пулнинг кўп бўлиши» дадир.

«Мен пул билан тўғри муомала қилишни бойиб кетгач бошлайман», дейиш, семиз одамдан «Ўн беш килограммга озишим билан парҳезга ўтираман ва бадантарбия билан шуғулланаман» деган гапни эшитишга ўхшайди. Бу аравани отнинг олдига кўйиб кўйиш каbidир – сизга олдинга силжишингизга ёрдам бермайди ... Аксинча, орқага қадам босасиз! Мавжуд маблағларни оқилона сармоя қилишдан бошланг, шунда инвестиция учун сизда кўпроқ маблағ пайдо бўлади.

«Миллионер каби фикрланг» интенсив курсининг машғулотларида мен кўплаб тингловчиларимни ҳайратга соладиган воқеани айтиб бераман. Тасаввур қилинг, сиз беш ёшли фарзандингиз билан кўчада кетаяпсиз. Сизнинг йўлингизда музқаймоқ сотиладиган дўкон бор ва сиз у ерга киришга қарор қиласиз. Сиз фарзандингизга битта музқаймоқ сотиб оласиз ва дўконда музқаймоқ идиши йўқлиги учун уни вафли конусига соласиз. Дўкондан чиқаётиб, боланинг нимжон қўлида музқаймоқ у томондан бу томонга чайқалаётганини пайқасиз ва тўсатдан шалоп этиб музқаймоқ ерга тушиб кетади.

Бола йиғлай бошлайди. Сиз дўконга қайтасиз, аммо бошқа буюртма беришга улгурмасингиздан, бола учта думалоқли музқаймоқ чизилган ёрқин рекламага эътибор беради.



Бола бармоғини расмга қаратади ва қувонч билан бақиради: «Мен ҳам худди шунақасини истайман!»

Энди эса савол. Сиз, меҳрибон ва саховатли инсон, болангизга уч думалоқли музқаймоқ сотиб олиб берасизми? Сизнинг илк жавобингиз тасдиқ бўлса керак. Бироз ўйлаб кўргач, кўпчилик тингловчиларимиз «Йўқ» деб жавоб беришди. Ахир, сиз билад туриб, болани муваффақиятсизликка маҳкум қилишни хоҳламайсизку? Унинг ҳатто биттагина музқаймоққа кучи етмаяпти, қандай қилиб учтасига кучи етсин?

Сизда кўп пул пайдо бўлишдан олдин, кичик миқдордаги пулни бошқаришни ўрганинг. Эсингизда бўлсин, биз ҳаммамиз одатлардан ташкил топганмиз, шунинг учун ҳам пул миқдори уни тўғри ишлатиш одатидан муҳимроқ эмас.

Хўш, пулларингизни айнан қай тарзда бошқарасиз? «Миллионер каби фикрланг» курсининг машғулотларида биз кўпчилик жуда содда ва самарали деб ҳисоблайдиган пулни бошқариш методикаси ҳақида гапирамиз. Усулнинг сир-асрорлари бу китоб доирасидан ташқарида, аммо барибир сизларга баъзи асосий тамойилларни тушунтиришимга ижозат беринг.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Эга бўлган нарсангизни бошқариш қобилиятини кўрсатмагунингизга қадар, ундан кўпроғига эга бўла олмайсиз!*

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Пул миқдори уни тўғри бошқариш одатидан муҳимроқ эмас.*

Алоҳида банк ҳисоб рақамини очинг; бу сизнинг молиявий мустақиллигингиз ҳисоби бўлсин. Бу жамғармага ҳар бир олинган доллар миқдорининг 10% ни (солиқлар тўланганидан кейин) қўшинг. Бу пул фақат инвестициялар ва пассив даромад манбаларини яратишга сарфланиши керак. Бу ҳисобнинг вазифаси – сиз учун пассив даромад деб номланадиган олтин тухум қўядиган товукни етиштиришдир. Бу пулни қачон сарфлай оласиз? Ҳеч қачон! Улар ҳеч қачон сарфланмайди – фақат сармояга киритилади. Охир-оқибат, ишдан бўшагач, сиз жамғармангиз келтирадиган даромад – «олтин тухумлар»ни сарфлашингиз мумкин, лекин асосий капитални эмас. Шундай қилиб, асосий миқдор фақат ўсади ва ёнингизда доим пул бўлади.

Тингловчиларимиздан бири, Эмма исмли аёл, яқинда менга ўз ҳикоясини сўзлаб берди. Эмма икки йил олдин банкрот бўлиш арафасида эди. У бу ҳақида ҳеч кимга айтишни хоҳламасди, аммо бошқа танлови ҳам йўқдек эди. Унинг қарзлари у эга бўлган маблағлардан кўра кўпроқ эди. Шунда Эмма «Миллионер каби фикрланг» курсининг машғулотларига келади ва пулни бошқариш тизими ҳақида билиб олади. «Бу айнан менга керак бўлган нарса, – дейди Эмма ўзига. Ўз муаммоларимни фақатгина шу йўл билан ҳал қила оламан!»

Эммага, семинарнинг барча иштирокчилари сингари, пулни бўлиб олиш ва уларни турли ҳи-

собларга жойлаштиришни маслаҳат беришди. «Ажойиб, – ўйлади у. – Менда бўлишиш учун ҳеч қандай пул йўқ!» Аммо Эмма ҳақиқатан ҳам синаб кўришни истар эди ва у ҳар ой иккита ҳисоб ўрта-сида биргина долларни бўлишга қарор қилди. Ҳа, айнан шундай. Ойига атиги бир доллар.

Бизнинг тақсимлаш тизимимизга мувофиқ ва мавжуд бўлган ягона доллардан фойдаланган ҳолда, Эмма ўзининг ММҲ («Молиявий мустақиллик ҳисоби»)га ўн цент сармоя киритади. Унинг дастлабки фикри: «Хўш, қандай қилиб мен ойига ўн цент билан молиявий мустақил бўлишим мумкин?» Ва у ўзига ҳар ой маблағларини икки баравар ошириб бориш вазифасини қўйиб олади. Иккинчи ойда у икки доллар ажратади, учинчисида – тўртта, кейин 8, 16, 32, 64 ва ҳоказо, бир йил ўтиб, у ажратган миқдор 2048 долларга етди.

Икки йил ўтгач, Эмма ўз саъй-ҳаракатларининг ажойиб меваларини йиға бошлайди. У «молиявий мустақиллик ҳисоби»га 10 минг доллар ўтказади! У молияни оқилона бошқаришнинг моҳиятини шунчалик яхши ўзлаштирганки, кўшимча дивиденд сифатида 10 минг доллар олган пайтига келиб, у пулга муҳтож эмас эди!

Ҳозир Эмма барча қарзларини тўлаб бўлган ва молиявий мустақилликка эришиш йўлида. Ва бунинг барчаси зарур бўлган билимларни олганидан сўнг, у бошланғич капитали атиги 1 доллар бўлишига қарамай, ҳаракат қила бошлагани туфайлидир.

Сиз капиталга эгамисиз ёки нолдамисиз, муҳим эмас. Муҳими шуки, сиз эга бўлган маблағларингизни зудлик билан бошқаришни бошлашингиз

керак, ва сиз тез орада янада кўпроқ маблағингиз пайдо бўлаётганидан ҳайратланасиз.

Семинарнинг бошқа бир иштирокчиси сўраган эди: «Агар пулни тирикчилик учун қарзга олишимга тўғри келаётган бўлса, қандай қилиб мен ўзимнинг молиявий ҳолатимни бошқаришим мумкин?» Жавоб қуйидагича: бир долларга кўпроқ қарз олинг ва долларни бошқаришни бошланг.

«Молиявий мустақиллик ҳисоби»нгизга қўшимча равишда, уйингизда «молиявий мустақиллик банкиси»ни ташкиллаштиринг ва унда ҳар куни пул қолдиринг. Бу 10 доллар, 5 доллар, бир доллар, шунчаки танга ёки майда пул бўлиши мумкин. Бунда миқдор эмас, одат муҳим. Сир шундаки, сиз ҳар куни ўз мақсадингиз – молиявий мустақилликка эътибор қаратасиз. Ўхшаши ўхшашини, пул пулни чақиради. Оддий банка сизнинг молиявий эркинлигингизни таъминлаш учун кўпроқ пул ва имкониятларни жалб қиладиган «пул магнитига» айлансин.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ**

**ЁКИ СИЗ ПУЛНИ БОШҚАРАСИЗ,  
ЁКИ ПУЛ СИЗНИ БОШҚАРАДИ.**

Ишончим комилки, сизга пулларингизнинг 10 фоизини узоқ муддатли инвестицияларга киритишни тавсия қилишган, аммо пул ва молиявий операцияларни «кўпайтириш» учун махсус ҳисоб яратиш ҳақида илк маротаба эшитаётган бўлишингиз эҳтимолдан холи эмас.

Пулни бошқаришнинг асосий сирларидан бири бу оқилона мувозанатни сақлашдир. Бир тарафдан, сиз фойдали тарзда сармоя қилиш ва шу орқали пул ишлаб топиш учун иложи борича кўпроқ пул тежашни хоҳлайсиз. Бошқа томондан, «кўнгилочар» ҳисоб учун 10% ажратишингизга тўғри келади. Нега? Чунки ҳар биримиз бир бутунмиз. Ҳаётнинг бир қисмини қолганига жиддий таъсир қилмасдан ўзгартиришнинг иложи йўқ. Шундай дамлар борки, тежайди, тежайди, тежайди, ва уларнинг оқилона ва масъулиятли «Мен»и ўзини қониққандек ҳис қилаётган бир пайтда, «безовталанган руҳ» қарама-қарши ҳисларни бошдан кечириётган бўлади. Охир-оқибат, ўйин-кулги излаётган «Мен»: «Бас, етар. Менга ҳам эътибор керак» дейди. Ва у сиз эришган ҳамма нарсани йўққа чиқаради.

Аммо, агар сиз доим сарфлайверсангиз, сарфлайверсангиз ва сарфлайверсангиз, нафақат бойиб кета олмайсиз, балки сизнинг шахсиятингизнинг масъулиятли қисми шундай қиладики, сарфлаш сизга завқ келтирмайди ва, охир-оқибат, сиз ўзингизни айбдор ҳис қиласиз. Кейин эса айбдорлик ҳисси ҳис-туйғуларингиздан халос бўлиш учун сарфлаш орқали янада кўпроқ харажат қилшга мажбур қилади. Маълум вақт ўзингизни яхши ҳис қилишингиз мумкин, лекин тез орада айбдорлик ва уят ҳиссига қайтасиз. Бу аянчли вазият, ва унга дуч келмасликнинг ягона йўли – пулларни оқилона бошқаришни ўрганишдир.

«Кўнгилочар» ҳисоб асосан одатни келтириб чиқариш учун қўлланилади, у ёрдамида сиз ҳар куни қилмайдиган ишларингизга кўникасиз. У ресторанга бориш ва энг зўр шароб ёки шампан ви-

носига буюртма бериш каби ноодатий ҳодисалар учун мўлжалланган. Масалан, бир кунлик яхтани ижарага олиш. Ёки биринчи даражали меҳмон-хонада хонани ижарага олиб, унутилмас тунни ўйин-кулгида ўтказиш.

«Кўнгилочар» ҳисобдан фойдаланишнинг фақат битта қондаси бор – сиз ундан олинган маблағларни ҳар ой сарфлашингиз керак. Айнан шундай! Ҳар ой, ўзингизни бой ҳис қилишингизга ёрдам берадиган нарсаларга бу ҳисобдаги барча пулларни сарфлашингиз керак.

Айтганимдек, ғайритабиий ғоя. Жамғариш режангизни амалга оширишдан қайтмасликнинг ягона йўли – бу саъй-ҳаракатларингиз учун сизни мукофотлайдиган ўйин-кулги режаси билан қоплашдир. «Кўнгилочар» ҳисоб «қабул қилувчи мушакни чиниқтириш» учун ҳам керак. Бундан ташқари, у пулларни оқилона бошқариш вазифасини анча ёқимли машғулотга айлантиради. «Кўнгилочар» ва «молиявий мустақиллик ҳисоби»дан ташқари мен сизга яна тўрттасини очишни маслаҳат бераман. Улар қуйидаги инвестицияларни талаб қилади:

- харажатлар учун узоқ муддатли жамғарма ҳисобига 10%;
- таълим ҳисобига 10%;
- кундалик харажатлар учун 50%;
- хайрия ҳисобингизга 10%.

Яна бир бор такрорлайман, камбағаллар ҳаммаси даромадга боғлиқ ҳисоблайди. Уларнинг фикрича, бой бўлиш учун кўп пул ишлаб топиш керак. Яна такрорлайман: бу бемаънилик! Агар маблағлар юқорида таклиф қилинган дастурга мувофиқ бошқарилса, нисбатан кичик даромадга эга бўлган ҳол-

да молиявий жиҳатдан мустақил бўлиши мумкин. Пулларга нисбатан нотўғри муомалада бўлиб, ҳаттоки катта даромад билан ҳам молиявий мустақил бўлишнинг имкони йўқ. Шунинг учун ҳам кўп маош олувчи мутахассислар – шифокорлар, юристлар, спортчилар ва ҳатто молиячилар – аслида камбағал, чунки гап биз қанча пул топишимизда эмас, балки уларни қандай сарфлашимиздадир.

Бизнинг тингловчиларимиздан бири Жон менга пулни бошқариш тизими ҳақида биринчи марта эшитганида шундай деб ўйлаганини айтди: «Нақадар зерикарли! Нега одамлар қимматли вақтларини бунга сарфлайдилар? «Бироз вақт ўтгач, у бизнинг семинардаги иштироки туфайли тушунади: агар молиявий эркинликка имкон қадар тезроқ эришишни истасангиз, бойлар сингари ўз пулингизни малакали бошқаришни ўрганишингиз керак.

Жон ўзига хос бўлмаган бу одатни ўзида тарбиялашига тўғри келди. Унинг айтишича, бу унга у триатлон билан шуғулланган дамларини эслатган. У сузиш ва велосипедда юришни яхши билар эди, аммо югуришни ёқтирмас эди. Югуриш пайтида у оёқ, тизза ва елкаларини шикастлар эди. Ҳар машғулот уни қаттиқ чарчатар эди. Унинг нафаси қисилар ва у ҳатто кучли ҳаракат қилмаганида ҳам оғриқни ҳис қилар эди! Югуришдан нафратланишга кўникиб қолган эди. Аммо у энг зўр триатлончилардан бири бўлишни истаса, югуришни ўрганиши ва бунга муваффақият сари йўлдаги синов сифатида қабул қилиш кераклигини билар эди. Аввалига Жон югуришдан қочган бўлсада, ҳар куни югуришга қарор қилади. Бир неча ой ўтгач, у машғулотлар-

дан завқлана бошлайди ва ҳар машғулот кунини сабрсизлик билан кутар эди.

У молияларни бошқариш соҳасида ҳам худди шундай йўлни босиб ўтган. Жон дастлаб ҳисоб-китобда ўтган ҳар бир дақиқани ёмон кўрар эди, аммо аста-секин мослашиб кетди ва ҳатто ундан завқлана бошлади. Энди у олинган пулни турли ҳисобларга тақсимлаш учун ҳар бир тўловни интизорлик билан кутади! Қолаверса, у ўзининг бойлиги нолдан 300 минг долларгача ўсгани ва барқарор ўсишда давом этаётганини кузатишни яхши кўради.

Барчаси қуйидагига келиб тақалади: ёки сиз пулни бошқарасиз, ёки пул сизни бошқаради. Пулни назорат қилиш учун сиз уни тасарруф эта олишингиз керак.

Мен битирувчиларимизнинг пулни тўғри бошқаришни бошлагач, пул, муваффақият ва шахсияти билан боғлиқ бўлган ҳамма нарсада ўзларини қанчалик ишончли ҳис қила бошлаганликларини ҳақидаги ҳикояларини тинглашни жуда яхши кўраман. Лекин асосийси шуки, бу ишонч ҳаётнинг бошқа жабҳаларида акс этади ва уларни бахтли, соғлом қилади ва одамлар билан муносабатларни яхшилайдди.

Пул ҳаётимизнинг муҳим қисмини ташкил қилади ва уни назорат қилишни ўргангач, ҳаётингизни анча яхшилаш оласиз.

### **Декларация.**

«Мен пуллар билан муомала қилишни билман.» «Мен миллионер каби фикрлайман!»



## БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ

1. Банкда «молиявий мустақиллик ҳисобини» очинг. Унга жами даромадингизнинг 10 фоизини (солиқларни тўлаганингиздан кейин) ажратинг. Бу пуллар сарфлаш учун эмас, балки сармоя учундир; улар сизни ишдан бўшаган вақтингизда пассив даромад манбаи билан таъминлайди.

2. Уйда «молиявий мустақиллик банкиси» ни ташкиллаштиринг ва ҳар куни унга пул солиб кўйинг. Бу 10 доллар, 5 доллар, бир доллар, бир неча танга ёки бошқа майда пуллар бўлиши мумкин. Яна бир бор эслатиб ўтаман, бу ҳар куни молиявий мустақиллигингиз ҳақида ўйлашга ёрдам беради, биз эса ҳаракатларимизни йўналтирган соҳаларда натижалар пайдо бўлишини биламиз.

3. «Кўнгилочар» банк ҳисобини яратинг ва унга даромадингизнинг 10 фоизини киритиб боринг. «Кўнгилочар» ҳисоб ва «молиявий мустақиллик ҳисоби» билан бир қаторда, яна тўрттасини очинг ва даромадингизнинг қуйидаги улушини улар ўртасида тақсимланг:

- харажатлар учун узоқ муддатли жамғарма ҳисобига 10%;
- таълим ҳисобига 10%;
- кундалик харажатлар учун 50%;
- хайрия ҳисобингизга 10%.

4. Қандай молиявий имкониятларга эга бўлишингиздан қатъий назар, пулни ҳозироқ бошқаришни бошланг. Эртанги кунга қолдирманг. Агар сизда атиги бир доллар бўлса ҳам, уни бошқаринг. Ўн цент олинг ва уни «молиявий мустақиллик банкиси»га ташланг. Яна ўн цент олинг ва уни «кўнгилочар» банкага ташланг.

Кристина Клоузернинг муваффақият тарихи.

**Кимдан:** Кристина Клоузер

**Кимга:** Т. Харв Экер

Бир сўз билан айтадиган бўлсам, Т. Харв Экернинг «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсига ташриф буюрганимдан сўнг, мен пулга бўлган муносабатимни бутунлай ўзгартирдим ва менинг бизнесим бир йил ичида 400% га ўсди.

Амм энг муҳими, турмуш ўртоғим билан мен ҳар ойда даромаднинг 10%ни тежаш ва нима бўлишидан қатъи назар, буни қилиш қанчалик муҳим эканлигини тушундик. Сизга дастурда қатнашганимиздан бери сўнгги бир неча йил ичида биз олдинги ўн беш йилдагига нисбатан кўпроқ тежашнинг уддасидан чиққанимиз ҳақида хабар беришдан ниҳоят-да мамнунман!

Бундан ташқари, молиявий низоларни ҳал қилишнинг биз ўрганган усуллари пул масаласидаги можаролардан абадий четлашиш имконини берди.

Харвнинг молияларни бошқариш тизими фойдаланиш учун жуда осон ва у ҳақиқатан ҳам самарали!

Омад тилайман!

**МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 15-САБОҒИ  
БОЙЛАРГА УЛАРНИНГ ПУЛЛАРИ ИШЛАЙДИ.  
КАМБАҒАЛЛАР ЭСА ПУЛ УЧУН ИШЛАЙДИ.**

Агар сиз кўпчилик сингари бўлсангиз, демак, болалигингизда сизга «пул топиш учун кўп меҳнат қилиш керак» деган фикрни сингдиришган. Ва, қо-

лаверса, ҳеч ким сизга пуллар «сиз учун тинимсиз меҳнат қилиши» қанчалик муҳим эканлигини ўргатмаган.

Ишлаш керак албатта, лекин оғир меҳнатнинг ўзи сизни ҳеч қачон бой қилмайди. Мен нега бундай ўйлашимни билишни истайсизми? Атрофга қаранг. Миллионлаб, йўқ, миллиардлаб одамлар кун бўйи, ҳатто кечаси ҳам оғир меҳнат қилишади. Хўш, уларнинг ҳаммаси бойми? Йўқ! Уларнинг кўпчилиги бойиб кетишга муваффақ бўлдими? Йўқ! Балки уларнинг кўплари бойдир? Яна, йўқ! Бу одамларнинг кўпчилиги бир тийинсиз ёки шунга яқин. Дунё бўйлаб шаҳар ташқарисидаги клубларда ким ўйин-кулги қилади? Ким қизгин иш пайтида гольф, теннис ўйнайди ёки яхтада дам олади? Ким кун бўйи дўконларни айланиб юради, дам олиш масканларида бир неча ҳафталаб дам олади? Учинчи уринишда тахмин қилинг, юқоридаги иккиси ҳисоб эмас. Албатта, бойлар! Шундай экан, келинг, хулоса қиламиз: бой бўлиш учун кўп меҳнат қилиш керак деган тушунча ҳақиқатга тўғри келмайди!

Меҳнат ҳақидаги протестант таълимотида шундай дейилган: «Бир доллар ишладингми – бир доллар оласан». Бу фикр ўз-ўзидан тўғри, фақат бизга олинган доллар билан энди нима қилиш кераклигини айтишни унутишган. Бу долларни нима қилишни тушуниш оғир меҳнатни «оқилона»га айлантиради.

Бойлар ўйин-кулги ва дам олиш имкониятига эга бўлишлари мумкин, чунки улар оқилона ишлайдилар. Улар ўз мақсадига эришиш учун нима қилиш кераклигини билишади ва шундай қилишади. Улар учун бошқа ёлланма одамлар ва ўзларининг пуллари ишлайди.

Мен ўз тажрибамдан биламанки, пул топиш учун оғир меҳнат қилиш керак. Аммо бой одамлар учун бундай иш вақтинчалик. Камбағаллар учун бу доимийдир. Бойлар тушунадиларки, одам пул улар учун ишлай бошлагунча оғир меҳнат қилиши керак. Чунки пул қанчалик фаол ишласа, эгаси шунчалик кам ишлаши керак бўлади.

Пул қувватэканлигини унутманг. Кўпчилик меҳнат қувватини сарфлайди ва пул қувватини олади. Молиявий мустақил бўлишга муваффақ бўлган одамлар меҳнат қувватини бошқа қувват турлари билан алмаштиришни ўрганишган. Масалан, бошқа одамларнинг меҳнати, иқтисодиёт тизимлари ёки инвестиция капиталидан фойдаланишади. Ёдингизда бўлсин: аввало сиз пул учун ишлайсиз, кейин эса пуллар сиз учун ишлайди.

Кўпчилик молиявий масалаларга қандай ёндашиш ва уларни қай тарзда муваффақиятли ҳал этиш ҳақида тасаввурга эга эмаслар. Сизнинг мақсадингиз нима? Сизнинг молиявий муаммоларингизни қачон ҳал қилинди, деб ҳисоблаш мумкин? Сиз нимага интиласиз – уч маҳал яхши овқатланишгами, йиллик 100 минг доллар даромадгами, миллионер мақомигами, мультимиллионер мақомигами? «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсининг машғулотларида биз ўз олдимизга «агар истак бўлмаса, ... ишлашнинг ҳожати йўқ» деган мақсад кўямиз ва агар ишласак ҳам, фақат хоҳишга кўра, зарурат туфайли эмас. Бошқача қилиб айтганда, мақсад – имкон қадар тезроқ моддий жиҳатдан мустақил бўлиш. Молиявий эркинлик ҳақидаги таърифим жуда оддий – бу «ўзингиз ёқтирган турмуш тарзини юритиш, ишга боришга мажбур бўлмаслик ва

бошқа одамларнинг пулига қарам бўлмаслик имконияти».

Эътибор беринг, орзу қилинган турмуш тарзи учун пул керак. Шу сабабдан, «эркин» бўлиш учун, ишламасдан пул топишга тўғри келади. Ҳар кунлик меҳнатни талаб қилмайдиган даромад деганда пассив даромад тушунилади. Молиявий муаммоларни муваффақиятли ҳал қилиш учун сизнинг ёқтирган турмуш тарзингизга мос келадиган етарлича пассив даромадга эга бўлишга ҳаракат қилишингиз керак. Бошқача қилиб айтганда, пассив даромадингиз харажатларингиздан ошиб кетганда, сиз молиявий жиҳатдан мустақил бўла оласиз.

Пассив даромаднинг иккита асосий манбасини келтиришим мумкин. Биринчиси, «сиз учун ишлайдиган пуллар». Бунга қимматли қоғозларга киритилган сармоядаги даромадлар, облигациялар, векселлар, қисқа муддатли кредитлар бозоридаги операциялар, фондлар, шунингдек, кўчмас мулк ва бозорда қийматга эга ҳамда сотилиши мумкин бўлган бошқа мулкка эгалик қилиш киради.

Пассив даромаднинг иккинчи муҳим манбаи – «сиз учун ишлайдиган бизнес». Бу сизнинг шахсий иштирокингизни талаб қилмайдиган муваффақиятли бизнес бўлиши мумкин. Бу кўчмас мулк объектларини ижарага бериш; китоблар, мусиқа ёки дастур таъминоти учун гонорар; патентга эга бўлиш; франчайзинг (савдо белгиси остида маҳсулот ишлаб чиқариш ҳуқуқига лицензия бериш); омбор жойларини ижарага бериш; савдо ёки ўйин автоматларига эгалик қилиш ҳуқуқи; тармоқ маркетингига асосланган бизнес. Ва бу ҳаммаси эмас! Сизнинг бевосита иштирокингизсиз ишлайдиган,

сиз томондан ташкиллаштирилган ҳар қандай бизнесни *пассив даромад* деб ҳисоблаш мумкин. Ёдингизда бўлсин, ҳамма нарса қувват билан боғлиқ. Шахсан сиз эмас, айнан бизнес ишлаши ва фойда келтириши лозим.

Мисол учун, тармоқ маркетинги – бу ажойиб ғоя. Биринчидан, у одатда йирик бошланғич капитални талаб қилмайди. Иккинчидан, сиз ишни ташкил қилгандан сўнг, кўп йиллар давомида сотувнинг доимий фоизини (сизнинг кунлик иштирокингизни талаб қилмайдиган даромаднинг яна бир шакли) олишингиз мумкин. Тўққиздан бешгача ишлаб, худди шунга эришишга ҳаракат қилиб кўринг-чи!

*Пассив даромад* келтирадиган тузилмаларни яратишнинг аҳамиятини ортиқча баҳолаб бўлмайди. Ҳаммаси жуда оддий. *Пассив даромад* манбаларисиз сиз ҳеч қачон молиявий жиҳатдан мустақил бўла олмайсиз. Аммо бу ҳам жуда катта «лекин», маълумки, кўпчиликни *пассив даромад*ни ташкил қилишни чалкаштириб юборади.

Бунинг учта сабаби бор. Биринчи сабаб – болаликда шаклланган «сценарий». Кўпчилигимиз *пассив даромад* олмасликка ўргатилганмиз. Ёшлигингизда пул керак бўлганда, ота-онангиз нима дейган? Улар: «Яхши, бориб, ўзингга *пассив даромад* манбаини ташкиллаштир», деганми? Бундай деб ўйламайман! Кўпинча биз: «Ишга бор», «Иш топ» ёки шунга ўхшагини эшитар эдик. Бизга «пул ишлаш»ни ўргатишган; *пассив даромад* биз учун бегона ҳодиса.

Иккинчи сабаб – кўпчилигимизга *пассив даромад* манбасини ташкил этиш учун нима қилиш кераклигини ҳеч қачон айтишмаган.

Мен ўқиган мактабда «Пассив даромаднинг 101 манбаси» каби фан ҳам ўқитилмас эди. Ўша пайтда мен дурадгорлик ва металлсозлик иши билан шуғулланардим (эътибор беринг, шу ерда ҳам «иш» сўзи) ва онам учун ажойиб шамдон ясаган эдим. Бизга мактабда пассив даромад манбаларини яратиш ўргатилмаганлиги учун, биз буни бошқа жойда ўргандик, тўғрими? Йўқ, асло. Натижада, кўпчилигимиз бу ҳақда ҳеч нарса билмаймиз ва шунинг учун ҳеч қандай чора кўрмаймиз.

Биз ҳеч қачон пассив даромад ва инвестиция жараёнларини яратишни ўрганмаганимиз ва кузатмаганимиз учун, биз уларга етарлича эътибор қаратмаганмиз. Биз ҳар доим ўз карьера ва бизнесимизни маош олиш асосида қурганмиз. Агар сиз ёшлигингиздан асосий молиявий вазифа пассив даромадни ташкил етиш эканлигини тушунганингизда, бизнес ва карьера билан боғлиқ баъзи қарорларингизни қайта кўриб чиқмасмидингиз?

Касб танлаш ёки фаолият соҳасини ўзгартириш танлови олдида турган одамларга мен доимо пассив даромад манбаларини ташкил қилишнинг имкони мавжуд ва мураккаб бўлмаган йўлни танлашларини маслаҳат бераман. Бу айниқса, ҳозирги кунда долзарб, чунки пул топиш учун шахсий иштирок керак бўлган хизмат кўрсатиш соҳасида кўп одамлар иш билан таъминланган. Бу бизнеснинг ҳеч қандай ёмон томони йўқ, лекин агар сиз инвестиция отингизни қамчиламасангиз ва максимал даражада саъй-ҳаракат қилсангиз, сиз иш жойингизга абадий боғланиб қоласиз.

Яқин ёки узоқ келажакда сизга пассив даромад келтириши мумкин бўлган имкониятлар фойда-

сига танлов қилиб, сиз максимал имкониятга – ҳозирги кунда даромад ва истиқболдаги пассив даромадга эга бўласиз. Бир неча саҳифа орқага қайтинг ва биз айтиб ўтган пассив даромад манбаларини кўриб чиқинг.

Афсуски, деярли барчамизнинг моддий дастуримиз иш ҳақиға ижобий, пассив даромадга эса қарши йўналтирилган. Бу ҳолат бизни «Миллионер каби фикрланг» курсини ўзгартиришга ундади. Машғулотларда, синалган усуллардан фойдаланиб, биз сизнинг «молиявий сценарийингизни» шундай ўзгартиришимиз мумкинки, пассив даромад олиш сиз учун тўғри ва табиий ҳолатга айланади.

Бой одамлар ҳамма нарсани олдиндан ҳисоблаб чиқади. Улар бугунги ўйин-кулги харажатлари ва эртанги мустақиллик сармоялари ўртасидаги мувозанат ҳақида ўйлаб чиқадилар. Камбағаллар бугунги кун билан яшайдилар. Улар бир лаҳзалик завқлар билан чалғийдилар. Бундай турмуш тарзи учун уларда: «Мен бугун қийинчилик билан кун кечираётган бўлсам, эртанги кун ҳақида қандай ўйлашим мумкин?» деган баҳона бор. Муаммо шундаки, эртами кечми бугунги кун эртанги кунга айланади; агар сиз бугун муаммони ҳал қилиш ҳақида қайғурмасангиз, эртага худди шу сўзлар билан баҳоналар айтишингизга тўғри келади.

Бой бўлиш учун сиз кўпроқ пул топишингиз ёки камроқ сарфлашингиз керак. Кимдир сизнинг пешонангизга милтиқ тираб, қайси уйда яшашни, қандай машина ҳайдашни, қандай кийим кийишни ва қандай овқат ейишни белгилаши мумкинми? Сизнинг мустақил танлов қилишга ҳақингиз бор. Камбағаллар «Ҳозир»ни, бойлар «Оқилона нисбат»ни танлайдилар.



Мен хотинимнинг ота-онасини эслайман. Чорак аср давомида улар 7-Элевен тармоғига биров ўхшаш кичик универсал дўконга эгалик қилишган. Сигарет, шоколад, музқаймоқ, сақич ва ичимликлар сотиш уларга катта даромад келтирган. Ўша пайтда улар ҳатто лотерея чипталарини ҳам сотишмаган. Хариднинг ўртача миқдори бир доллардан кам эди. Қисқаси, улар «бир тийинлик» бизнес юритишган. Шунга қарамай, улар бу тийинларнинг кўпини жамғаришган. Улар мазали таомларни итеъмоқ қилмаган; урфдаги кийимлардан сотиб олмаган; уларда сўнгги русумдаги машиналар бўлмаган. Улар фаровонликда, лекин камтаринликда яшаган ва охир-оқибат уй-жой учун ипотекани тўлашди ва ҳатто уларнинг дўкони жойлашган савдо мажмуасининг ярмини сотиб олишди. Эллик тўққиз ёшида, «тийинлар»ни тежаш ва сармоя қилиш туфайли, қайнотам хотиржамликка эришди.

Мен ёмон хабар келтирувчи чопар бўлишни хоҳламайман, аммо кўп ҳолларда бир лаҳзалик завқ учун харид қилиш – бу сизнинг ҳаётдан қониқмаганлигининг ўрнини босиш учун қилинган бефойда уринишдан бошқа нарса эмас. Кўпинча, биз ортиқча ҳис-туйғуларни ташқарига чиқариб юбориш учун жуда кўп пул сарфлаймиз. Ушбу синдром «дўкон терапияси» сифатида кенг танилган. Ҳаддан ташқари сарф-харажатлар ва лаҳзалик лаззатланиш заруратининг буюмга эга бўлиш истагига ҳеч қандай алоқаси йўқ, бу шунчаки ҳаётдан қониқмаслик. Табиийки, агар харажат бир лаҳзалик хоҳиш билан боғлиқ бўлмаса, бу сизнинг молиявий дастурининг оқибатидир.

Менинг талабаларимдан бири бўлмиш Наталининг сўзларига кўра, унинг ота-онаси ҳақиқий

зиқна инсонлар бўлишган. Уларнинг ҳаммаси чегирма карталари орқали озиқ-овқат сотиб олишган. Онасида тоифаларга ажратилган чегирмали карталар учун махсус қути бўлган. Отасининг занг-лаган машинаси унга 15 йил хизмат қилган ва Наталини кимдир бу эскирган машинада кўрса, хижолат тортган. Ҳар сафар, машинага ўтираётганида, Натали Худодан уни ҳеч ким кўрмаслигини сўраб дуо қилган экан. Таътил пайтида оиласи ҳеч қачон меҳмонхонада тўхтамаган; улар ҳатто самолётда ҳам учмаган, бутун мамлакат бўйлаб машинада ўн бир кунлик сафарни амалга оширганлар ва чодирларда тунаб қолишган. Ва ҳар йили шу тариқа дам олишган!

Уларнинг назарида аммаси «жуда қиммат» бўлган. Наталининг фикрича, уларнинг турмуш тарзига кўра, ота-онаси жуда камбағал эди. Лекин ўша пайтда отасининг йиллик даромади 75 минг доллар бўлган; қизнинг фикрига кўра бу жуда катта пул. У нима деб ўйлашга ҳам ҳайрон эди.

Натали пулни зиқналардек ишлатишдан шунчалик нафратланиб қолган эдики, у мутлақо тескари йўлни тутган. У ҳамма нарсанинг энг яхшиси, энг қиммати ва ҳашаматлисини сотиб олишни хоҳлар эди. Натали ота-онасининг уйдан чиқиб, ёлғиз мустақил равишда пул топа бошлаганида, ўзи ҳам сезмай кўпроқ сарфлай бошлайди!

Наталида кредит карталари, дисконт клубларининг карталари бўлган. У қарзларини шу даражада сарфлаганки, ҳатто энг зарур нарсаларни ҳам сотиб ололмаган! Ўша пайтда у «Миллионер каби фикрланг» машғулотларига келган ва ҳозир бу унинг ҳаётини сақлаб қолганини таъкидламоқда.

Интенсив курснинг машғулотларида, биз «шахснинг моддий турини» очиб берадиган қисмида, Натали дунёқарашини бутунлай ўзгартиради. У ҳамма пулини нима учун сарфлаётганини тушуниб етди. Бу ота -онасининг зиқналигига қарши норозилик шакли бўлган. Қолаверса, дунёга ва ўз-ўзига улар каби бахил эмаслигини исботлашни истаган. Бизнинг курсимизни тинглагач, «моддий тафаккурини» ўзгартириб, Натали энди «ҳар хил аҳмоқлик»ка пул сарфлашнинг ҳожати йўқлигини айтди.

Натали севимли дўконларидан бирининг ойнасидан мўйнали қаймоқранг бежирим пальтони кўргани ҳақида сўзлаб берди. Унинг онги бунга дарҳол: «Бу пальтода сен жуда ажойиб кўринган бўлар эдинг, айниқса, ёрқин сочларинг билан мос келарди. Сен уни сотиб олишинг керак, ахир сенда чиндан ҳам чиройли, замонавий қишки кийим йўқ». Ва у дўконга киради. Пальтони кийиб кўрар экан, нарх ёзилган ёрлиқ – 400 долларга кўзи тушади. У илгари ҳеч қачон бундай қиммат кийим сотиб олмаган эди. Ички овоз яна айтади: «Нима қилибти, бу пальто сенга жуда ярашиб турибди! Сотиб ол. Пулни кейинроқ ҳал қиласан».

Наталининг сўзларига кўра, ўша пайтда у «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсининг самардорлигини тушунган. Деярли ўша заҳоти, унинг онги пальто сотиб олишни таклиф қилганида, унинг янги, янада оқилона «Мен»и пайдо бўлади ва шундай деди: «Бу тўрт юзни молиявий мустақиллик ҳисобига киритганинг маъқул! Бу пальто сенга нега керак? Сенда қишки пальто борку, у ҳозирча яроқли».

Буни англашга улгурмасидан, Натали одатдагидек дарҳол сотиб олиш ўрнига, пальтони эртанги кунга қолдиради. Бу пальто учун у бошқа қайтиб келмаган.

Натали «молиявий мустақиллик» сабоқлари «моддий завқлар» учун жавоб берадиган хотира файллари ўрнига келганини тушунган. Энди уни пулларни беҳуда сарфлашга ундаган дастури йўқ. У энди ота-онаси ўргатган нарсадан энг яхшисини олишни-ҳам пулни тежашини, ҳам «кўнгилочар ҳисобдан» ёқимли харажатларни амалга ошириш мумкин эканлигини билади.

Шундан сўнг, қиз ота-онасини бизнинг машғулотларимизга улар ҳам пулни оқилона ишлатишни ва ёқимли ҳаёт тарзини олиб боришни ўрганишлари учун юборади. Энди ота-онаси мотелларда қолаётганини ўзгача ҳаяжон билан сўзлаб берди (барибир ҳали меҳмонхоналарда эмас, лекин бу ҳозирча), янги машина сотиб олишган ва ўзлари учун пулни фойда билан сарфлашни ўргангач, нафақага миллионер сифатида чиқишган.

Энди Натали миллионни йиғиш учун ота-онаси каби зикна бўлиш шарт эмаслигини тушунади. Аммо у бемаъни харажатлар билан ҳеч қачон молиявий мустақилликка эришмаслигини ўзлаштирган. «Ўзингизни ва пулингизни назорат қилиш ажойиб туйғу», дейди Натали.

Ёдда тутингки, пулларни сиз улар учун ишлаганингиз каби сиз учун пуллар ишлашига шароит яратинг. Бу эса шуни англатадики, маблағларни беҳуда сарфлашнинг ўрнига уларни тежаш ва сармоя қилиш керак. Бу кулгили: бойларнинг пуллари кўп ва харажатлари кам, камбағалларнинг эса пуллари кам, харажатлари кўп.

Келажак бугунги кунга қарама-қарши: камбағаллар пулни бугун сарфлаш учун ишлаб топдилар; бойлар ўз келажакига сармоя киритиш учун ишлайдилар.

Бойлар бозор қиймати кўтарилиши керак бўлган объектлар-кўчмас мулк сотиб оладилар. Камбағал одамлар харажатга олиб келувчи, қиймати тобора камайиб бораётган нарсаларни сотиб оладилар. Бойлар кўчмас мулкларини йиғадилар. Камбағаллар ҳисобларни йиғадилар.

Мен ўз фарзандларимга айтганларимни сизга ҳам айтаман: «Кўчмас мулк сотиб олинг». Мулк сифатида сизни доимий пул оқими билан таъминлай оладиган объектни сотиб олиш энг яхши вариантдир, лекин, менимча, ҳар қандай мулкнинг борлиги у йўқлигидан кўра яхшироқдир. Табиийки, бу бозор паст-баландларни бошидан кечирди, лекин охир-оқибат, беш, ўн, йигирма ёки ўттиз йил ичида мулкнингиз бугунги нархдан анча қимматлашади; шубҳаланманг ва, эҳтимол, айнан у сизни бойиб кетишингизга сабаб бўлади.

Имкониятингиз даражасидаги нарсани сотиб олинг. Агар сизда маблағларингиз етарли бўлмаса, яхши биладиган ва ишониш мумкин бўлган одамларни шерикликка таклиф қилинг. Кўчмас мулк билан боғлиқ жараёнларда йўқотишларга фақатгина бир ҳолатда дуч келиш мумкин: унга имкониятингиз доирасидан ташқарида сармоя қилган ёки бозорда нархлар тушган пайтда сотган бўлсангиз. Мен сизга биров аввал берган маслаҳатни эътиборга олган ва пулларни тўғри бошқараётган бўлсангиз, бундай оқибатнинг эҳтимоли жуда паст ёки ҳатто нолга тенг бўлади. Айтганларидек: «Кўчмас

мулк сотиб олиш учун вақтни кутманг – аксинча, кўчмас мулк сотиб олинг ва шу вақтни кутинг.»

Бироз аввал мен хотинимнинг ота-онасини мисол қилиб келтирган эдим, энди ўз ота-онамни мисол тариқасида келтирсам мен томондан адолатли бўлар эди. Ота-онам камбағал бўлмаган, лекин ўрта синф табақасига зўр-базўр мос келар эдилар. Отам жуда кўп ишлаган, онамнинг соғлиғи яхши эмас эди, шунинг учун фарзандлар билан уйда ўтирар эдилар. Менинг отам дурадгор бўлган ва у қўлида дурадгор бўлиб ишлаган барча қурувчиларнинг кўп йиллар олдин сотиб олинган ерларни ўзлаштиришаётганини кўрган. У уларнинг барчаси ниҳоятда бой одамлар эканлигини ҳам билар эди. Ота-онам оз-оздан жамғариб келишган ва ниҳоят ўзлари яшаган шаҳардан йигирма чақирим нарида уч сотих ер сотиб олиш учун етарли маблағ йиғишган. Ер уларга 60 минг долларга тушади. Ўн йил ўтгач, қурувчи ширкат айнан шу ерда савдо марказини қуришга қарор қилади. Ота-онам ерни 600 минг долларга сотишади. Сармоя миқдорини ҳисобга олмаганда, дивидендларнинг ўртача миқдори йилига 54 минг долларни ташкил этган, у пайтда эса отам ўз иши учун 15 минг, йилига максимал 20 минг доллар олар эди. Албатта, ҳозир улар ишламайди ва жуда яхши ҳаёт кечиришмоқда, лекин ишончим комилки, агар улар ўша пайтда бу ерни сотиб олиб, кейин сотувга қўймаганларида эди, улар ҳозир оддий ҳаёт кечиришаётган бўлар эдилар. Худога шукурки, отам ўз вақтида инвестициялар ва айниқса, кўчмас мулк сармоялари қийматини баҳолай олган. Энди мен нима учун ер сотиб олаётганимни биласиз.

Камбағаллар долларни айна пайтда керакли нарсаларга сарфлаш мумкин бўлган пул деб билишади. Бойлар долларда экиб, кейинчалик улардан юзлаб, минглаб янги долларлар шаклида етиштириш мумкин бўлган «дон»ни кўришади. Бу ҳақида ўйлаб кўринг. Бугун сарфлаган ҳар бир долларингиз эртага йўқолган юз долларга айланиши мумкин. Шахсан мен ҳар бир долларга вазифаси «эркинлик» учун курашдан иборат бўлган инвестицияларнинг «аскари» сифатида қарайман. Айтишнинг ҳожати йўқ, мен «эркинлик курашчиларим» ҳақида қайғураман ва уларни бепарволик билан жангга ташламайман.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Бойлар доллар шаклида экиб, кейинчалик улардан юзлаб, минглаб янги долларларни етиштириш мумкин бўлган «дон»ни кўришади.*

Шунчаки ўрганиш керак. Инвестиция дунёсини иложи борича яхшилаб ўрганинг. Кўчмас мулк, ипотека, акциялар, облигациялар, қимматли қоғозлар, валюта курслари ва шулар каби турли хил инвестициявий ва молиявий воситаларни ўрганинг. Кейин битта асосий соҳани танланг ва шу соҳада мутахассис бўлинг. Унга сармоя киритишни бошланг, кейин эса фаолиятингиз майдонини кенгайтиринг.

### Декларация

«Менинг даромадимни кўпайтирган ҳолда, пулларим мен учун ишлайди».

«Мен миллионер каби фикрлайман!».

## **БОШЛАНГИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ**

1. Ўрганинг. Инвестицион семинарларда қатнашинг. Ҳар ойда сармоя киритиш ҳақида камида битта китоб ўқинг. Монеи, Форбес, Барронс ва Уолл Стреет Жоурнал журналларини ўқинг. Мен уларнинг маслаҳатларига амал қилишни эмас, балки мавжуд молиявий имкониятлар билан танишишни таклиф қиламан. Кейин битта йўналишни танланг ва унга сармоя киритинг.

2. Ўзингизнинг қизиқишларингиз соҳасини «фаол» даромаддан «пассив» даромадга ўтказинг. Инвестициялар ёки бизнесда пассив даромад манбаларини яратиш бўйича учта режа тузинг. Бозорни диққат билан таҳлил қилинг ва ушбу режаларга мувофиқ ҳаракат қилинг.

3. Кўчмас мулк сотиб олиш учун вақтни кутманг. Яхшиси, кўчмас мулк сотиб олинг ва кутинг.

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 16-САБОҒИ**

### **БОЙЛАР ХОТИРЖАМ ҲАРАКАТ ҚИЛАДИЛАР. КАМБАҒАЛЛАРНИ ҚЎРҚУВ ТЎХТАТАДИ.**

Олдинги бобларда биз манифестация жараёни ҳақида айтиб ўтган эдик. Келинг унинг формуласини ёдга оламиз: хаёллар ҳисларга, ҳислар ҳаракатга, ҳаракатлар натижага олиб келади.



Миллионлаб одамлар бой бўлишни орзу қилдилар, минглаб одамлар хаёлларида сарой қурадилар, бунга эришиш учун гипноз ва медитация билан шуғулланадилар. Мен деярли ҳар куни медитация қиламан. Шунга қарамай, медитация ёки хаёл суриш пайтида ҳеч қачон бир қоп пул олдимга тушиб қолмаган. Мен муваффақиятга эришиш учун нимадир қилиши керак бўлган бахтсиз одамлардан бири бўлсам керак.

Орзулар, ўз-ўзига сингдириш ва медитация – бу ажойиб воситалар, аммо мен билишимча, уларнинг ҳеч бири реал дунёда реал пул олиб келишга қодир эмас. Реал дунёда ҳаракат қилиш керак. Негалигини билишни истайсизми?

Келинг, манифестация жараёнига қайтайлик. Келинг, фикр ва ҳис -туйғулар нима эканлигини ҳақида фикр юритиб кўрайлик. Улар қайси дунёга тегишли – ички ёки ташқи? Албатта, ички дунёга тегишли. Энди натижаларга ўтамиз. Улар қайси дунёга тегишли – ички ёки ташқи? Ташқи дунёга. Бу шуни англатадики, ҳаракат ички ва ташқи дунё ўртасида кўприк бўлиб хизмат қилади.

Аммо ҳаракат ниятларимизни амалга оширишимизга тўсқинлик қиладиган даражада муҳим бўлса-чи?

### **Кўркув!**

Кўркув, шубҳа ва ташвишлар нафақат муваффақиятга, балки бахтга ҳам тўсқинлик қиладиган асосий тўсиқлардан биридир. Бу шуни англатадики, бой ва камбағал одамларнинг энг катта фарқларидан бири бу бойларнинг кўркувга қарамай ҳаракат қилишидир. Камбағалларни кўркув тўхтатади.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Ҳаракат ички ва ташқи дунё ўртасида кўп-  
рик бўлиб хизмат қилади.*

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Муваффақият йўлида кўрқувдан халос бў-  
лишга уринманг.*

Сюзен Жефферс ҳатто бу ҳақда «Feel the Fear and do It Anyway» («Кўрқувга қарамасдан ҳаракатда бўл») номли ажойиб китоб ёзган. Одамлар ҳаракатни бошлаш учун кўрқув кучсизланиши ёки уларни абадий тарк этишини кутиб жиддий хатога йўл қўйишади. Бундай одамлар одатда абадий кутишга маҳкум.

Бизнинг энг машҳур ўқув курсларимиздан бири «Enlightened Warrior Training Camp» («Эркин жангчининг машғулот лагери») деб номланади. Биз тингловчиларга ҳақиқий жангчи «кўрқув илонини» енгилганини билишини ўргатамиз. Бу илонни ўлдириш керак, дегани эмас. Бу илондан қутулиш ва айниқса, ундан қочиш керак дегани эмас. Илонни ўргатиш керак.

Муваффақият йўлида кўрқувдан қутулиш шарт эмаслигини тушунишга ҳаракат қилинг. Бойлар ва муваффақиятлилар ҳам кўрқишади, улар ҳам шубҳаланадилар, улар ҳам ташвишланадилар. Улар фақат бу ҳис-туйғулар уларни тўхтатишига йўл қўймайди.

Биз ҳаммамиз одатлардан ташкил топганмиз, шунинг учун кўрқувга қарамай, шубҳаларга қарамай, хавотирга қарамай, ноаниқликка қарамай, ноқулайликларга қарамай, ҳаракат қилиш қобилиятини ҳаттоки истамаган пайтимизда ҳам машқ қилишимиз керак.

Мен Сиэтлдаги кечки семинарларимдан бирини эслайман. Машғулот сўнгида мен тингловчиларга Ванкуверда ўтказилиши режалаштирилган уч кунлик «Миллионер каби фикрланг» интенсив семинари ҳақида гапириб бердим. Бир киши залдан турди ва: «Харв, қариндошларим ва дўстларимнинг деярли ҳаммаси сизнинг семинарларингизга ташриф буюрди ва натижа жуда ажойиб. Улар ўзларини аввалгидан кўра бахтлироқ ҳис қилмоқдалар ва молиявий муваффақият сари интилишмоқда. Уларнинг ҳаммаси сизнинг дарсларингиз уларнинг ҳаётини ўзгартирганини айтишмоқда, шунинг учун агар сиз бу курсни Сиэтлда ўтказсангиз, мен албатта келаман. «

Мен бу кишига нутқи учун миннатдорчилик билдирдим ва у маслаҳат эшитишга тайёрми, йўқми, сўрадим. У киши рози бўлди ва мен у учун атиги учта сўзим борлигини айтдим. «Қандай?», қувноқ оҳангда сўради у. «Сиз мутлақо камбағалсиз!» – қисқача жавоб бердим.

Кейин мен унинг молиявий ишлари қандай кетаётганини сўрадим. «Унчалик яхши эмас», – иккиланиб қолди у. «Ишонаман», - дедим мен. Кейин мен бу ердаги барча одамларнинг олдида турар эканман, узоқ ва самимий гапирдим: «Агар уч соатлик саёҳат ёки уч соатлик парвоз қилишингиз керак бўлган нарсани амалга оширишингизга тўсқинлик

қилса, сизга яна нима халақит бера олиши мумкин? Жавоб оддий: ҳар қандай нарса! Сизга ҳамма нарса халақит беради. Бу муаммонинг кўламига эмас, шахснинг кўламига боғлиқ! «

«Бу жуда оддий», дедим мен. – Сиз ёки тўхтатиш мумкин ёки тўхтатиш мумкин бўлмаган инсон бўлишингиз мумкин. Ва бу фақат сизга боғлиқ. Агар сиз бой бўлишни ёки бошқа нарсада муваффақият қозонишни истасангиз, жангчи бўлишингиз керак. Иш манфаати талаб қиладиган ҳамма нарсани амалга ошириш керак. Қийинчиликларга дош бера олиш қобилиятини «машқ қилиш» керак.

Бойлик сари йўл ҳар доим ҳам текис бўлавермайди. Бойлик сари йўл ҳар доим ҳам осон эмас. Очиғини айтганда, бойлик сари йўл жуда мураккаб бўлиши мумкин. Эркин жангчининг асосий тамойилларидан бири: «Агар оддий ишларни қилсангиз, ҳаёт осон бўлмайди. Лекин қийин бўлган ишни қилиб, ҳаётнинг енгиллигини ҳис этиш мумкин». Бойлар фақатгина оддий ва қулай ишлар билан шуғулланмайди; бундай ёндашув камбағаллар ва ўрта синфга хосдир».

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

Бойлар фақатгина оддий ва қулай ишлар билан шуғулланмайди; бундай ёндашув камбағаллар ва ўрта синфга хосдир.

Нутқ ўз ниҳоясига етди. Одамлар жим туришар эди.

Бироздан сўнг, бу нутққа сабаб бўлган киши олдимга келиб, «кўзларини очганим» учун миннатдорчилик билдирди. Табиийки, у семинарда қатнашиш учун ариза топширди (Ванкуверда ўтказилишига қарамай), лекин қизиғи шуки, кетаётиб, мен уни тасодифан телефонда гаплашаётганини эшитиб қолдим, у дўстига мен айтган нарсани жон-жаҳди билан гапириб бераётган эди. Ўйлайманки, бу керакли самарани берган, чунки эртаси куни у кўнғироқ қилиб, яна учта ариза тўлдирди. Бу одамларнинг ҳаммаси Шарқий Соҳил олдида яшар эди... ва ҳаммаси Ванкуверга келишаётган эди!

Биз қулайлик ҳақида гаплашиб олдик, лекин ноқулайлик ҳақида нима дейиш мумкин? Ноқулайликка қарамай ҳаракат қилиш нега бу қадар муҳим? Чунки «қулайлик» – ҳозирги ҳолатингизнинг кўрсаткичидир. Агар сиз ҳаётнинг янги босқичига ўтишни хоҳласангиз, одатий қулайлик зонасидан чиқиб, сиз учун «ноқулай» бўлган ишларни қилишни ўрганинг.

Дейлик, сизнинг ҳозирги турмуш даражангизни беш баллга баҳолаш мумкин ва сиз янги, ўн балли даражага ўтишни хоҳлайсиз. 5 ва ундан паст даражалар сизнинг қулай ҳудудингизда жойлашган, 6 ва ундан кейинги барча даражалар сизга нотаниш ва «ноқулай». Бу шуни англатадики, сизнинг 5-даражадан 10-даражагача бўлган йўлингиз «ноқулайлик ҳудуди»дан ўтади.

Камбағаллар ва ўрта синф вакилларининг аксарияти ноқулайликдан қочади. Эсингизда бўлса, биз «қулайлик» уларнинг ҳаётдаги асосий устуворлиги деб айтган эдик. Аммо ижозат беринг, сизга фақат бой ва муваффақиятли одамлар биладиган бир

сирни очай: одамлар қулайликнинг аҳамиятини ортиқча баҳолашга мойилдир. Қулайлик – бу илиқлик, шинамлик ва осойишталик, аммо унинг шахсий ўсишга ҳеч қандай алоқаси йўқ. Ўсиш учун шахсий қулайлик ҳудудини кенгайтириш керак. Фақат қулайлик ҳудудидан ташқарида ўсиш мумкин.

Қуйидаги саволга жавоб беринг: ниманидир илк марта қилаётиб, ўзингизни қулай ҳис қилгансизми ёки унчалик эмасми? Эҳтимол, унчалик эмас. Аммо кейин нима содир бўлади? Амалиёт билан қулайлик ҳисси ҳам пайдо бўлади, тўғрими? Айнан шундай бўлади. Сафарнинг бошида ҳамма ноқулайликни ҳис қилади, лекин агар таслим бўлмасангиз ва чекинмасангиз, эртами -кечми «ноқулай» ҳудудни енгиб, муваффақиятга эришасиз. Шунда сиз янги, каттароқ қулайлик ҳудудига эга бўласиз ва бу сизнинг каттароқ кўламли одамга айланганингизни англатади.

Ёдингизда бўлсин, сиз ўзингизни ноқулай ҳис қилганингизда ҳақиқатдан ҳам ўсаётган бўласиз. Бугундан бошлаб, бу туйғуни бошдан кечирар экансиз, қулай зонага қайтишга шошилманг. Ўзингизга «мен ўсишим керак» деб айтинг ва олдинга интилинг.

Агар сиз бой ва муваффақиятли бўлишни истагансиз, ноқулай шароитларда ўзингизни қулай ҳис қилишни ўрганинг. Ноқулайлик ҳудудига атайлаб қадам қўйинг ва сизни қўрқитадиган нарсаларни қилишни ўрганинг. Мана, бутун умрга эслаб қолиш керак бўлган тенглик: ҚЗ = БЗ, яъни «қулайлик ҳуқуқи» «бойлик ҳудуди»га тенг.

Қулайлик ҳудудини кенгайтириш орқали сиз даромад ва бойлик ҳудудини кўпайтирасиз. Ўзин-

ғизни қанчалик қулай ҳис қилсангиз, таваккал қилишни шунчалик хоҳламайсиз, имкониятлардан шунчалик кам фойдаланасиз, одамлар билан шунчалик кам учрашасиз, шунчалик кам режаларни амалга оширасиз. Нима демоқчи эканлигимни тушунапсизми? Қулайлик сиз учун қанчалик аҳамиятли бўлса, ҳаракат қилиш шунчалик кўрқинчли бўлади.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Сиз ўзингизни ноқулай ҳис қилганингизда ҳақиқатдан ҳам ўсаётган бўласиз.*

Ва аксинча, янги нарсаларга и-н-т-и-л-и-ш билан сиз ўзингизнинг имкониятлар ҳудудингизни кенгайтирасиз ва бу сизга кўпроқ даромад ва бойликни жалб қилиш ва сақлашга имкон беради. Бой ва муваффақиятли одамлар жуда катта қулайлик ҳудудига эга ва улар янада катта бойликка эришиш ҳамда уни сақлаб қолиш учун доимий равишда уни кенгайтириш устида ишлайдилар.

Ҳеч ким, ҳеч қачон ноқулайликдан ўлим топмаган, аммо қулайликка интилган ҳаёт бошқа ҳамма нарсага қараганда кўпроқ ғояларни, кўпроқ имкониятларни, ҳаракатларни ва истиқболларни йўқ қилди. Қулайлик ҳалокатли! Агар сизнинг мақсадингиз қулайлик бўлса, мен сизга иккита нарсани кафолатлай оламан. Биринчиси, сиз ҳеч қачон бой бўлмайсиз. Иккинчиси, сиз ҳеч қачон бахтли бўлмайсиз. Бахтнинг тинч ҳаёт кечириш ва воқеалар қандай содир бўлиши ҳақида ўйлаш билан ҳеч қан-

дай алоқаси йўқ. Бахт – бу инсон учун табиий бўлган ўсиш ҳолати ва имкониятларни амалга ошириш истагининг натижасидир.

Кейинги сафар ноқулайлик, ишончсизлик ёки кўрқувни ҳис қилсангиз, орқага чекинмасликка ёки хавфсиз позицияларга қайтмасликка ҳаракат қилинг, аксинча, олдинга қадам босинг. Ўзингизнинг ноқулайлик ҳиссингизни кузатинг, бу шунчаки ҳис ва у сиздан устун эмаслиги ва сизни тўхтата олмаслигини эслатиб туринг. Агар сиз ноқулайликларга қарамай қатъият ва тиришқоқлик қилсангиз, албатта мақсадингизга эришасиз.

Ноқулайлик ҳисси йўқоладими ёки йўқми, муҳим эмас. Қолаверса, унинг заифлашаётганини ҳис қилганингизда, буни янги мақсадлар қўйишининг белгиси сифатида қабул қилинг. Ахир, қулайликнинг ҳар дақиқаси сизнинг ривожланишингиз тўхтаганини англатади. Ёдингизда бўлсин: ўзингизни ривожлантириш учун доим ўз имкониятларингиз чегарасида яшашингиз керак.

Ва барчамиз одатлардан ташкил топганимиз сабабли, машқ қилиш лозим. Кўрқув, қийинчилик, ноқулайлик ва ҳатто ёмон кайфиятга қарамай ҳаракат қилишга одатланишингизни талаб қиламан. Шу тариқа сиз тезда ҳаётнинг янги сифатли босқичига ўтишингиз мумкин. Вақт-вақти билан банк ҳисобини назорат қилишни унутманг, чунки мен, кафолат бераман, у ҳам тез ўса бошлайди.

Шу жойида кечки семинарларим тингловчиларидан кўпинча сўрайман: «Қайси бирингиз кўрқув ва ноқулайликларга қарамай ҳаракат қилишга тайёрсиз?» Одатда, қўлини ҳамма кўтаради (эҳтимол, мен улар ҳақида ёмон фикрга боришимдан кўрқи-



шади). «Куруқ гап ўтмайди! - дейман мен шунда. – Виждонлимисиз, йўқми, келинг, текшириб кўрамиз». Мен учи пўлатдан ясалган ёғоч ўқни оламан ва тасдиқ сифатида бу ўқни томоқ билан синдиришларини сўрайман. Мен ўқнинг пўлат учи бир одамнинг томоғига тегиб, ёғоч учи эса бошқасининг узатилган қўлининг кафтига таяниб туришини кўрсатаман. Шу пайтда кўп одамлар шок ҳолатига тушишади! Баъзан мен бу машққа кўнгиллиларни чақираман, баъзида ўқни келганларнинг ҳар бирига бераман. Мен мингдан ортиқ киши ўқ синдирган аудиториялар билан ишлаганман!

Бундай жасоратни кўрсатиш мумкинми? Ҳа. Бу кўрқинчлими? Жудаям. Ноқулайми? Албатта. Бир нарсани ёдда тутинг: кўрқув ва ноқулайлик сизни тўхтатмаслиги керак. Моҳият шундаки, ўзингизни нима бўлишидан қатъи назар ва йўлингизда пайдо бўладиган ҳар қандай тўсиқларга қарамай ҳаракат қилишга ўрганиш.

Ўқни синдиришнинг уддасидан кўпчилик чиқа оладими? Ҳа, аниқ ишонч билан борган ҳар бир киши ўқни синдириб ташлай олади. Бунга секин, иккиланиб ёки ўз кучига ишонмай борганлар уддасидан чиқа олмайди.

Ўқ машқларидан сўнг, мен томошабинлардан сўрайман: «Қайси бирингиз учун ўқни олишдан кўра синдириш осонроқ эди?» Улар ўйлаганларидан анча осон бўлганини айтишади. Нега бундай бўлади? Ҳаётингиздаги энг муҳим дарслардан бирини ўзлаштиришга тайёрланинг.

Сизнинг онгингиз – инсоният тарихидаги ёлғон хаёлларнинг энг яхши ўйлаб чиқарувчисидир. У ҳеч қачон бўлмаган ва, эҳтимол, бўлмайдиган воқеалар

ва драмаларга асосланган ажойиб ҳикояларни уйдиреди. Бу ҳақда Марк Твен ажойиб тарзда шундай дейди: «Менинг ҳаётим ҳар хил бахтсизликларга тўла эди, уларнинг аксарияти ҳеч қачон содир бўлмаган».

Сиз тушунишингиз керак бўлган асосий вазиятлардан бири бу сиз – сизнинг онгингиз эмаслиги. Сиз онгингиздан кўра каттароқ ва аҳамиятлироқсиз. Онг – бу сизнинг бир бўлагингиз холос, худди қўл каби.

Энди мен сизга асосий саволни бермоқчиман: агар сизнинг қўлингиз худди онгингиз каби ҳаракат қилса-чи? Бурчақдан бурчакка чайқалиб, сизга хужум қилса ва нолишдан тўхтамас нима бўларди? Уни нима қилган бўлар эдингиз? Кўпчилик: «Мен уни кесиб ташлаган бўлар эдим!» дейди. Аммо сизнинг қўлингиз кучли восита, уни кесиб ташлашнинг нима кераги бор? Албатта, уни назорат қилишга, бошқаришга, уни сизга қарши эмас, сиз учун ишлашига ўргатиш тўғри бўлган бўлар эди.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Ўзингизнинг онгингизни назорат қилиш – бу бахт ва муваффақият нуқтаи назаридан қўлга киритишингиз мумкин бўлган энг муҳим кўникма.*

Ўзингизнинг онгингизни назорат қилиш – бу бахт ва муваффақият нуқтаи назаридан қўлга киритишингиз мумкин бўлган энг муҳим кўникма ва мен сизга шу китоб ёрдамида ўргатмоқчиман. Агар

сиз бизнинг дастурларимиздан бирида қатнашсангиз ўргатишни давом эттирмақчиман.

Онгни қандай машқ қилиш керак? Кузатишдан бошланг. Эътибор беринг, сизнинг миянгиз доим бахт ва фаровонлигингизга халақит берадиган фикрларни келтириб чиқаради. Бундай фикрларни аниқлашни ўрганиб, сиз онгли равишда самарасиз ва фойдасиз ғояларни самарали ва фойдали ғояларга алмаштиришингиз мумкин. Яхши ғояларни қаердан олиш мумкин? Шу ердан, китобимнинг саҳифаларидан. Бу китобдаги ҳар бир декларация самарали ва муваффақиятга элтувчи фикрлаш манбаи ҳисобланади.

Бу фикрлаш тарзи, ҳаёт тарзи ва бу қарашларни эътиборга олинг, ўзлаштиринг. Расмий таклифни кутманг. Ҳозироқ қарор қилинг, бу китобдаги фикрларни қабул қилиб, ўтмишдаги нотўғри қоидалар ўрнига, ҳаётингизни анча яхшилайсиз. Бугундан бошлаб сизни фикрлар эмас, балки сиз ўз фикрларингизни бошқаришингизга қарор қилинг. Бундан буён кемангизни сизнинг онгингиз эмас, балки ўзингиз бошқарасиз ва онг сиз учун ишлайди.

## **СИЗ ЎЗ ФИКРЛАШ ТАРЗИНГИЗНИ ТАНЛАЙСИЗ.**

Туғилган пайтингиздан бошлаб сизга ҳар қандай вақтда зарарли фикрлардан воз кечиш қобилияти берилган. Ва сиз хоҳлаган вақтингизда ўзингизга фойдали фикрни диққатингизни унда жамлаб, ўзлаштиришингиз мумкин. Сизда онгингизни назорат қилиш қобилияти бор.

Айтиб ўтганимдек, семинарларимдан бирида менинг энг яқин дўстларимдан бири, машҳур ёзувчи Роберт Аллен: «Ҳар бир фикр онгимизда из қолдиради», деб тўғри қайд етган эди.

Бу шуни англатадики, салбий фикрлар учун бадал тўлаш керак. Салбий фикрлар учун пул, куч, вақт, соғлиқ, бахт билан тўлайсиз. Агар сиз тезда ҳаётнинг янги босқичига ўтишни хоҳласангиз, ўз фикрларингизни куч берадиган ва уни тортиб оладиган фикрларга ажратишни бошланг. Фикрларингизни назорат қилинг ва бахт ва муваффақият сари йўлда сизни қўллаб-қувватлайдиганларини бу йўлда тўсиқлар яратадиганларидан фарқлашни ўрганинг. Ижобий фикрлар фойдасига онгли равишда танлов қилинг ва салбий фикрларга эътиборингизни қаратманг. Агар сизда салбий фикр пайдо бўлса, «Тўхта» ёки «Фикрингиз учун ташаккур» деб айтинг ва уни фойдали фикрга алмаштиринг. Мен бу жараённи «кучли фикрлаш» деб атайман. Менинг сўзларимни эслаб қолинг, уларни эътиборга олиб, сиз ҳаётингизни абадий ўзгартирасиз. Ваъда бераман!

«Кучли» ва «ижобий» тафаккур ўртасидаги фарқ нима? Фарқи кичик, лекин аҳамиятли. Менимча, ижобий тафаккурдан одамлар ўзларини ҳамма нарса яхши эканлигига ишонтириш учун фойдаланадилар, лекин ўзлари бунга ишонмайдилар. Кучли тафаккур содир бўлаётган ҳамма нарса бетараф эканлиги ва биз унга бераётган аҳамиятга эга эканлиги, ўз тарихимизни ўзимиз ёзиб, ўзимиз баҳолашимизни кўрсатади.

Ижобий тафаккур ва кучли тафаккур ўртасидаги фарқ шундан иборат. Ижобий фикрлайдиган

одамлар ўз фикрларининг тўғрилигига ишонишади. Кучли тафаккур бизга, бизнинг фикримиз тўғри бўлмаса ҳам, биз ўзимизга ўзимиз йўл очиб, уни бизга фойда келтиришга ундай олишимизни тушуниш имкониятини беради. Биз буни янги фикрларимиз том маънода «тўғри» бўлгани учун эмас, балки салбий фикрлардан кўра фойдали ва ёқимлироқ бўлгани учун қиламиз.

Ушбу бўлимни яқунлашдан аввал, мен сизни огоҳлантиришим керак: ўқ билан боғлиқ машқларини уй шароитида ўтказишга уринманг. Машқ махсус тайёргарликни талаб қилади, акс ҳолда сиз ўзингизга ва бошқаларга шикаст етказишингиз мумкин. Биз дарсимизда ҳимоя воситаларидан фойдаланамиз. Агар сизда ушбу машқлар қизиқиш уйғотган бўлса, бизнинг Интернетдаги веб-сайтимиздан «Эркин жангчининг машғулот лагери» курси ҳақида батафсил тавсифини қидириб кўринг. Бу дастур сизни ўз имкониятларингизни амалга оширишингиз учун куч билан тўлдиради!

### Декларация

«Мен кўрқсам ҳам ҳаракат қиляпман.»

«Мен шубҳалансам ҳам ҳаракат қиламан.»

«Мен хавотирлансам ҳам ҳаракат қиляпман.»

«Мен ноқулайликларга қарамай ҳаракат қиляпман.»

«Мен ёмон кайфиятга қарамай ҳаракат қиляпман.»

«Мен миллионер каби фикрлайман!»

## БОШЛАНҒИЧ ДАРАЖАДАГИ МИЛЛИОНЕР АМАЛИЁТИ

1. Пул ва бойликка оид сизни энг кўп хавотирга кўядиган, ташвишлантирадиган ёки кўрқитадиган учта муаммони ёзинг. Улар билан курашишни бошланг. Агар сиз кўрққан вазият юзага келса, ҳар бир бўлим олдида ҳаракат режасини ёзиб чиқинг. Сиз ундан омон қола оласизми? Жамоага яна қайта оласизми? Катта эҳтимол билан, жавоблар ижобий бўлади. Ва энди кўрқувни четга суригда, бойлик сари интилинг!

Шахсий қулайлик зонасидан чиқиб кетишни ўрганинг. Сиз учун ноқулай бўлган қарорларни атайин қабул қилинг. Одатда мулоқот қилмайдиган одамларингиз билан суҳбатлашинг, лавозимингизни кўтаришларини сўранг ёки хизматларингиз нархини оширинг, бир соат олдин туринг, кечаси ўрмонда сайр қилинг. «Эркин жангчининг машғулотлари» курсини ўтанг. Бу сизни ҳеч қандай тўсиқ олдида тўхтамасликка ўргатади!

2. «Кучли тафаккур»га ўрганинг. Ўзингиз ва фикрлаш тарзингизни кузатинг. Фақат бахт ва муваффақият йўлида сизни қўллаб -қувватлайдиган фикрларни қабул қилинг. Ички овозингиз ҳар сафар: «Қила олмайман», «Хоҳламайман» ёки «Менга ёқмайди» деганда, у билан курашинг. Бу кўрқув ва қулайликка қарам овоз сизнинг устингиздан ҳукмронлик қилишига йўл қўйманг. Ўзингиз билан келишиб олинг, сизнинг ички овозингиз муваффақиятга эришишга тўсқинлик қилса, сиз ҳеч бўлмаса хўжайин кимлигини кўрсатиб қўйиш учун ҳаракат қиласиз. Сиз нафақат ўзингизга кўпроқ ишо-

нишни бошлайсиз, балки ички овозингизни ҳам секин жаранглашига мажбур қилиб, у сизга қанчалик кам таъсир кўрсатишини билдиринг.

## **Эндрю Уилтоннинг муваффақият тарихи**

*Харв!*

Менинг исмим Эндрю Уилтон, ўн саккиз ёшдаман. Университетда биринчи курсни эндигина тугатдим. Икки йил олдин, мен «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсини тинглаган эдим ва ўша вақтдан бошлаб мен сизнинг машғулотларингизда билиб олган усулларни қўллай бошладим.

Шу йилнинг феврал ойидаги таътил пайтида, дўстларим ишлаётган ёки ота-онасиникига кетган бир пайтда, мен сизнинг усулингиз туфайли тежалган пул эвазига Испаниянинг жанубий қирғоғида ўн кунни ўтказишга муваффақ бўлдим. Жуда зўр бўлган эди!

Агар мен сизнинг курсингиздан ўрганган усулларимдан фойдаланмаганимда, мен хоҳлаган жойга саёҳат қилиш ва хоҳлаган нарсамни қиладиган даражада молиявий жиҳатдан мустақил бўлмаган бўлар эдим.

*Раҳмат сизга, Харв!*

## **МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИКНИНГ 17-САБОҒИ**

Бойлар ҳаётининг ҳар дақиқасини ўрганиш ва ривожланишга сарфлайди.

Камбағаллар эса етарлича биламан, деб ўйлайди.

Камбағаллар етарли маълумотга эгаман деб ўйлашади.

Семинарларимнинг бошида мен нутқимиздаги энг хавфли учта сўз ҳақида гапирганман. «Мен буни биламан». Ниманидир билишингизни қандай аниқлаш мумки? Оддий. Агар сиз буни бошдан кечирган бўлсангиз, демак биласиз. Акс ҳолда, сиз бу ҳақда эшитишингиз, бирор жойдан ўқишингиз ёки суҳбатдан маълумот олишингиз мумкин, лекин буни билиб ололмайсиз. Очиғини айтаман: агар сиз ҳақиқатан ҳам бой бўлмасангиз ва том маънода бахтли бўлмасангиз, демак сиз пул, муваффақият ва ҳаёт ҳақида ҳамма нарсани билмайсиз.

Китобнинг бошида, «пулсизлик» пайтимда мен, менинг ночор ҳолатимга ҳамдардлик кўрсатган жуда бадавлат дўстимдан маслаҳат олиш бахтига муяссар бўлганимни ёзган эдим. Унинг менга айтган сўзларини эсланг: «Харв, агар ишларинг сен хоҳлаганингдек юришмаётган бўлса, демак сен ниманидир билмайсан». Бахтга кўра, мен унинг сўзларини жиддий қабул қилган эдим ва билафондан ўқувчига қайта ўтдим. Шу пайтдан бошлаб менинг ҳаётим ўзгарди.

Камбағаллар кўпинча ҳақ эканлигини исботлашга ҳаракат қилишади. Улар ўзларини ҳамма нарсани аввалдан биладигандай тутишади. Ва уларнинг пуллари йўқлиги ёки оғир меҳнат қилишлари эса ҳаётдаги қора чизиқ ёки вақтинчалик қийинчиликлардек гўё.

Мана менинг энг машҳур афоризмларимдан бири: «Сиз ҳақ ёки бой бўлишингиз мумкин, лекин сиз ҳам ҳақ ҳам бой бўла олмайсиз». Ушбу вазиятда «Ҳақлик», эскирган тафаккур тарзи ва турмуш тар-



зига риоя қилишни англатади. Афсуски, айнан улар сизни ҳозирги ҳолатингизга олиб келган. Бахтни ҳам худди шу нуқтаи назардан кўриб чиқиш мумкин: «ёки ҳақ ёки бахтли бўлиш мумкин».

Ёзувчи ва маърузачи Жим Роннинг суҳбатимизнинг мавзусига жуда мос келадиган ифодаси бор: «Агар сиз илгари қилган ишингизни давом эттирсангиз, оқибатда шу пайтгача олган натижангизни оласиз». Сиз ўз «йўлингизни» биласизку, энди янгиларини ўрганиш керак. Шунинг учун мен бу китобни ёздим. Менинг вазифам – сиз ўзлаштирганлардан ташқари сизга янги дарсларни ўргатиш. Янги дарслар – бу янги фикрлаш, янги ҳаракат тарзи ва, демак, янги натижадир.

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Сиз ҳақ ёки бой бўлишингиз мумкин, лекин ҳам ҳақ, ҳам бой бўла олмайсиз*

Шунинг учун доимо ўрганиш ва ривожланиш керак.

Физикларнинг таъкидлашича, бизнинг дунёда ҳеч нарса статик эмас. Барча тирик мавжудотлар абадий ривожланишда. Мисол учун, ҳар қандай ўсимликни олайлик. Агар ўсимлик ўсмаса, у ўлади. Худди шу нарса одам ва бошқа ҳар қандай тирик организм билан содир бўлади: агар сиз ўсмасангиз, ўласиз.

Менинг энг севимли сўзларимдан бири ёзувчи ва файласуф Эрик Хофферга тегишли: «Ўқувчига бутун дунё тегишли, ўқитувчи эса ортиқ мавжуд

бўлмаган оламдаги ҳаётга яхши тайёрланган». Бошқача қилиб айтганда, агар сиз доим ўқиб-ўрганмасангиз, тақдирсиз қоласиз.

Камбағаллар вақт ёки пул етарли эмаслиги сабабли таълим ололмасликларини таъкидлайдилар. Бойлар, аксинча, Бенжамин Франклиннинг фикрига амал қиладилар: «Агар таълим сиз учун жуда қиммат бўлиб туюлса, жаҳолат қанчага тушиши ҳақида ўйлаб кўринг». Ишончим комилки, сиз «Билим – бу куч» иборасини эшитгансиз, куч эса – бу ҳаракат қилиш қобилиятидир.

Мен одамларни «Миллионер каби фикрланг» дастури билан таништираётганимда, энг қизиқ томони шу бўладики, айнан камбағаллар одатда: «Менга бу курс керак эмас», «Вақтим йўқ» ёки «Пулим йўқ» дейишади. Бу орада эса, миллионерлар ва мультимиллионерлар иштирок этиш учун ариза билан мурожаат қилишаётганда: «Агар мен бирор бир янги нарсани ўргансам ёки бироз бўлса-да яхшилаш уддасидан чиқа олсам, бу пулга арзийди», дейишади. Ва, айтганча, агар сиз ўзингиз ёқтирган нарсага ёки сизга зарур бўлган нарсага вақтингиз бўлмаса, демак сиз ўз ҳаётингизнинг қулисиз. Муваффақиятли бўлишни ўрганиш учун эса пулингиз етмаса, эҳтимол, бу сизга ҳаммадан ҳам кўпроқ керак. Афсуски, «пулим йўқ» дейиш орқали сиз муаммони ҳал қила олмайсиз. Улар қачон пайдо бўлади? Бир йил, икки ёки беш йилда нима ўзгаради? Жавоб оддий: ҳеч нарса! Ва бироз вақт ўтгач сиз худди шу сўзларни айтасиз.

Шахсан мен сиз ўзингизга керакли даражадаги пулга эришишингиз мумкин бўлган биргина усулни кўряпман: молиявий соҳани мукамал ўр-

ганинг. Сиз даромадни оширишни, капитални оқилна бошқаришни ва фойдали инвестицияларни амалга оширишни ўрганишингиз керак.

Бир хил ҳаракатни кўп мартаба такрорлаш шизофрения аломатларидан бири ҳисобланади. Қулоқ солинг, агар сизнинг ёндашувингиз самарали бўлганида эди, сиз аллақачон бой ва бахтли бўлар эдингиз. Сиз жавоб сифатида келтиришингиз мумкин бўлган ҳамма нарса – бу шунчаки баҳона ва бошқа ҳеч нарса эмас.

Мен сизга бундай нарсаларни айтишни истамайман, лекин бу менинг вазифам. Менимча, яхши ўқитувчи сиздан ўзингиздан кўра кўпроқ нарсани сўрайди. Акс ҳолда, ўқитувчи нега керак? Ўқитувчи сифатида менинг вазифам – сизга ўргатиш, илҳом бериш, қўллаб-қувватлаш, ишонтириш, сизга ҳақиқат бераётган нарсаларни тўлиқ кўришингизга ёрдам бериш. Қисқа қилиб айтганда, сизни ҳаётнинг янги босқичига олиб чиқиш учун қўлимдан келганини қилиш. Агар керак бўлса, мен сизни қисмларга ажратиб чиқаман ва қайтадан жойлайман, ёрдам берса бўлгани. Мен сиз ўн баробар бахтли ва юз баробар бой бўлишингиз учун қўлимдан келганича ҳаракат қиламан. Агар сиз мендан чексиз оптимизмни кутсангиз, демак, мен сизга керак бўлган инсон эмасман. Агар сиз интенсив ривожланишни хоҳласангиз, биз суҳбатни давом эттирамиз.

Муваффақиятни ўрганиш мумкин. Ҳар қандай соҳада энг зўр бўлишни ўрганиш мумкин. Агар сиз ажойиб голфчи бўлишни хоҳласангиз, ўрганинг. Агар сиз таниқли пианиночи бўлишни истасангиз, ўрганинг. Агар чиндан ҳам бахтли бўлишни истасангиз, ўрганинг. Агар сиз бой бўлишни хоҳласан-

гиз, буни ҳам ўрганишингиз мумкин. Ҳозир қандай лавозимда эканлигингиз муҳим эмас. Қаердан бошлашингиз муҳим эмас. Ўрганишни хоҳлашингиз муҳим.

Менинг энг машхур ибораларимдан бири: «Ҳар бир уста муваффақияцизликдан бошлаган». Мана сизга мисол. Яқинда Олимпия ўйинларида қатнашган чанғичи менинг семинаримга ташриф буюрди. Мен бу иборани айтганимда, у ўрнидан туриб сўз беришимни сўради. Бу жуда қатъий эшитилди ва негадир у менга эътироз билдирмоқчи деб қарор қилдим. Аммо бу одам, аксинча, болалигида ҳаммадан ёмон чанғи учгани ҳақида сўзлаб берди. Баъзан дўстлари уни ҳатто ўзлари билан бирга боришга ҳам таклиф қилишмаган, чунки у доим ортда қолган экан. Кейин у дўстлари каби чанғида юриш учун тоғларга чиқиб, ҳар дам олиш кунлари машқ қила бошлайди. Кўп вақт ўтмай, у нафақат дўстларини ортда қолдирди, балки улардан ҳам ўтиб кетади. Кейин у спорт клубида чанғи спорти билан шуғулланиб, юқори тоифали мураббийдан сабоқ олди. Бу одам шундай дейди: «Мен ҳозир чанғи спортининг ҳақиқий устаси бўлишим мумкиндир, лекин мен нолдан бошлаганман. Харв мутлақо ҳақ. Ҳар қандай соҳада энг яхшиларидан бири бўлишни ўрганиш мумкин. Мен чанғи спорти бўйича энг зўрлардан бири бўлишни ўргандим, кейинги вазифам эса – молиявий масалаларда энг зўрларидан бири бўлиш! «

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Ҳар бир моҳир мутахассис ўз ишини муваффақиятсизликдан бошлаган.*

Одамлар молиявий даҳо бўлиб туғилмайдилар. Ҳар бир бадавлат одам молиявий соҳада муваффақият қозонишни ўрганган, ва сиз ҳам шундай қила оласиз. Шиорингизни эсланг: агар улар қила олган бўлсалар, демак мен ҳам қила оламан!

Капиталга эга бўлишнинг асосий вазифаси – бу пулни тўплаш эмас, балки сизни бойликка олиб келиши учун характер ва тафаккур тарзи нуқтаи назаридан сиз қандай бўлишни хоҳлашингиздир. Мен сизга кўпчилик билмайдиган сирни ошкор қилмоқчиман: бойлик ва унинг ўсишининг энг тезкор йўли – ўз устида ишлашдан иборат! Моҳият ўзингизда муваффақиятли инсонни тарбиялашдан иборат. Такрор айтаман: ташқи дунё – бу ички оламнинг акси. Сиз илдизсиз; сиз кўрсатган натижалар – бу мевалар.

Менга бир ибора жуда ёқади: «Қаерга борсангиз ҳам ўзингизни ўзингиз билан олиб кетинг». Агар сиз ўзингизда кучли характер ва кучли руҳга эга бўлган муваффақиятли инсонни тарбияласангиз, ҳар бир ишингизда муваффақиятга эришасиз. Сиз мутлақ танлов кучига эга бўласиз. Сиз ҳар қандай иш, бизнес ва инвестиция майдонини танлаш учун ички куч ва қобилиятга эга бўласиз ва муваффақият қозонишингизни аниқ биладиган бўласиз. Бу китобимнинг асосий моҳияти. Агар сизнинг шахсиятингиз 5 балл билан баҳоланиши мумкин бўлса, демак сиз беш балли натижаларга эришасиз. Аммо, агар

сиз 10 баллни кўлга кирита олсангиз, биринчи ўнга лойиқ натижаларга эришасиз.

Аммо шуни ёдда тутинг: агар сиз ўз устингизда ишламасдан кўп пул топа олган бўлсангиз, демак, бу кўр муваффақиятнинг ҳазилидир ва бу пулни йўқотиш эҳтимоли жуда катта. Аммо агар сиз ҳам ташқи ҳам ички жиҳатдан муваффақиятли одамга айлансангиз, сиз нафақат ўз бойлигингизни топасиз, сақлайсиз ва кўпайтирасиз, балки, энг муҳими, сиз ҳақиқий бахтли одамга айланасиз.

Бойлар муваффақиятга эришиш йўли «БЎЛ, ҚИЛ, ЭГА БЎЛ» кетма кетлигига асосланганлигини тушунишади.

Камбағаллар ва ўрта синф вакиллари муваффақиятга эришиш йўли «ЭГА БЎЛ, ҚИЛ, БЎЛ» кетма кетлигига асосланади, деб ҳисоблайдилар.

Улар қуйидагича фикрлайдилар: «Агар пулим кўп бўлса, мен хоҳлаган нарсани қила оламан ва мен муваффақиятли одам бўламан».

Бойлар шундай фикрлашади: «Агар мен муваффақиятли инсон бўлсам, хоҳлаган нарсам, шу жумладан кўп пулга эришиш учун ҳамма нарса қила оламан».

Бадавлат одамлар яна бир нарсани билишади: бойлик асосан кўп пул топиш учун тўпланмайди; бойлик инсонга шахсга айланишда ёрдам бериш учун тўпланади. Аслида, шахс бўлиш – барча мақсадларнинг мақсади. Дунёга машхур кўшиқчи ва актриса Мадоннадан нима учун у ҳар йили ўз қиёфасини, мусиқасини ва турмуш тарзини ўзгартириши ҳақида сўрашади. У мусиқа орқали ўзининг «Мен»ини ифодалаши ва ҳар йили ўз қиёфасини янгилаши унга ўзини қандай кўришни истаса шу

қиёфага яқинлашишига ёрдам беришини айтиб жавоб берган.

Қисқаси, муваффақият «нима» сўзи билан эмас, балки «ким» сўзи билан белгиланади. Яхши хабар: сизнинг «ким»ингизни ўқитиш ва машқ қилдириш мумкин. Мен биламан. Мен асло мукамал эмасман, мен бундан жуда узоқман, лекин бугун ўзимни йигирма йил аввалги ўзим билан солиштирганимда, «мен ва менинг бойлигим» (аниқроғи, унинг йўқлиги) ва ҳозирги «мен ва менинг бойлигим» ўртасидаги тўғридан тўғри алоқани кўраман. Мен муваффақиятли бўлишни ўргандим – сиз ҳам шундай қила оласиз. Айнан шунинг учун мен ўзимни машғулот бизнесига бағишладим. Мен ўз тажрибамдан биламанки, деярли ҳар кимга муваффақият қозонишни ўргатиш мумкин. Менга муваффақиятли бўлишни ўргатишди ва ҳозир мен ўзим ўн минглаб одамларга бунини ўргата оламан. Ўрганиш мумкин!

## МОЛИЯВИЙ ФАРОВОНЛИК ТАМОЙИЛИ

*Ҳаммадан кўпроқ пул ишлаб топиш учун энг яхшиси бўлиш керак.*

Мен бойлар, камбағаллар ва ўрта синф вакиллари ўртасидаги яна бир муҳим фарқни билиб олдим: бойлар ўз ишининг ажойиб билимдонларидир. Ўрта синф вакиллари ўз фаолият соҳасида ўртача, камбағаллар эса қониқарсиз билимга эга. Сиз ўз ишингизни қанчалик яхши бажарасиз? Қанчалик яхши ишляяпсиз? Ўз бизнесингизни яхши била-

сизми? Холис жавоб олишни истайсизми? Иш ҳақи жадвалини кўриб чиқинг. У сизга ҳамма нарсани айтиб беради. Ҳаммаси жуда оддий: ҳаммадан кўпроқ пул ишлаб топиш учун, энг яхшиси бўлиш керак.

Биз бу тамойилнинг таъсирини ҳар куни профессионал спортда амалда кузатмоқдамиз. Одатда, энг яхши спортчилар кўпроқ маош олишади. Худди шу қоида бизнес ва молиявий дунёда ҳам қўлланилади. Сиз ким бўлишингиздан қатъи назар, компания эгасими, тармоқ маркетингининг мутахассиси ёки дистрибютори бўласизми, сотув фоизи ёки белгиланган маош оласизми, кўчмас мулкка, қимматли қоғозларга ёки бошқа нарсага сармоя киритасизми – буни қанчалик яхши қилсангиз, шунча кўп фойда оласиз. Бу ўз соҳасида доимий равишда билимга интилиш ва малакасини ошириш зарурати фойдасига бўлган яна бир далил.

Таълимга нисбатан шуни қўшимча қилиш керакки, бой одамлар ҳар доим шунчаки ўрганмайдилар. Улар мавзуни бевосита биладиган одамлардан ўрганадилар. Менинг ўқитувчиларим – тақдиримга жиддий таъсир кўрсатган инсонлардир. Мен онгли равишда ўз ишининг ҳақиқий усталаридан ўргандим – ўзларини мутахассис деб атайдиганлардан эмас, балки сўзларини аниқ натижалар билан тасдиқлай оладиган инсонлардан.

Бойлар ўзларидан бой бўлганларнинг маслаҳатларига қулоқ соладилар. Камбағаллар ўзлари каби камбағал бўлган дўстларининг маслаҳатларига қулоқ соладилар.

Яқинда мен сармояларга ихтисослашган банкир билан учрашдим, у мен билан ишлашни хоҳлаётган эди. У менга унинг бизнесига бир неча юз минг дол-



лар сармоя киритишни таклиф қилди. Кейин эса у мен ҳақимда фикр ҳосил қилиш учун молиявий ҳисоботимни сўради.

Унинг кўзларига тик қараб: «Кечирасиз, ҳеч нарсани адаштириб юбормадингизми? Агар сиз мен билан ишлашни ва молиявий ишларимни бошқаришни хоҳласангиз, мен сизнинг молиявий ҳисоботингизни сўрасам тўғри бўлмайдими? Агар сиз унчалик бой бўлмасангиз унда ҳечқиси йўқ! «Банкир ҳайрон бўлиб қолди. Менимча, ҳеч ким ҳеч қачон унинг бойлиги ҳақида тавсиянома сифатида ҳисобот сўрамаган.

Айтинг-чи: агар сиз Эверестни забт этмоқчи бўлсангиз, йўлбоши сифатида ҳеч қачон чўққига чиқмаган одамни ёнингизга олармидингиз? Ёки бир неча маротаба кўтарилган ва буни қандай қилишни аниқ билган одамни топиш тўғри бўлармиди?

Мен сизга доимий равишда ва тиришқоқлик билан ўқишни қатъий тавсия қиламан, аммо ўқитувчи ва маслаҳатчиларни диққат билан танланг. Камбағал одам, ҳатто у маслаҳатчи, ўқитувчи ёки таҳлилчи бўлса ҳам, сизга фақат битта нарсани ўргатиши мумкин – камбағал бўлишни!

Айтганча, мен сизга мураббий ёхуд муваффақият масалалари бўйича шахсий маслаҳатчи машғулотлари ҳақида ўйлаб кўришни маслаҳат берман. Яхши мутахассис сиз интилаётган нарсага эришишингизга ёрдам беради. «Ҳаёт масалалари» бўйича мураббийлар бор, улар ҳар хил муаммолар билан шуғулланишади, бошқалари эса шахсий ёки касбий ривожланиш, молия, бизнес, муносабатлар, саломатлик ва ҳатто маънавиятга ихтисослашган.

Аввало потенциал мураббий ҳақида иложи борича кўпроқ маълумот олиш ва бу одам сизни қизиқтирган соҳада муваффақият қозонганига ишонч ҳосил қилиш кераклиги ҳақида эслатиш ортиқча бўлмайди.

Агар Эверест чўққисига чиқиш учун қулай йўллар бўлса, демак, обрўли даромад, молиявий эркинлик ва бойлик яратишнинг тасдиқланган усуллари ва стратегиялари ҳам мавжуд. Фақатгина уларни билишни ва ишлатишни ишташ керак холос.

Яна бир бор, мен сизга пулларни бошқариш усулининг таркибий қисмларидан бирини қўллашни ва даромадингизнинг 10% ни ўз таълим ҳисобингизга ажратишингизни яна бир бор маслаҳат бераман. Бу пулни фақат курслар, китоблар, кассеталар, дисклар ва бошқа таълим шаклларига сарфланг; билимни – умумий таълим тизимидами, хусусий ўқув компанияларида ёки шахсий маслаҳатчи-данми, қаердан олиш муҳим эмас. Қайси таълим шаклини танласангиз ҳам, бу захира энди сизга қашшоқнинг эски «Ҳаммасини ўзим биламан» қўшиғини айтишни эмас, ҳар доим ўқиш ва ривожланишнинг моддий имконияти билан таъминлайди. Қанча кўп ўргансангиз, шунча кўп пул топасиз ... ва ҳисобга киритасиз!

### Декларация

«Мен билим олиш ва ривожланишга интиламан.» «Мен миллионер каби ўйлайман!»

Бошланғич даражадаги миллионер амалиёти

1. Ривожланишга интилинг. Ҳар ой камида битта китоб ўқинг, битта ўқув кассетаси ёки СД тингланг

ёки молия, бизнес ёки шахсий ривожланиш бўйича семинарга ташриф буюринг. Сизнинг билимингиз, ўзингизни ҳурмат қилишингиз ва муваффақиятларингиз осмонга кўтарилади!

2. Танланган йўлда адашмасликка ёрдам берадиган шахсий маслаҳатчи (мураббий) ҳақида ўйлаб кўринг.

3. «Миллионер каби фикрланг» курсига ташриф буюринг. Бу ажойиб дастур минглаб одамларнинг ҳаётини ўзгартирди. У сизнинг ҳаётингизни ҳам ўзгартиради!

## ХУЛОСА ЎРНИДА

*«Хўш, энди нима қилишим керак?»*

Хўш, энди нима? Сиз нима қиласиз? Нимадан бошлайсиз? Мен буни олдин ҳам айтганман ва яна такрорлайман: «Қуруқ гап ўтмайди». Умид қиламанки, бу китобни ўқиш сизга қизиқарли бўлди ва кутиб қоламанки (ва бу мен учун жуда муҳим) сиз ўз ҳаётингизни яхшилаш учун унда баён қилинган тамойиллардан фойдаланасиз. Ўз тажрибамдан биламанки, ўқиш ўз -ўзидан натижа бермайди. Ўқиш – бу йўлнинг бошланиши холос; агар сиз ҳақиқатан ҳам муваффақиятли бўлишни истасангиз, ҳаракат қилинг.

Ушбу китобнинг дастлабки қисмида мен сизни молиявий дастур тушунчаси билан таништирдим. Ҳаммаси жуда оддий: молиявий дастур сизнинг молиявий тақдирингизни белгилайди. Вербал дастурлаш, тақлид қилиш ва шахсий тажриба топшириқларини бажарганингиз ва молиявий дастурингизни молиявий муваффақиятга олиб келадиган, янгисига алмаштиришга тайёрмизми, йўқми, ишонч ҳосил қилинг. Бундан ташқари, мен сизга ҳар куни сизга таклиф қилган декларацияларни айтишингизни қатъий тавсия қиламан. Китобнинг иккинчи қисмида сиз бойлар, камбағаллар ва ўрта синф вакиллари тафаккуридаги ўн етти фарқ ҳақида ўқидингиз. Мен ҳар куни декларацияларни

такрорлаб, барча «молиявий фаровонлик сабоқларини» ёдда тутишни маслаҳат бераман. Бу муҳим тамойилларнинг онгингизда тезроқ илдиз отишига имкон беради. Эртами-кечми, умуман ҳаётга, хусусан пулга мутлақо бошқача қараётганингизни сезасиз. Сизда янги йўлларни танлаш, янги қарорлар қабул қилиш ва янги натижаларга эришиш имконияти пайдо бўлади. Бу жараённи тезлаштириш учун ҳар бир сабоқ якунида амалий машқларни бажаришни унутманг.

Амалий топшириқларни бажарганингизга ишонч ҳосил қилинг. Ўзгаришлар қайтарилмас бўлиши учун улар онг ости даражасида ўрнатилиши, ҳар бир қисм «форматланган» бўлиши керак. Бу шуни англатадики, назарияни амалиёт билан мустаҳкамлаш керак. Нафақат ўқиш, нафақат муҳокама қилиш, нафқат ўйлаш, балки амалга ҳам ошириш керак.

«Топшириқ-мопшириққа вақтим йўқ» каби нарсаларни бемалол айтиб қоладиган ички овозингизга эҳтиёт бўлинг. Хўш, кўрайлик-чи, ким бу ерда тўполон қиляпти? Ким бўларди, шартли онгда! Унутманг, унинг вазифаси – сизни ҳозирги жойингиз, қулайлик ҳудудида ушлаб қолишдир. Унга қулоқ солманг. Вазифаларни бажаринг, декларация айтинг ва ҳаётингиз қай тарзда яхши томонга ўзгараётганини кўрасиз!

Бундан ташқари, мен сизга бу китобни бошидан охиригача кейинги йил давомида ойига камида бир маротаба қайта-қайта ўқиб чиқишни таклиф қиламан. «Нима? – дея ички овозингиз бақириб юборган бўлса керак. – Мен бу китобни ўқиб бўлдим, нега қайта -қайта ўқишим керак?» Яхши савол, ва жавоб

аниқ: такрорлаш – ўрганишнинг асоси. Яна бир бор айтаман, бу китобни қанчалик жиддий ўқисангиз, унинг тамойиллари шунчалик сизга тез сингиб қолади.

Мен муваффақиятга эришишни ўргандим, деб айтган эдим. Энди эса бошқаларга ёрдам бериш учун навбатим келди. Менинг вазифам – одамларни кўрқув, эҳтиёж ва мажбуриятга эмас, балки ўз қобилиятларини, жасорат, интилувчанлик ва қувончга асосланган ҳаёт, қобилиятларини амалга оширишга ўргатиш ва илҳомлантиришдан иборат.

Мен одамларнинг ҳаётини тез ва абадий ўзгартирадиган семинар ва маҳорат дарсларини ўтказётганимдан бахтиёрман. Мен чорак миллиондан ортиқ одамларга бой ва бахтли бўлишларига ёрдам берганимни билиш жуда ёқимли. Сизни уч кунлик «Миллионер каби фикрланг» семинарига чин дилдан таклиф қиламан. У сизни муваффақиятнинг янги босқичига олиб чиқади. Айнан шу семинарда сизнинг молиявий дастурингизни бир умрга ўзгартира оламиз.

Бир кун келиб, сиз молиявий имкониятларингизни максимал даражада рўёбга чиқаришга имкон бермай, сизни ушлаб турган ҳамма нарсани четлаб ўтасиз. Сиз аудиториядан ҳаёт, пул, муносабатлар ва ўзингизга мутлақо янги қарашлар билан чиқасиз. Кўпгина тингловчилар «Миллионер каби фикрланг» интенсив курсини ҳаётидаги энг муҳим воқеалардан бири деб ҳисоблашади. У қизиқарли, кўнгилочар ва шу билан бирга чуқур фалсафа ва жиддий молиявий билимларга тўла. Сиз дунёнинг турли бурчакларидан юзлаб ҳамфикр инсонлар билан учрашасиз, уларнинг кўпчилиги сизнинг биз-

нес шеригингиз ва умрбод дўстингиз бўлиши мумкин. Сизга ушбу курс шу қадар зарурки, биз китоб нашриётчилари, қисқа муддатга бўлса ҳам, сиз ва сизнинг оила аъзоларингиздан бирига машғулотларимизга меҳмон сифатида бепул ташриф буюришига имкон беришга қарор қилдик. Айнан шундай, сиз бепул ташриф буюришингиз мумкин!

Сиз бу таклиф ҳақида «Махсус таклиф» бўлимида батафсил билиб олишингиз мумкин. Хўш, ҳозирча ҳаммаси шулардан иборат эди. Бу китобни ўқиш учун қимматли вақтингизни ажратганингиз учун раҳмат. Сизга катта муваффақият ва бахт тилайман. Шахсий учрашувни кутиб қоламан.

Эркинликдан роҳатланинг!

Т. Харв Экер

## МУНДАРИЖА

Муаллифдан .....	3
Кириш .....	5
1-қисм. Сизнинг молиявий дастурингиз .....	15
Нега молиявий дастур бу қадар муҳим? .....	16
Молиявий фаровонлик тамойили .....	17
Мевани илдиз етиштиради .....	18
Молиявий фаровонлик тамойили .....	19
Молиявий фаровонлик тамойили .....	21
Декларациялар: ўзгаришлар сирини .....	22
Молиявий дастур нима ва у қандай шаклланади? .....	24
Молиявий фаровонлик тамойили .....	25
Биринчи омил: вербал дастурлаш .....	27
Молиявий фаровонлик тамойили .....	30
Ўзгариш сари қадам: вербал дастурлаш .....	33
Иккинчи омил: тақлид .....	34
Молиявий фаровонлик тамойили .....	42
Ўзгариш сари қадамлар: тақлид .....	44
Учинчи омил: шахсий тажриба .....	45
Дебора Чемитофф муваффақиятининг тарихи .....	48
Ўзгаришлар сари қадам: шахсий тажриба .....	50
Сизнинг молиявий дастурингиз нимага мўлжалланган? .....	52
Молиявий фаровонлик тамойили .....	57
Молиявий фаровонлик тамойили .....	58
2-қисм. Молиявий фаровонлик сабоқлари .....	63
Молиявий фаровонлик тамойили .....	67
Молиявий фаровонликнинг 1-сабоғи .....	69
Молиявий фаровонликнинг 2-сабоғи .....	79
Молиявий фаровонликнинг 3-сабоғи .....	83
Молиявий фаровонликнинг 4-сабоғи .....	91
Молиявий фаровонликнинг 5-сабоғи .....	97
Молиявий фаровонликнинг 6-сабоғи .....	107
Молиявий фаровонликнинг 7-сабоғи .....	117



Молиявий фаровонликнинг 8-сабоғи .....	127
Молиявий фаровонликнинг 9-сабоғи .....	132
Молиявий фаровонликнинг 10-сабоғи .....	138
Молиявий фаровонликнинг 11-сабоғи .....	152
Молиявий фаровонликнинг 12-сабоғи .....	162
Молиявий фаровонликнинг 13-сабоғи .....	174
Молиявий фаровонликнинг 14-сабоғи .....	181
Молиявий фаровонликнинг 16-сабоғи .....	207
Молиявий фаровонликнинг 17-сабоғи .....	222
Хулоса ўрнида .....	235

---

*Мҳаррир*

**Қутлуқбек Раҳимов**

*Наширга тайёрловчи*

**Бегзод Ибрагимов**

*Мусахҳиҳ*

**Қутлуқбек Раҳимов**

*Компьютерда саҳифаловчи*

**Бобур Тўхтаров**

Тасдиқнома рақами 7069. 22.10.2020 й.

Босишга 2021 йил 4 октябрда рухсат этилди. Қоғоз

бичими 84x108  $\frac{1}{32}$ . Офсет қоғози. Офсет босма.

Нашр. бос. таб. 9,1 . Шартли бос. таб. 12,6.

Адади: 3000 нусха. 75-сонли буюртма.

“ZUKKO KITOVXON BOSMAXONASI” МЧЖ

нашиёт-матбаа уйида чоп этилди.

Тошкент шаҳри, Лангар кўчаси, 78-уй.

# НЕГА БАЪЗИ ОДАМЛАР БОЙИБ БОРАВЕРИШАДИ, БОШҚАЛАРИ ЭСА ЗЎРҒА КУН КЕЧИРИШАДИ?

Ҳаммаси таълимга боғлиқми? Интеллектдами? Ҳунардами?  
Ишни тўғри танлашдами? Бизнес ёндашувдами?  
Сармоядами? Таниш-билишдами? Балким омаддадир?

Сизнинг илмий ёки профессионал муваффақиятингиз  
молиявий муваффақиятга ҳеч қандай алоқаси йўқ.  
Агар сиз ҳаётингизни ўзгартирмоқчи бўлсангиз,  
фикрингизни ўзгартиришингиз керак.

"Р. Кийосаки, "Бой ота, камбағал ота" бестселлери китобининг муаллифи.

2005 йилда "МИЛЛИОНЕР каби фикрланг"  
китоби инқилоб бўлди, бугунги кунда у классика.

**No1** NEW YORK TIMES | USA TODAY | WALL STREET JOURNAL  
**BESTSELLER**


## БУ КИТОБ ОРҚАЛИ СИЗ:

- ҚАЙСИ "МОЛИЯВИЙ ДАСТУР" ОРҚАЛИ, СИЗНИНГ ПУЛ БИЛАН ҲОЗИРГИ МУНОСАБАТЛАРИНГИЗДАГИ ФИКРИНГИЗ ЎЗГАРАДИ?
- КАМБАҒАЛЛАР ВА БОЙЛАРНИНГ ФИКРЛАШИДАГИ ФАРҚНИ.
- ЎЗ ФИКРИНГИЗНИ ЯНАДА КЎПРОҚ МАРРАЛАРНИ ЭГАЛЛАШГА ВА ЯНАДА КЎПРОҚ ПУЛ ТОПИШГА ЎРГАТАДИ.
- ДИҚҚАТ! БУ КИТОБНИ ЎҚИБ БОЙИБ КЕТИШ ЭҲТИМОЛИ БОР.


Тошкент шаҳар Лангар кўчаси, 78 уй.



 Lme/ZukkoKitobxon

 zukko\_kitobxon

 Zukko-Kitobxon

 +(998) 97 157-51-55