

Жо Зумале



ДУЛ ТОПИШНИНГ  
СИЗ БИЛМАГАН  
СИРЛАРИ

*the* **S**ecret

Қисқа муддат ичида катта бойликка эга бўлишни истасангиз, сайёрамизнинг энг бой одамлари мунтазам равишда амал қилиб келаётган қонун-қоидаларга кўра иш кўришингиз лозим. Бу китобнинг асосий мавзуси бадавлат бўлиш тарихининг буюк сирларига бағишланган. Агар ўз ихтиёрингиз билан энг одил ҳақам — вақт синовидан ўтиб келаётган соғлом турмуш тарзи учун маблағ сарфласангиз, бу сирни ҳаракатга келтиришингиз мумкин.

Китоб кенг ўқувчилар оммасига мўлжалланган.

Таржимон Дилфуза Собирова.

*Барча ҳуқуқлар амалдаги қонунларга асосан ҳимояланган.*

*“DAVR PRESS” наشريёт-матбаа уйининг ёзма рухсатисиз ушбу нашрни қисман ёки тўлиқ ҳолда бошқа оммавий ахборот воситаларида электрон ёки механик кўринишда кўчириб босиш, магнит ташувчи воситаларда тарқатиш қатъий тақиқланади.*

ISBN 978-9943-984-33-2

© “DAVR PRESS” НМУ, 2017

*Ушбу китоб бестселлерлар муаллифи, маънавий устозим, қадрдон дўстим, ҳамда бутун ҳаётий тажрибаларини беминнат тарқатган одам — Жон Хэрричаранга бағишланади.*

*Агар ҳаётингиз давомида иш юзасиданми, пул ёки дардингизни аритадиган бирор бир маслаҳатга муҳтожлик сезсангиз ёхуд ишжоатингизга нимадир тўсқинлик қилаётган бўлса, билингки, бунинг энг самарали давоси: “Яхшилик қилмоқдир!”*

**Эрик БАТТЕРУОРТ**  
**“Маънавий иқтисод:  
муваффақият жараёни”.**

## МУҚАДДИМА

### БИРОВГА ПУЛ САРФЛАШ КУЧИ

*Жон Хэрричаран*

Бу воқеа кўп йиллар илгари ёзнинг жазирама кунларининг бирида рўй берганди. Мен озиқ-овқат дўконидан икки нарса харид қилишим керак эди. Ўша кунларда мен супермаркетнинг тез-тез қадам ранжида қиладиган мижозларидан эдим. Чунки бирданига бир ҳафталик маҳсулотларни харид қилишга етадиган маблағим йўқ эди. Гап шундаки, бу воқеадан бир неча ой илгари рафиқам сурункали касалликдан вафот этганди. Унинг ҳаётини суғурта қилмагандик, шундай экан пул келадиган жойнинг ўзи йўқ эди. Аксинча қарзга ботиб, харажатларимга учма-уч етадиган пул билан қолгандим. Ярим кун ишлаб топганим икки боламнинг қорнини тўйғазишга зўрға етарди. Хуллас, аҳволим ҳақиқатан ҳам оғир эди.

Шундай қилиб, мен айтиб бермоқчи бўлган воқеа юрагимда оғир юк, чўнтагимда эса бор-йўғи тўрт доллар билан супермаркетдан икки кути сут ва битта нон олиш учун йўлга чиққан пайтимда рўй берди. Болаларимнинг қорнини тўйдириш учун бирор егулик олишим шарт эди.

Йўлда светофорнинг қизил чироғида тўхтаган пайтимда ўнг томонимда турган одамлар диққатимни тортди. Ёш эр-хотин ва бир гўдак... Юпун кийинган бу оила қуёш тиғида туришар, эркак “Овқат учун ишлашга тайёрман!” деган ёзув ёзилган қоғозни кўтариб олганди. Ёнида турган аёл светофорда тўхтаган автомобилларга синчиклаб тикилар, икки ёшлардаги болакай эса йўл четидаги майсалар устида бир қўли йўқ қўғирчоғини ўйнаб ўтирарди. Мен буларнинг ҳаммасини

светофорнинг қизил чироғи яшилга айлангунга қадар, ўттиз сонияда кўришга улгурдим. Кўнглимдан уларга бир неча доллар берсам эди деган фикр ўтди. Лекин уларга берсам, болаларим учун нон ва сут олишга пулим қолмасди. Тўрт доллар фақат шу нарсаларга етарди. Яшил чироқ ёнганда мен охирги марта уларга қараб олдим ва икки томонлама (чунки уларга ёрдам бера олмасдим) виждоним қийналиб, чорасизлик аламини ютиб (улар билан бўлишиш учун пулим камлик қилганидан), йўлимда давом этдим.

Йўлимда давом этипман-у, лекин бу учовлоннинг кўзидаги мунг хаёлимга ўрнашиб қолганди. Қанчалик ўзимни чалғитишга уринмай, иложини тополмадим. Мен уларнинг дардини ҳис этиб турардим, агар уларга ҳозир ёрдам бермасам, кейин ўзимни бир умр кечира олмаслигимни тушундим. Тушундим-у, шартта орқамга ўгирилиб, улар турган жойга қайтдим. Уларга яқинлашиб, тўрт доллардан икки долларини олиб оила бошлиғига узатдим. У менга миннатдорчилик билдираётганда кўзлари ёшга тўлгандек бўлди.

Қилган ишимдан кўнглим тўлиб, жилмайганча, супермаркет томон йўл олдим. Ичимда бугунчалик фақат нон ёки фақат сут олиб турсам ҳам бўлади деб ўйлаб кўйдим. Шундай қиламан. Қилган ишим тўғрилигидан кайфиятим кўтарилиб машинамни жойлаштириш учун супермаркет ёнидан бўш жой қидирдим. Жой топиб, машинадан тушишим билан оёғим нимагадир сирпаниб кетди. Қарасам, асфальтда йигирма долларлик пул ётибди. Кўзларимга ишонмадим. Ҳаяжонланганимдан атрофга аланглаб, пулга қўл узатдим. Ўша куни дўкондан сут ҳам, нон ҳам, бошқа рўзғор учун зарур бўлган маҳсулотларни ҳам харид қилдим. Бу воқеа бир умр хотирамда сақланиб қолди. У менга бу дунё ажиб сирларга тўлалигини эслатиб туради.

У менинг Коинот поёнсиз деган фикримни яна бир бор тасдиқлади. Мен бор-йўғи икки доллар бергандим, ўрнига йигирма доллар қайтди. Уйга қайтишимда яна ўша эҳтиёжманд оиланинг ёнидан ўтдим ва топган пулимнинг беш долларини улар билан бўлишдим.

Бу ҳаётимда рўй берган кўплаб таъсирли воқеаларнинг бири холос. Шундан кейин менда қанча кўп берсам, шунча кўп қайтар экан, деган тушунча пайдо бўлган. Табиийки, бу “агар ҳаётда бирор нарсага эга бўлмоқчи бўлсанг, аввал ҳиммат кўрсатишни ўрган” деган нақллардан биридир. Ҳатто шу нақлга аталган шеър ҳам бор:

*Бор экану, йўқ экан бир киши бўлган экан,  
Ҳамма уни жинни дер,  
Лекин у саховат қилган сайин бойир экан.*

Кўпинча биз кийишга кийимимиз йўқ деб нолиймиз. Лекин яхшилаб эътибор берсак, ўзимиз эгалик қилаётган оз нарсани ҳам ким биландир бўлишишимиз мумкин.

Келинг, яхшиси тарқатишга етадиган даражада маблағ йиғилишини кутмайлик. Қачонки, биз қўлимиздаги оз нарсани ҳам тарқатишни, бировлар билан бўлишишни ўргансак, дунё хазинаси эшиklarини очиб, яхшилик дарёси оқимини биз томонга буриб юборади.

Гапимга ишонмаяпсизми, унда шунчаки самимий равишда бировга яхшилик қилиб кўринг, натижаси сизни лол қолдиради. Лекин одатда, яхшилигимиз биз ёрдам берган одамдан эмас, умуман бошқа одамлардан қайтади. Яъни, яхшилигимиз биз хаёлимизга ҳам келтирмаган томондан қайтиши мумкин. Шундай экан бойлик томон ўз йўлингиздан боринг.

Бу оммабоп имкониятдан фойдаланинг, ўзингизга имкон беринг, улар сизга панд бермайди. Баъзида сахий-

лигингиз худди юкорида тилга олинган воқеадаги каби жуда тез тақдирланади. Баъзида эса бир оз кечроқ қайтади. Лекин ишончингиз комил бўлсин: саховат қилар экансиз, эвазига ундан-да кўпроқ нарсаларга эга бўласиз.

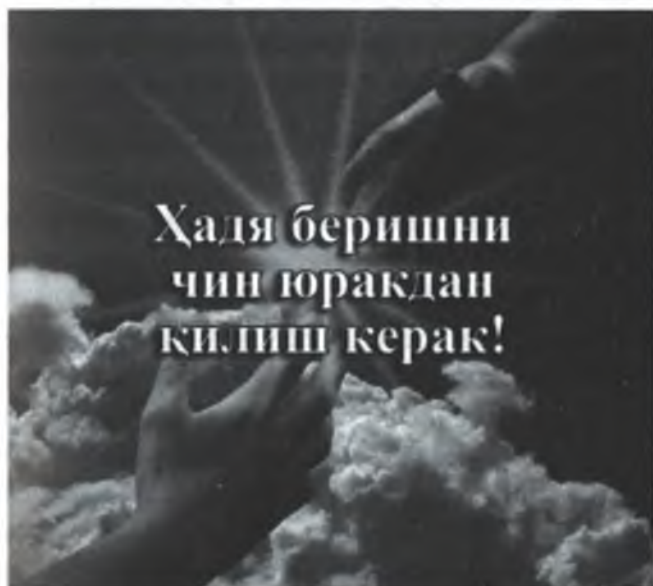
Бировга ёрдам бераётганингизда иккиланмасдан, чин дилдан, қўнглингиз тўлиб ёрдам беринг.

Қилган яхшилигингиз самараси сизни ҳайратлантирмай қўймайди.

Озгина давлатингиздан ажратиб, муҳтож кишига ёрдам берар экансиз, ҳаётингиз дарвозасини бойлик учун ланг очган бўласиз.

Бир донишманд айтган экан: “Яхшилик қилинг, сизга ҳам яхшилик қайтади”. Унинг айтганини бажариб кўринг. Ишончим комилки, унинг ҳақлигига амин бўласиз.

Жон Хэрричан машҳур “Сув юзида юришни кўзлагандан кўра, қайиқ ол” китобининг муаллифидир.



## ПУЛ ТОПИШ ТАРИХИДАГИ ЭНГ БУЮК СИРЛАР

Агар сизга пул керак бўлса, унда бир иш қилишингизга тўғри келади. Бу сайёрамизнинг энг бадавлат кишилари амалга оширган ва ҳамон амалга ошираётган ишдир. Бу турли қадимги маданиятлар тарихий ёзма манбаларида ёзиб қолдирилган ва ҳамон ўрганилаётган ҳужжатларга битилган сирдир.

Бу ким қўл урса ўшанга бойлик келтирадиган, лекин шунда ҳам кўпчилик қўл уришга кўрқадиган нарса.

У нима ўзи?

Эндрю Карнеги ҳам бу ишга қўл урган ва саноат киролига айланган.

Хўш, бой бўлиш тарихининг энг буюк сири нимада?

Барчага бирдек тўғри келадиган нарса нима экан деяпсизми?

Унда эшитинг: Қўлингиздаги бор пулни тарқатинг!

Хато эшитмадингиз. Ҳақиқатан ҳам қўлингиздаги бор маблағни одамларга тарқатиб юборинг.

Уни кўнглингиз хотиржам бўлишига, ички дунёингиз билан келишиб яшашга ёрдами тегадиган одамларга тарқатинг.

Пулларингизни сизни илҳомлантирадиган, сизга хизмат қиладиган, сизни севадиган, кўнглингизга малҳам бўладиган одамларга улашинг.

Маблағингизни одамлар қайтариб беришидан умид қилмай тарқатинг, пулларингиз сизга бошқа манбалардан икки ҳисса бўлиб қайтишини билиб тарқатинг.

Жон Д. Рокфеллер 1924 йилда ўғлига ёзган мактубида ўз пулларини тарқатиш усулини қуйидагича изоҳлаган: "... энди-энди пул ишлаб топа бошлаган пайтимда, яъни узоқ болалигимдаёқ мен пулларимни тарқатишни



бошлаганман. Пулим кўпайгани сари тарқатадиган маблағимни ошириб борганман...”

Унинг гапини эслаб қолдингизми?

У қанча кўп даромад қилган бўлса, уни бошқаларга шунча кўп тарқатган. Бутун умри давомида у 550 миллион долларни хайрия қилиб юборган. Баъзилар Рокфеллер ўз компанияси имижини яхшилаш учун реклама сифатида 10 центдан тарқатишни бошлаган дейди. Аслида ундай эмас. Рокфеллернинг жамоатчилик билан ишлаш услубидан хабардор одамнинг исми Айви Ли бўлган. Лининг “Оломон учун аён” номли биографиясида Рэй Элдон Хайбертнинг тасдиқлашича, Рокфеллер йиллар давомида фақат ўз ихтиёри билан хайрия қилган. Ли эса бу далилларни жамоатчиликка етказган.

П. Т. Барнум ҳам бор пулини тарқатганлардан. Мен “Ҳар дақиқада туғиладиган харидор” номли китобимда ёзганимдек, Барнум ўзи доим таъкидлайдиган фойдали саховатпешаликка ишонган. У тарқатган маблағи ўзига қайтиб келишини билган. Балки шунинг учун ҳам у дунёнинг энг бадавлат кишиларидан бирига айлангандир.

Эндрю Карнеги ҳам катта миқдордаги маблағларни хайрия қилган. Шубҳасиз, у ҳам Америка тарихидаги энг бой одамлардан бири бўлган.

Машҳур BBDO реклама агентлигининг асосчиси ҳамда менинг “Муваффақиятнинг йўқолган етти сирини” номли китобимнинг бош қаҳрамонларидан бири Брюс Бартон ҳам хайрия қилиш тамойилига ишонган. 1927 йилда у шундай деб ёзади: “Агар одам узоқ вақт яхшилик қилса, ўзи билмаган ҳолда бу нарса унинг одатига айланади ва оламнинг бутун ижобий кучлари уни қўллаш учун саф тортишади ва ҳар бир ўйлаган иши амалга оша бошлайди”.

Балки шунинг учун ҳам Бартон бестселлер асарлар муаллифи, афсонавий ишбилармон, саховатли, фан ва маданиятга ҳомийлик қилувчи жуда-жуда давлатманд одамга айлангандир!

Кимдир менга олдинги бойлар шунчалик кўп пул топишганки, ўнгу сўлга қарамай тарқатиш улар учун чўт бўлмаган, деб эътироз билдириши мумкин. Лекин мен улар бунчалар кўп бойликка эга бўлганликларининг сабаби кўп хайрия қилганликларида эканини исботлаб бераман.

Улашмоқ олмоқнинг асосидир. Қўли очиклик янада кўпроқ бойликни қўлга киритишга олиб келади.

Яна бир марта такорлайман:

*Улашмоқ олмоқнинг асосидир.*

*Тарқатмоқ янада кўпроқ*

*бойликни қўлга киритишга олиб келади.*

Бугун бизнес оламида нуфузли ташкилотга пул тиқиш урфга кирган. Тўғри, бу имижни яхшилайти ва шубҳасизки, пулни олган томонга яхшигина фойда келтиради. Анита Роддикнинг уст кийимлар билан савдо қиладиган дўконлар тармоғи, “Ben Cohen & Jerry Greenfield” музқаймоқ ишлаб чиқариш ва сотиш тармоғи, Ивон Шуинарднинг “Patagonia” компанияси ўз шахсий тажрибасида бермоқ бизнес учун жуда фойдали эканлигини синаб кўришган.

Мен юқорида тилга олган воқеалар ўзига хос пул тарқатиш намунаси ҳисобланади. Мен қанчалик кўп саховат қилсангиз ўзингизга шунчалик кўп қайтиши ҳақида гапираяпман. Саховат қилаётган одам кам пул тарқатса хатога йўл қўйган бўлади.

Одамлар пулларига маҳкам ёпишиб олишади, тарқатиш имкони туғилганда ҳам уни майдалаб тарқатишади. Шунинг учун ҳам муваффақият қозонишмайди.

Сиз беришингиз, берганда ҳам кўпроқ ва чин дилдан беришингиз лозим. Шундагина муваффақиятга элтидиган йўлга чиқасиз.

Биринчи марта пул хайрия қилиш ҳақида эшитганим яхши эсимда. Ўшанда мени алдаб кўпроқ пул ундиришмоқчи деб ўйлагандим. Берган бўлсам-да, хасисларча берганман. Табиийки, берганимдан сал камроқ қайтган. Кам берганим учун кам олганман.

Бир куни пул бериш назариясини синаб кўришга қарор қилдим.

Мен илҳомлантирадиган, таъсирли ҳикояларни яхши кўраман. Бундай ҳикояларни кўп ўқийман, эшитаман, ҳикоя қаҳрамонлари билан бирга қайғураман, уни бошқаларга ҳам гапириб бераман.

Менинг ҳамкорим бўлган Майкл Дулига миннатдорчилик билдирмоқчи бўлдим. У ҳар куни менинг электрон манзилимга қизиқарли хабарлар йўллаб турарди. Бир куни мен бунинг учун унга ҳақ тўлаш керак деб ўйладим. Агар олдинги даврим бўлганида унга балки беш доллар беришим мумкин эди. Лекин ўша пайтда ўзим ҳам пулга муҳтож бўлиб, “саховат икки хисса бўлиб қайтади” деган усул ишламайди деган фикрда эдим.

Лекин айни дамда буткул бошқа давр эди. Мен чек дафтарчамни олиб, унга минг долларга чек ёзиб бердим. Ўша пайтда бу бутун ҳаётим давомида қилган энг катта — бир марталик хайриям эди. Очиғини айтаман, бу ишимдан ўзим қаттиқ асабийлашдим. Лекин натижаси мени жуда қизиқтирарди. Оз ва кўп хайрия ўртасидаги фарқни тезроқ билишни истардим. Майкни тақдирлашдан ташқари, бу ишнинг натижасини ҳам билгим келарди.

Совғамни олган Майкл эсанкираб қолди. Чекиمنى почта орқали қабул қилиб, машинасида уйига қайта-

ётганда хурсанд бўлганидан йўлдан чиқиб, ариққа тушиб кетишига сал қолган. У кўзларига ишонмаган. Кейин менга кўнғироқ қилиб, миннатдорчилик билдирди. Унинг болаларча ҳайрати мени ҳам қувонтирди. Унга яхшилик қилганимдан ўзимнинг ҳам кўнглим шунчалик яйрадики, буни сўз билан ифодалаш кийин (буни эслаб қолинг!).

Мен уни бахтли қилганимдан хурсанд эдим. Унга пул берганимдан улкан мамнуният ҳиссини туйдим. У пулни нима қилишидан қатъи назар мен мамнун эдим. Яқин одамимга ёрдам берганимдан кейинги ҳис қилган туйғуларим ва бу туйғуларга ишончим янада ортди. Бу яхшилик қилиш иштиёқи эди.

Шундан кейин ҳайратланарли ишлар юз бера бошлади.

Қутилмаганда менга нотаниш одам кўнғироқ қилиб, китобига ҳаммуаллиф бўлиш таклифини билдирди. У менга таклиф қилган ишдан Майкка берганимдан бир неча марта кўпроқ фойда кўрдим.

Кейин япониялик бир ноширдан кўнғироқ бўлди. У менинг “Маънавий маркетинг” номли бестселлер асаримнинг таржимасига муаллифлик қилиш учун рухсат сўраб кўнғироқ қилганди. У ҳам мен Майкга тухфа қилган маблағдан кўра кўпроқ пул таклиф қилди.

Ҳар нарсага шубҳа билан қаровчи одам бу воқеаларни боғлаб турадиган ришта йўқ дейиши мумкин. Лекин бу нарса менинг кўнглимда бор. Мен Майкга пул жўнатганимда ўзимга ҳам, бутун оламга ҳам менинг ишларим гуллаб-яшанаётганини ва оёқда мустаҳкам турганимни эълон қилдим. Бундан ташқари, мен оҳанрабо тамойилини ишга туширдим, у эса ўз навба-тида мен томонга пулларни торта бошлади. “Демак, яхшилик қилсангиз ўзингизга ҳам қайтади”, деган гапда жон бор.

*Вақтингизни аяманг — вақт ютасиз.*  
*Маҳсулотингизни аяманг — маҳсулот қайтади.*  
*Севинг — сизни ҳам севиб қолишади.*  
*Пул беринг — яхшилигингиз пул бўлиб қайтади.*

Ҳатто берилган битта тўғри маслаҳат ҳам иқтисодий аҳволингизни яхшилашга қодир.

Ўтган ҳафта давомида сизни илҳомлантирган одам ёки одамларни эсланг. Ким сизни ҳаётни борича севишга ундади, югукларингиздан ва ҳатто тушларингиздан қувонишни, мақсадингиздан қайтмасликка ундади?

Ана ўшалардан маблағингизни аяманг. Уларга чин юракдан нимадир илининг. Зикналик қилманг, сахий бўлинг. Яхшилигингиз уларнинг ўзидан қайтишига умид қилмай, улашинг. Агар шундай қилсангизгина бойлигингизга бойлик қўшилишига гувоҳ бўласиз. Давлатмандлар тарихидаги бой бўлишнинг энг муҳим сирини мана шу!

*Агар буни кўриб турган бўлсангиз —*  
*унга тегиниб кўринг.*  
*Агар тегиниб кўрган бўлсангиз, унда ҳис этинг.*  
*Агар ҳис этган бўлсангиз унда меҳр қўйинг.*  
*Меҳр қўйишга улгурган бўлсангиз...*  
*қайтариб беринг.*

Чунки ҲЕЧ НАРСА ТАҚДИР БИЛАН сизнинг ўз кучингизга ишонишингиз ҳақида гаплаша олмайди. Чунки тақдир билан фақат шу тилда гаплашиш мумкин. Шундан бошқа ҳеч нарса ўз кучингизга ишонишингизни, меҳрингизни, сахийлигингизни исботлай олмайди.

Агар Коинотга сўзларингиз етиб борса, бойликка ботиб қоласиз, ишонаверинг.

Бу сизни мукофотлаш учун эмас, балки ҳақиқатан ҳам шу тамойилга, ўзингизга, муҳаббатга ва фаровонликка ишонганингиз учун берилади...

## ҚОНУНИ ҲАРАКАТГА КЕЛТИРУВЧИ БУЮК СИР

Бир хоним кўнғироқ қилиб савол берди.

– Кўп йиллар давомида мен одамларга пул бериб келдим, лекин давлатим ошганини сезмадим. Қаерда хато қилдим экан?

– Пулларингизни кимга ҳада қилдингиз?

– Маҳаллий черковга.

– Нега уларга пул берасиз? – сўрадим мен.

– Чунки улар пулга муҳтож.

– Уларга пул бериб юборганингизда кўнглингиздан нималар ўтади?

– Ўзимни уларнинг олдида қарздордек ҳис қиламан.

– Фақат шуми?

Гўшакда жимлик.

– Тўғриси айтма қолай, кўнглим хижил бўлади, – тан олди у, – чекка қўл қўяётганимда юрагим зиркирайди.

– Бу яхши эмас... Агар пул бераётганингизда ўзингизни ёмон ҳис қилсангиз, демак пул сизнинг ёмон ҳис-туйғуларингизни ўзига қабул қилади, – тушунтирдим мен, – табиийки, ўзингизга нохуш ҳис-туйғуларга йўғрилган маблағни ҳам тортганингиз келмайди.

– Йўғ-э?! Муаммонинг бу томонини ўйлаб кўриш хаёлимга ҳам келмаган экан.

– Агар сиз фақат сиздан пул сўраган ва ҳатто илтимос қилган одамга пул берсангиз фақат унинг пулга эҳтиёжини оширган бўласиз, – тушунтиришда давом этдим, – ўз сармоянгизни оширишни истасангиз, унда сизда пулни фақат сўраган одамга эмас, сўрамаганларга ҳам бериш истаги пайдо бўлиши лозим. Асосийси, бу иш сизга ҳузур-ҳаловат бахш этсин. Бошқача айтганда, муҳтож одамга ёрдам бериш бу олийжанобликдир. Кўлингиздан келса, доимо олийжаноб бўлиб қолинг. Лекин бу юқорида тилга олинган тамойил эмас.

– Тушундим! – деди аёл.

Назаримда, мен унга ёрдам бера олмадим, лекин тўлиқ бўлмаса-да, гапимнинг қайсидир қисми унга етиб борди.

– Нимани тушундингиз? – сўрадим мен.

– Мен черковга худди садақа сўраётган қашшоққа қарагандек қараган эканман, – деди у. – Юрагим руҳий хотиржамлик бахш этадиган жойга пул беришимни сўрайди. Баъзида черков менга шу руҳий осойишталикни бера олади, баъзида эса йўқ.

– Тўғри тушунибсиз! – дедим. Энди ҳаммаси ўз ўрнини топди.

Сиз ўзингиз ёқтирган ҳар қандай нарсага пул беришингиз мумкин. Мен “Қизил хоч” ташкилотига, хайрия фондларига ва бошқа ташкилотларга пул берганман. Лекин мен бу хайрия ишларим натижасида иқтисодий аҳволимни яхшилиб олишни ўйламаганман. Тўғри, бу сахийлигим ёрдам берган, лекин маънавий қонунни ҳаракатга туширмаган.

Маънавий қонун молиявий даромадни қачон ҳаракатга келтиради: қачонки, сиз ўзингиз маънавий озуқа оладиган жойга пулларингизни чин дилдан берсангиз ва бир кун келиб бу хайриянгиз кимлардандир ёки қандайдир йўллар билан ўзингизга қайтиб, молиявий имкониятларингиз ўсишига умид билан берсангизгина.

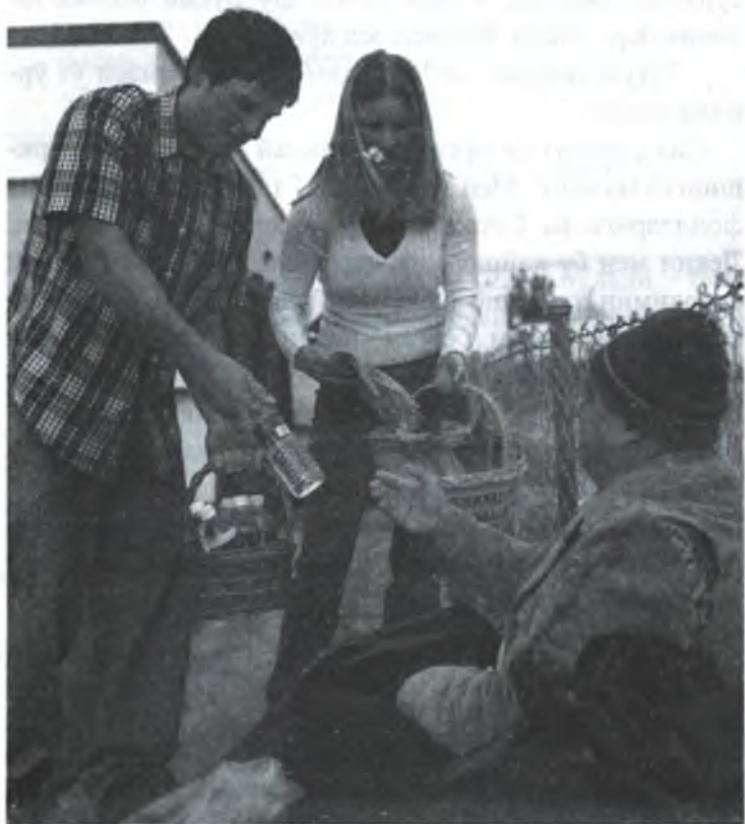
Хайрия ниятида пул тарқатиш ўзингиз бажарган ишингиздан кўнглингиз тўлсагина яхшиликнинг қайтиш қоидасини ҳаракатга келтиради. Агар ундай бўлмаган тақдирда ҳам сиз бари бир муҳтожларга ёрдам беряпсиз. Бу шубҳасиз олийжаноблик. Шу тарзда давом этинг.

Такрор айтаман: бу китобнинг асосий мавзуси бадавлат бўлиш тарихининг буюк сирларига бағишланган. Агар ўз ихтиёрингиз билан, хузурланиб, маънавий

озуқа оладиган, билим ўрганадиган жойга маблағ берсангиз, бу сирни ҳаракатга келтиришингиз мумкин.

Пул — рухий материянинг моддий кўринишидир.

*Жоржиана Три Уэст “Муваффақият ҳақида ўн мас-лаҳат”.*





## **БОЙЛИККА ЭЛТУВЧИ БУЮК ЯШИРИН СИР**

Бугун почтани текшира туриб анчадан буён кўришмаган дўстим юборган чекни олдим. Чекда у мендан олган қарзнинг бир қисмигина ёзилганди. Дўстим қарздор бўлганига салкам ўн йил ўтган бўлса-да, мен чекни кўрганимдан хурсанд эдим. Ўн йиллар олдин бу одам ўзи учун бозор стратегиясини батафсил тасвирлаб беришимни сўраган эди.

Ўша пайтда бу хизматим учун ундан бир неча юз доллар талаб қилгандим. У рози бўлди ва ҳақни ўз вақтида тўлашга ваъда берди. Мен буюртмани бажардим, лекин у хизмат ҳақимни тўламади. У дўстим эди, шу сабаб мен ҳам пулимни ҳадеб сўрайвермадим. Ойлар, ойлар ортидан йиллар ўтди. У бошқа штатга кўчиб ўтди. Тақдир тақозоси билан мен ҳам бошқа шаҳарга кўчиб кетдим. У ҳаётда ўз йўлини топиб кетди, вақт ўтиб мен ҳам уни унутдим. Мен ҳам ўзим танлаган йўлдан давом этдим ва чоп этилган китобларим ва магнитофон тасмасига ёзиб, интернетга жойлаштирилган ёзувларим сабаб машхур бўлиб кетдим.

Бундан бир неча ой илгари, ажойиб кунларнинг бирида электрон почтамга китобимга ҳаммуаллиф бўлиш таклифи билдирилган мактуб келди. Мактуб ёзган одам, менинг бир неча дўстимни танишини айтиб, уларнинг исмини санаб ўтибди. Унинг рўйхатида қарздор дўстимнинг фамилияси ҳам бор эди. Эски дўстимнинг исмини кўришим билан алданганим эсимга тушиб, ўз-ўзидан жаҳлим чиқиб кетди. Ўзимни алданган, ҳақоратланган ҳис қилдим. Кейин жаҳлимни босиш учун бир неча марта чуқур-чуқур нафас олиб, бир оз тинчлангач, ўзим билан ўзим гаплаша бошладим. Ўзимга олам жуда кенглигини ва бойлик нафақат бир пайтлар берилган қарзлар ҳисобидан, балки коинотнинг турли

йўлларида келиши мумкинлигини эслатдим. Шундан кейин дўстимнинг қарзидан кечиб юборишга аҳд қилдим. Хаёлан уни кечирдим, кейин унинг ўзини ҳам, қарзини ҳам чин дилдан унутишга ҳаракат қилдим. Мен пулга муҳтож эмасдим. Қолаверса, ўзимнинг ҳақлигимни исботлашга тоқатим ҳам йўқ эди.

Аслида бошида у электрон почтамга хат ёзиб турарди. Хагида қарзини унутмаганини таъкидларди. Оғир пайтларни бошидан кечираётганини, бир жойдан иккинчи жойга кўп кўчганини ва профессионал лектор бўлиш йўлида кўп қийинчиликларни бошидан кечиргани ҳақида ёзарди. Бундан ташқари у менга муносабатларимизни ва орамиздаги дўстликни сақлаб қолишни истаётганини таъкидларди.

Мен унга қисқача жавоб ёздим. Мактубимда дўстлигимизга путур етмаганини ва эски қарзини кам миқдорда чек билан тўлаши мумкинлигини (аниғи эсимда йўғ-у, тахминан йигирма фоиз эди шекилли) ёздим. У рози бўлди.

Лекин у менга чек юбормади. Ҳар қанақасига ҳам у ноҳақ эди. Ундан навбатдаги хабар келгунча орадан яна бир неча ой ўтди. Бу бир электрон мактуб эди ва унда дўстим яна ўзининг қийин вазиятда эканлигини ёзганди.

Шундан кейин бу ишни ўз ҳолича қолдиришга қарор қилдим. Чунки пулим бир кунмас бир кун бари бир ўзимга қайтишини билардим. Пулларим қайтади, фақат бу дўстимдан эмас.

Коинот (истасангиз уни бошқача ном билан атанг), мен ҳаёт чиғирикларида қийналаётган пайтимда пул оқими мен томонга қайрилганини кўрган бўлса керак. Хотиржамлик эса ҳаёт оқимида бўлишнинг энг яхши усулидир.

Мавзу бошида тилга олганимдек дўстимдан чек келди.

Дўстим менга аталган чекка имзо қўяётганда кўнглидан нималар ўтганини тасаввур қила олмайман. Умид қиламанки, ўша пайтда кўнгли қувончдан тўлқинланган бўлса керак. Агар шундай бўлса, демак у пулни оҳанрабодек тортиш тамойилини ишга солган бўлади.

Ўзимдан биламан, укамнинг номига ёзилган 500 долларлик чекка кўл қўяётганимда кўнглим тўлқинланиб кетганди. Укам бундан йигирма йил илгари менга молиявий томондан ёрдам берганди, у қарздан аллақачон қутулган бўлсамда, кайфиятим яхши эди. Укам Тедга чек жўнатаётиб ўзимни худди қиролдек ҳис қилгандим. Кўнглимга чўккан хотиржамлик ва ҳаловатни миллион долларга ҳам сотиб олиб бўлмасди. Мен бу туйғуни кўнгилик хотиржамлиги деб атайман ёки истасангиз кечиб юбориш — бойликка элтувчи яширин туйнук деб аташим ҳам мумкин.

Сиздан қарз бўлиб қолган киши билан ўртангизга совуқчилик тушиб қолдими? Ёки бировдан қарз олдингизу муносабатларингизга дарз кетдими?

Кўнглингиздаги бу хираликни чиқариб юборинг. Ўзингиз билан гаплашиб олинг. Дўстларингиз билан эмас, кўнглингизга яхшилик уруғини сочадиган илоҳий тушунчалар билан гаплашинг.

Бир кун келиб юрагингизни аламзадалиқдан тозаласангиз, ўзингизга янги яхшиликлар учун жой очган бўласиз.



## БУ ТУЗОҚДАН ЭҲТИЁТ БЎЛИНГ

Бу китобга ибтидо бўлган мақола “Бойлик орттириш тарихининг энг буюк сири” деб аталади. Бу биринчи бобнинг қисқартирилган варианты эди. У мақола шунчалик машхур бўлиб кетдики, минглаб одамлар уни интернетдан олишди. Электрон журналлар ноширлари уни кўпайтириб тарқатишди. Кўпгина веб-сайтлар эса уни ўз саҳифаларига жойлаштиришди. Ўнлаб кишилар менга мактуб ёзди. Уларнинг аксарияти менга миннатдорчилик билдириб, мақола жуда манзур бўлганини таъкидлашарди.

Лекин менга келган айрим электрон мактубларда ғалати ҳолатларга ҳам дуч келдик. Мактуб эгалари мендан пул сўрашганди.

Назаримда улар мақолани ўқиб, мени ким пул сўраса ўшанга бераверади деган хулосага келишган, шекилли.

Худди шу мақсадда менга мактуб йўллаб илтимос қилганлар талайгина эди.

Мендан пул сўраб мактуб ёзганларнинг барчасига жавоб хати йўлладим ва мақоланинг моҳиятини тушунтирдим. Шундан кейин уларнинг ҳеч бири менга мактуб ёзмай қўйди.

Мен бу мисолни муҳокамага қўйганимнинг икки сабаби бор:

**1. Бойиб кетиш умидида одамлардан пул сўраманг.** *Кўчада юрган гадоларга бир қаранг. Улар бой-бадавлат кун кечиримайди. Бор-йўғи қўл учида кун кўришади, холос. Ёки пул йиғиш билан шугулланадиган одамларга эътибор беринг. Уларнинг кўпчилиги буни тан олишни истамаса-да, тиланиб юришади. Уларга доим кам. Ахир бу жумбоқнинг ечими бўлмаса, нима?*

2. Бой бўлиш илинжсида тиланчиларга пул берманг. Мен “муҳтожларга ёрдам берманг” демадим. Гарчи бу уларга ёрдам бериши мавҳум масала бўлса-да. Аксинча бунинг ўрнига одамлар пул сўрагани ва бу пулдан бирдан фаровон яшаб кетишига умид қилганликлари учун пул бераверманг демоқчиман.

Мен мажбурият юзасидан ёки насияга қарз беришни тузоқ деб ўйлайман.

Доим бирор сабабларни баҳона қилиб пул йиғадиганларни ҳам оқламайман. Агар сиз шунақа хайрияларга пул берсангиз-у, лекин юрагингизда енгиллик сезмасангиз унда берган пулингиз ўзингизга қайтиши ва сизни бадавлат қилишга ҳисса қўшиши даргумон.

Қаерга пул бериш кераклигини аниқлаш учун энг яхшиси, қуйидаги оддий саволга жавоб беринг:

Қаерда кўнглингиз қувончга тўлади?

Агар янада аниқлик киритмоқчи бўлсангиз ёки қаерга пул бериш кераклиги бўйича қўшимча саволлар керак бўлса, қуйидаги саволларга жавоб беринг:

Қаерда сизга жаннати одамсиз деб таъкидлашган?

Қаерда сизни орзуларингиз амалга ошсин деб дуо қилишган?

Ким ҳаётнинг ҳар дақиқасида хузурланиб яшашига ундайди?

Жавоб қандай бўлишидан қатъи назар, пулни ўша жойга беришингиз лозим.

Кўпгина одамларда солиқ тўлаш бўйича руҳий тўсиқ пайдо бўлган, чунки алоҳида бир кишига пул бергандан кўра черковга хайрия қилган яхшироқ дея одамларнинг қулоғига қуйилган.

*Кэтрин Пондер “Онгингизни муваффақиятларга очинг”.*

## МЕНИНГ БУЮК ИҚРОРИМ

Майли, барчасини тан оламан.

Тўғрисини айтсам, агар пул берсам ўрнига пул оламан деган ақидага ишонишим қийин бўлган. Бу худди фирибгарликдек туюлган, буни одамлар мендан пул ундириш учун ўйлаб топишган деб ўйлаганман. Бу фикрдан тинчимни йўқотгандим.

Шундан кейин пул ўрнига китоб тарқатаман деган фикрга келдим.

Ҳа, ҳа. Китоб. Чунки китобларим жуда кўп эди. Узок йиллар давомида мен журналист ва “New Age”да китоб шарҳловчи бўлиб ишлаганим боис китоблардан катта коллекциям бор эди. Китобларим керагидан ҳам ортиқ кўп эди. Шундай экан нега уларнинг ярмини тарқатмаслигим керак? Бир қарорга келганимни яхши эслайман. Мен ўша пайтда яшаган Хьюстон шаҳридаги уйимда ётганча қандай қилиб бойиб кетиш ҳақида ўй сурардим.

Хаёлимга шундай фикр келди: мен китоб алмашиб Американинг энг бой одамига айланишим мумкин. Айнан ўшанда ва ўша ерда бериш орқали олиш тамойилини китобларда синаб кўришга қарор қилдим. Орадан бир неча кун ўтиб дўстларимни уйимга таклиф қилдим ва уларга “китобларимдан истаганингизни танлаб олинг” дедим.

Албатта, уларга барча китобларимни тавсия қилмадим. Бир неча боғлам китобни олиб чиқиб, дўстларимга орасидан истаганини танлаб олишга рухсат бердим.

Бундан ташқари бир неча ой давомида қаерда лекцияларим билан иштирок этсам ўша ерда китоб тарқатишни одат қилдим. Кейинчалик шуни сездимки, бу ноодатий усул одамларнинг диққатини тортишнинг энг яхши усули экан.

Лекцияларда эътибор сусая бошласа, дарҳол “навбатдаги саволни берган одамга китоб совға қилинади”, деб эълон қилардим. Шундан кейин залда жонланиш сезиларди.

Ҳозирда яшаётган ер-мулкимга кўчиб ўтганимдан сўнг гаражимда 25 та кутига китоб тахлаб қўйдим. Кейин эса янги уй шарофати билан зиёфат уюштирдим. Жуда кўп одам келди. Меҳмонларга базм тугагач, барча қутилардаги китобларни кўздан кечириши ва истаганини ўзи билан олиб кетиши мумкинлигини айтдим. Меҳмонлар айтганимдек қилишди. Бир киши шунчалик кўп китоб олибдики, уни машинасига элтиш учун аравача топишга тўғри келди.

Хўш, менинг катта китоб тарқатиш лойиҳамнинг охири нима бўлди?

Табиийки, Хьюстонда китоб тарқатишни бошлаган кунимдан бошлаб китобларим сони кўпайиб бораверди.

Бугунги кунга келиб мен дунёдаги маркетинг бўйича энг катта кутубхонага эгаман. Китобларга бой коллекциямнинг бир қисми метафизика бўйича китоблар жамланмасидан иборат.

Меникига келган одамлар уйимдаги китобларнинг кўплигини кўриб ҳам ҳайратланишади, ҳам қўрқиб кетишади. Аммо бир нарсани тушунишмайди: китобларим кўпайгандан-кўпаяди, чунки мен уларни тинимсиз тарқатиб тураман.

Мен ҳади қилишнинг буюк тамойилини ҳаракатга келтиргандим. Фақат пул эмас китоблар ёрдамида. Бугун эса пул олиш учун пул берилиши лозимлигини яхши биламан. Натижада эса бир пайтлар Хьюстонда яшаганимдан кўра кўпроқ пулга эгаман.

Лекин у пайтларда, яъни мен пул йўқотишдан қўрқиб, фақат пул йиғиш дардида юрган давримда одамларга тарқатадиган ягона нарсам шу китоблар эди.

Натижада китоблар ўзимга қайтиб келди.

Эшитинг ва ёдда тутинг: ўзингиз эгалик қилишни  
истайдиган нарсаларни тарқатинг. Биз ўзимизга фойда  
келтирадиган йўлни бекитишга ҳаракат қилмаслигимиз  
керак.

Берган нарсангиз ўша берган одамингиз томонидан  
қайтади деб ўйлаш асоссиздир.

*Чарлз Филлмор “Ривожланиш”.*





## 30 МИЛЛИОН ДОЛЛАРНИ ТАРҚАТГАН БУЮК ОДАМ

Мен яқинда машҳур америкалик саховатпеша киши ўлгани ҳақида хабар топдим. Менга унинг “Хоҳлаган нарсангизга эришишнинг сири — илтимос қилишни билиш орқали осмондаги ойга ҳам эгалик қилиш мумкин” номли китоби жуда ёқарди.

Унинг исми Перси Росс. Балки у ҳақда эшитгандир-сиз. Росс салкам 30 миллион доллар нақд пулни турли хайрия ташкилотларига тарқатиб юборган.

17 йил давомида у салкам 800 та газетанинг “Миллионлар учун раҳмат” номли рукнига муаллифлик ҳам қилган. Рукнда оддий одамларнинг Россга ёзган мактублари чоп этиларди. Улар унга ўз ҳаётларини гапириб беришар ва ёрдам сўрашарди.

Бу жуда ажойиб эди.

Бунинг ажойиблиги шунда эдики, Росс одамларни кўрмай туриб ҳис этарди. У мактубларни ўқий туриб, уни самимий ёки шунчаки бекорчиликдан, ёхуд пул тиланиб ёзилганини билиб оларди. У доим ақлли жавоблар ёзар, баъзида эса мактубларга чек билан ҳам жавоб қайтарарди. У бир ҳафтада 120 марта чекка имзо қўйган пайтлари ҳам бўлган. Шу тарзда у 17 йил ичида 30 миллион долларни хайрия қилиб юборган.

Гап шундаки, Росс ишини бор-йўғи икки миллион доллар билан бошлаганди.

Қайтиш тамойилини кўряпсизми?

Россинг бошланғич капитали икки миллион доллардан иборат бўлган. Балки сизнинг икки миллион долларингиз йўқдир, лекин унинг ҳаётидаги рўй берган воқеаларнинг барчаси ҳақиқат. 17 йил давомида Росс 30 миллион долларни хайр-саховат учун сарфлаб юборган.

Яна такрорлайман: *ҳадя қилсангиз оласиз!*

Ўйлаб кўринг, сиз сира шундай ҳолатга тушганми-сиз? Яъни, сиздан бирор-бир ташкилот учун хайрия қилишни сўрашган, сиз эса маблағингизни чамалаб кўриб, пул беришга иккилангансиз. Менга кўп одамлар худди шундай вазиятга тушганликлари ҳақида гапириб беришган. Хайрия беришга қатъий қарор қилиб бўлиб, хайрияни амалга ошириш учун йўлга тушганларида кутилмаганда улар ўзлари кутмаган жойдан пул келганидан ҳайратланишганини гапиришган.

Гап шундаки, агар сиз пулга ёпишиб олсангиз, унда яширин йиққан пулингиздан айрилиш эҳтимолингиз кучли. Бошқа томондан қараганда, агар сиз пулни тез сарфлаганларга пул кўпайиб қайтишига ишонсангиз, унда доим эҳтиёжларингиз учун етарли жамғармангиз бўлади.

Бунинг исботи — Перси Росс. У ўзининг хайрия фаолиятини икки миллион доллар билан бошлаган, кейин эса 17 йил давомида 30 миллион доллар хайрия қилган.

Ҳозир менга Перси Росс етишмаяпти.

Лекин сиз унинг ўрнини эгаллашингиз мумкин.



## **ЧИН ДИЛДАН САРФЛАШ НИМА ЁКИ БАҒРИКЕНГЛАР СИРАСИГА КИРАСИЗМИ?**

Мен яқинда кадрдон дўстим доктор, реклама даҳоси, саховатпеша Пол Хартэниэн билан телефонда гаплашдим. Мен Полдан пулнинг қайтиш тамойили ҳақида гапириб беришни, бу тамойил унинг ҳаётида ва маълум бир ишларида қандай ёрдам бергани ҳақидаги фикрлари билан қизиқдим.

У айтиб берган воқеаларни эшитиб ҳайрон бўлмасликнинг иложи йўқ.

– Аксарият кишилар ҳада қилиш жараёнини математик тенгламага айлантириб юборишади, – деди у. – Улар маълум миқдордаги пулни беришади, кейин эса ўша маблағнинг ўн баробар бўлиб қайтишини кутишади. Менимча бу чин дилдан қилинган сахийлик эмас.

Бу фикрдан кейин ўйланиб қолдим.

– Унда қандай яхшиликни сахийлик деб ҳисоблайсиз? – деб сўрадим.

– Мен яширин кўрсатилган саховатгина самимий бўлади деб ҳисоблайман, – тушунтирди Пол. – Агар кимдир қурилишга хайрия қилаётганда бино битгандан кейин унинг номи қўйилишини билса, унда бу хайрия эмас, савдо бўлади.

Пол жараённинг муҳим бир жиҳатига аҳамият берди.

Электрон почтамга келган бир савол ёдимда қолган, унда шундай дейилганди: “Дўстларимга пул бермоқчи бўляпман, лекин улар рад этишяпти, шундай вазиятда нима қилишим керак?”

Шунда мен “Нега энди дўстларингиз пуллар сиз томондан йўлланганини билиши керак?”, деб сўрадим. Кимлигингни ошкор этмасдан ҳам пул бериш мумкин-ку?

Пол мени хайратга солган ҳикояларни айтишда давом этди.

– Хайрия қилган пулингиз қайтишининг сири унинг қайтиш-қайтмаслиги ҳақида қайғуришда эмас, – деди у. – Агар бу ҳақда қайғурмаётган бўлсангиз, демак сиз тўғри йўналишдасиз.

Худди шундай!

Мана сир қаерда!

Қайтишидан умид қилмасдан беринг, юрагингиз беришни истагани учун ҳам беринг, кўнглингиз яйрагани учун ҳам беринг. Шундагина ҳаётнинг ижобий тўлқинига тушасиз.

– Назаримда коинот бизнинг хотиржамлигимиздан хабардор. Айтмоқчи бўлган гапим шу, – деди Пол. – Ҳаётим давомида мени кўп марта кўкларга кўтариб мақташган, лекин мен бунинг учун пул бермаганман. Коинот менга ғамхўрлик қилган.

Пол Хартэниэн шубҳа-гумонларни тарқатиб юборгани ва барчасига ойдинлик киритгани менга ёқди. Тажрибали одамларга хос равишда у барчасини ўз ўрнига қўйди, пул тарқатиш жараёнини юқори даражада англаб, тушунтира олишини намойиш этди.

– Пул сарфлашини тан олувчилар билан ҳеч қачон менда муаммо бўлмаган, – давом этди у. – Агар сиз шуҳрат қозониш ёки ўн карра кўп бўлиб қайтишига умид қилиб пул берсангиз, унда сиз адашасиз.

Пол ўзи тилга олган тамойиллари билан яшайди. Тахминан 2002 йилларда, Янги йил байрами арафасида у менга электрон почтамга хат йўллаб, мендан маънавият мавзусида бирор-бир китобим бор-йўқлиги ҳақида сўраганди. У китобни ўқувчиларига йўлламоқчи эди. Пол ўз мактубида ўқувчиларига мунтазам равишда реклама ва пул топиш бўйича маслаҳатларини йўллаб туришини ёзганди. Энди эса уларга маънавият ҳақида бирор нарса жўнатишни ният қилганди.

Унга ўз мухлислари учун менинг биринчи рақамли бестселлер асарим “Маънавий маркетинг” номли кито-

бимнинг электрон вариантыни жўнатишни тавсия этдим ва китобни қайси сайтдан топиш мумкинлигини ҳам айтдим.

Пол мухлисларига сайт номини ёзиб юборди. Бу унинг ажойиб яхшиликларидан бири эди.

Пол менинг китобимдан бир чака ҳам фойда кўрмади, бундан кейин ҳам кўрмайди. У китобни шунчаки берганди.

Энди диққат қилинг, ҳикоянинг энг муҳим жойига келдик. Гап шундаки, ўша пайтда Полнинг салкам етмиш олти минг обуначиси бор эди. Демак унинг иқтидори (меники ҳам) кўплаб одамларнинг ҳаётига кириб борган. Пол ҳам, мен ҳам чин юракдан китоб бергандик. Бу яхшилигимиз бизга қай йўсинда қайтишини Яратгандан бошқа ҳеч ким билмайди.

Сиз ҳеч яхшилик қилганмисиз?

Муваффақият қозониш қонунининг биринчи боби сарфлаш бўлиб, у юракларга шунчалик кириб борадики, биз уни ўлчамимиз, рақамлар ва ҳисоб-китоблар ёрдамида ҳисобини билишимиз мумкин эмас. Биз қайтишига умид қилмасдан ҳадя беришимиз лозим.

*Эрнест С. Уилсон “Буюк физик”.*



## **МЕНГА ПУЛНИ КЎРСАТИНГ!**

Наҳотки “Жерри Мак Гир” фильмини фақат мен кўрганман?

Бу Том Круз иштирок этган ва хит даражасига етган кинофильмда кейинчалик учар иборага айлаган “Менга пулни кўрсат!” жумласи тез-тез такрорланади.

Бу фильм экранга чиққанидан салкам бир йил ўтгачгина уни томоша қилганман, чунки бу фильм буткул зикналикка бағишланган бўлса керак деб ўйлагандим. Фильмни кўрганлар у ҳақда гап кетганда жилмайиб бир-бирига “Менга пулни кўрсат!” деган жумлани такрорлайвергач, яъни бу гап машхур нақлга айланмагунча унга қизиқмадим. Ҳамма гапиравергач эса мен ҳам қизиқиб қолдим.

Бир кун рафиқам Нерисса билан телевизорда бирор яхши кўрсатув томоша қилгимиз келди.

Тақдир тақозоси билан айнан ўша пайтда телевизордан “Жерри Мак Гир” фильми намойиш этилаётганди. Биз телевизор қаршисига жойлашиб, фильмни томоша қила бошладик.

Очиғини айтаман, маза қилиб томоша қилдим. Фильм мен ўйлагандек зикналик ҳақида эмас экан. Тўғри, фильм қаҳрамони Жерри тамагирлик муҳитида катта бўлган, лекин кўп ўтмай бундай фикр билан яшаб, узоққа бора олмаслигини тушуниб етади.

*Зикналикка йўл қўйиб бўлмайди.*

*Қурумсоқлик боши берк кўчага олиб боради.*

*Хасислик қалб қашшоқлашувига сабаб бўлади.*

Спорт агенти бўлган Жерри ҳамма нарсага эҳтироснинг кучи билан эришади. Лекин омад унга дарров келмайди. У ўз мижозига чин дилдан ғамхўрлик қилишни бошлагач, унинг дил торларини топиб чертгач,

мижоз ҳам унга худди шундай самимий муносабатда бўла бошлагачгина унга ҳақиқий омад кулиб боқади ва у чин маънодаги бахт таъмини сезади.

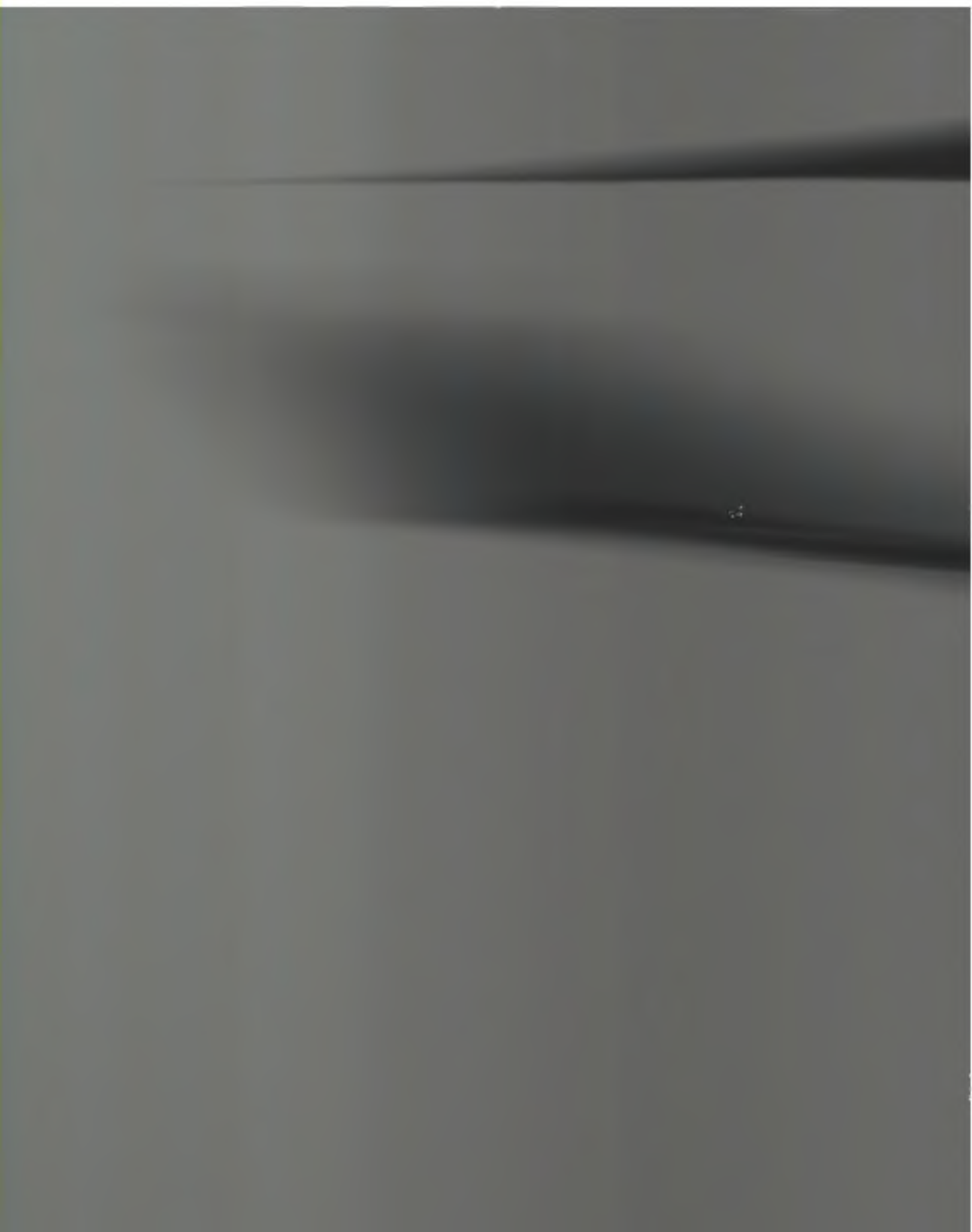
Табиийки, “Менга пулни кўрсат!” нақорати одамларни ўзига жалб қилади. У фильмга шунчалик мос келган, ҳамда таъсирчан кадрларда шундай кўтаринки кайфият билан такрорланадики, томошабин уни ўз ўзидан ёд олади.

Лекин фильм бу ҳақда эмас. Ҳар ҳолда мен учун бу фильм “Менга пулни кўрсат!” маъносини бермади, балки “Менга юрагингни кўрсат!” деган мазмун касб этди. Фойда кўриш ҳам худди шунга ўхшайди. Агар сиз фақат пул керак бўлгани учунгина берсангиз, демак сиз яхшилик қилмаяпсиз балки шунчаки савдолашяпсиз. Агар чин дилдан ва юрагингиз даъвати билан яхшилик қилсангиз шундагина бу самимий яхшилик бўлади.

“Менга пулни кўрсат!” ва “менга юрагингни кўрсат!” жумлалари ўртасидаги фарқ ҳам мана шунда. Коинот ҳам пулингизга эмас, балки юрагингиз даъватига лаббай деб жавоб беради. Шундай экан пулни чин юракдан беринг.

Агар шундай қилсангиз, тез орада, кутилмаган йўллар билан тақдирнинг ўзи сизга “Пулни кўрсатади!”. Олиш учун пул берманг. Коинот билан савдолашманг! Шунчаки яхшилик қилиш учун пул беринг.







## ТАҚДИРНИ АНГЛАШ

Салкам ўн йиллар илгари мен “Тақдирни англаш” деган мазмунда лекция ўқигандим. Тингловчиларга бу лекция маъкул бўлди. Ўша куни Хьюстонда бўлганлар ўша лекциямни ҳамон эслаб юришади. У барчага ёқди.

Лекция барчани жалб қилишига сабаб у озод қилувчи кучга эга. “Қандай қилиб Тақдирни англаш мумкин?” деган лекцияда чексиз фикрлашни ўрганиш учун барча имконият мавжуд. Сиз ростдан ҳам Тақдирнинг чегараси бўлиши мумкин деб ўйлайсизми? Ростдан ҳам Тақдир муҳтожлик ва чегараланганлик ҳақида гапиради деб ўйлайсизми? У ўзи бажармаган ишлари учун кечирим сўрашига ростдан ҳам ишонасизми?

Мен ундай деб ўйламайман.

Мен лекциямда ўғлини аутизм хасталигидан қутқарган Барри Нейл Кауфман ва унинг рафиқаси Сюзи ҳақида гапирганман. Бундан ташқари кўзи ожиз бўлиб дунёга келган Меир Шнайдер ҳақида сўз юритганман, унга бедаво дард ташхисини қўйишади. Лекин у ўзи ҳам шифо топади ва бошқаларга ҳам даволанишга ёки ёруғ дунёни кўришига ёрдам беради.

Мен ўзим анчадан буён яхши танийдиган ажойиб мураббий, кадрдон дўстим Жонатан билан ҳамкорликда қилган ишим ҳақида гапираман (кўпгина ҳикояларни менинг “Маънавий маркетинг” номли китобимдан топишингиз мумкин).

Асосий мақсад шундан иборатки: агар сиз худди Тақдир сингари ўйлай оламан деб ҳисоблаганингизда, нима ҳақида ўйлаган бўлардингиз? Қандай йўл тутардингиз? Нима дердингиз?

Мен бир нарсага аминманки, Тақдир бировларга яхшилиқ қилиш, пул тарқатишни доим оқлаган бўларди. Шунга аминманки, Тақдир пуллар қайси йўл билан

қайтиб келиши ҳақида қайғурмаган бўларди. Яна шунга аминманки, Тақдир тарқатаётган пулини чегараламаган бўларди. Хўш, худди Тақдирга ўхшаб ўйлаганингизда қандай йўл тутган бўлардингиз? Бу ғаройиб савол ҳаётингизнинг барча жабҳаларини қамраб олади. Агар худди Тақдир сингари фикрлаганингизда одамлар билан муносабатларингиз қандай бўларди? Агар худди Тангри сингари ўйлаганингизда хизмат вазифангизга қандай муносабатда бўлардингиз? Агар худди Тангри каби ўйласангиз жамиятда ўзингизни қандай тутардингиз? Буни тасаввурни ривожлантириш учун машқ дейиш мумкин. Бундан ташқари юрагингизни кенг қилиш учун ҳам имкониятдир.

Ўзингизни Тақдир ҳукмдори деб билганингизда нималар ўтляпти ҳаёлингиздан? Даъво қиляпсизми? Ўзингизни Тақдир яратувчиси деб даъво қилмоқчимисиз?

Шахсан мен худди Тақдир сингари ўйлаяпман деб ҳаёл қила бошлаганим заҳоти барча нарса ҳақида ўйлайман. Онгим барча нарсани ҳаёлимдан ўтказди. Саратонни даволашми? Албатта! Лотереядан миллион ютиб олишми? Бу осон! Бутунжаҳон қашшоқлик муаммосини ҳал этишми? Муаммосиз!

Табийки, бундай буюк мақсадларни амалга ошириш, бу — бошқа мавзу.

Шунинг учун келинг, ҳаёлимизни ортга уйимизга, шахсимизга қайтарамиз.

Агар шахсий ҳаётим ҳақида худди тақдир каби фикрлаганимда биринчи бўлиб нима қилардим? Тўғри, бу китоб яхши намуна бўла олади. Мен телефон орқали Жон Хэрричаран билан жума куни тушдан кейин гаплашдим. У менинг дўстим ва маънавий маслаҳатчим. Ўша куни у ўз лабораторияларининг бирида эди ва менга яқинда яна битта китоб ёзасан деб башорат қилди. Сиз ҳам шундай тахмин қилишингиз учун физик бўлишингиз шарт эмас.

Мен ёзувчиман. Исталган пайтда навбатдаги китобимни ёзишим мумкин.

Жон менга яқинда яна битта китоб ёзасан дегандан сўнг мендаги ҳаракатга туширадиган механизм ишлаб кетгандек бўлди. Шундан кейин бир неча дақиқа қайси мавзуда китоб ёзиш бўйича маслаҳатлашдик. У менинг “Бой бўлиш тарихининг буюк сири” мавзусидаги мақолам жуда машҳур бўлиб кетганини айтди ва бундай мазмундаги китоб одамларга ёрдам бериши мумкинлигини ва уни одамлар яхши кутиб олишини таъкидлади.

Мен унга бу мақола асосида анчадан буён китоб ёзиш ниятида юрганимни айтиб ўтирмадим. Ўша пайтда менга керак бўлгани Жоннинг дўстона турткиси бўлди.

Бугун душанба куни бу гапларни ёзаётганимда ордан уч кун ўтганди. Қисқаси, мен худди тақдир каби фикрлаб китоб ёзишга мўлжалланган муддатни қисқартирдим.

Китоб дам олиш куни тайёр бўлди. Ёмонмас, тўғрими?

Яна сизга қайтамиз: агар сиз Тақдирга ўхшаб фикрлаганингизда шу дамда нима қилган бўлардингиз? Агар кўнглингиздан шу дамда пул бериш ўтган бўлса — демак беринг. Агар китоб ёзишни ният қилган бўлсангиз, шу заҳоти ўтириб ёзишга киришинг. Агар бизнес бошламоқчи бўлсангиз, ҳаракатга тушинг. Ҳеч қандай тўсиқ йўқ.

Фақат худди Тақдирдек фикрласангиз бўлди. Черковга бадал тўлаш мен учун доим тушунарсиз ҳис-туйғулар уйғотади. Худди черков раҳбарияти томонидан босим ўтказилаётгандек ҳис қилганман ўзимни. Шу сабаб ҳам доим чин дилдан меҳр ва миннатдорчилик билан хайрия қилмаётгандек туюларди.

Худди навбатдаги тўловни тўлашим шартдек ҳис қилганман ўзимни. Хайрияга шундай муносабатда бўлганим сабаб, табиийки, ривожланиш йўлига тушишим учун ҳеч қандай самара бермасди.

Биз коинотга пулни қайтараётганимиздаги МУНОСАБАТ, САБАБ ва КАЙФИЯТ бизнинг ҳадямизнинг асосий таркиби бўлиши лозим.

Бизга туртки бўлган сабаб қуйидагилар бўлиши лозим: биз бераётган пул — бу бизга ҳаёт бағишлагани ва кўнглимизни муҳаббатга тўлдиргани учун тақдирга миннагдорчилик ва шу йўлдаги хайрия бўлиши мумкин.

*Патриция Диана Кота-Роблз “Молиявий жиҳатдан мустақил бўлиш пайти келди”.*



## ЛЕО БУСКАЛЬЯНИНГ КАТТА ХАТОСИ

Мен Лео Бускалья билан кўп йиллар илгари танишгандим. Ёкимтой, қизиққон, “Муҳаббат” деб аталган бестселлер муаллифи. Ўз лекцияларининг бирида у шундай деганди: “Мен муҳаббатнинг муаллифлик ҳуқуқига эгаман”.

У ростдан ҳам сермуҳаббат киши эди. Унинг сўзлари юракка илиқлик, кўнгилларга илҳом бағишларди. Мен ва собиқ рафиқам Мэриэн билан бирга Леонинг телевизордаги чиқишларини қолдирмай кўриб борардик. У бизни илҳомлантирар эди.

Ўша даврда биз хайр-эхсон ҳақида маълумот йиғаётгандик. Мен ҳар нарсага шубҳа билан қаровчи киши сифатида хайрия иши фирибгарлик деган фикримда собит турардим. Мэриэн эса мендан кўра янгиликларга берилувчанроқ бўлиб, жуда ишонувчан ҳам эди. Ўша йилларда у мендан кўра кўпроқ хайр-эхсон билан шуғулланарди.

Бир куни у кимгадир эҳсон қилгиси келиб турганида тўсатдан Лео Бускалья эсига тушди. У Леонинг лекциялари ва китоблари учун ҳамда барчага “ҳаётингизни муҳаббат билан тўлдилинг” деб эслатиб тургани учун миннатдорчилик билдиргиси келди. Шу сабаб ҳам Мэриэн унинг манзилини топиб, чек жўнатди. Эсимда, у чекка қўшиб, қисқа мактуб ҳам ёзиб совғани почта орқали жўнатаётганида ўзидан мамнун ва жуда бахтли эди. Юраги қувончдан гупилларди.

Кейин ғалати ҳолат юз берди.

Орадан бир неча ҳафта ўтгач, Мэриэн Лео Бускальядан хат олди.

У чекни қайтариб юборганди. Жавоб хатида эса ҳеч нарсага муҳтожлиги йўқлигини ва бошқа бу каби совғаларга тоқат қилмаслигини таъкидлаганди.

Мэриэннинг кўнгли оғриди. У қаттиқ ранжиди. Яхшилиги рад этилгандек ҳис қилди ўзини. Совғаси қайтариб юборилганига хафа бўлди. Бу унинг учун қайғули давр эди.

Мактуб Мэриэнга қандай таъсир этганини ёзар эканман, унда Леонинг хатти-ҳаракати ҳақида ҳам гапиришимиз лозим. Назаримда у хатога йўл қўйди. Ҳаёт тўлқинида бўлишни истасангиз сиз бериш билан бирга олишни ҳам билишингиз лозим. Орадан анча вақт ўтгач, мен Лео ҳақида нохуш хабарлар эшитдим. Уни бир неча марта тунаб кетишибди. Ҳар гал уйини ағдартунтар қилиб, бор маблағини олиб кетишган. Мен кўнгироқ қилган маҳалда уни икки марта тунаб кетишга улгуришганди.

Мен унга ёрдам бера олмадим, лекин назаримда унга қараб йўналтирилган эзгулик тўлқинини унинг ўзи тўсиб қўйди. Уни ўраб олган бу тўсиқлар йиққан-терганидан айрилишига сабаб бўлди дейиш мумкин. Балки мен нотўғри ўйлаётгандирман, лекин мени бир савол қизиқтиради: Леонинг бор-йўғидан айрилишига унга йўлланган тухфани рад этгани сабаб бўлмадимикан?

Келинг, Леонинг хатоларидан хулоса чиқарайлик.

*Агар сизга кимдир пул таклиф қилса — олинг.*

*Агар кимдир сизни мақтаб таърифласа — қабул қилинг.*

*Агар сизга совга беришса — чин дилдан қувониб олинг.*

*Агар сиз совгалар, мақтовлар ва пулларни рад этадиган бўлсангиз унда сиз уйингизга кирмоқчи бўлган бахт ва равнақ йўлини бекитган бўласиз. Барча нарсанинг калити бу ҳаёт тўлқинида бўлиш. Бунинг учун сиз бериш ва олишни билишингиз лозим.*

*Бир сўз билан айтганда пул қўлдан қўлга ўтиб айланар экан у ҳар бир кишига қувонч улашиш учун айланади.*

*Уларни ушлаб қолманг, беринг.*

*Сизга қайтиб келганда эса қайтарманг, олинг.*

## ТЕКИННИНГ ҚАДРИ БОРМИ?

Маркетингда бир назария бор, унда одамларга текин нарса ёқмайди дейилади.

Шу гап ростми?

Савдо ишида “текин” деган сўз энг таъсирли ва ишонarli сўз бўлиб ҳисобланар экан, лекин одамлар орасида ҳар қандай нарсани текинга, шунчаки ундиришга нисбатан бефарқлик, менсимаслик ҳам одатий ҳоллигича қолади.

Бу нарса кўп марта тасдиқланган. Текинга хизмат кўрсатадиган, беминнат эътибор қаратадиган ходимларнинг меҳнатини одамлар тегишлича қадрламаслигига гувоҳ бўлганмиз.

Одатга кўра одамлар ўзлари ҳақ тўлаган нарсагагина эътибор қаратишади.

Лекин бу пул бериш санъатига ҳам тегишлими?

Биринчидан: мен ундай деб ўйламайман.

Иккинчидан: аслида гап бошқа жойда.

Келинг, бу икки маълумотни батафсил кўриб чиқамиз.

**Биринчиси:** мен одамлар пулли совғалардан ҳазар қилишади дея олмайман. Чунки бизнинг жамиятда пулнинг қадрли баланд. Одамлар пул учун курашишади, жанг қилишади, ишлашади, соғлиқларидан воз кечишади ва ҳатто ўзларини қурбон қилишади. Одамлар пулнинг қадрини билишади. Кўпчилик бойлик орттириш фикрига ижобий қарайди. Айримлар пул етишмаслигидан шикоят ҳам қилишади. Чунки улар молиявий воситалар кам ёки чегараланган деган фикрда. Умуман олганда одамларга пул беринг ва сиз уларга ҳақиқатан ҳам қадрли нарса берганингизни ҳис қилишади ва қадрлашади.

**Иккинчидан:** мен одамларнинг пул ҳақида фикрлари ва уни нимага сарфлашлари бошқа-бошқа нарса деб ҳисоблайман. Сиз пул берар экансиз ўз кўнглингиз тўлишини ўйлашингиз лозим.

Бир куни дўстим, “Сиз бой бўлиб туғилгансиз” номли китоб муаллифи Боб Проктор менга шундай деди: “Одамлар берган пулимни нима қилишларининг менга умуман фарқи йўқ. Улар пулни олиб истасалар ёқиб юборишлари ҳам мумкин. Мен пулни ўзимга фойда бўлиши учун беряпман”. Моҳият шунда. Совғангизни қабул қилишлари ва кадрлашларини жуда истаганингизда кўнглингиздан нималар кечади? Ҳадяни тақдим этаётган дақиқаларда сиз ўз онгингизни уйғотасиз ва маънавий қонунни ҳаракатга келтирасиз.

Дўстларимдан бирига жуда ноёб китоб ҳисобланмиш “Роберт Кольенинг хатлар жамланмаси” нинг нусхасини совға қилганим ёдимда. Китоб ўта ноёб бўлиб, жуда қиммат турарди. Дўстим меникига меҳмонга келганда бу китобни топиш учун анчадан буён ҳалак эканини айтиб қолди. Менда эса китобнинг нусхаси бор эди ва табиийки шу заҳоти китобни дўстимга бердим. Унинг кўзлари қинидан чиқиб кетай деди. У лол бўлиб қолди. У ўз омадига ишонмай тинмай менга миннатдорчилик билдирарди.

*Ўшанда мен дўстимни охирги марта кўргандим.*

*У менинг тухфамни кадрламадими?*

*Балки шундайдир.*

*Унга ҳаддан ортиқ қиммат кўрсатдимми?*

*Балки шундайдир.*

*Агар ҳаммасини бошидан қайтаришга тўғри*

*келганда мен китобни яна дўстимга берармидим?*

*Киприк қоқмасдан берардим.*

*У тухфа мени*

*ўзимга нисбатан ҳурматимни оширди.*



Мана яна бир мисол.

Бундан йигирма беш йиллар илгари мен Танлов эркинлиги институти асосчиси Барри Нейла Кауфманнинг китобларини ўқиб, лекциялари ёзилган тасмаларни эшитиб юрардим. Ўша пайтларда менинг пулим кам бўлиб, шу сабаб ўз ишимни очишим мушкул эди. Лекин шунга қарамай оз миқдорда бўлсада Баррига маблағ бериб, унга ёрдам кўрсатгим келарди. Хуллас мен унга беш доллар жўнатдим. Бу мен учун қахрамонлик эди. Йўллаган пулим Баррига бошқалар юборган пул каби фойда келтиришидан умид қилардим.

1985 йилда мен Танлов эркинлиги институтига ўқишга кирдим ва Баррининг қўлида таҳсил ола бошладим. Уни дўстлари “айиқ” деб чақиришарди. Ўқишнинг охириги кунин институтда миннатдорчилик кечаси бўлиб ўтди.

Ўқишни тугатганларнинг барчаси бир хонага йиғилиб доира шаклида ўтирдик ва бирин-кетин нима учун миннатдор эканлигимизни санаб ўта бошладик. Бу миннатдорчилик изҳори салкам уч соат давом этди.

Ўттиз киши уч соат давомида тинмай бир-бирига миннатдорчилик билдира бошлаганидан сўнг хонада қандай кучли энергия жунбишга келганини тасаввур ҳам қила олмайсиз. Бу ғайриоддий ҳодиса эди. Мен ўша оқшомни ҳамон тушларимда кўриб чиқаман. Миннатдорчилик билдириш навбати Баррига етиб келганда у менга қаради. Кутилмаганда у бир пайтлар ёзган мактубим, қўллаб-қувватлаганим ва бундан бир неча ой илгари жўнатган ўша беш долларим учун миннатдорчилик билдирди!

Мен ҳайратдан қотиб қолдим.

Ўша дамда “айиқ”қа арзимаган ёрдам кўрсатганим туфайли ўзимга ҳурматим ошиб, қўнглим қандай тўлкинланган бўлса, уни қабул қилиб Баррининг ҳам қўнг-

ли тўлқинланганини тасаввур қилдим. Бу иккимиз учун ҳам ютуқли вазият эди.

Бир ўйлаб кўринг, ўз уйингиз калитини бераётганингизда нимани ҳис қиласиз?

Агар бошқа одам ҳам худди “айиқ”қа совға берганимда ҳис қилган қувончимни ҳис қила олса, демак буни хурсандчилик қилиш ва ўзингизни бахтли ҳис қилиш учун яна бир сабаб дея ҳисоблаш мумкин.

Агар бошқа одамдан садо чиқмаса, худди мен ноёб китоб совға қилган дўстим каби ҳаётингиздан изсиз йўқолса, буни ҳам эътиборга олиб қўяверинг. Шунда яна бир марта уйингиз калитини берганингизда қандай ҳолга тушишингизни эслаб қўйинг. Бировга яхшилик қилиш киши шахс бўлиб шаклланишида муҳим роль ўйнайди.

Сахий одамлар камдан-кам ҳолларда рухий хасталикларга чалинишади.

*Доктор Карл А. Меннингер.*



## ПУЛ ҲАҚИДАГИ ЧЕКЛОВ ВА УНДАН ТЕЗ ҚУТУЛИШ ЙЎЛЛАРИ ҲАҚИДА

*Мэнди Эванс*

Мен Мэнди Эвансни салкам ўттиз йилдан буён билман. У ишончга доир муаммолар бўйича яхши маслаҳатчи.

Мен ундан пул ҳақида энг кўп тарқалган салбий ва чекловчи тушунчаларни саралаб беришни сўрадим. Бундан ташқари бу тушунчалардан қандай қутулиш ҳақида маслаҳат беришни ҳам илтимос қилдим. Чунки одамлар кўпинча беришни билишади-ю, лекин олишга қолганда тўсиқ қўядиган тушунчаларга таянишади. Натижада ўзларига фойда келтирадиган йўлни тўсиб қўйишади. Тўсиқлардан халос бўлинг, шундагина ишингиз гуллаб-яшнайдди. Мэндининг қўйидаги мақоласи пул ҳақидаги чекловли фикрлар лабиринтидан чиқиш учун энг яхши тавсияларни ўз ичига олган.

Пул ҳақидаги фикрларингиз давлатингиз ошиш даражасини ва ундан ҳузурланишингиз даражасини белгилайди. Аслида, кўпчилик ишонч ёки унинг камлиги молиявий муваффақият учун қанчалик аҳамиятга эга эканлигини билмайди. Кўпчилик эса ўзининг маслағи ҳақида ўйлаб ҳам кўрмаган. Биз ҳам улардек иш кўрамиз. Мен зудлик билан йўққа чиқиши керак бўлган мулоҳазаларнинг бир нечтасини йиғдим. Бу ерда ҳаётда ҳақиқатан ҳам бор бўлган одамларнинг семинар ва аудиторияларда ўқилган лекцияларидан мисоллар келтирилади.

Уларда нима учун кўпчиликнинг ҳаётидаги пул оқими тўсилгани ёки камайгани тўғрисидаги мулоҳазалар берилган. Бу фикрларнинг айримларини тушунса бўлади, лекин шундайлари ҳам борки, ўта ғайритабiiй туюлади. Бу мулоҳазаларнинг айримлари кимнингдир руҳини кўтарса, ким учундир чеклов вазифасини ўтайди.

Дикқатингизга ҳавола этилаётган руйхат билан танишиб чиқинг, эътибор берингчи, улардан қайси бири сизнинг фикрингиз билан бир хил.

1. Барча бахтсизликларнинг бошида пул туради (замонавий талқини қуйидагича: “пулга ружу қўйиш яхшиликка олиб келмайди”).

2. Агар ишларим равнақ топиб бораверса, одамлар мени ёмон кўриб қолишади.

3. Агар бир миллион долларим бўлса, уни йўқотиб қўйишим мумкин. Шундан сўнг ўзимни аҳмоқ ҳисоблаб, бир умр ўзимдан нафратланган бўлардим.

4. Пул ҳеч қачон етарли бўлмайди.

5. Агар менда харажатларимдан бир оз ортиқ пул бўлса, демак кимдир қаердадир унинг етишмаётганига кўнишга мажбур бўлади.

6. Агар менинг пулим учма-уч етказишдан кўра кўп бўлса, яъни даромадим харажатларимдан ошса, кўплаб одамлар унинг йўқлигига кўнишга мажбур бўлишади.

7. Бировнинг қийналишига сабаб бўлиб, гуноҳга ботгунча камроқ пулга эга бўлганим маъкул.

8. Демократлар бойларни жазолайди.

9. Республикачилар эса камбағалларни жазолайди.

10. Агар мен кўп топсам, бу умрида кўп маблағга эга бўлмаган отамга нисбатан хиёнат бўлади.

11. Бойлар бой бўлиб бораверади.

12. Камбағаллар камбағаллашиб кетаверади.

13. Мен журъатли ва иқтидорлиман. Мен бадавлат бўлишим шарт!

14. Сиз пулни доим сарфлашингиз лозим.

15. Пул билан муомала қилиш кийин.

16. Пул топиш мушкул иш.

17. Кўп пул топиш учун кўп ишлаш керак.

18. Пул йиғиш учун тежамкор бўлиш лозим.

19. Вақт, бу — пул.

20. Мен бир вақтнинг ўзида ҳам пул топиб, ҳам бўш вақтга эга бўлишим мумкин эмас.

21. Пул маънавий озуқа бермайди.

22. Пулингиз кўп бўлиши учун ўзингизга ёқмайдиган ишларни кўп бажаришингизга тўғри келади.

23. Мен биров билан бўлишиш ёки тарқатишим учун етарлича пулга эга эмасман.

24. Пул олар эканман масъулиятини ҳам зиммамга оламан.

25. Олишим керак бўлган ҳиссамдан камроқ олсам, нокулай вазиятларга камроқ тушаман.

26. Мени қадрлашлари учун бошқалардан кўпроқ лекин камроқ маблағ эвазига ишлашим лозим.

27. Бой бўлиш бахтсиз бўлиш дегани.

28. Пул одамни бузади.

29. Тақчиллик мени таъқиб қилиб юради.

30. Агар ўтмишдаги хатоларимдан юрагимда оғир дард бўлса ва келажакимдан кўрқсам, мен яна ўша хатоларимни такрорлайман. (Қимматли инвестиция қозғазлари брокери).

31. Энг яхшиси, куним ўтиб туришига етадиган пулга эга бўлиш.

32. Сиз қанча маблағга муносиб бўлсангиз, ўшанча ишлаб топасиз.

33. Тежаб-тергаб харажат қилиш энг қулай ва тўғри йўл.

34. Ҳеч қачон ўзингиз эҳтиёж сезмаган буюмларни харид қилманг.

35. Агар ақлли аёл бўлганингизда шу ёшгача ўзингизни етарлича маблағ билан таъминлаб олган бўлардингиз.

36. Агар сиз ақлли ва зукко аёл бўлганингизда шу пайтгача бирор бадавлат эркакка турмушга чиқиб олардингиз.

37. Мен доим ижарада яшайман. Ўз уйига эга бўлиш ортикча харажат.

38. Агар ўз ётоғимдан бошқа нарсага жавоб беришимга тўғри келса, ўзимни хавф-хатардан холи ҳисоблай олмасдим.

39. Мен ўзимни хавфсиз ҳисоблашим учун яхта сотиб олишим, ҳеч бўлмаса, ўз уйимга эга бўлишим керак. Агар мен тез ишдан чиқадиган нарса сотиб олган бўлсам, демак мен галварсман.

40. Пул учун қайғуриш одобдан эмас.

41. Камроқ харажат қилсам, отамга кўпроқ ёқаман.

42. Қариганимда кўп пулим бўлишини хоҳлайман, шундагина одамлар менга меҳрибон бўлишади.

43. Пулим кўплигини одамлар билишини сира истамайман, чунки одамлар бойларга ҳасад қилишади.

44. Агар ишим учун ҳақ олсам, одамлар мени фирибгар деб ўйлашади.

45. Агар камроқ харажат қилаётганимдан хабар топса, дадам мени кўпроқ яхши кўради.

46. Ҳамма ҳам кўпроқ нарса хоҳлайди. Кўп пул топа бошлагач эса унга кам топгани яхшидек туюлади.

47. Ичимда кимдир жойлашиб олган ва у барча пулимни исроф қилади.

Агар сиз юқорида санаб ўтилган фикрларнинг айримларига қўшилсангиз, унда рўйхатни қайтадан ўқиб чиқинг ва уларнинг ҳар бирида тўхталиб қуйидаги уч саволга жавоб беринг.

- Нега бундай деб ўйлайман?
- Бу ҳақиқатан шундайми?
- Агар бу менга тегишли бўлса, унда бу фикрга ишонмаганимда нима бўлади?

Ҳар бир мулоҳаза учун синов тариқасида берилган бу саволларга жавоб бергач, сиз уни енгиллаштириб ёки қуролсизлантириб, истакларингизни амалга ошириш учун эркин бўлиб олишингиз мумкин.

Шунда ҳады қилиш ҳамда олиш учун эркин бўласиз. Кечиктирмай шу фикрлар устида ишлашга киришинг. Олға!

Мэнди Эванс минглаб одамларга мустақил бўлишга, ижодкор, тадбиркор бўлишга, ҳозиргидан кўпроқ бахтли бўлишга фикрларни ўзгартириш ёрдамида эришиш мумкинлигини ўргатган. Чекловлар кишини йўлдан қайта-ради, чегаралаб қўяди, кўнглини ғаш қилади. Унинг “Эркин саёҳат қилиш — ўтмишдан қандай даво топиш мумкин?” ҳамда “Ҳис-туйғулар имкониятлари” номли китоблари Дипик Чопра, Берни Сейгал, Жон Грей ва мен томонидан ижобий баҳоланган.

Кўпчилик одамларда етарлича пул йўқлигига сабаб, улар бу ҳақда оғиз очишмайди ёки пулни қоралаб гапиришади.

*Жозеф Мэрфи “Пулни қандай жалб қилиш мумкин”.*



## **ИНТЕРНЕТ ОРҚАЛИ ТАЪЛИМ ОЛИШ ЎКИ БИЗНЕСНИ ЙЎЛГА ҚЎЙИШ**

Майк Дули нима билан шуғулланишни билмасди. У “Price Waterhouse”дан бўшади. Яхши ишдан воз кечиб, нафақасиз ва уйсиз қолди. У умидсиз, паришон ҳолда кимдир келиб энди нима қилиш кераклигини айтиб бу тушкун кайфиятдан қутқаради деган ўйда юртига — Орландога қайтиб кетди. Лекин ҳеч ким келмади.

Ўша пайтларда унинг акаси бир пайтлар ўзи дизайнини ўйлаб топган уст кийимлар савдосидан улушини олганди. Акасининг шарофати билан Майк ва онаси ҳам шу бизнесга аралашиб қолишди. Улар бу бизнесни ЎНФ, яъни Ўта Ноёб Футболкалар деб деб аташди. Ўша даврда ушбу футболкаларни сотиб олмаган ва сотмаган компания қолмаганди деса ҳам бўлади. Диснейдан тортиб Макдональдсгача бу футболкаларни олган, сотган. Ўн йил ичида улар миллиондан ортиқ футболка сотишди.

Уларнинг ҳаёти ўзгарди.

Кейинчалик сотиб олувчиларнинг ўзлари футболкалар ишлаб чиқара бошлагач, оила бу бизнесни ёпишга қарор қилди. Рассомлик иқтидори бор ака ўзини актёрликда синаб кўришга қарор қилди ва комик-актёр бўлиб фаолият юрита бошлади.

Тадбиркор, уддабуро онаси эса бу пайтга келиб иккита китобини нашрдан чиқариб улгурганди. У ўзини буткул ёзувчиликка бағишлади. Майк эса оилавий бизнесни сотиб олиб, ўз номига ўтказди. Бизнес бу пайтга келиб Ўта Ноёб Футболкалар (Totally Unique Thoughts — TUT) маркаси билан машҳур бўлиб, Майк уни бир ўзи мустақил юрита бошлади.

– Бизнинг энг машҳур футболкаларимизни доим илҳомлантирувчи, насиҳатомуз сўзлар безаб турарди, – деди менга Майк телефондаги суҳбатларимизнинг би-



рида, – ва мен ҳар душанба куни эрталаб ўзимизнинг содик мижозларимизнинг электрон-почтасига “ҳафта давомида кайфиятингиз чоғ бўлсин” деган маънода “хушқайфият бағишловчи нома”лар жўната бошладим. Табиийки, бу номаларда шеър ҳам битиларди.

Бу пайтга келиб унинг мижозлари бор-йўғи минггача чиқарди. Майк мижозларига “футболкаларимизнинг содик харидори, кадрли мижоз...” каби зерикарли, одадий мактуб ёзиш ўрнига ноодатий ёндашувни ўйлаб топганди.

– Мен Саргузаштсеварлар клубини ташкил этдим ва мижозларимни ушбу клубга бир йилга 36 долларлик бадал эвазига аъзо бўлишга таклиф этдим, – тунтиришда давом этди Майк, – Улар ҳар ҳафта ёки ҳар куни мендан илҳомлантирувчи, кўнгилни чоғ қилувчи ёки маънавий озуқа берувчи мазмундаги номалар олиб туришлари лозим эди.

– Бу ёндашув иш бердими?

– Йўқ. Ҳеч ким пул тўламади десам ҳам бўлади. Шундан кейин уни текин қилиб қўйишга қарор қилдим. Чунки эртами-кечми, шу ғоямдан яхшигина фойда қилишим мумкинлигини билардим.

Майк ўйлаб топган “хушқайфият бағишловчи нома”лар тезда урфга кирди. Одамлар ҳар кунги илҳом бағишловчи номаларни ёқтириб қолишди. Кейинчалик у ҳар бир шеърни ўзининг чуқур маънога эга шарҳлари билан тўлдириб боришга жазм қилди. Унинг обуначилари сони 3000 кишига ошди.

– Тахминан ўша пайтда реклама баннерлари билан шуғулланиб, ҳар ойда 15 минг доллар фойда кўрадиган бир дўст орттирдим, – дейди Майк. – Ўшанда мен бор кучимни электрон номалар яратишга қаратдим. Унга реклама эълонларини ҳам жойлаштирдим. Мен ўзимнинг футболка савдоси жараёнида орттирган расомлик тажрибамни ишлатиб, унга бир-икки шарҳлар

қўшардим. Номаларим ноодатий бўлишини истардим. Лекин бу ҳам иш бермади. Олти ой ичида реклама берувчилар ўз баннерларини менинг сайтимга жойлаштиришни бас қилишди. Дўстим ҳам ойига 15 минг доллар фойда кўрмай қўйди. Хуллас номалардан ҳеч қачон 100 доллардан ортиқ фойда кўрмадим. Лекин шунга карамай уларни яратганимдан хурсанд эдим.

Нега у бахтли эди?

– Чунки улар вирусли маркетинг компаниясига айланиб улгуришганди, – тушунтирди Майк, – одамлар бу номаларни бир-бирига жўнатар ва натижада сайтим ҳақида миллионлаб одамлар хабардор бўлишарди. Бу электрон номалар ҳамон менинг сайтимни машҳур қилгани билан кадрли.

Тахминан ўша пайтда, яъни 2001 йилда Майк мижозларни жалб этиш учун улкан тадбирга қўл урди.

– Мен 12 та аудиокассета ёздим, уларни безатиб, “Чек-чегарасиз имкониятлар: орзуларингизни амалга ошириш санъати” деб номладим. Бу менинг кундалик электрон ёзишмаларим, эски лекцияларим ва буткул янги мақолаларим жамланмаси эди.

Шу кассеталар жамланмаси Майкнинг онлайн бизнесида кескин бурилиш ясади.

– Одамлар кимдандир нома қабул қилиб олишади, унинг тагида менинг кассетам ифодасини кўришади ва шу заҳоти уларда кассетани сотиб олиш иштиёқи туғилади.

Майк ҳар ой 125 доллардан чакана нархда 40–60 тўплам кассета ёки CD-дисклар сотар эди.

Майкдан ҳеч ким ҳеч қачон миннатдорчилик хатлари олганмисиз деб сўрамаган бўлса-да, у ҳар бир мухлиснинг хатини йиғиб борган экан.

Қуйида ўша хатларнинг учтасининг қисқача мазмуни билан танишинг:

“Мароқли. Илҳомлантирувчи. Ҳатто ғайритабиий. Мен камдан-кам ҳолларда гўзаллик ҳақидаги тасаввурларни кенгайтирувчи, оқил, тажрибада синалган ва ҳақиқий илҳомдан туғилган фикрларни эшитганман”.

“Мен зўрға нафасимни ростладим! Ҳаяжонланганимдан кичқириб юбордим!”.

“Кассеталарни доим эшитиб юраман... Ажойиб материал, унинг истиқболи чексиз, борган сари ривожланиб борапти... Сўзларидан завқланияпман!” каби “хушқайфият берувчи номалар”ни сайтига жойлаштиргани билан Майк саҳифасида эълонларни жойлаштирмас, реклама бермас, маркетинг текширувлари ўтказмасди.

Унинг кассеталари сотилишига оғиздан-оғизга ўтадиган реклама асос бўлган. Унинг маълумотлари сақланадиган базада ҳозирги кунда 5000 та ашаддий мухлиснинг исми сақланган ва бу рўйхат кундан кунга ошиб борапти.

У баннерларга компьютер сичқончаси орқали “менга ёқди” белгисини босиб пул ишлайдиган фирма хизматларини ҳам ўз ишига жалб этишни режалаштирган. Кейин эса ўзининг тармоқ дастурларига диққатини қаратади.



Хуллас, бир хунарнинг бошидан тутмаган, катта компаниядан ишдан бўшатишган Майк ишсиз қолган одам даражасидан катта бир компания эгаси даражасигача бўлган йўлни босиб ўтди. У одамларга орзусини амалга ошириши учун ёрдам бериш ниятида интернетдан фойдаланди. Унинг асосий маркетинг асбоби “Электрон почта орқали таълим бериш” усули ҳисобланади. Бу тизим ҳар ҳафта, ҳар кун одамларга илҳомлантирувчи номаларни текинга йўллайди.

Хўш, у муваффақиятли бизнес яратиш ва шахсий ўта ноёб фикрларни амалга оширишда қандай маслаҳат бера олади?

– Нима истаётганингизни туйғулар тилида аниқ-равшан ифодаланг, – дейди у, – мақсадингизга эришиш йўлида иш бошлашдан олдин ўша пайтдаги ҳаяжонли ҳолатингизни ҳозирдан тасаввур қилиб кўринг. Мақсаднинг охирини тасаввурингизда маҳкам ушланг. Бу нарса сизга мабодо омадсизликка юз тутганингизда ёрдам беради.

– Орзуга эришиш борасида қайғурманг, – кўшимча қилади у, – машҳурликка, бойликка ёки сиз истайдиган бошқа бир нарсага эришишнинг миллион хил йўли бор. Мақсадга фақат битта йўл билан бориш мумкин деган ҳаёл билан коинотни чегаралаб кўйманг.

Коинотнинг чексиз-чегарасиз имкониятлари мавжуд. Бунга ишонинг.

Охир-оқибат мен Майкдан ушбу китоб ўқувчилари учун махсус ўта ноёб фикр тавсия қилишини сўрадим.

У қуйидагича жавоб берди:

“Бизнесда, ҳаётда ва бошқа нарсаларда омад кулиши, бу сиз коинотни ўз ишингизга жалб қилишингиздан кўра катгароқ нарса. Бу нарса сизнинг вақтингиз ва атрофингиздаги муҳитни тўғри бошқариш иқтидоридир. Сиз биласизми-йўқми, лекин ҳар қандай

молиявий ёки саноатчи бойнинг сирани шунда. Сизнинг вазифангиз рақобатчилар жангида уддабурулик билан енгиб чиқишда ёки мижозларнинг, харидорларнинг фикрига мос иш қилишда, зинҳор-базинҳор ғилдирак ихтиро қилишда эмас.

Сизнинг вазифангиз аниқ бир орзуга етишишни мақсад қилиш, унинг охирини кўра билиш ва илҳомлантирувчи нарсалар орқали, беихтиёр айнан шу йўналишда ҳаракат қилишдир.

Ҳамма-ҳаммаси ўз-ўзидан ҳеч бир қийинчиликсиз ўрнини топади... Яъни ёрқин маркетинг санъати, бу — энг яхши “жойлаштириш” ва “ютукли” гоё ҳамда вақтни булар ўртасида қойилмақом қилиб тақсимлашдир. Коинот маънавий оламда яшайди ва сизнинг ҳар бир ҳаракатингизда у бор. Бундан фойдаланишни ўрганинг”.

Мана Майкнинг муҳим фикрларидан яна бири:

“Сарфлаганингиз ўзингизга қайтса, демак сиз бу дунёдаги вазифам нима деган саволга жавоб топибсиз. Ҳатто ҳамёнингиз бўшаб қолганда ҳам сиз кўркувни ҳис қилмайсиз, аксинча сандиғингиз яна тўлишига ишонасиз. Муҳаббатингизни кимга ҳадя этишингиздан қатъи назар, у ҳаётингиздаги энг муҳим нарса сифатида ўзингизда қолади. Сиз маънавийли киши сифатида бу нарсаларга ишонасиз ва бу ҳақиқатлар минг марта кўпайиб ўзингизга қайтишига аминсиз”.

Шуни эътиборга олишингиз керакки, Майкнинг омадининг катта қисми одамларга яхшилик қилиш, хайр-саховат қилганидан кейин рўй берган. У виртуал номаларни тинимсиз тарқатган, у ҳамон ўзининг илҳомлантирувчи қўлланмаларини ёзиб тарқатишда давом этмоқда.

Унинг китоблари савдоси, улардан оладиган қалам ҳақи ва нашрга тайёрланаётган китобларидан (“Коинотдан хабар”, “Ўта ноёб фикрлар”, “Ҳар кунги меҳр-

нинг сеҳри ҳақида эслатма” ва бошқалар) келадиган даромади бу йил 250 минг долларга етди. Келгуси йилда Майк миллион доллар даромад қилишни режалаштирган.

“Агар мен панд-насиҳатли қўлланмаларимни йўллашни ва клубга бепул аъзо бўлишни таклиф қилмаганимда буларнинг ҳеч бири бўлмасди. Ваҳоланки, ўша пайтда мен бу ишим нимага олиб келишини тасаввур ҳам қила олмасдим. Фойда кўриш ҳақида эса гапирмасам ҳам бўлади. Шунчаки, бу ишим тўғри эди ва одамлар менга миннатдорчилик билдиришарди. Мен эса ўз ишимни севардим”, дейди Майк.

Баъзида коинот яхшиликка яхшилик билан жавоб қайтармайди ва бошингиздан доллар сочмайди. Лекин бунинг ўрнига сизга ишонч, орзу ва илҳом бағишлайди... Ишонинг, бу пуллардан кўра яхшироқ, чунки бу худди балиқ тутишни ўргатиш машғулотига ўхшайди (ҳам ўрганасиз, ҳам балиқ фойдага қолади). Бу ҳолатда сиз кўпроқ даромад олиш учун қандай йўл тутиш кераклигини билиб оласиз.



## **ПУЛ САРФЛАШ ҚАНДАЙ ҚИЛИБ 1,5 МИЛЛИОН ДОЛЛАР ДАРОМАД ОЛИБ КЕЛДИ?**

*Жон Милтон Фогг*

Кўпгина муаллифлар асарлари бестселлер даражасига етиши учун анча-мунча ҳаракат қилишади. Бу яхши... Уларнинг китоблари ўзлари яшайдиган шаҳарнинг китоб магазинида харидоргир бўлиши мумкин, лекин... лекин миллион нусхада сотилган, дейишнинг завқи бари бир бошқача!

Жон Милтон Фогг “Дунёнинг буюк тармоқчиси” китоби ҳақида худди шундай дея олади. У бунга қандай эришди? Мана унинг жавоби:

Мен китобларимни тарқатиб юбордим.

Мен “Дунёнинг буюк тармоқчиси” китобини 1992 йилда ёзгандим. Ўша пайтда мен “Upline” журнаlining ношири эдим, тармоқли маркетинг билан профессионал шуғулланадиган журнал эркак ва аёлларга бирдек ёрдам берар эди. Ўшанда бизнинг обуначиларимиз сони салкам 200 кишидан иборат эди.

Биринчи нашрни айлантириш учун пулим йўқ эди. Дўстим ва бизнес борасида устозим Том Шрайтер менга китобларни улгуржи савдо билан шуғулланадиганларга, тармоқли магазин эгаларига, журнал ва каталог соҳибларига сотишни тавсия қилди. Айнан улар китоблар, магнитофон ёзувлари, маълумотлар сотуви билан шуғулланишарди.

Том, китоблар сотуви билан шуғулланадиганлар ҳам фойда олиши учун менга китобларимни арзон тавсия этишни маслаҳат берди. Китобни босмадан чиқариш ва кейинчалик унинг ададини кўпайтириш учун етадиган даражада пул бўлса бўлди эди. Томнинг ўзи 1000 минг нусха китобнинг ҳар бирини 3 доллардан сотиб олди. Мен ундан:

– Китобларни қандай сотмоқчисан? – деб сўрадим.

– Китобларни сотмоқчи эмасман, тарқатмоқчиман, – деб жавоб берди.

Мен хушёр тортиб сўрадим:

– Нега?

Том бутун бозорни эгаллаб олмоқчилигини айтди. У китоб одамларга ёкишидан умидвор эди. Шунинг учун одамлар қайтиб келиб, китобни янада кўпроқ сотиб олиб, кейин бошқаларга сотишади деб ўйларди. Табиийки, арзон китоб олганлар ўз-ўзидан китобни оғзаки реклама қилишади, бу эса китоб сотуви учун ҳам, мен учун ҳам фойдали эди.

Том шу билан бирга менга “қўшимча” мукофот ғоясини ҳам тушунтирди. У асарини ўз ўқувчиларига сотиш ва “Дунёнинг буюк тармоқчиси” китобига нисбатан харидорда қизиқиш уйғотиш учун текин тарқатишни ҳам режалаштирганди...

Одамлар Том бор-йўғи 3 долларга олган китоби учун 10 доллар тўлайдиган бўлишди.

Бу Том учун яхши шартнома эди. Бу битим унга шахсий товарини кўпроқ сотиш имкониятини берди.

Одамлар учун ҳам яхши битим. Улар совға олишди, ўзларини керакли ҳисоблашди ва совға олганликлари сабаб ўзларига таклиф қилинаётган товарларни сотиб олишадиган бўлиб қолишди.

Мен Том бир неча йил ичида қанча китобимни сотганини билмайман. Фақат у тиккан пулини қайтариб олганини ва яхшигина даромад ҳам қилганини биламан.

Бу воқеага гувоҳ бўлганимдан сўнг миямга буюк бир фикр келди. Мен “Upline”га аъзо бўлган ҳар бир кишига “Дунёнинг буюк тармоқчиси” китобини тарқата бошладим.

Менинг обуначиларим китобни жон деб қабул қилишди ва устига-устак журнални ҳам сотиб ола бошлашди. Менинг китобимни кўпроқ одам ўқий бошлади, натижада улар китобимни текин реклама қилишар ва менинг савдом ошишига ўз ҳиссаларини қўшишарди.



Кейинчалик мен “Дунёнинг буюк тармоқчиси”ни ўзимнинг интернетдаги сайтимга жойлаштирдим ва ўша ерда текинга тарқата бошладим. Бир неча йил ичида мен камида 40 минг нусха китобимни текинга тарқатдим. Уларнинг нархи ўртача 50 минг долларга тенглашиб қолди. Демак мен бошқа томондан қараганда 50 минг долларни тарқатиб юборган бўлиб чиқаман. Лекин мен ҳар бир сотилган “Дунёнинг буюк тармоқчиси”-нинг нусхаси учун 1 доллардан ишладим ва муаллиф сифатида қалам ҳақи ҳам олдим.

Бунга мен улгуржи савдо ва чакана савдо билан шуғулланадиган магазинлардан олган даромадим кирмайди.

Энди математика билан шуғуллансак ҳам бўлади.

Соф даромадим 1,5 миллион долларни ташкил этди.

Бунинг ҳаммаси мен китобни текин тарқатганим ҳисобига рўй берди. Мана яна битта тарқатиш тамойили ҳақида ҳаётий воқеа:

Сет Годин кимлигини биласизми? (У Жодан кейин интернет-маркетинг пешқадамларидан биридир). Сет “Вирус ғояси” номли китоб ёзди ва бу китоб катта шов-шувга сабаб бўлди. Сет уни интернетдан тарқатишни йўлга қўйди. Одамлар у ҳақда эсини ебди деб гапиришарди. Унинг 1,5 миллион нусха китоби интернет тармоқларидан тарқатилди. Аввал китобини текинга тарқатгач, кейин уни қалин муқовада чоп эттирди ва ҳар бирини 45 долларадан пуллай бошлади. Натижада катта бойликка эришди. Бу ерда китобнинг ташқи кўриниши ҳам иш берди.

Мен Сет Годиндан “Networking Times” газетаси учун интервью олиш бахтига мушарраф бўлганман. У менга куйидаги маркетинг-ҳикояни гапириб берган, бу диққатга сазовор ҳикоя менга жуда таъсир қилган!

Сет халқ кўшиқларини куйлайдиган, болалар учун кўшиқ ёзадиган машҳур хонанда билан таниш эди. У

ўзининг бешта дискини ёзиб, таваккал қилиб сотувга қўяди. Аслида Сет тавсиялар бериш билан шуғулланмайди, лекин хонанда унинг дўсти эди. У Сетдан дисклар савдосини ривожлантириш учун бирор ғоянг йўқми деб сўраганда, “Ишонарли маркетинг” китоби муаллифи жаноб Сет хонандага ёрдам беришга рози бўлади.

Сет ундан “Дискларингни қандай нархда сотгансан?” – деб сўради. Хонанда 15 доллардан деб жавоб берди. Сет ундан дискни ишлаб чиқариш ва безатиш неча пулга тушишини сўради. Қўшиқчи бу иш учун 80 цент сарфлашини айтади. Шунда Сет:

– Кулоқ сол, бундан кейин ким дискингни сотиб олса, унга иккинчисини совға қил. Ҳеч кимга бир хил қўшиқ ёзилган иккита диск керак эмас. Харидорлар шундан кейин нима қилади? Улар дискларни тарқата бошлашади, балки совға қилишар. Битта бола ўзидаги иккита бир хил дискнинг бирини бошқа бир боланинг туғилган кунига туҳфа қилади, табиийки, болалар яна бир нечта диск харид қилишади, чунки уларнинг ота-оналарига доим бир хил қўшиқ эшитиш ёқмайди.

Юқорида айтганимдек, бу ўта диққатга сазовор ҳикоя. Ҳар бир сотилган диск ва унга қўшимча қилинган ҳар бир текин диск хонандага 14 доллар 20 цент олиб келади. Кейин Сет айтганидек, ота-оналар болаларига иккита, учта балки тўртта диск сотиб олиб беришар. Табиийки, ҳар бир харид қилинган дискка битта диск совға қилинади. Ота-оналар текинга келган дискни нима қилишади? Фарзандининг ўртоғига совға қилишади ва “Ажойиб диск, Гаррига жуда ёқади деб ўйлайман”, – деб таъкидлаб қўйишни ҳам унутишмайди.

Натижада халқ қўшиқлари ижрочиси бўлган хонанда текинга тарқатилган дисклар ҳисобидан ўз даромадини икки-уч ҳисса ошириб олди.

## ҲЕЧ ҚАЧОН КУЧЕНИ ЙЎҚОТМАЙДИГАН ҚОНУН

*Доктор Роберт Энтони*

Икки йил илгари электрон почтамга дўстимдан хат келди. Унда шундай сатрлар ёзилганди: “Мен ҳозиргина интернетга кирдим, унинг бош саҳифасида сизнинг китобингиздан иқтибос келтирилган экан”.

Мен дўстимнинг гапини текшириб кўриш мақсадида интернетга кирдим, бу “Оммавий муваффақиятнинг кенгайтирилган формуласи” китобимдан олинган жумла эди. Шундан кейин сайт билан танишдим, кейин сайт эгаси тавсия қилган хизмат кўрсатувчи тармоққа кўнгироқ қилдим ва улар билан гаплашдим. Иқтибосга кўшимча равишда уларга тавсия сифатида мақола ёзиб беришим мумкинлигини айтдим. Бу ишни текинга қилиб бермоқчилигим суҳбатдошимга қаттиқ таъсир қилди.

Менинг мақсадим уни қўллаб-қувватлаш ва ёрдам бериш эди. Эвазига ундан бирор нарса талаб қилиш хаёлимга ҳам келмаганди. Бу яхшилигим ерда қолмаслигини, коинот икки ҳисса қилиб ўзимга қайтаришини яхши билардим.

Мен берган тавсиядан бир йил ўтиб, сайт соҳибининг савдоси анча ривожланиб қолганига гувоҳ бўлдим. Ўтган вақт ичида биз бир-биримиз билан гаплашмадик, тўғриси айтсам мен бу воқеани унутиб ҳам юборгандим.

Яна бир оз вақт ўтгач, мен у одамдан электрон мактуб олдим. Унда шундай сўзлар ёзилганди: “Қандайдир бир одам менинг сайтимда сизнинг тавсияномангизни кўриб қолиб, менга кўнгироқ қилиб сиз билан гаплашмоқчилигини айтди. Унинг сизда муҳим гапи бор экан, унга электрон манзилингизни берайми?”

Мен ҳам у нотаниш одамга қизиқиб қолдим ва сира иккиланмасдан электрон манзилимни беришга рози бўлдим.

Сайт эгасига бир йил олдин ёрдам берганимдан сўнг у билан энди гаплашишим эди. Кейин менинг электрон манзилимга мактуб ёзган одам билан боғландим. Бу билан биргина мулоқот бутун ҳаётимни ўзгартириб юборди.

Вақт ўтиши билан у нотаниш инсон менинг энг яқин дўстларимдан бирига айланди, кейинчалик эса менинг янги бизнес-менежерим ва маркетинг бўйича мутахассисимга айланди.

Унинг ёрдами натижасида бизнесдаги даромадим 500 фоизга ўсди!

Бунинг ҳаммасига мен бир одамга ҳеч бир тамасиз яхшилик қилганим сабабдир. Бу ўзаро алмашинувнинг тўғри ва аниқ самараси эди. Бу қонун ҳеч қачон ўз қучини йўқотмайди.



## ПУЛ УЛАШИШ ҲАҚИҚАТАН ҲАМ ДАРОМАД ОЛИБ КЕЛАДИ

*Боб Бёрғ*

Мен интернетда ишлаш ҳақида лекция ўқир эканман доим тармоқда ишлаш мен учун нима экани ҳақида аниқ маълумот беришга ҳаракат қиламан.

Моҳиятнинг ўзини нотўғри тушунишлари, талқин қилишлари мумкин. Одамларга кўпроқ ташриф қоғози тарқатишга ёки тушлик маҳал ўз маҳсулотини реклама қилаётганларга ўхшаб қолишни истамайман.

Мен ижтимоий тармоқлардаги ишни худди икки томонлама фойдали муносабатларнинг ривожланишига ўхшатаман: “яхшилик қилсанг — яхшилиик қайтади”, “мен ютсам — сен ҳам ютасан” каби.

Кўриб турганингиздек “яхшилик қил” деган гапга алоҳида урғу берилади.

– Шошманг, – дейиши мумкин кимдир, – бу реал ҳаётда иш бермайдиган Поллианнанинг фикрлаш усулларидан бири эмасми?

Йўқ, ундай эмас. Бу иш берадиган усул.

Рухсатингиз билан яна бир марта такрорлайман: бу ерда улашиш тамойили иш беради.

Бунга Поллианнанинг умуман алоқаси йўқ. Яхшиликнинг қайтиши тамойили ҳам амалий, ҳам маънавий жиҳатдан иш беради. Келинг, унинг амалий томонини кўриб чиқамиз.

Мен “ижтимоий тармоқда ишлашнинг олтин қонуни” деб атайдиган нарса қуйидагича жаранглайди: “турли хил тенг шароитдаги кишилар биргаликда бизнес бошлайдилар ва ўзлари биладиган, ишонадиган одамлар билан ҳамкорликка киришадилар”.

Қачонки биз кимгадир қандайдир яхшилик қилар эканмиз, демак биз ўша одамнинг кўнглида “биламан,

севаман ва ишонаман” деган туйғулар уйғонишига сабабчи бўламыз. Кейин ўша туйғулар ўзимизга қараб йўналтирилади.

Мен кўпинча ўз бизнесингизни топиш ва яхши тавсиянома олиш учун аввал бизнес ҳақида яхши йўл-йўриқ бериш ва яхши тавсиянома беришни ўрганинг деб таъкидлайман. Нега? Чунки сиз ёрдам бераётган одам унга чин дилдан кўмак беришни истаётганингизни кўрса, унга даромад манбаи топиб беришга уринаётганингизни ҳис қилса, у сизга ишона бошлайди.

Йўқ, буни бошқача изоҳласак ҳам бўлади: у ўзини сизнинг олдингизда буюк ҳис қилади ва сизга миннатдорчилик билдиришга шошилади.

Шубҳасиз, бу ерда ўз бизнесингизни бировга бериш ҳақида гап кетмаяпти. Бу шунчаки маълумот бўлиши ҳам мумкин. Гап шундаки, оддий маълумот ҳам баъзан бизнесда, шахсий ёки ижтимоий ҳаётда асқатиши мумкин. Балки сиз бировга бирор-бир фойдаси тегиши мумкин бўлган китобни тавсия қиларсиз (ёки совға қиларсиз).

Балки сиз унинг ўғли ёки қизи ишга жойлашмоқчилигини эшитдингиз-у, ўша корхона кадрлар бўлими бошлиғининг дўсти сизнинг яхши танишингиз бўлиб чиқиши мумкин. Сиз ўша танишингизга қўнғироқ қилиб бир оғиз илиқ фикр билдиришингиз ва ўша ўринни эгаллашда унга ёрдам бериб юборишингиз мумкин.

Аслида гап бунда ҳам эмас. Агар рухсат берсангиз мен ўз ҳаётимдан мисол келтиришим мумкин. Бу воқеа мен профессионал даражада лекциялар ўқишни бошлаганимдан бир неча йил ўтиб рўй берди.

Хуллас, бор экану йўқ экан битта корпорациянинг ходими бор экан, унинг измида кўплаб бўлимлар бўлиб, мен уларни “овлашим” керак эди. Лекин мен сира у корпорация остонасидан ҳатлай олмадим. Очиғи, ҳатто унинг эшигини ҳам топиш насиб этмаганди менга.

Омадим чопиб, лекторлар съездида мен бир ҳамкасбим билан танишиб қолдим, у проффесионал лектор бўлиб иш бошлаганига кўп бўлмаганди. Мен у ва оиласи билан дўстлашиб, турли вазиятларда уни кузата бошладим.

Унинг омади чопиб яхши лектор бўлиб бораётгани менга маълум бўлса-да, унга ортиқча савол бермасдим. Шу билан бирга қўлимдан келгунча ёрдам берардим. Бир неча марта вақтим бўлмаган пайтларда мени лекция ўқиш учун чақириб қолишди, шундай пайтларда мен ўрнимга уни юборардим.

Журналларда жуда кўп мақолаларим чоп этилгани учун баъзида дўстимни ноширларнинг ёнига жўнатардим ва уни ҳамкасбим дея таништирардим. Бу икки томонга ҳам маъқул бўлиб, унга ҳеч бир эътирозим йўқ эди. Бу ҳадя қилиш тамойилининг муҳим томонидан бери. У ҳаммага ёрдам беради ва ҳеч кимни хафа қилмайди. Танишганимиздан бир неча йил ўтиб мен бировлардан ўша мен излаган одам лектор-дўстимнинг асосий мижози эканини билиб қолдим.

Ҳозир мен тўғри бориб дўстимдан ёрдам сўрашим мумкин эди, лекин бу ишим ноўрин эканлигини билардим.

Унга қилган яхшиликларим учун ўзини қарздор деб ҳисоблашини истамасдим. Ундан маслаҳат сўраш ҳам мен учун қийинчилик туғдирмасди. Мен унга шундай дедим: “Биламан, у сизнинг асосий мижозингиз ва мен сизни ундан айирмоқчи эмасман. Фақат унга ўзимни қандай таништиришни ва унга қандай ёрдамим тегиши мумкинлигини билолмаяпман. Агар у билан танишсам, менда икки томонлама муносабатлар ўрнатиш ва ривожлантириш имконияти пайдо бўларди”.

Бу узундан-узоқ нутққа нуқта қўйиш учун дўстим шундай деди: “Мижозимга айтаман, сизга қўнғироқ қилади”.

У ваъдасида турди.

Унинг мижози мен берган маълумотлардан фойдаланиб, бир неча йил ичида савдода миллионлаб доллар фойда кўрди.

Бу биринчи бўлиб ёрдам бериш ташаббуси билан чиқишнинг катта фойда келтиришини исботлаган ягона исботим эмас. Бу менинг бизнесда тутган йўлимдир. “Биринчи бўлиб ёрдам қўлини чўз” тамойили менга ҳар доим ёрдам берган.

Лекин сизни огоҳлантириб қўйиш ҳам бурчим. Тезда фойда кўриш ниятида ёки биринчи дуч келган сигналмаган одамга сўраган нарсасини беравериш ҳам ўғри эмас. Агар сиз “Қизиқ, яхшилигимга қандай жавоб қайтарар экан?”, – деб умидвор бўлишни бошласангиз тамойил иш бермаслиги мумкин.

Бу билан яхшилигингизга жавобан ҳеч нарса олмаслигингиз керак демокчи эмасмиз. Лекин бурч юзасидан яхшилик қилсангиз ёки бир марта яхшилик қилиб кейин унутиб юборсангиз унда ҳамроҳингизда “Сизни биламан, сизни яхши кўраман ва ишонаман”, деган туйғуни уйғотолмайсиз ва натижада унда сизни муваффақиятли одам сифатида кўриш истаги туғилмайди.

Яхшилик қилинг, ҳадялар беринг, шунда тамасиз яхшилик қилиш бу коинотдаги энг муҳим ҳақиқатлардан бири эканлигига ишончингиз комил бўлади.

Боб Берг “Тармоқли бизнес” ва “Ижобий ишонтиришнинг малакаси” мавзуларида лекция ўқийди. Унинг “Туганмас тавсиялар” ва “Кўрқувсиз енгиш” китобларининг ҳар бири 100 минг нусхада сотилди.

Ҳадя қилиш тамойилининг етакчи маслаги муҳаббат бўлиши кераклигини ҳам унутманг.



## УЛАШМОҚ ВА ҚАБУЛ ҚИЛМОҚ: СИЗГА ҲЕЧ КИМ АЙТМАГАН АЖОЙИБ ФИКРЛАР

### *Жон Затта*

Улашмоқ ва қабул қилмоқнинг ҳар томонлама қулай қонуни ҳақида кўп ёзилган, лекин савдо келишувлари имзоланганда шунга гувоҳ бўлдимки, бу тамойил амалда қўлланганда кўпинча жараён нотўғри тушунилар экан.

Асосий фаразда шундай дейилади: қанча ҳады қилсангиз шунча кўп оласиз. Нима эксанг, шуни ўрасан. Бу ҳаммаси албатта яхши, лекин назаримда бу сирни нотўғри талқин қилиш, балки бу жараённи ўта оддий таҳлил қилиш натижасида пайдо бўлгандир.

Натижа сиз қилаётган ишга қараб эмас, балки нима учун қилаётганингизга қараб белгиланади. Мақсад ва сабаб қолган барчасидан устун. Бу дегани, сиз фақат чин дилдан, кўнглингиз яйраб бериш истаги туғилгандагина беришингиз керак дегани. Агар сиз даромад олишни мақсад қилиб берсангиз, унда якуний мақсаднинг мазмунига путур етказасиз. Коинотни чалғитмоқ сиз ўйлаганчалик осон иш эмас.

Хўрақни мақсад қилиб бермоқ, эҳтиёж юзасидан иш қилинганини тасдиқлайди. Сиз бировга берган нарсангиз орқали даромад олмоқчилигингизни айтишингиз, худди бутун дунёга “Менга кўп нарса керак!” деб жар солишингиз билан баробардир. Тез орада сиз бу каби муносабатнинг тўғрилигига амин бўласиз. Эҳтиёжнинг энергетик тебраниши янада кўпроқ эҳтиёжни чақиради.

Яна бир бор такрорлайман: нимани эксанг, шуни ўрасан.

Менга маълумки, кўпгина одамлар истар-истамай хайр-саховат қилади ёки кимгадир пул берса ёки вақтини ажратса, ўзини алданган ҳис қила бошлайди.

Агар бераётганингизда ўзингизни бурчингизни бажараётгандек ёки қурбонлик қилаётгандек ҳис қилсангиз, демак сизни эҳтиёж бошқаряпти.

Эҳтиёжни мурувват ниқобига ўраганингиз билан бари бир умидсизликка олиб келади ва кишининг ҳафсаласини пир қилади. Гап бу ишни қилганингизда эмас, балки бу ишни қилишга нима сабаб бўлганидадир.

Қилган ҳадянгиз учун улуш олишни умид қилишга вақтингизни сарфламанг.

“Берган нарсамни қайтариб олсам ёки ўрнига кўпроғига эришсам эди”, деб ўйлаш “етишмаяпти” деган вазиятдан келиб чиқади. Одамларнинг ярми фойда кўришни режалаштириб бировга яхшилик қилса, қолган ярми эса эҳтиёж сабаб камдан-кам ҳолда яхшилик қилади: “Мен бировга ҳадя улашадиган аҳволда эмасман”, – деб ўйлайди улар.

Генри Форд доим: “Одамлар икки тоифага бўлинади: биринчиси кўлимдан келади деб ўйлайди, иккинчиси кўлимдан келмайди деб ўйлайди”, – деб такрорларди.

Уларнинг ҳар иккаласи ҳам ҳақ. Эҳтиёжингиз тажрибангизни ошириб бораверади.

Сизда пул улашмасликка ундовчи сабаблар жуда кўп. Эвазига нима қилмоқ керак? Шахсий тажрибамдан келиб чиқиб шундай дейишим мумкин: ҳаётнинг бирор тўлқинига тушиб олгунингизча кутинг. Ҳаммамизнинг ҳам кайфиятимиз ўзгариб туриши мумкин. Гоҳ хушнуд, гоҳ беҳуд бўламиз. Қачонки ўзингизни яхши ҳис қилсангиз, вазиятдан фойдаланинг ва кўнглингизни кемираётган — бойликдан айрилиш хавотиридан халос бўлинг.

Кўнглингиз миннатдорчиликдан лиммо-лим бўлиб турган маҳал ўз давлатингизни бўлишиш осонроқ кечади. Шундай дамларда кўнглингизни тўлқинлантирган

бу туйғу оламда мавжудлигига амин бўласиз. Унинг кардан келаётганини ҳис этасиз.

Яхши эсимда, менда чин дилдан яхшилик қилиш фикри бундан бир неча йил муқаддам саратон касаллигига чалинганим аниқ бўлганда келганди.

Ташхисни эшитиб даҳшатга тушганимдан бир оз ўтиб, ҳаётимнинг маънавий жиҳатлари мени безовта қила бошлади ва яхшиликларимни ҳисоб-китоб қилишга тушдим. Кимётерапиядан бир неча ой ўтгач, Янги йил байрамида Нью-Йоркка бориш имкони туғилди. Шифокорим муолажалар орасида бир оз танаффус қилишим учун Янги йил байрами тантаналарида иштирок этишимга рухсат берди.

Кичик таътил мен учун сув ва ҳаводек зарур эди. Янги йил байрамидаги Нью-Йорк ёғдулари, муздек ҳаво ва ҳали ҳаётлигим ҳақидаги фикр кўнглимни яйратди. Мен ўзимни бадавлат ва хотиржам ҳис қилардим. Бир куни оқшом пайти рафиқам ва укам билан ресторанга йўл олганимизда бир дайди мендан бир доллар садақа сўради. Мен ўзимни буюк ҳис қилдим ва у сўраган бир доллар ўрнига йигирма доллар эҳсон қилдим. Шу билан бирга мен тиланчига ҳам ўзини буюк ҳис қилиш имконини бердим. Ўзимнинг ҳам кайфиятим янада кўтарилди, чунки мен унга бир кунлик кувонч бағишлагандим. Ўшанда мен яна бир кичик айёрлик қилгандим. Яъни хотиним билан укамни ўзимдан олдин ресторанга киритиб юбордим. Чунки менга “Ўзинг даволанаётган бўлсанг, харажатларинг ошиб ётган бир маҳалда бир тиланчига 20 доллар беришинг шартми?” деган саволни беришларини истамасдим.

Агар бу ишимни оқлашга ёки изоҳ беришга мажбур бўлганимда тасодифий лаҳзанинг кувончини йўққа чиқарган бўлардим. Ўша пайтда келажак менга нима тайёрлаб турганини билмасдим, лекин кўнглим чоғ эди.

Кайфиятим ҳам аъло даражада бўлгани учун уни турли панд-насихатлар билан бузишни истамасдим. Бундан ташқари бошқа ҳеч ким дайдига садақа бермаганига ҳам хурсанд эдим. Чунки бу иккаламиз учун ҳам кувончли лаҳзалар эди.

Дайди ҳам ўзини бадавлат ва бахтли ҳис қилар, мен ҳам ўшанда кун бўйи ўзимни буюк иш қилган инсондай ҳис қилиб юрдим. Менинг бир сирым бор эди. Ҳеч қандай сабабсиз мен ўзимни ишлари юришиб кетган одамдек ҳис қилардим. Худди шундай кайфиятни ёнимдаги одамга ҳам ҳадя этгандим. У мендан сўраган нарсасидан 20 маротаба кўпроғини бериб, уни ҳам бахтиёр қилгандим. Ўша дамда мен ўзимни ҳаётнинг оқимида ҳис этдим ва айнан шу лаҳзада хайр-саховат қилиш кераклигини тушуниб етдим.

Бу воқеадан бир неча ҳафта ўтиб, менинг “музлатилган” даромадим камида 20 фоизга кўпайди. Нега ва нима учун бундай бўлганини билмайман. Очиғи, буни ҳеч кимдан сўраганим ҳам йўқ. Ҳаётимнинг ўша палласида мен яхшиликка яхшилиқ қайтиши ҳақидаги қонундан хабарим йўқ эди. Мен ички ҳис билан ҳаракат қилгандим, холос.

Шундан кейин мен ўзимнинг маънавий билимимни оширишга киришдим ва шундан кейингина бу тамойилнинг моҳиятини тушуниб етдим. Янги билим ва ўтмишимнинг мағзини чақиш орқали булар ўртасидаги алоқани тушуниб етдим.

Бу тамойилнинг энг муҳим жиҳати қуйидагича: нима қилаётганингиз эмас, нега бу ишни қилаётганингиз муҳимроқдир. Мен ўзим учун кашф қилган бу қоидани такрорлашдан чарчамайман. Агар иқтисодий шароитингиз қийин ёки кайфиятингиз ёмон бўлса, шунчаки одатингизга кўра хайрия қилманг.

Ижобий кайфиятда қилинмаган бундай ҳаракат сизга ҳам, бошқа бировга ҳам фойда келтирмайди. Аксинча, ўзингизни буюк ҳис қиладиган омадли кунни кутинг. Шунда қанча ҳадя қилолсангиз шунча беринг, шунда кўрасиз нима рўй беришини. Лекин сиз математика билан шуғулланиб қанча бера олишингизни ҳисоб-китоб қила бошласангиз ёки одамлар бу ишингиз ҳақида қандай фикр билдиришлари ҳақида қайғурадиган бўлсангиз, унда овора бўлманг. Сиз буюклик ҳиссини бой берибсиз.

Энди яна ўша ижобий оқим келишини кутинг ва миангизга биринчи келган кайфиятингизни кўтарадиган миқдордаги маблағда тўхтанг, ҳамёнингизда пул камайдигандан ўзингизни камбағал ҳис қиладиган туйғуларга эрк берманг. Бу ҳамма учун тенг қонунни кимдир бир дақиқадаёқ англаб етиши, кимдир эса бутун умри давомида тушуниб етиши мумкин. Лекин етарли даражада тушуниб етмаганингиз учун бу қонунни ўзингизда синая кўриш бахтидан мосуво бўлманг.

Буни ўзингизда синая кўринг, кейин тажрибангиздан келиб чиқиб фикр билдирасиз.



## **НИЯТГА ЕТИШ УЧУН НИМА ҚИЛМОҚ КЕРАК?**

*Сюзи ва Отто Коллинз*

Бу сизга ғалати туюлиши мумкин, лекин ўзингизга ёққан нарсани тарқатиб, ундан ҳам кўпроғига эришасиз. Ҳаёт бунинг исботини бир неча марта намойиш этган. Нега дейсизми? Унда эшитинг...

Биз ва Яратган ўртасидаги муносабат чексиз ишонч ва меҳрга тўла. Бу муносабатлар чуқур ва мустаҳкам сифатга эга. Лекин ҳар доим ҳам шундай бўлмаган. Бизнинг ўзаро муносабатларимиз ўтган замонларда биз истамаган нарсаларни худди кўзгудек акс эттирган.

Бирлашгуниimizга қадар анчадан буён орзу қилган яқдилликка эришиш учун етилганимизни тушуниб етдик.

Орзумиздагидек яқдилликка эришиш учун кўплаб адабиётларни ўқидик, бу мавзуга бағишланган лекцияларини эшитдик ва тушларимизда кўрадиган муносабатларни йўлга қўйиш учун нималар қилишимиз кераклиги ҳақида соатлаб баҳс ва мунозараларга берилдик.

Натижада биз қандай йўл тутдик?

Биз муҳаббат улаша бошладик.

Биз одамлар билан ўз топилмаларимизни бўлиша бошладик, буни меҳримиз ва яқин муносабатларимиздан келиб чиқиб қилдик.

“Муҳаббат улашиш” истагимиз натижаси ва муҳаббат борасидаги билимларимиз, қариндошлик алоқалари, бахтимиз нафақат кўпайди ва ўзаро муносабатларимиз мустаҳкамланди, балки банкдаги ҳисоб рақамимизга қўйилган маблаг ҳам кўпая борди.

Қизиқувчилар бунга қандай эришганимизни сўраб, саволларга кўмиб ташлашди.

Шу сабаб биз 1999 йилда одамларнинг ўзаро муносабати ва шахс ривожланишига бағишланган онлайн маълумот-бюллетени ташкил қилдик. Биз шунчаки қан-

дай қилиб, биродарлик иттифоқи тузганимиз ҳақидаги ғоялар ҳамда эриш туюлмайдиган маслаҳатларимиз билан ўртоқлашдик.

Бир сўз билан айтганда, биз ўзимиз ҳамма нарсадан кўпроқ истаган — меҳр-муҳаббатни улаша бошладик. Бугунги кунга келиб қарийб йигирма минг киши бепул ҳар куни бизнинг “Олтин муносабатлар” номли маълумотнома-бюллетенимизни олиб туришади.

Бундан ташқари биз ўзаро муносабатларни ўрнатиш ҳақида: “Мўъжизали алоқа”, “Тураверасизми ёки олдинга ҳаракат қиласизми?” ва “Со — сеҳрли муносабатлар биноси” деб номланган учта китоб ёздик. Яна иккита китоб нашрга тайёрлаб қўйилган. Биз адвокат ҳам, терапевт ҳам эмасмиз. Биз шунчаки юрагимиз ва қалбимиздаги муҳаббат ҳақида билганларимизни ва анча йиллардан буён билишни орзу қилган туйғуларимиз ҳақида сўз юритамиз.

Биз эгаллаган даража шунчалар буюкки, шу сабаб унга қандай эришиш сирларини бошқалар ҳам билишини истаймиз. Биз шуни билдикки, агар меҳр ҳам худди пул каби кўп бўлса уни ишлатиш керак экан.

Бунинг учун бизнинг кўнглимиз очик бўлиши керак. Бу ҳаётда ҳаммадан кўпроқ чуқур ва яқин муносабатлар ўрнатишни истадик. Ҳозир ҳам бутун дунёга бизнинг ўртамизда худди шундай муносабатлар ўрнатилганини ошкор этишдан хурсандмиз.

Меҳр тарқатиш натижасида биз нафақат муҳаббат оламиз, балки моддий томондан ҳам таъминланамиз. Биз сиз билан бойлиги мўл-кўл дунёда яшаймиз.

*Ҳадя қилинг! Улашинг! Хайр-саховат қилинг!  
Бўшаган жойнинг ўрни ошиги билан тўлади.*

## АГАР ПУЛИНГИЗ БЎЛМАСА, НИМА ҲАДЯ ҚИЛИШИНГИЗ МУМКИН?

*Кристофер Геррьеро*

Бундан тахминан икки йил илгари мен бир неча бор юқори даромадли лойиҳаларда иштирок этган бўлсам-да, пулим кўп эмас эди.

Лекин ҳеч нарсам бўлмаса-да, доим кимгадир кўмак бериш истаги мени тарк этмасди (ҳар ҳолда менга шундай туюларди).

Хайрия қилишни тўхтатиб қўйганимдан сўнг орадан бир неча ой ўтиб, мен молиявий аҳволим баттар ёмонлашганини ҳис қилдим. Бу ҳақиқат эди. Ҳатто менинг фирмам савдоси билан шуғулланадиган, бир пайтлар ишончли ва даромадли бўлган компания ҳам фойда келтирмай қўйганди. Ўша пайтларда менга худди бошимда қора кўланка соя солиб тургандек туюларди. Тажрибамдан, қанча кўп берсам, шунча кўп қайтиб олишимни билардим. Лекин юқорида айтганимдек, берадиган маблағнинг ўзи йўқ эди. Бундан ташқари хизматчиларимнинг оиласи шуғулланадиган бизнеснинг бир неча турини қўллаб-қувватлаб туришим керак эди.

Ўша пайтда миямга бир фикр келди, ахир яхшилиқни фақат пул бериб қилишмайди-ку. Бир неча йил даромадсиз ишлаганим сабаб пул тарқатишимга тўғри келмаган. Мен пул тарқатишни кейинроққа, келажакдаги даромадларим кафолати сифатида сақлаб қўйишимга тўғри келган.

Шунда билдимки, яхшилиқ қилишни тўхтатиб, “қалин, лой девор” кўтариб Яратган менга йўллаган яхшиликлар йўлини тўсиб қўйган эканман. Шундан кейин ўзимда нима бўлса тарқата бошладим, вақтимни, дуола-



римни, билим ва тажрибам кимга керак бўлса аямадим. Ҳозир “даромадсиз” йилларимга баҳо бериш учун ортга назар ташлар эканман, ҳатто ўзим қийналсам-да, одамларга тарқатишни ўргатган йиллар синов йиллари бўлган экан дейман.

Ортга назар ташлаб, ҳеч қачон яхшилик қилишдан тўхтамасликни англатгани ва орттирган тажрибам учун Худога шукур қиламан. Мен яхшиликнинг турли усуллари қўллаб хайрияларим миқдорини камайтиришим мумкин, лекин ҳеч қачон бу жараёни буткул тўхтатиб қўймайман. Ҳозиргача иқтисодий аҳволимдан келиб чиқиб хайрия қиламан ва пулим кам бўлганда билимим билан кўмак беришга интиламан.

Доим биринчи бўлиб хайр-эҳсон қиламан, чунки мақсадларимга эришиш учун менга жуда кўп пул керак. Худди шу тарзда мен яхшилик, хайр-саховат қилиш пул, омад, саломатлик, муҳаббат ва бахтни сақлаб қолиш ва улар сизга бир умр ҳамроҳлик қилишлари учун энг яхши усул деган хулосага келдим.



## БУ СИРНИ ОЧИШ УЧУН МЕНГА 30 ЙИЛ КЕРАК БЎЛДИ

*Ричард Вебстер*

Мен доим пул тарқатардим, лекин қизиғи шундаки, буни кўрқув юзасидан бажарардим. Агар биров мендан пул сўраса, шу заҳоти қўлим чўнтагимга югурарди. Агар мендан пул сўрашмаса, унда мен ҳам ёрдам таклиф қилмай, индамай ўтиб кетардим.

Чунки мендан сўрашганда “ҳа” ёки “йўқ” деб жавоб бериш имкон туғилади деб ўйлардим ва бу билан ўзим билмаган ҳолда ўзимга муҳтожликни чақирардим.

Пулга муҳтож бўлиш оқимини жалб қилишдан кўрққанам сабаб ҳам хайр-эҳсон қилардим. Агар берсам ҳам, арзимаган миқдордаги маблағни эҳсон қилардим.

Лекин бадий адабиёт борасидаги Ричард Вебстер мукофоти менинг ҳаётимни тубдан ўзгартириб юборди. Бу гоё бир неча адабиётчи билан тушлик қилиб ўтирган пайтимизда туғилди. Биз ёзувчиларга асарларини чоп этиш ва тан олиндиш қанчалик қийинлиги ҳақида нолиб ўтиргандик. Илмий адабиёт соҳасида қалам тебратадиганлар чоп этилган мақолалари учун қўшимча маблағ ва кредитлар олишади, бадий адабиёт ва тадбиркорликка бағишланган йўналишда ижод қиладиганлар эса ҳеч вақо олишмасди.

Шунда мен минг доллар мукофот пули татбиқ этишимни эълон қилдим. Дўстларим устимдан кулиб, мавзуни ўзгартиришди. Шунга қарамай бу гапим миямга ўрнашиб қолди ва натижада бу ишни юритишга қарор қилдим.

Тан олишим керак, бу ишга худбинлигим туртки бўлганди. Таъсис этган мукофотим менга машҳурлик олиб келиши билан бирга нуфузимни ҳам оширади ва натижада китобларим кўпроқ сотилади деб ўйлагандим.

Мен танлов ҳақидаги реклама мазмунидаги мақоламни чоп этишга рози бўлган ноширни топдим ва бундан икки йил илгари бу мукофотни “айлантириш”га киришдим. Мен биринчи мукофот пули миқдорини 5 минг долларга оширдим ва минг доллар миқдоридаги иккинчи мукофотни ҳам таъсис этдим.

Назаримда катта миқдордаги бу пулни ҳавога совураётгандек эдим.

Лекин менинг қувончимга қувонч қўшиб, мукофот сабаб жамоатчиликда тез-тез кўрина бошладим, мен ўнлаб газеталарга мақолалар ёздим, радиога кўплаб интервьюлар бердим. Назаримда мендан олдин ҳеч бир ёзувчи бошқа муаллифларнинг асарларига ҳомийлик қилмаган бўлса керак.

Шу сабаб ҳам бу ҳолат оммавий ахборот воситаси ходимларини жуда қизиқтириб қўйганди. Мен ўз ишимдан хурсанд эдим, лекин бошқа томондан ҳам фойда оламан деб ўйламагандим. Назаримда мукофот пул оқими тўғонини очиб юборгандек эди.

Китобларим савдоси юришиб кетди. Хорижда ҳам китобларимни чоп этиш учун муаллифлик ҳуқуқини сўрайдиганлар кўпайди. Мен бутун дунё бўйлаб лекция ўқиш таклифини қўлга киритдим. Китобларим савдосидан келадиган даромад биринчи йилнинг ўзидаёқ икки баробарга ошди.

Албатта ҳозир мен олдингидан кўра анча сахийман. Менга одамларга пул тарқатиш ёқади. Қанча кўп тарқатсам, жамиятдаги ўрним шунчалик мустаҳкамланиб борапти. Эҳ, бу сирни йигирма йил илгари билганимда эди!

Сахий бўлинг! Хайрихоҳлик билан гапиринг. Бағрикенг бўлинг, бойлик атрофингиздагиларнинг ҳар бирига етиб борсин. Дунё бойликнинг маънавий томонини ўрганишга муҳтож, сизнинг уйингиз унинг ўқув дарсхонаси бўлсин.

*Энни Рикс Милитц “Ҳам бойлик, ҳам шараф”.*

## **“ҚАТТИҚ ЗАРБА” БЕРАДИГАН ЯХШИЛИК ҚАНДАЙ ҚИЛИБ СУСТ ДАРОМАД КЕЛТИРАДИ?**

*Ларри Дотсон*

Бу воқеа 2001 йилнинг сентябрь ойида юз берган, ўшанда мен “Ёзувчининг гипноз зарбасига эга файли” деб номланган электрон китобим устида ишлаётгандим.

“Зарбали файл” термини реклама эълонлари яратувчилари томонидан ўйлаб топилган бўлиб, у ижодий фаолияти давомида турли сўз ва ибораларни йиғиб борадиган файлга нисбатан ишлатилади. Бу сўз ва иборалар хазинаси реклама сифатини ошириб, маҳсулот савдоси ривожига ҳисса қўшади ва реклама билан шуғулланувчиларнинг нуфузини ҳам оширади.

Менинг муаммом шунда эдики, мен электрон китобимни қандай йўл билан сотишни билмасдим. У пайтда бадавлат харидор танишларим йўқ эди. Шундан кейин мен Жо Виталега мурожаат қилиб, фойдани тенг бўлиш шарти билан китобимга ҳаммуаллиф бўлишни таклиф қилдим.

Мен унга фойдани тенг бўлиш шарти билан бирга муаллифлик ҳуқуқини беришга ҳам тайёр эдим. Жоннинг бир қатор электрон “гипноз” китоблари анча машхурлигини, ўзи ҳам бу соҳада омадли эканлигини билардим. Гипноз таъсиридаги ёзувчи деганда, муаллифлик ҳуқуқи ва маркетинг бўйича гап кетганда барчанинг кўз ўнгига Жо келиши табиий эди. У “маркетинг мутахассислиги бўйича дунёдаги энг буюк гипноз қиладиган ёзувчи” ҳисобланарди.

Жо таклифимга рози бўлди.

У ҳақиқатан ҳам китоб учун ўта таъсирли кириш сўзи ёзди, мен бошқаларнинг асарларига асосланиб ёзган мақоламга кенг қўламли мақола қўшди, шундан кейин йил охирида китобни нашрдан чиқардик. Қолгани бутун

бошли тарих. Ўша биринчи электрон китобдан сўнг биз Жо билан бирга яна 7 та гипноз таъсирига эга электрон китоб чоп этдик.

Кейинчалик Жо ўзи мустақил равишда электрон китоб ёзишга қарор қилганда (бунга унинг иқтидори етарли эди), у мени ҳаммуаллифликка таклиф қилди.

Бошқача бўлиши ҳам мумкин эмасди. Ўз вақтида мен унга муаллифликни совға қилганим бонс у ҳам мени хурсанд қилганидан боши осмонда эди. Натижада ҳамкорлигимиз туфайли “Савдо ҳақида таъсирли воқеалар” номли ажойиб электрон китоб юзага келди.

Ҳар ой иккаламиз ҳам яхши даромад қиламиз, бундан ташқари ижтимоий тармоқда мустаҳкам дўстлик ришталарини боғладик ва обрўли тижорий муносабатлар ўрнатдик. Шу кунгача у билан бирор марта юзма-юз учрашмаганмиз, ҳатто телефонда ҳам гаплашмаганмиз. Ҳаммуаллифлигимизга доир ишларнинг барини электрон почта орқали бажарардик.



## **ЯХШИЛИК БИРИНЧИ РАҚАМЛИ БЕСТСЕЛЛЕР ЎЗИШГА ҚАНДАЙ ЁРДАМ БЕРАДИ?**

*Майк Литман*

Бир йилдан зиёд вақт мен маълумот бюллетенининг ўқувчиларини ҳаётни ўзгартириши мумкин бўлган кадриятларнинг мазмуни билан кўмиб ташлагандим.

Мендан олган маълумотлари уларнинг интернетдаги, бошқа электрон журналлардаги маълумотлардан пайдо бўлган қарашларини ўзгартириши керак эди. Ҳар ҳафта ўзимга қуйидаги саволни берардим: “Ўзимнинг кадрли ўқувчиларим учун мўъжизавий, ғайритабиий нима қила оламан?” ва “Улар мендан кутганидан ҳам ошиқроқ нима берсам бўлади?”.

Бюллетень обуначиларининг менга ва ишимга меҳри ошиб борарди.

Мунтазам равишда уларга қўлимдан келганча маълумот бериб туришга ҳаракат қилардим. 2001 йилнинг ўрталарида китобимни ёзиб тугатдим. Бир гуруҳ нашриёт ноширлари устимдан кулишди. Улар бир овоздан: “Миллионерлар билан суҳбат” китобини ким ҳам ўқирди? – дейишарди, – ҳеч ким бугунги радиошоулардаги суҳбатларни ўқиб ўтирмайди”.

Хуллас, улар бизни мустақил равишда олдинга қадам ташлашга ундашди.

Менинг ҳаммуаллим Жейсон Омон ва мен эндигина иш бошлаган, тажрибасиз ёзувчи эдик. Бу китобимизни мустақил равишда нашр этишга қарор қилдик. Лекин ишни нимадан бошлаш кераклигини билмасдик. Аммо содиқ мухлисларимиз борлигини билардик. Шундан сўнг улардан ёрдам сўраб мурожаат қилишдан бошқа чорамиз қолмади.

Ноширлар бир нарсани ҳисобга олишмаганди: бизга юзлаб одамлар ёрдам беришга чоғланганди. Чунки биз

Ўз ўқувчилармиз учун шу пайтгача қўлимиздан келганча кўмак бериб келганмиз. Бу кучни мен “шиддатли муҳаббат” деб атаيمان.

Биз жамоатчилик билан алоқалар, оммавий чиқишлар ва реклама учун бир чақа ҳам сарфламагандик. 2002 йилнинг 18 январь куни, яъни китобчамиз дунё юзини кўрганига 76 кун бўлгач, биз китоблар рейтингини билиш учун интернетга мурожаат этдик.

Бизнинг китобимиз 1-рақамли бестселлерга айланганди.

Бундан ташқари унинг савдосидан 31 минг 70 доллар фойда кўргандик.

Ҳада қилиш яхшиликлар оқимини фаввора сингари очиб юборганди.

Биз бир дунё даромад олдик, янги дўстлар орттирдик ва иш юритиш санъатини ҳам ўргандик. Бу тажрибамиз ҳануз бизга асқотади. Бундан ташқари китобимиз дунёнинг уч тилига таржима ҳам қилинди.

Шундан буён бу “кичкина деманг бизни...” нақлига амал қилган китоб минглаб одамларнинг ҳаётига кириб борди. Чунки жавоб қайтишига умид қилмасдан яхшилик қилсангиз, хаёлингизга ҳам келмаган жойлардан ортиғи билан яхшилик бўлиб қайтади.

Нима эксанг, шуни ўрасан. Агар кимдир одамларга хизмат қилишингиздан, уларга борингизни улашишингиздан кулса, “Миллионерлар билан суҳбат” китоби тарихини эсланг.



## **ЯХШИЛИКНИНГ МЎЪЖИЗАВИЙ ҚАЙТИШИ**

*Аллен Д. Анжело*

Бундан бир неча йил илгари, бахтсиз ҳодиса туфайли, мен ўзим учун яхшилик қилиш тамойилини кашф этдим.

Аввалига бир оз илгари, яъни 1994 йилларда кўпгина бизнес мижозларим менга кўплаб интернет манзилларни жўната бошлашди, шундан кейин шоколадни яхши ишлаганлари учун уларга катта кутида “Леди Годива” шоколадларини миннатдорчилик сифатида жўнатдим.

Шундан кейин шоколад олган шерикларим мендан ширин совға олмаган шерикларимга нисбатан мен учун 40 фоиз кўп янги мижозлар топа бошлашди.

Қизиғи шундаки, мен “шоколад услуги”ни кўлламасимдан илгари кўпгина шерикларим менга умуман тавсия беришмасди. Яна шуни таъкидлашим керакки, бу жараён мунтазам равишда рўй бера бошлади.

Ажойиб кунларнинг бирида мен бир олам тавсия олдим ва яхшилик қилиш ва содиқлигимни кўрсатиш учун совғаларим миқдорини оширдим.

Аввалига, агар очигини тан оладиган бўлсам, бу ишим менга худди худбинликдек туюлди.

Мен ҳадя қилмоқ ва қабул қилмоқ тамойили ўртасида кучли боғловчига айланиб қолганимдан жуда ҳаяжонда эдим. Ўша дамда билганим, мен янги бир мўъжизавий оқимга дуч келгандим, бу ҳақда кўпроқ нарса билгим келарди. Илгари бу билим менинг кўзимдан панада эди.

Умримда биринчи марта мен у ёки бу йўллар билан ҳаётнинг улкан чизмасида бировларга нима қилган бўлсак, худди ўшани тўғридан-тўғри олишимизни тушуниб етдим. Бир кун бу сирни эшитиб қолдим, айтишларича чексиз бойликнинг сири бошқалар учун ҳам бойлик яратишда экан.

Янги орттирган тажрибамга таяниб, ҳадя қилмоқ тамойили ҳаётимга йўналтирилган бойлик оқими учун



тарнов вазифасини ўташини тушуниб етдим. Бу ҳақиқат мен учун янгилик эди. Менинг ҳаё қилиш тамойилининг тагига етиш учун худбинона интилишим, тез орада мени ҳаётий йўлга олиб чиқди. Кейинроқ англашимча, бу йўл мени иқтисодий томондан кўра руҳий тўйинишимга катта хизмат қилди.

Менинг бу кашфиётим худди атиргул каби кам гулласа-да, лекин тез орада менга жаннат дарвозаларини очишини англаб етдим. Мен яхшилиқ яхшилиқ олиб келишини исботлайдиган бир неча тажрибалар ҳам ўтказдим.

Бу тамойилга содиклигим олдингидан кўра пухта ўйланган, шахсий манфаатлардан, турли ирим-сирим ва хурофотлардан холи эди.

Бу шунчаки қизиқиш юзасидан қилинган иш эди. Кундалиқ ҳаёт ва бизнес қадриятларини тақсимлаб, одамларнинг ҳаётини қай даражада ўзгартира олишимни кўрмоқчи эдим. “Леди Годива” шоколади кўнглимга кўпроқ хуш ёқса-да, мен энди қутили шоколадлардан кўра кўпроқ нарса тарқата бошладим. Мен қимматли маслаҳатлар тарқатар, ишда кўпроқ вақтимни мижозларимга, электрон китобларга ва газетадаги мақолаларни йиғиб, саралаб дўстларимга тарқатишга сарфлардим.

Мен иложи борича фойдали маслаҳатларни кўпроқ йиғар ва уларни кўпроқ одамларга йўллардим. Агар йўлимда янги одам учраса, уни тақдирнинг тухфаси деб қабул қилар ва меъёр доирасида даромадимни у билан бўлишардим.

Мен бу иш билан мунтазам равишда ҳар куни шуғулланардим ва ҳар куни янги одам топардим.

Бизнесдаги энг ишончли ҳамроҳларимнинг руйхатини тузиб чиқдим. Буни электрон руйхатимдаги обуначиларим ёрдамида амалга оширдим. Бу худди мўъжизага ўхшарди. Ҳаммаси ўз-ўзидан, ҳеч бир қийинчиликсиз

амалга ошарди. Бу қалбимни ўзгартирди. Бу мени маркетингга сарфланадиган катта харажатдан қутқарди.

Лекин энг асосийси ҳаётим давомида ким билан учрашган бўлсам, уларнинг барчасига қалбим тўлқинланиб, чин дилдан яхшилик қилардим. Тез орада кўнглимда бир истак пайдо бўлди: энди ҳар бир танишим мени жуда қудратли деб ҳисоблашини истай бошладим.

Ўз олдимга беминнат тубсиз булоққа айланиш вазифасини кўйдим. Биласизми, ички бир туйғу билан шуни сезардимки, агар мен бошқалар учун юрагим эшикларини ланг очсам ва боримни бағишласам, уларнинг юрагида ҳам менга нисбатан худди шундай туйғу уйғонади деган хулосага келгандим.

Шу тарзда мен “бошқалардан олдинроқ яхшилик қил” тамойили бошқаларда ҳам бағрикенглик уйғотишига амин бўлдим. Бу бизнесда, шахсий ҳаётда ва бошқа ишларда ўзаро ижобий муносабатлар ўрнатишга ундовчи қудратли рағбатлантирадиган омил.

Кейин мен қудратли бунёдкор ролини танлаган одам яхшилик қилганда ҳам самимий, беминнат, саҳийлик билан ва дарров қайтишидан умидвор бўлмасдан бера олиши лозимлигини англаб етдим. Бундан ташқари совғаларим уйғун бўлиши кераклигини, оладиган одам унинг асл қийматини муносиб баҳолай билиши лозимлиги ҳақида ўйлай бошладим.

Совғалар бу нафақат бизнинг аксимиз, балки бошқа бир ташқи кўринишдаги ўзимизнинг бир қисмимиз эканлигини билиб олдим. Мен қилган ишни сиз ҳам қилишингиз мумкин. Одамларга қилган ҳар бир қийматга эга совғангиз аслида у сизнинг бир қисмингиздир.

Совға бу сизнинг бир парчангиз, у сиздан ажралиб чиқиб совға олган киши билан туташиб жойини топади ва ўзаро муносабатлар ўрнатиш учун яхшигина туртки бўлади. Қийматли буюмлар бериш ҳодисаси ҳар қандай

одамга ғайриоддий ижобий таъсир этади, натижада тухфа олган одам сизнинг совғангизни кадрлай бошлайди.

Ҳады қилиш тамойилини ҳаётим фалсафасига айлан-тирганимдан сўнг, кўплаб ажойиб ҳодисаларга гувоҳ бўла бошладим.

Фикрларнинг ўта таъсирли назарияси ва тамойили издоши Жо Виталега ўхшаб мен ҳам ўз кашфиётимни “Ўзаро алмашинувнинг фавқулодда гипноз таъсири ҳодисаси” деб атадим. У совға бериш натижасини шундай таърифлайди, лекин кўпчиликка бу натижа сезилмайди, чунки улар ўзларини кимларнингдир ғаразли мақсадлари қурбони ҳисоблай бошлашади.

“Ўзаро алмашинувнинг гипноз фавқулодда ҳодисаси” нима дегани деб қизиқяпсизми? Унда танишинг:

Мен тухфа қилган совғани олган киши ўзи билмаган ҳолда, мен билан теппа-тенг руҳий алмашинувни бошидан ўтказади. Мен буни ўзимда синаб кўрдим. Беминнат тарқатган нарсаларимни олганлар ўз онгларида менга ҳам шу совға даражасида нимадир тухфа қилишни ниёт қилиб қўйишади. Бу дўстлар билан суҳбатда мен ҳақимда айтилган бир оғиз яхши гап, менинг бизнес хизматларимни икки-уч ҳамкорларига тавсия қилиш бўлиши ҳам мумкин.

Кўпинча мен уларга қўнғироқ қилиб, совғамни олган-олмаганликларини сўрардим, ўша дамда улар мени миннатдорчилик сўзларига кўмиб ташлашарди. Айнан ўша дамда менинг совғаларим худди ерга экилган уруғга ўхшашини тушуниб етдим. Бу уруғлар вақти-соати етганда менга мўл ҳосил бериши аниқ эди.

Лекин бир нарсани унутмаслигимиз керак, яъни бераётган совғамиз аталган кимсага ҳақиқатан ҳам зарур бўлсин. Ўтмишнинг буюк донишмандлари яхшилик қилишнинг ажойиб сирлари билан ўртоқлашишади.

Мана бир неча мисол:

XX асрда яшаб ўтган америкалик файласуф Эрик Хофман шундай дейди: “Агар кимдир бизга ҳамма нарсани берса, биз ўша заҳоти унга тегишли одамга айланамиз”.

XX асрда яшаб ўтган немис файласуфи Вальтер Бенжамин шундай деганди: “Совға кишига шу даражада ёкиши керакки, у чин юракдан хурсанд бўлиши лозим”.

XVII асрда яшаган француз ёзувчиси Жан Лабрюйер эса шундай деганди: “Сахийлик бу кўп нарса совға қилиш эмас, керак пайтда ҳады беришдир”.

Эрамиздан олдинги VI асрда яшаган хитой файласуфи Лао-Цзи шундай деганди: “Донишманд олтин йиғмайди. Ўз бойлигини одамларга тўхфа қилиб, у янада кўпрок нарсага эга бўлади”.

Бунёдкорлик билан шуғуллана бошлаганимнинг охириги икки йилида ҳаётимда мақсадларим шундай кўпайдики, мен бошқаларни ҳам иложи борича яхшилик қилишга ўргата бошладим. Яқин дўстларимни бу ишга ундаш учун анча тер тўкишимга тўғри келди. Натижада машҳур ёзувчилар менинг ёрдимда катта-катта хайриялар қилишди. Бу одамлар кейинчалик бой ва машҳурлик мақомига эга бўлишди, чунки ҳады қилмоқ тамайлини кўллашлари натижасида уларнинг китоблари мислсиз даражада кўп сотилди.

Улар ўз ишининг билимдонлари, тадбиркор-билимдон кишилар замонавий ҳаётнинг ҳомийлари ҳисобланишади. Бугунги кунда улар ўз сирларини текинга бўлишишади. Тан олинган, ўз ишининг моҳирлари орасидан қуйидагилар жой олган: Жо Витале “Маънавий маркетинг”, Дик Боллз “Парашютингиз қандай рангда?”, Дэйва Чилтон “Бадавлат саргарош” ва бошқалар.

Ушбу китобларни ўқир экансиз, бу дунёда сизга самимий, беминнат ёрдам беришга тайёр одамлар борлиги

илҳомлантиради, тўлқинлантиради. Улар фақат сўзда эмас, балки амалда ёрдам бермоқ тамойилининг самарасини намоиш этишади, бировларнинг муаммосини ўзиникидан устун қўйишади.

Шу далилларнинг ўзи ҳам ҳады қилмоқ тамойилининг борлиги ва амалда қўлланишини исботлайди.

Жо Витале қадриятлар яратишнинг энг улкан яратувчиларидан бири, шунинг учун бермоқ тамойилига қаттиқ ишонади ва билганлари билан ҳар доим бўлишади.

Писанда қилиб берилган совға — совға эмас, пора ҳисобланади.

Беминнат ҳады қилишни ўрганмас эканмиз, даромадимиз ошишидан умид қилмасак ҳам бўлади. Совғани очик кўнгиллик билан беринг. Фақат шундай ҳолдагина совға кўпайиб, ўз эгасига қайтади.

Совға қайтишидан олдин қанча пайт ва қаерда сайр қилишини ҳеч ким билмайди. Энг ажойиби ва умид берувчиси у қанчалик кўп қўллардан ўтса, қанчалик кўп айланса, шунчалик кўп одам унга оқ фотиҳа беради. Бу қўллар ва юраклар унга ўз фотиҳасини бергач, қайтиб келганида унинг нархи анча ошган бўлади.

*Чарлз Филлмор “Ҳаётнинг ҳаракатлантирувчи кучи”.*



## САРФЛАМОҚ АСЛИДА ЯШИРИН САВДО ҲИСОБЛАНАДИМИ?

*Жо Хэн Мок*

Мен Жо Виталенинг машхур “Қаттиққўл маркетинг сири” жамланмасидаги лекцияларнинг магнитофон ёзувларини эшитганман. Жо Виталенинг гипноз қиладиган овози мени ўзига жалб этган.

У Ким Билл Филиппнинг “Бир умр қамоқ жазосига ҳукм қилинган танлар” китоби сабаб ютуққа эга бўлди. Бу жумла миямда айлана бошлади ва худди резина копток каби миямда у ёқдан бу ёққа сакрай бошлади. Ўйланиб қолдим.

Бу дунёда “Олдин” ва “Кейин” деган таъсирли расмни кўрмаганларни топиш қийин, “Бир умр қамоқ жазосига ҳукм қилинган танлар” уларнинг ҳаётини буткул ўзгартириб юборган. Одамлар қаттиқ таъсирланишганди. Уларда ҳаракат учун сабаб топилганди. Ким ҳам “Бир умр қамоқ жазосига ҳукм қилинган танлар” учун ўз компаниясини ташкил этиб, ўзини тартибга келтиришни истамайди дейсиз?

Хўш, йигирма дақиқали аэробика машғулотларини бажариш ва олтита ёғ ва кам калорияли маҳсулотлардан бошқа нарсаси бўлмаганларга соғлиқ учун фойдали парҳездан бошқа самарали нима бор сиз учун?

Шу заҳоти инвестициялар бўйича маслаҳат хизмати маслаҳатлари ҳаёлингизга келиши ғалати эмасми?

Билл Филипп ўша пайтда бу хизматнинг тақсимот директори эди.

У ҳозир бирор тропик оролда ҳаётдан завқланиб яшаётган бўлса ажаб эмас. Нима деб ўйлайсиз, инвестициялар бўйича маслаҳат хизмати — “Бир умр қамоқ жазосига ҳукм қилинган танлар” китобидан қанча фойда кўрган? Ёки бошқа даромад манбалари, масалан, “Реклама мушаклари” журнали ушбу хизматнинг “... ҳукм

қилинган танлар”нинг муваффақиятли ҳикояларини нашр этиб қанча фойда кўрди?

Агар ҳар бир омадли чиққан ҳикоя ўз муваффақиятини инвестициялар бўйича маслаҳат хизматига қўшилгани сабаб самарали бўлган деса ва бу натижага ўша хизмат ёрдамисиз эриша олмасдим деса, ўзингизни қандай ҳис қилардингиз?

У ердан имтиёзли товар сотиб олиш учун шошилар-мидингиз?

Билл Филиппнинг “Бир умр қамоқ жазосига ҳукм қилинган танлар” китобидан ким ҳақиқатан ҳам фойда кўрди?

Энди тушундингизми?

Ҳамон муваффақиятли ижод қилаётган Билл Филипп семизликка дучор бўлганларга умид бағишлади ва минглаб одамларнинг ҳаётини ўзгартириб юборди.

У одамларни бу иш кўлидан келишига ишонтира олди!!! Табиийки, бу таъкиддан кейин қавс ичида агар инвестициялар бўйича маслаҳат хизматидан фойдалансангиз, деган гапни ҳам қўшиб қўйишади.



Бу воқеа катта кашфиёт қилишимга ёрдам берди, мен бойлик ва равақ топишнинг сирини очадиган Ҳақиқий яширин калитни топдим. Ҳади қилмоқ бу ҳақиқий яширин савдо. Бу савдонинг ҳақиқийлиги шундан иборатки, агар сиз бирор нарса сотмоқчи бўлсангиз, унда тўсиқларга учрашингиз табиий, агар Зиг Заглер бўлсангиз ҳам. Ҳатто Зиг Заглер ҳам омадли шартнома имзолашда 100 фоиз кафолатланмаган.

Агар сиз бирор нарса бермоқчи бўлсангиз, қандай тўсиқларга дуч келишингизни тасаввур қилинг.

Ноль.

Ҳеч нарса.

Сиз нафақат ҳеч қанақа тўсиқларга дуч келмайсиз, балки аксинча омади чопган одамлар сизнинг совғангизга эга чиқмоқчи бўлишади. Улар сизга ўша дамда ёрдам бера олишмайди, лекин уларга бирор нарса берганингиз учун сизни яхши кўришади ва сиз ҳақингизда яхши фикрда бўлишади.

Мен реклама эълони ёзиб бермоқчи бўлганимда бу ишни текинга қилиб беришга тайёрлигимни билдирдим. Бу “текин” хизматга ўзимнинг 10 минг фоизимни бағишладим.

Одамларга бу таъсир қилдими? Ишонаверинг.

Мен уларга маъқул бўлдимми? Бошқача бўлишим мумкинми?

Мен ҳамма ишни текинга қилдим, ахир.

Хўш, мен текинга реклама эълонлари ёзиб берган мижозларим ўз маҳсулотлари эълонидан мислсиз даромад кўришни бошлашгач, мен ҳақимда қандай фикрга боришди.

Агар мен бу хизматим учун улардан менга бор-йўғи тавсиянома ёзиб беришларини сўраганимда улар нима деб ёзишарди?



Менга энг яхши тавсиянома ёзишдан иккиланишармиди?

Менга мижоз йўллаш истаги бўлармиди уларда?

Агар ҳамма яхши тавсиянома берган бўлса, демак мен уларнинг ишончини қозонибманми? Демак, менинг ҳада қилмоқ тамойилим ҳеч бир муболағасиз иш берибди. Энди остонамда мени мақтовларга қўмган ва реклама эълонлари ёзиб беришимни истайдиганларнинг ҳисоби йўқ эди.

Энди хулоса қиламиз. Мен ўзимни реклама эълони ёзадиган ёзувчи сифатида “сотдим”. Клод Хопкинс айтганидек: “Бирор нарса сотишнинг энг яхши усули ўша нарсанинг намунасини текинга бериш!”.

Мен хизматимни шунчаки сотмадим, балки яхшилик йўли билан сотдим. Сиз савдонинг бундан-да яхшироқ усулини тасаввур қила оласизми?



Менимча йўқ. Ҳадя қилмоқнинг энг кучли механизмларидан бири бу ўзаролик қонунидир. Одам табиати шунақа, ниманидир текинга олса, унга жавобан албатта нимадир совға қилгиси келади. Кришнага сиғинувчилар бу қонунни яхши билишган ва солиқ йиғишга чиқишганда йўлда учраган ҳар бир кишининг чаккасига дала гулларида қистириб кетаверишган.

Буни унутманг.

Агар сиз ҳам шундай ҳолатга тушсангиз, дарҳол яхшиликка яхшилик билан жавоб қайтаришга ўзингизни бурчли деб ҳисобланг. Юқорида ҳадя қилмоқнинг ҳақиқий калити бирор нарсага эга бўлиш умидида яхшилик қилиш эмас дейилган бўлса-да, яхшилигингиз қайтишига ишонмасангиз ҳеч кимга ҳеч нарса бермайсиз. Совға сиз учун қийматли бўлади. Совға деб аталган нарсанинг қиймати бўлиши табиий.

Шоҳ Довуд ўз ўрнида шундай деганди: “Мен ҳеч қачон Аллоҳга ўзимга қадрли бўлмаган нарсани тақдим этмайман”. Бу ғалати туюлса-да, лекин ҳақиқат. Агар сиз ҳеч нарсага умид қилмай, яхшилик қилсангиз, сиз доим кўпроғига эришасиз, чунки ҳеч нарсадан умид қилмагансиз.

Бу ҳақда бафуржа ўйлаб кўринг.

Хулоса қилиб шуни айтишим керакки, “ўнни берсанг, Худо мингни беради”, – деб сизга панд-насиҳат қилиш ниятим йўқ. Аммо олган даромадингиздан 10 фоизини ҳадя тарзида атрофингиздаги одамларга тарқатишингиз лозим. Бу баъзи бир динларда “10 фоизни Худо йўлига сарфлаш”, – деб юритилиб, юқори баҳоланади.

Сиз бу амални бажарар экансиз, ўз-ўзингиздан қониқиш ҳиссини туясиз, бу олдингизда катта имкониятлар эшигини очади ва фаровон ҳаёт сари биринчи қўйган қадамингиз бўлади. Бу эзгу амалдир.

Қизикарли далил. Инжилда насронийларга Худони ҳис этишлари учун “ўнлик” амалини, яъни даромадларидан 10 фоизини ҳадя қилиш тўғрисида фикр юритилади. Муқаддас китобда ёзилганидек: “Менинг уйимда ҳам озиқ-овқат бўлиши учун “ўнлик”ни менинг хазинамга келтиринг, шу орқали сиз мени ҳис қиласиз, – дейди Парвардигор, – шунда сизга самодан туриб барча имконият эшикларини очаман ва сиз бадавлат инсонга айланасиз”.

Сиз бунга қўшиласизми йўқми, менинг сеvimли ёзувчим С. Льюис буни моҳирона қилиб, қуйидагича ифодалайди:

“Бу сиз ҳеч нарса йўқотмайдиган вазиятдир. Ҳар қандай шароитда ҳам Сиз ғолибсиз!” Омин.



## ҚАРЗСИЗ МАЪНАВИЙ ИМПЕРИЯ ЯРАТГАН ЖУФТЛИК

Мен китобимни бир-икки муаллифларнинг хикоялари билан яқунламоқчиман. Кейин эса сизни ҳаракатга ундайман.

1889 йил Миссури штатининг Канзас-Сити шаҳрида Чарлз ва Миртл Филлморлар Бутунжаҳон бирлик уюшмасини ташкил этишади. Узоқ касалликдан тузалган Филлмор хонимдан дўстлари дарддан қандай фориғ бўлганини сўрашарди. У эса фақат яхши ниятлар билан Худога сиғиниб мўъжиза билан оёққа турганини гапириб беради. Улар кейинчалик ёрдамга муҳтожларга кўмак бера бошлашади. Уларнинг суҳбатидан бахраманд бўлиш истагидагилар кўпайиб, эр-хотин Филлморлар ўз маслаҳатлари билан атрофига дўстларини тўплаб, бир компания тузишга муваффақ бўлишади.

Фақат 1942 йилга келиб Филлморларнинг иқтисодий ёрдами сири очилади. Чарлз Брэнденнинг “Қайта тикланган қалблар” китобига кўра Филлморлар 1892 йилда ўзларининг машҳур “Ўғитлар” китобини ёзиб қолдиришади.

Куйида ўша китобдан парча ўқийсиз:

“Биз эр хотин Чарлз ва Миртл Филлморлар ўзимизни, бутун борлиғимизни, вақтимизни, пулимизни барча эғалик қилаётган ва келажақда эғалик қиладиган нарсаларимизни шу ишимизга бағишлаймиз.

Умид қиламизки, бу ишимиз билан хотиржамликка, саломатликка, ақл ва ҳаётга, муҳаббатга ҳамда муҳтожларга кўмак бериш учун етарлича давлатга эга бўлиш насиб этишидан умидвормиз. Бу иш бизнинг ҳаётимиз мазмунидир.

Буни ақл ва руҳимиз соғлом пайтда, 1892 йилнинг 7 декабрь куни ёздик”

Шундан кейин Чарлз Брэнден бу жамият ўз хизматлари эвазига одамлардан фақат эълон харажатларини қоплайдиган даражада арзимаган ҳақ олганини ёзади. Жамият барча хизматларни текинга бажарган, лекин уларда ҳар қандай эҳтиёжни қондирадиган даражада маблағ топилган.

Шундан кейин ҳам сизга маънавият ва ишонч қонунларини исботловчи далил керакми? Кўриб турганингиздек ишонч ҳамма нарсага қодир.

Маънавий қонунларнинг энг буюги эса одамларга яхшилик қилиш қонунидир.



## АГАР БОЙИБ КЕТСАНГИЗ...

Қачондир бойиб кетишингиз мумкинми? Буни билишни истайсизми?

Буни аниқлашнинг осон усули бор, фақат қуйидаги саволларга самимий жавоб беришингиз керак:

*Бирор нарсани бепул, мунтазам равишда,  
сахийлик билан,  
қайтишидан умид қилмасдан,  
самимий ва қувонч билан  
текинга  
бера оласизми?*

Агар жавобингиз “ҳа” бўлса, унда сиз ўзингизни ҳозирнинг ўзидаёқ бой ҳисоблашингиз мумкин.

Агар саволнинг бирор қисмида “йўқ” деб жавоб берган бўлсангиз, унда саволни бошқатдан ўқинг ва бепул, мунтазам равишда, қайтишидан умид қилмай, чин юракдан ва самимий тарқатишга ўзингизни ўзингиз ишонтиринг.

*Йўл очик.  
Ҳады қилмоқ, бу — йўл.*



## **БУГУН КИМГА ҲАДЯ БЕРИШИНГИЗ МУМКИН?**

Ҳозир сизнинг навбатингиз.

Бугун қаерга хайрия қилишингиз мумкин? Ўзингиздан: кимга яхшилик қилсам, етарлича қувонч оламан, деб сўранг.

Қуйида эса жавобларингизни ёзиб чиқинг.

Энди агар танловингизни енгиллаштириш, пулни қаерга сарфлаш каби саволларга аниқлик киритишни истасангиз, қуйидаги саволларга жавоб беришга уришиб кўринг.

Қаерда ўзингизнинг илоҳий келиб чиқишингизни эсладингиз?

Қайси жой сизни орзуларингиз сари йўл олишга илҳомлантирди?

Ким сизни ҳаётлигингиз учун бахтиёр бўлишни ҳис қилишга мажбур қилди?

Жавобингиз қандай бўлишидан қатъи назар, бу ўша сиз пул сарфлашингиз керак бўлган жой бўлиб чиқади.

Сиз маълум миқдордаги пулни юқорида санаган ҳамма одамларга ва жойларга беришингиз мумкин ёки ҳозирнинг ўзида бирини танлаб олишингиз мумкин.

Қуйидаги асосий тамойилларни миянгизда сақланг:

1. Эвазига ҳеч нарса кутмасдан хайр-эҳсон қилинг.
2. Иложи бўлса, ўзингизни ошкор этмасдан яхшилик қилинг.
3. Лабингиздан табассум аримасин ва қувонч улашинг.
4. Ҳадя улашаётганингизда дунёдаги нарсаларнинг ўрнини ўзгартирган бўласиз.
5. Яхшилик қилаётганингизда сиз шахсий ҳаётингиздаги нарсаларнинг ўрнини ўзгартирган бўласиз.
6. Агар ҳозирок ҳадя қилсангиз ҳаётингизни ўзгартирган бўласиз.
7. Яхшилик қилинг, эзгулик уруғини сочинг!

## **РАВНАҚ ТОПИШ ҲАҚИДАГИ ҲАММА ЗАМОНЛАР УЧУН МОС КЕЛАДИГАН ЭНГ ЗЎР УЧТА КИТОБ**

Ривожланиш, равнақ топиш ҳақида гапирсам тўлқинланаман.

Ўтган йили мен бу мавзуда бир олам китоб ўқидим. Улар орасидан қуйидагилари менга энг маъқул бўлганлари:

Жон Спеллернинг “Пулни эк” китоби йиллар синовидан ўтган. Бу унчалик катта бўлмаган буклет, бундан қирқ йиллар илгари ёзилган бўлиб, 53 та нашриёт уни чоп этган. Миллионлаб нусхада сотилган. Қирқ мингдан зиёд мухлис муаллифга ўз фикр-мулоҳазасини билдирган.

Китоб “бирни берсангиз мингни оласиз” деган ғояни ўзига асос қилиб олган. Бу қадимий нақл ҳамма замонларда ҳам одамларнинг миллионеру миллиардер бўлишига ёрдам берган. Бу қоида ҳамон ўз кучини йўқотмаган.

Сиз хаёлан яхшилигингиз қайтишига умид қилмасдан яхшилик қиласиз. Агар шундай қила олсангиз,





ўзингиз истаган тўлқинга туша оласиз. Ҳозирда чўнтаги пул кўрмай юрган кўпчилик кишилар муҳтожликка асосланган тамойилга таяниб иш кўришган. Агар пулни экиш тамойилига асослаганларида эди, ҳаммаси бошқача бўларди.

Пулга эҳтиёжи бўлган кўпчилик кишиларнинг бировга пул бериши хаёлларига ҳам келмайди. Қандай қилиб сахийлик қилиш бўйича бош қотиришни уларнинг ўзига қўйиб берайлик. Қандай қилиб пул беришни ўзлари ўйлаб кўришсин. Ушбу китобда тилга олинган ривожланишнинг сири шундан иборат.

“Миллионернинг англагани” китобини мен шу маҳалгача қаерда жойлашганини ҳатто тахмин ҳам қилмаган мамлакатдан чиққан икки ёзувчи ёзган. Словениялик ёзувчилар ёзган ушбу китоб уларнинг мамлакатада 15 кунга қолмай сотилиб бўлган. Улар менга мурожаат қилишганда, очиги, аввалига шубҳага бордим. Китобни ўқиб бўлгач эса, уларга тасанно айтишдан ўзимни тўхта та олмадим. Бу китобни “Бадавлат одамга ўхшаб ўйлаш учун нима қилмоқ керак?” деган мавзуда тўлиқ курс дейиш мумкин. Сермазмун бу асардан олган таассуротларим бир олам бўлди.

Китоб босмадан чиққан илк соатлардаёқ нима бўлганини билишни истайсизми?

- Германиялик бир бизнесмен биз билан боғланиб бу китобнинг электрон вариантини ўз ватанида сотиш истагини билдирди ва фақат шу китобни ўз мижозларига тарқатиш учун шахсий сайтини очмоқчилигини айтди.

- Ҳиндистонлик бизнесмен бизга мурожаат қилиб, бу китобнинг электрон вариантини Ҳиндистонда сотиш учун нима қилиш лозимлигини суриштирди. У “бу китоб Ҳиндистонда миллионлаб одамларга ёрдам бериши мумкинлигини англаб етганимдан сўнг қаттиқ ҳаяжон-

ландим ва шу заҳоти сизга мактуб йўлладим” деб ёзганди.

- Скандинавиялик муаллифлар агенти ҳам биз билан боғланиб, асарни таржима қилиб, китобнинг босма ва электрон вариантыни Норвегияда чоп этиш нияти борлигини айтди.

- Бундан ташқари 15 киши кўнғироқ қилиб китобнинг электрон вариантыни шахсий web-сайтларида ва электрон журналларида чоп этиш истагини билдирди.

- Электрон почтада эълон беришимдан беш соат ўтмай, юзлаб одамлар китобга буюртма беришди.

- Ўнлаб одамлар уммон ортидан мактуб йўллаб, пул тўлашга ва зудлик билан уни олиб ўқишга изн сўрашди.

- Бошқалар эса менга мактуб йўллаб, “Китоб муқовали шаклда ҳам чоп этиладими?” деб сўрашди.

Бу воқеаларнинг барчаси мен электрон китоб ҳақида қўшимча реклама эълони берганимдан сўнг рўй берди. Бу нима мўъжизами?

Ва яна бир китобни тилга олсам. У мен Стюарт Личтмен билан ҳаммуаллифликда нашр эттирган китоб бўлиб “Ҳеч нарсадан қандай қилиб қисқа муддатда кўп нарсани қилиш мумкин” деб номланади.



Стюарт даҳо! Мен умримда унга ўхшаган одамни кўрмаганман. У камида тўрт ўн кунликни миянинг беҳуш ҳолатини ўрганишга бағишлади. Натижада шу нарса маълум бўлдики, у энди бизнинг онгимиз қандай тўсиқларга дуч келиши ва уларни тузатиш учун нималар қилиш кераклигини аниқ ўрганиб билди.

Бунга ишониш қийин.

Илгари олдингизга мақсад қўйиб, кейин нега тўхтаб қолганингизга ўзингиз ҳам ҳайрон бўлсангиз керак. Энди сиз нега тўхтаганингизни аниқ биласиз ва тўсиқларни олиб ташлаш қўлингиздан келади. Китоб менинг “Маънавий маркетинг” китобимни аниқ тушуниш учун калит вазифасини ҳам ўтайди.

Майли, яна бир китобни сизга тавсия эта қолай.

Том Паули ўзининг “Мен тушимга ҳам кирмаган даражада бойман” деб номланган дурдона асарини ёзганда, у ҳали ўз бизнесини йўлга қўйганини билмасди.

Китоб босмадан чиққач, у электрон синфларда ўз услуби бўйича сабоқ бера бошлади, бундан ташқари телевизион семинарлар олиб борди.

Китобини чоп этиш учун шартномалар имзолади. Ҳозир эса китобининг электрон варианты савдоси билан шуғулланыпти. Унинг китоби одамларга мўъжизалар яратишда ёрдам беради. У менинг ҳам орзуларим рўёбга чиқишида ёрдам берди.

Агар сиз ўзингизга ривожланиш учун шароит яратмоқчи бўлсангиз, юқорида санаб ўтилган китобларни ўқиб чиқишни маслаҳат бераман. Бу китобларнинг электрон варианты бор. Шу сабаб бу китобларни қўлга киритиш муаммо эмас. Бу китобларни ўқиш кундалик газеталарни ўқишдан кўра фойдалироқ. Улар сизга катта даромад қилишингизга ёрдам беради.

Уларни ўқинг ва бадавлат кишига айланинг.

## МУАЛЛИФ ҲАҚИДА



Жо Витале дунёдаги энг кўп сотилган китоб: “Маънавий маркетинг”нинг муаллифи, энг кўп сотилган электрон китоб “Гипнозли хат”, “Қаттиққўл маркетинг кучи” номли “Nightingale-Comap” да ёзилган магнитофон аудиодастурлари ва бошқа ишлари харидоргирлиги бўйича дунёда биринчи ўринда туради.

У Америка менежмент ассоциацияси ва Американинг маркетинг ассоциацияси учун бир қатор китоблар ёзган. Унинг сўнгги китоби Жо Хэн Мок билан ҳамкорликда ёзилган бўлиб “Е-код: ижтимоий тармоқда қисқа муддатда қандай қилиб пул қилиш мумкин?” деб номланади.

Бугунги кунда у дунёдаги маркетинг бўйича мутахассисларнинг энг кучли бешталигига киради ва дунёда ягона гипноз услубидаги ёзувчи мартабасига эга.

У дипломли метафизик, гипнотерапевт ва цигун тизими бўйича табиб, метафизика фанлари доктори.

Ҳозирги кунда доктор Жо Витале Техас штатидаги Остин шаҳри яқинидаги Хилл-Кантрида рафиқаси Нерисса билан яшайди.

## МУНДАРИЖА

Мукаддима. Бировга пул сарфлаш кучи .....	4
Пул топиш тарихидаги энг буюк сирлар .....	8
Қонунни ҳаракатга келтирувчи буюк сир .....	14
Бойликка элтувчи буюк яширин сир .....	17
Бу тузоқдан эҳтиёт бўлинг .....	20
Менинг буюк икромим .....	22
30 миллион долларни тарқатган буюк одам .....	25
Чин дилдан сарфлаш нима	
ёки бағрикенглар сирасига кирасизми? .....	27
Менга пулни кўрсатинг! .....	30
Ақлга маънавий муружаат .....	32
Такдирни англаш .....	34
Лео Бускальянинг катта хатоси .....	38
Текиннинг кадри борми? .....	40
Пул ҳақидаги чеклов ва ундан тез қутулиш	
йўллари ҳақида .....	44
Интернет орқали таълим олиш	
ёки бизнесни йўлга қўйиш .....	49
Пул сарфлаш қандай қилиб	
1,5 миллион доллар даромад олиб келди? .....	56
Ҳеч қачон кучини йўқотмайдиган қонун .....	60

Пул улашиш ҳақиқатан ҳам даромад олиб келади.....	62
Улашмоқ ва қабул қилмоқ: сизга ҳеч ким айтмаган ажойиб фикрлар .....	66
Ниятга етиш учун нима қилмоқ керак? .....	71
Агар пулингиз бўлмаса, нима ҳадя қилишингиз мумкин? .....	73
Бу сирни очиш учун менга 30 йил керак бўлди .....	75
“Қаттиқ зарба” берадиган яхшилик қандай қилиб сушт даромад келтиради? .....	77
Яхшилик биринчи рақамли бестселлер ёзишга қандай ёрдам беради? .....	79
Яхшиликнинг мўъжизавий қайтиши.....	81
Сарфламоқ аслида яширин савдо ҳисобланадими?.....	87
Қарзсиз маънавий империя яратган жуфтлик .....	93
Агар бойиб кетсангиз... ..	95
Бугун кимга ҳадя беришингиз мумкин? .....	96
Равнақ топиш ҳақидаги ҳамма замонлар учун мос келадиган энг зўр учта китоб .....	97
Муаллиф ҳақида .....	101

*Вақтингизни аяманг —  
вақт ютасиз.*

*Маҳсулотларингизни аяманг —  
маҳсулот қайтади.*

*Севинг — сизни ҳам  
севиб қолишади.*

*Пул беринг — яхшилингиз  
пул бўлиб қайтади.*



ISBN 978-9943-984-33-2



9 789943 984332