

КИМ КИЙОСАКИ

БОИ

АЁЛ



Сармоялашда
аёлларнинг
бошқаруви

*Замонавий
аёллар
учун*

УДК: 336.91
ББК: 65.26 К-43
КВК 65.26

Бой аёл / Таржимон: Азизбек Аҳмаджанов – Т.:
«Adabiyot uchqunlari», 2016 йил, 224 б.

ISBN 978-9943-4659-3-0

УДК: 336.91
ББК: 65.26 К-43
КВК 65.26

Менинг назаримда Ким замонавий аёлларнинг намунаси: қувноқ, яхши дўст, чиройли, ақлли ва бой. Пул ва сармоядорлик ҳақида гап кетса, ишонинг, у нима деяётганини яхши билади. Тўғри, у қачонлардир ҳеч нарсани билмасди, аммо у кўз олдимда шогирдликдан экспертга айланди. У бошқаларга ўргатаётганини ўзи ҳам амалда қилади. Мен бу китобга сўзбошини чуқур эҳтиром билан – энг яқин дўстим, иш юзасидан ҳамкорим ва рафиқам учун ёздим.

Масъул муҳаррир:
А. Абдусамедов

Таржимон:
Азизбек Аҳмаджанов

ISBN 978-9943-4659-3-0

© «Adabiyot uchqunlari» нашриёти, 2016

*Ота-онам, Уинни ва
Билл Мейерларга багишла-
нади.*

РОБЕРТ КИЙОСАКИДАН СЎЗБОШИ

Айтишларича, ҳар бир муваффақият қозонган тадбир-корнинг ортида кучли аёл турган бўлади. Мен рафиқам Ким бўлмаганида бунчалар муваффақият ва ютуқларга эришмаган бўлардим. Баъзан “Агар уни учратмаганимда ҳозир ҳолатим қандай бўлар эди?” деб ўйлаб қоламан.

Олдинига унинг гўзаллиги ром қилганди. Биринчи учрашувдаёқ унинг чиройини янада безаб турадиган ақл-заковати ҳам борлигини сездим. Рафиқам Ким жуда ақлли аёл. Яқиндан танишганимиздан кейин унинг ички олами ташкисидан-да гўзаллигини тушуниб етдим. Ва мен уни янада қаттиқроқ севиб қолдим.

Қолаверса, унинг феъл-атворининг кучли томонлари ҳаётимизнинг оғир кунларида кўрина бошлади. Аёлимнинг қатъиятлилиги тўсиқларни бирин-кетин енгиб ўтишимизда катта ёрдам берди, рафиқамсиз буни ўзим аниқ эплай олмаган бўлардим. Кўп бора пулсиз қолганимизда, уйсиз кўчада сарсон бўлганимизда, тагимизда бирор ҳаракатланадиган автомобилсиз юрганимизда у мени сабрга чорларди, юпатарди, мен эса ёш боладай тинмай кўз ёш килардим. Рафиқам менинг суянчиғим эди, у мен ҳатто ўзимга ишончимни йўқотганимда ҳам барибир менга ишонарди.

Ҳамма оилалар қатори бизникида ҳам тортишувлар ва жанжаллар бўлиб турарди. Энг муҳими шундаки, ҳаётимиздаги барча йўқотишлар, оғирликларга карамай, рафиқамга бўлган севгимга севги, унга нисбатан юрагимнинг тубидан хурмат қўшилиб борди. Бу аёл ҳар қанча мақтовга лойиқ. Ким ўзига ишончи баланд, ҳар қандай чигалликка тўғри ечим топа оладиган, менинг кўмагимга қараб ўтирадиган

аёл эмас. У замонавий, кувнок, бадавлат, меҳрибон, гўзал ва мустақилдир.

Агар биз биргаликда гольф ўйнасак, биринчи зарбани у доим эркаклар зарба берадиган жойдан беради. Унга аёл бўлгани учун ютқазиб беришларини истамайди. Ачинарлиси, афсуски, мен доим ўйинда унга ютқазаман. Худога шуқрки, менинг устимдан ғалабасини қандайдир катта воқеага айлантирмайди.

Биз илк бор танишганимизда елкамда қарз, ўтмишдаги хатолардан олган дарсларим ва орзулар бор эди, холос. Ким дардимга шерик бўлиб, бу орзуларни биргаликда амалга оширишимга ёрдам беришга тайёр эди. Бироқ ҳозирги кунда нафақат орзу қилганларимизга, ҳатто хаёлимизга ҳам келтирмаган ютуқларга эришдик.

Ким менга пулларим учун турмушга чиқмаган, чунки ўша пайтда менда пулнинг ўзи йўқ эди, сармоядорликка келсак, мен оз-оздан бой отамдан ўрганганларимни ўргатдим, холос. Рафиқам Ким бу соҳага дарров мослашиб, ўзини сувдаги балиқдай ҳис қилиб, сармоялашда мендан ҳам ўтиб кетди. Бу аёл ўз-ўзини бой қилган аёлдир.

Шунинг учун ҳам унинг китобларига биринчилардан бўлиб кириш сўзини ёзиш мен учун катта бахт. Менинг назаримда Ким замонавий аёлларнинг намунаси: кувнок, яхши дўст, чиройли, ақлли ва бой. Пул ва сармоядорлик ҳақида гап кетса, ишонинг, у нима деяётганини яхши билади. Тўғри, у қачонлардир ҳеч нарсани билмасди, аммо у кўз олдимда шогирдликдан экспертга айланди. У бошқаларга ўргатаётганини ўзи ҳам амалда қилади. Мен бу китобга сўзбошини чуқур эҳтиром билан – энг яқин дўстим, иш юзасидан ҳамкорим ва рафиқам учун ёздим.

ШЭРОН ЛЕКТЕРДАН СЎЗБОШИ

Биз Ким билан ўн йилдан бери дўстмиз ва биргаликда бизнес билан шуғулланамиз. Бу китобга сўзбоши ёзиб беришимдан жуда мамнунман.

Кўпчилик одамлар Ким учун сармоядорлик билан шуғулланиш осон, чунки у Робертнинг рафикаси, деб ўйлашади. Унга қарата кўпинча қуйидагича сўзларни ҳам эшитишимиз мумкин: “Сизга гапириш осон!” Аммо бундай таниқли ва узоқни кўра биладиган шахснинг рафикаси бўла туриб, муваффақиятга эришиш ва мустақил бўла олиш қийинроқ масала. Йигирма йилдирки, Ким ва Роберт пул билан қандай муомала қилиш ҳамда сармоядорликни ўргатиш илинжида дунё кезишади. Шу билан бир қаторда Ким ўзининг сармоядорлик режаси билан шуғулланган ҳолда, ҳозирда кўчмас мулк соҳасида кўп миллионли ўзининг империясига эга.

Мен чин дилдан айта оламанки, у ўзига ўхшаган ажойиб гўзал жинс вакилаларига молиявий озодликка эришишларида виждонан ёрдам бера олади. Аммо Ким бошқа бир савобли ишга қўл урди: аёлларни ўз ҳаётларини назорат қилишга ўргатмокчи.

Биз Ким ва Роберт билан «Rich Dad» компаниямизни ташкил қилганимизда компаниянинг бу савдо белгисини Роберт такдим қилишини истадик. У компаниямизда энг ёрқин шахс ва шундай бўлиб қолади ҳам. Ундан ташқари, Роберт таниқли бестселлер асарларнинг муаллифи. Биз Ким билан компаниянинг ривожланиши учун ҳар томонлама ёрдамлашамиз. Ҳозирда “Бой ота” китобининг 23 та туркуми 45 та тилга таржима қилинган, бизнинг маҳсулотимиз 97 та давлатда сотилипти. “Бой ота, камбағал ота” китобимиз беш йилдан бери «The New York Times»нинг бестселлерлар рўйхатидан тушмай келаётган бир пайтда компаниямиз ва ўзимизнинг олдимизга янги мақсадлар қуйиш вақти келди, деб ҳисобладик.

Охириги йилларда Роберт Ким иккимизга кўп бора: “Авалло иккингиизга катта раҳмат! Менинг орзуларимни рўёбга чиқаришга ёрдам бердингиз. Энди навбат сизларга... Энди

сизлар нимани хоҳласангиз, ўшанга ўз эътиборингизни қаратишингиз вақти келди”, деб айтиб келарди. Биз шу китоб орқали “Бой аёл” туркум китобларини ёзишга аҳд қилдик. Тез кунда мен “Бой оила” туркум китобларини ёзишни бошлайман.

Кимдаги кучли истак – ҳамма аёлларга молиявий мустақилликка эришишга ёрдам бериш. Менинг истагим – ота-оналар болаларини фақат яшаб қолишгагина эмас, бу замонавий молия дунёсида гуллаб-яшнашга ҳам ўргатишсин.

Бу китобни ўқир экансиз, унинг қаҳрамонларидан бири эканингизни кўра оласиз. Ким аёлларнинг сармоядорлик билан шуғулланмасликка қарата айтиб юрадиган кўп баҳоналарини кўрсатади:

* “Мен ҳақимда эрим қайғуради”;

* “Менинг вақтим йўқ”;

* “Менда пул йўқ”;

* “Менинг ақлим етмайди”;

* “Мен болаларимга керакман”;

* “Бу қийинчиликларнинг менга кераги йўқ”...

Шу ва шунга ўхшаш тўсиқларни қандай енгиб ўтиш ҳақида Ким астойдил гапириб беради.

Аёл турмушга чиқар экан, ажрим ҳақида ўйламайди. Аммо ҳамма никоҳлар ҳам кўнгилдагидай бўлавермайди ва кўпинча ажримлар моддий томонга бориб тақалишини ҳаммамиз яхши биламиз.

Ишда қанча кўтарилишга ҳаракат қилиб, юқори чўққиларга чиққанингиз сайин бошқа ишларга кам вақт қолади. Сармоядорликда эса, аксинча, муваффақият қанчалар кўпайса, бўш вақтингиз ҳам шунча кўпайиб бораверади. Маблағлаштириш сиз учун меҳнат қила бошлайди ва керакли даромад келтиради, сизга эса пул учун ишлашингиз шарт бўлмай қолади.

Бир неча ҳафталар олдин мен отамни ва энг яқин дўстимни йўқотдим. Онам ва дўстимнинг рафиқаси энди ёлғиз қолишди. Улар келажакдаги ҳаётларига кўрқув билан қарашяпти. Иккаласи жуда ақлли ва турмушга чиққунларича

ҳам ишлашган. Энди эса улар яна маблағларини бошқаришга қайтадан ўқишларига тўғри келяпти. Бу шундан гувоҳлик берадики, аёллар сармоялаш ҳақида кўпроқ билишлари керак.

Ҳаёт бизни кутилмаган синовларга дуч келтиради. Бу китобдан оғир кунларда қийинчиликларни енгиш учун фақат ўзингизга ёндашишингиз кераклиги ҳақида билиб оласиз. Келиб чиқишимиз қандайлигидан, билимимиз, олдинги молиявий аҳволимиз қай тарзда бўлганидан қатъий назар, ҳар қандай тўсиқларни енга олиш учун, ҳаётингизни тубдан ўзгартира олишингизга бўлган истакни уйғота олиш учун ўзингизда куч топа олишни ўрганасиз.

Энг яхши ўқиб-ўрганиш – шахсий малака. Ким сармоялашнинг илк даврларида қандай тўсиқларга дуч келгани ва уларни қай даражада енгиб ўтгани, «Rich Dad» компаниясига умуман алоқаси бўлмаган молиявий империя барпо қилганини сўзлаб беради? Сиз ким бўлишингиздан қатъий назар: яқинда ажрашган онамисиз, эри йўқ ёши ўтиб қолган аёлми, бева ёки бахтли рафиқами, келажакдаги нафақага чиқишингиз ҳақида қайғураётган бўлсангиз, шуни билингки, сиз дунёда ягона эмассиз.

Одатда, биринчи қадамни босиш энг қийини бўлади. Молиявий келажакингизни ўз назоратингизга олиб, муваффақиятга эриша олишингизга ва ҳаётингиздаги бошқа соҳалар бўйича ҳам ҳаммасини удалай олишингизга ўзингизда ишонч уйғотасиз. Бундай ишончга эга бўлгач, озодликни қўлга киритасиз ва нимани хоҳласангиз, ўшанга эриша оласиз.

КИРИШ

Нега мен айнан аёллар учун китоб ёзишга жазм қилдим?

Сармоялаш билан қандай шуғулланиш – қандай ижарали кўчмас мулкни сотиб олиш, акцияларнинг танлови, сармояланган маблағдан қандай яхши даромад олиш мумкин – бу саволларга эркаклар учун ҳам, аёллар учун ҳам бир хилдаги жавобни олиш мумкин. Қиммат қоғозлар ёки кўчмас мулк бўладими, сотиш, сотиб олиш, эгалик қилишми ёхуд уйни ижарага беришми, бу жараёнларни амалга ошириш жинс танламайди.

Нега бўлмаса сармоялашдаги бошқарув ҳақида айнан аёллар учун алоҳида китоб ёзиш керак бўлиб қолди?

Чунки пул аралашган ҳамма соҳаларда муомала қилишда аёллар ва эркаклар ўртасида тавофут (азалий, руҳий ва ҳиссиётлардан келиб чиқиб) ҳамиша бор.

Айнан шунинг учун ҳам кўпчилик аёллар сармоялаш ва пул бошқаруви борасида тўлиқ тушунчага эга эмаслар. Жинсларга бўлиш айнан уларга тегишли ва шунинг учун ҳам аёлларга бағишлаб бу китобни ёзишга қарор қилдим.

Менга нима қилишимни ўргатишса, чидамай кетаман!

Китобнинг сарлавҳаси – қалбим қичғириғидир. Бир куни биз – эрим ва бир неча дўстларимиз билан тушлик дастурхонида бирга ўтириб қолдик, суҳбат менинг китобим ҳақида кета бошлади. Китоб номи дарров ўйлаб топилди: “Бой аёл”. Аммо китобнинг сарлавҳалари ҳали йўқ эди ва бу борада ғояларимизни ўртага ташлай бошладик.

Шу пайт Роберт менга ўгирилиб каради-да, сўраб қолди: “Айт-чи, сен нега бунчалар молиявий эркинликка ин-

тиляпсан? Бу бирдан хаёлингга келган нарса эмас, сен буни доим хоҳлаб келгансан. Сенинг бу интилишинг қалбингнинг қаеридадир янграяпти. Сени эркин бўлишга нима чорлаяпти? Айт-чи, нима сени ҳаракатлантиряпти”.

Ёнимда дугонам Сьюзи ўтирганди. Биз асосан бир хилда фикрлаганимиз учун бир-биримизга бир қараб олиб, бараварига баралла жавоб бердик: “Менга нима қилишимни ўргатишса, чидамай кетаман!” Шунингдек, бизнинг устимиздан ҳукм ўтказишганда қанчалар ёқмаслиги ва бундан кейин бундай бўлишига йўл қўймаслигимиз ҳақида гапирдик. (Менимча, кўпчилик аёллар гап нима ҳақида кетаётганини тушунишса керак. Улар қаторида сиз ҳам.)

Биз сўзимизни тугатиб индамай қолганимиздан сўнг мен ўтирганларга назар ташладим. Улар жилмайиб ўтиришарди. “Сен китобингга сарлавҳа ҳам топганга ўхшайсан”, деди Роберт.

Ёшлик пайтимдан

Мен ҳамиша шундай бўлганман. Кўрсатмалар бўйича ишни бажаришга бўлган салбий қарашим болалар боғчасидан бошланган. Менчалик кўп жазо олиб боғча коридоридан тик турган бола бўлмаган бўлса керак. Тушликдан кейин ухлашни истамасдим – ўйнаш учун ташқарига интилардим. Эртақ эшитишни хоҳламасдим ва бўёқни мўйқалам билан эмас, бармоқларим билан қоғозга чаплардим. Боғчада бериладиган ўнг келган овқатни ейишни ҳам хуш кўрмасдим.

Тарбиячилар мени “ўзбошимча” деб аташарди, менга эса, шунчаки, айтилган нарсани қилиш ёқмасди, холос.

Коллеждан сўнг мени икки бор биринчи иш жойимдан бўшатишди. Тасаввур қилиб кўринг, икки бор ўша иш жойидан бўшатиладим, мен жуда ўрганишни истаганим учун иккинчи бор ишга қабул қилишганди, аммо иккинчи уриниш ҳам зое кетди. Гап шундаки, мен кўп саволларга жавобни билардим. Қон билан кирган жон билан чиқади, ўзимга ўта ишонишим ва кўрсатмалар бўйича ишлай олмаслигим туфайли ўша компанияда муваффақиятга эриша олмасдим ҳам. Ҳатто менга

фойдаси тегадиган кўрсатмалар бўлса-да, мен рад этаверардим. Ҳаммасига сабаб менга буйруқ қилишлари ёқмаслигида эди.

Бир томондан, бу феълим туфайли анча ноқулайликларга дуч келдим, лекин охир-оқибат айнан шу хусусиятим мустақилликка эришишимга, айниқса, молиявий томондан озод бўлишимга ёрдам ҳам берди.

Сиз бир иборани эшитган бўлсангиз керак: “Ким пул тўласа, ўша мусиқага буюртма беради”. Бошқача қилиб айтганда, кимда пул бўлса, эрк ашуласига сўзларни ёзади. Шунинг учун ҳам ёшлик пайтимдан қоидани ўзим ёзаман ва менинг устимдан ҳеч ким буйруқ чиқармайди, деб қарор қилдим.

Аёллар қиладиган тентакликлар

Бир куни Роберт уйга кириб келганида мен телевизорга қараб қичқираётгандим:

– Уйғон! Аҳмоқ бўлма..! Ўзингни кичкина тентак қизчадай тутишни бас қил! Катта бўлиш вақти келди..!

Роберт кулиб:

– Нима бўляпти? – деб сўради.

– Аёлларнинг бунчалар тентаклик қиладиганларига жим қараб тура олмайман! Анави аёл ўзига умуман нотаниш бўлган, шунчаки ўзини телевизор орқали реклама қилмоқчи бўлаётган қандайдир молиявий режалаштириш бўйича маслаҳатчи одамдан ўзининг тўплаган пулларини нима қилиш кераклигини сўраяпти. У эса нотўғри маслаҳат берапти, аёл бўлса унинг айтганларини, албатта, қилишини айтиб хурсанд. Ахир, бу тентаклик-ку! Шундай калтабин аёллар туфайли сармоялаш ва пул соҳасида аёллар ортда қолишяпти.

– Назаримда, бу сенинг ғашингга тегяпти, шекилли, – деди Роберт жилмайиб. Балки аёллар нима қиладиганларини ўзлари билмаслар. Уларга тушунтир бўлмаса!

Шунинг учун ҳам мен бу китоб орқали сиз аёлларга ҳар қандай вазиятда ҳамиша тайёр туриш зарурат эканини ва

сизнинг молиявий келажагингиз нимага ёки кимга боғлиқ эканини аниқлаб олишингизга ёрдам бермоқчиман.

Тентакликлар рўйхати

Бу ҳолат менга жуда салбий таъсир қилди, биз аёллар чиндан ҳам агар иш бориб пулга тақалса, кўп тентакликлар қилишга қодирмиз. Ўйлашимча, ақлли бўлиш пайти келди.

Аёллар тентак бўладилар, демокчи бўляпманми? Албатта, йўқ! Шунчаки биз айнан пул масаласида баъзан охирини ўйламай иш қилиб кўямиз.

Қуйида улардан баъзилари:

*Турмушга пул учун чиқамиз.

*Никоҳимиз бахтсиз бўлса ҳам, яшайверамиз ёки омадсиз муносабатларни қўллаб юраверамиз, чунки ўзимиз ўз кучимиз билан ҳаётини эҳтиёжларимиз учун пул ишлаб топа олмаймиз, деб кўрқамиз.

*Биз молиявий масалаларда қарор чиқаришни эркакларга бериб қўйганмиз.

*Биз молиявий ишларни эркаклар яхши бажаради, деган афсонага ишонамиз.

*Биз сармоялашни эркаклар яхши тушунишади, деган фикрдамиз.

*Пул борасида эркаклар билан тортишмаймиз, чунки уларнинг ўзларини яхши кўриш ҳиссиётларига тегингимиз келмайди.

*Биз маслаҳатни ўнг келган экспертлардан олаверамиз, чунки ўзимизни ақллимиз деб ҳисобламаймиз.

*Биз гапирмаймиз, чунки тинчликни хоҳлаймиз.

*Биз эркакларга узоқ эргашамиз (айниқса, молиявий томондан), чунки шу биз учун қулай деб ўйлаймиз.

*Биз уларга кўп ишониб эргашганимиз учун улар ёш аёлларга кетиб қолишади ва ёлғиз қоламиз.

*Биз уларнинг ўзгаришларига ишонамиз ва умид қиламиз.

*Биз ҳаммаси “яхши”га кўнамиз, аслида эса ҳаммаси “аъло” бўлиши керак.

*Агар эркак киши нотўғри йўлдан кетаётган бўлса ҳам, унинг ортидан эргашаверамиз.

*Биз ўзимизни ўзимиз алдаймиз.

*Биз ишдаги ноҳақликларга ҳам маош туфайли чидаймиз.

*Биз болаларимиз билан вақтимизни ўтказиш ўрнига ишда керагидан ортиқ ишлайверамиз ва бунда ўзимизни гуноҳкор ҳам сезиб қўямиз.

*Биз кўтарилишимиз керак бўлган лавозимга бошқа киши ўтирса ҳам, ишлашни давом эттираверамиз.

*Болаларимиз ҳаётидаги зарурий вазиятларни ўтказиб юборишимиз мумкин, чунки биз ишлаймиз.

*Биз аёллар кўпинча келажакка боқиб “Қачондир...” деб ўйлаб ҳам қўямиз.

Кўпчилигимиз бундай хатоларни қилганмиз (ёки қилишни давом эттиряпмиз). Бу бир нарсадан дарак беради: биз пулга кўнглимизни сотамиз. Бу хатолар ўзимизга бўлган ишончга, ўзимизнинг қийматимизга ва ғуруримизга салбий таъсир кўрсатади. Китоб “Сармоялашда аёллар бошқаруви” номли сарлавҳа билан чиққан бўлса-да, у чуқур маънодаги муаммоларга жим қараб кетмайди. Гап аёл ўз ҳаётини ўзи бошқара олиши, ўзини ҳурмат қилиши ва ғурури ҳақида боради.

Эр, қариндошлар, иш берувчи ёки ҳукумат

Олдинга китобнинг мантиқий номи ўзгачарок: “Эрга, қариндошларга, иш берувчи ва ҳукуматга қараб қолмасдан молиявий мустақил бўлишга интилаётган аёллар учун”. Бу – китобнинг асосий мавзуси. Азалдан одамзот тарихи шундай тарбия тизимига асосланган, яъни аёл молиявий жиҳатдан эрига ёки қариндошларига қарам бўлиши керак. Ҳозирги замонда бу жиҳат хавфли бўлиб қоляпти. Дунё жуда тез ўзгариб кетяпти.

Эркак

Ҳаёт қадимдан шундай тузилганки, аёл ва эркак, пул ва муҳаббатни бир-бирига уйғунлаштирмай, уларни алоҳида муҳокама қилиб бўлмайди. Муҳаббат, аёл ва пул бир-бирларига боғлиқ, қолаверса, униси ёки бунисининг бир-бирига таъсирини тасаввуримизга ҳам сиғдира олмаймиз, чунки асрлар мобайнида жамиятимизда шундай бўлиши одатий ҳол деб ҳисобланган. Айнан аёлнинг эркакка нисбатан муҳаббати ҳаммаси шундай бўлиши керак, дейишимизга мажбур қилади. Биз ўзимизга керагини эркак кишидан муҳаббатимиз орқали олишга ўрганиб қолганмиз. Аммо бу тизимда ҳали ёш ва чиройли эканмиз иш беради. Лекин вақт ўтган сайин ҳаммаси ўзгариб боради.

Бурилиш даври

Ёшим ўн тўртда эди. Мактабдан келсам, онам билан дугонасининг суҳбатига беихтиёр гувоҳ бўлиб қолдим. У мени кўриб, кўз кири билан хонага кирмаслигимга имо қилди. Мен ошхонага чиқиб, ўзимга егулик тайёрламоқчи, музлатгичдан сут олмоқчи бўлгандим, уларнинг суҳбати барибир кулоғимга чалинаверди.

Онамнинг дугонаси Глория жуда хафа эди.

– Мен нимадир бўлаётганини сезиб юргандим, - деди у, - болаларни ўйлаб ҳам у кетиб қолмайди, деб ўйлардим.

– У сенга нима деди? – сўради онам.

– У бир йилдан бери бошқа мендан ёшроқ аёл билан учрашиб юрар экан, айтишича, унинг олдида у ўзини қаҳрамондай ҳис қилармиш. Менинг олдимда у ўзини омадсиздек сезгани аниқ.

– Сен бу алоқани билармидинг? – сўради онам.

– Тўғрисини айтсам, гумонларим бор эди, аммо тагига етишни истамасдим, қолаверса, бу шунчаки хавас ва вақти келиб ўтиб кетади, деб ўйлагандим.

– Қалбан ҳаммасини ҳис қилардинг, тўғрими? – сўради онам.

– Ҳа! Фақат буни тан олишни истамасдим, - деди Глория. – Бизнинг никоҳга дарз кетганига анча бўлганди, йилдан-йилга қизиқишларимиз иккига бўлиниб бораётганди. Унда карьера, менда болалар. У иш юзасидан доим жўнаб кетади, мен эса уйда қоламан.

– Никоҳингиз яхши эмас экан, унинг ҳаётида бошқа аёл борлигини билар экансан, нега ажрашмайсан?

– Ахир, болалар бор, - ўйлаб ҳам ўтирмай жавоб берди Глория.

– Болалар бор, дейсанми? Ахир, Глория, болаларинг катта бўлиб қолишган, ўғлинг коллежни битирди, болалар учун эмас, бу ерда бошқа нарса бор, - деди онам хайрон бўлиб.

Глория дудукланиб, секин овозда деди:

– Тўғриси, у билан ажраша олмаслигимга сабаб пул. Муносабатларимиз яхши бўлмаса-да, лекин моддий жиҳатдан ҳаммаси жойида. Мен яна бурда нон учун ўзим ишлашимга тўғри келишидан кўрқдим. Ахир, мен йигирма йилдан бери ишламайман. Ўзим бу ёғига бирор нимани уддалай олмайман. Ҳа, бизнинг никоҳ йўқ ҳисоби, аммо эрим билан молиявий ҳимоялиниш учунгина мураса қилишимга тўғри келади, - деб кўзига ёш олди Глория. – Нима қилишни билмайман, ҳақиқатга тик боқишдан кўрқаман: ёшим қирқ бешда, ёлғизман ва ўзимни ўзим таъминлашим керак. Мен бундай вазиятга тушиб қолишимни хаёлимга ҳам келтирмагандим. Ўзимни ўзим таъминлай олармиканман, билмадим...

Бу сўзлар баданимни жунжитиб юборди ва ўйлаб қолдим: “Бундай хиёнатли никоҳга Глория эрининг пуллари учунгина рози бўлиб яшаб келяпти”. Мен тушундимки, ҳаёт эрта-клардагидай эмас, гўё “шахзода билан малика турмуш қуриб, узоқ ва тинч умр кечиришганидай”. Ўша куни ўзимга қарор қилдим ва дедим: “Менинг молиявий келажагим эримга ёки бошқа бировга боғлиқ бўлмайди”.

Ҳозиргача ўша қароримни ҳаётимга тадбиқ қилиб келмоқдаман.

Тизимни ўзгартириш пайти келди

Мени тўғри тушунишга ҳаракат қилинг: менинг эркакларга қарши ҳеч нарсам йўқ. Мен уларни севаман. Шунчаки мен уларга молиявий томондан қарам бўлишни ёқтирмайман. Бугунгилик кунда бу фикримга кўпчилик аёллар қўшилишади. Мен қирқ-эллик ёшга кириб никоҳлари бузилган ва маблағ масаласида қийинчиликка дуч келган аёлларнинг кўпини кўрганман. Уларнинг тарихи куйидагича: “Ёшликда жуда бахтли эдик..! Кейин ажрашдик... У мендан ёш аёлнинг ёнига кетди. Ҳаётимда биринчи бор ёлғизланиб қолдим”.

Менга ота-онам борасида бахт кулиб боқди. Бахтли эр-хотинлар тимсолида улар менга ўрнак бўлишди, улар эллик йиллик турмушларида муҳаббатни ва ўзаро ҳурматларини сақлаб қола олишди.

Афсуски, баъзи оилалар вақт синовидан ўта олишмайди. Ажралишлар кўпайиб кетяпти. Мен ажралишни ўйлаб олдиндан режа тузинг, демоқчи эмасман. Шунчаки ҳақиқатга тик боқинг ва ҳар қандай вазиятда ўз молиявий ҳаётингиз ҳақида ҳам қайғуришни ўрганинг. Глорияда захира режа бўлмаган, унда асосий режа нима қилиб бўлса ҳам, молиявий қулайлик учун никоҳни сақлаб қолиш бўлганди, холос.

Молиявий истакнинг эркак томонидан қондирилиши гўзал ва латофатли бўлган йигирма, ўттиз ёшлар даврингизда амалга ошиши мумкин, аммо қирқ, эллик ёшларда бошқа йўлини қидириш керак. Эркак бир адашиб, яна қайтади, деб ўйлаш бефойда. Аёл ўзи ўзгариши лозим. Ва ҳозирга келиб, формулани ўзгартириш вақти келди. Бунда асосий ролни пул ўйнайди. Ёшлигимизда бизга гўзаллигимиз ҳокимиятни берган бўлса, ёш ўтган сайин вазиятни фақат пул назорат қилади.

Бу борада яхши сўзни Кэтрин Хепберн айтган: “Аёллар, агар сизда ишқ ёки пулни танлаш имконияти бўлса, пулни танланг. Ёшингиз ўтган сайин пул сизга ишқий саргузаштларни беради”.

Замон ўзгаряпти ва биз аёллар ҳам у билан бирга ўзгаримиз лозим. Буни қандай қилишни китобим орқали айтиб

бераман. Агар сиз яхши молиявий стратегия – бой эрга тегиш, деб ўйласангиз, унда сизга омад тилайман. Ўз ҳаётини ўзгартириш, уни ўз қўлига олишни ва ҳаракатни бошлашни истаган аёлларга эса мен алтернатив йўл таклиф қиламан.

Қариндошлар

Баъзиларимиз қариндошларимиз туфайли оилада қулайликларда яшаш учун имкониятларимиз бор. Аммо бу бахт ҳаммада ҳам эмас. Баъзи дугоналарим қариндошларидан қандайдир ёрдам олиш у ёқда турсин, ўзлари уларни қарамоғларига олишга мажбур бўлишяпти. Улардан бири ёши ўтиб қолган онасини уйига олиб келишга мажбур бўлди, онаси ўзини ўзи эплай олмай қолгандан сўнг уни оқ ювиб, оқ тараш дугонамнинг зиммасига тушди. Қолаверса, касал қари одамга қарашнинг ўзи бўлмайди, бунинг учун ҳам маълум миқдорда маблағ зарур бўлади ва ишининг бир қисмидан воз кечиши керак, бу келиб турган даромад камаяди, дегани.

Яқинда бир дугонамга онаси вафот этгандан кейин мерос бўлиб ота-онаси ўттиз йил яшаган каттагина уй қолди. Қарангки, бу уй шу пайтда қимматлаган ва кўчмас мулк сифатида даромад солиғидан қарзи ҳам кўпайиб кетган экан. Қарз шунчалар кўп эканки, аёл уйни сотиб қарзларни тўлашга мажбур бўлди, оқибатда мероссиз қолди.

Яна бир дугонам Сьюзеннинг ҳолати ҳозирда кўп тарқалаётган ачинарли вазиятлардан. Унинг отаси керакли пулни топган, бизнес билан шуғулланган, кўчмас мулк ва қиммат қоғозлар эгаси бўлган. Сьюзеннинг онаси вафот этгандан сўнг у бошқа аёлга уйланади, аёл эса Сьюзеннинг отаси бетоб ётганида васиятномани ўзгартиришга муваффақ бўлади, албатта, отасининг розилиги билан. Қарабсизки, отаси ўлгандан сўнг ҳамма катта мерос аёлга ўтди, Сьюзен, унинг ака-укалари ва сингиллари ҳеч вақосиз қолишди.

Мен бу мисолларни сизни қўрқитиш ёки муаммоларни санаб ўтиш учун айтаётганим йўқ. Мен, шунчаки, доим қутилмаган вазиятларга тайёр туришни таъкидламоқчиман ва

молиявий келажагингиз нимага ёки кимга боғлиқ эканини тушунтирмоқчиман.

Иш берувчингизга ёки ҳукуматга ишониш ҳам маъносиз.

Иш берувчи ва ҳукумат

«Time» журналида “Нафақахўрларни хароб қилишди” деган ном билан бир мақола пайдо бўлиб, “Қарилик нафақасига ишонган миллионлаб америкаликларни нохуш “сюрприз” кутиб турибди: конгресс ёрдами билан корпорациялар ўз ходимларини қандай шилишяпти” сарлавҳаси билан чиқди. Мақолада айтиладики, кўпгина катта компаниялар ўзларининг нафақа фондларини ишлатиб юборишган, аниқроғи, ўз ишчиларининг чўнтагидан ўмаришган, қонун бўйича эса улар ишчилари нафақага чиққанларидан сўнг ойлик нафақа пулларини ва кексаликдаги тиббиёт хизмати учун пул тўламай, ваъдаларининг устиларидан чикмасалар ҳам бўлаверади.

Мени «Time» журналида мисол қилиб келтирилган беш кишининг нафақа билан боғлиқ муаммолари қизиқтириб қолди. Беш ҳолатда ҳам зарар кўрганлар аёллар. Воқеа қаҳрамони олтмиш тўққиз ёшли аёлга эри ишлаб иш жойида жароҳат олган компания эрининг ўлиmidан сўнг ваъда қилинган 1,2 минг доллар ойлик нафақани беришдан бош тортади. Эндиликда у очдан ўлиб қолмаслик учун 60 доллар ойликка алюмин банкаларни йиғиб тирикчилик қилишга мажбур.

Бошқа бир воқеада айтилишича, олмиш ёшли аёл «Polaroid» компаниясида котибалиқдан ижроия қўмитаси аъзолигигача ўттиз йил фаолият кўрсатади. У хизматчилар қатнашадиган компаниянинг мулк акционерлик режасига ёзилган, келажакда ўзининг улушини сотиб, қарилик нафақасига чиқиб, хотиржам яшаб ўтишга ишонган ва ҳар ойда маошининг 8 фоизини ҳисоб рақамига ўтказиб турган. Аммо бошқарувчиларнинг лоқайдлиги ва омилигидан компания акцияси нархи тушиб кетади ҳамда конгресснинг аралашуви туфайли аёл 200 минг доллар йўқотди. Ундан ташқари, аёл кўп микдор-

даги нафақага кўз тикканди, аммо у 47 долларлик бир вақтли чек билан қолди.

Хуллас, ҳамма бешта воқеадаги аёллар нафақага чиқиб, моддий таъминотга эга бўламан, деб ишонишган, оқибатда эса ҳеч нарсасиз қолишган. Бу ачинарли ҳолат.

Бундай вазиятга нафақат аёллар, балки эркаклар ҳам тушишяпти. Бу инқироз жинс танламайди. Агар сиз мени эрим ёки ҳукумат кўллайди, деб юрган бўлсангиз, юқорида айтилганларга эътиборингизни қаратинг.

Танлов сиз томонда

Балки келажакда сизга эр, оила, компания ёки ҳукумат ёрдам берар. Аммо мен сизнинг ўрнингизда бўлсам, бунга умид қилмаган бўлардим. Мен ўзим назорат қила олмайдиган молиявий келажакимга бор-бурдимни тикмасдим.

Сиз ўзингиз учун ўзингиз ечим топишингиз керак, молиявий мустақил бўлишни истайсизми-йўқми? Бу ақлан қилинган танлов бўлиши лозим. Агар сиз кимгадир боғланиб қолишни хоҳласангиз, унда сиз ўзингизнинг моддий манфаатдорлик жавобгарлигингизни ўшанга ўтказган бўласиз ва бу ечимингизнинг барча яхши ва ёмон томонларини ўзингиз бахам кўрасиз.

Агар молиявий мустақилликни танласангиз, оз муддатли қулайлик туфайли узоқ вақтга озодликка эришасиз. Бу йўл бошланишида қийин, кўпчилик ярим йўлдан ортга қайтишади ҳам, аммо охиригача борсангиз, хизматларингиз учун катта муқофотга эга чиқасиз.

Мен ишонч билан айта оламанки, молиявий ҳаётини ўз назоратига олган ҳар қандай аёл муваффақиятга, албатта, эришади. Миллионлаб биз кабилар бу бахтга эришганмиз.

Бу китобда гап молиявий мустақиллик ҳақида кетяпти, чунки аёлнинг озодлиги дейилганда унинг молиявий озодлиги назарда тутилади, деб ўйлайман.

БИРИНЧИ БОБ

ДУГОНАЛАР БИЛАН ТУШЛИК

Мен аввало аёлман!

Жаклин Кеннеди Онасис

Мен Нью-Йоркни севаман. Бу чиндан ҳам ягона, ўзи хос, жозибали шаҳар: сершовқин, фаолият қайнайди. Таймс-скверга етмасдан такси тўхтатдим. Атрофдаги костюм-шим кийган одамлар одатдагидек қаергадир шошилишар, арзон соат, катмончалар ва ерёнғоқ сотувчилар харидорларни ўзлари томон чорлашар, очикқан хизматчилар яқин атрофдаги ошхоналарга ошиқишарди.

Мен ҳам тушлик қилгани отландим.

– Қаёққа борамиз? – сўради таксичи.

– «Plaza» меҳмонхонасига, - дедим.

Жуда ажойиб кун эди: майин шаббода эсарди, кўзни қамаштирадиган кўм-кўк осмонда бирорта ҳам булут кўринмайди.

Йўл мен ўйлаганимдан-да оз вақтни олди. Меҳмонхона ёнига келиб, тўхтаган таксичига пулини бердим. Машинадан тушар эканман, бироз хаяжонда эдим. Мана шу тушлик учун йироқ йўл босдим, Финиксдан Нью-Йорккача. Мени нима кутиб тургани ҳақида тасаввурга эга эмасдим, ростини айтсам, ким билан учрашишимни ҳам аниқ билмасдим. Бу тушлик мен учун байрам бўлади ёки хато. Аммо бир нарсани билардим, зерикарли бўлмаслиги аниқ эди.

Ҳаммаси икки ой олдин олган электрон почтамдан бошланди:

“Салом, қизлар!

Хуллас, ҳаммаси жойида! Биз эски дугоналар учрашув учун жой ва вақтни белгиладик. 22 март куни Нью-Йоркдаги «Plaza» меҳмонхонасида куннинг ярмида учрашамиз! Гонолулудан Нью-Йоркка... Ҳа, замон ўзгарипти. Сизнинг

ҳикояларингизни эшитишни жуда интиқлик билан кутиб қоламан.

Ўниб қолувчи Пэт”.

Биз Пэт билан Гавай университетида бирга ўқиганмиз ва дугона бўлганмиз. У билан фалсафа маърузасида танишгандим ва биргаликда квартирада ижарага тургандик. Биз йигирма йилдан бери кўришмагандик. Шунинг учун ҳам Пэт учрашувни ташкил қилишга қарор қилганди.

Биз олти қиз дўстлашгандик. Биргаликда Гонолулуда кўп нутилмас кунларни бошимиздан ўтказганмиз. Биз ёш ва эркин ҳолда Гавай оролларида яшардик. Бу ҳаётимиздаги энг яхши дамлар эди.

Пэт буни қандай қилди, билмадим-ку, аммо учрашувни уюштирди. Олти қиз бутун мамлакат бўйлаб тарқаб кетган бўлсак-да, у бизни қидириб топди. Кимдир турмушга чикиб фамилиясини ўзгартирган, кимдир Гонолулудан кўчиб кетганлиги сабабли бу натижага у кўп куч сарфлагани аниқ. Аммо Пэт кичкина мўъжизани амалга ошириб, ҳаммамизни бир жойга тўплашга муваффақ бўлди.

Охирги марта ҳаммамиз йигирма йил олдин университетни тугатганимизда тўплангандик. Ўшанда келажак учун олдимизга улкан режаларни кургандик. Ўқиш мобайнида биз бир-биримизнинг кўз ўнгимизда ўзгардик, катта бўлдик, шунинг учун улар билан учрашув мен учун ғоят ажиб эди, уларнинг ҳар бирининг ҳаётларига қизиқишим қаттиқ эди.

Меҳмонхона пиллапоясига қизил гилам тўшалганди. Швейцар эшикни очиб бергандан сўнг мен ичкарига кирганимда гўё вақт тўхтаб қолгандай бўлди. Мендан уч-тўрт қадам нарида Пэт ва Лесли туришарди. Пэт олдингидай жозибали кўринишда эди ва у шляпасини ечганда соч турмагидан бирорта соч толаси ўрнидан силжимади ҳам. У доим бир хил услубда кўринарди: жиддий костюм, янги туфли ва шу туфлига мос қўлқоп. У доим ўзига ярашиб турадиган кийимда юрарди. Бирор майда нарса ҳам эътиборидан четда қолмаган. У доим шундай бўлган.

Пэт ҳамма нарсанинг ўз вақтида ва ўрни-ўрнида бўлиши-ни яхши кўрарди. Шунинг учун ҳам у меҳмонхонага бир соат олдин келиб, унинг буюртмаси айтганидек бўлдим-йўқми, кўздан кечириб чиққанди.

Унинг ёнида Лесли турарди. Ташки кўринишидан мисоли судья, лекин у айна пайтгача санъат билан шуғулланади. Унинг эгнида очиқ рангдаги кўйлак, кенг юпка, жилет, шарф, каттагина пальто – Пэтнинг кийиниш услубининг умуман тескариси эди. Лесли гўё тасодифий шаббода билан учиб келиб, деразага урилгандай турарди. Елкасида қаппайган сумка, унинг ичидан, албатта, ҳамма нарсани топиш мумкин эди. Мусаввирлардан нимани қачон кутишни билмайсан киши. У кўринишдан энгил табиатга ўхшаса-да, аслида истеъдодли ва ақлли аёл эди. Агар у ўн тўққизинчи асрда қурилган бинони чизмоқчи бўлса, олдин унинг тарихини, ўша даврдаги мусаввирларнинг услубларини ўрганиб чиқарди. У чин дилдан санъатни севарди ва ўзи санъатнинг тирик тимсоли ҳам эди.

Биз кучоқ очиб кўришдик ва шу оннинг ўзида бир-биримизни саволларга кўмиб ташладик. Йигирма дақиқа бир зумда ўтиб кетди, агар Женис халлослаб кириб келмаганида, билмадим, яна қанча турардик?! У мамлакатнинг қарама-қарши томонидан етиб келганди. У жойида бир тўхтаб олиб, нафасини бироз ростлаб, бошдан-оёқ бизга разм солди-да, баланд овозда гапира кетди:

- Сизларни кўрганимдан жуда ҳам хурсандман! Наҳотки, ҳаммамиз Нью-Йоркдамиз. Бугунги кун қанчалар ажойиб, тўғрими?! Бу ерга етиб келгунимча йўл бир асрга татиб кетди-я!

У бу сўзларни бир нафасда гапириб ташлади. Мен, Пэт ва Лесли унга қараб жимгина турардик. Ҳа, баъзи нарсалар ва баъзи одамлар ҳеч қачон ўзгармайди. Женисни қандай таниган бўлсак, ўшандайлигича қолибди. У доим ўнта ишни бир вақтнинг ўзида қиларди. У жуда тез гапирар, тез юрар ва серғайрат аёл эди. У қаерда пайдо бўлса, ўша ерда шовкин ва ғала-ғовур бошланарди. Биз эндигина Пэт тайёрлаган жой томон юрган ҳам эдик, Пэтнинг телефони жиринглаб қолди.

- Афсус, - деди у телефонини кулоғига тутган ҳолда, - сен оқшомгача ишлар экансан-да, майли, сенга ҳаммасини кейин айтиб бераман, учрашгунча, - деб бизга юзланди. - Трейси кела олмас экан. Бир ойдан бери тайёрлаётган лойиҳасини топшириши керак эди. У ҳаммаси тайёр, деб ўйлаган экан, аммо бошлиғига кўрсатса, бир-икки ўзгартиришлар киритиши кераклигини айтибди, мен сизларга айтсам, Трейси ишда кўтарилиш учун жуда кўп меҳнат қилди, афсуски, ишдаги кўтарилиш баъзан шахсий ҳаётдан устун келади, у учрашувга кела олмаганидан жуда афсусдалигини айтди, - деб бизга ҳисоб берди Пэт.

- У қаерда яшайди? - сўради Лесли.

- Чикагода. Мобил телефонлари билан шуғулланувчи катта компанияда ишлайди, - жавоб берди Пэт.

Меҳмонхона ходими столга тузалган дастурхонга бизни кузатиб қўйди. Пэт ўзи учун қулай бурчакка ўтирди. Гаваййани эслаб туришимиз учун шоколадга қорилган австралия ёнғоқларини ҳам тарелкаларда ҳар биримизнинг олдимизга қўйдирганди. Яна бир сюрприз эса - йигирма йил олдин охириги марта Гонолулуда ҳаммамиз биргаликда тушган суратимизни рамкага солиб қуйиб қўйганди. Бизни унутилмас тушлик кутаётганди.

Суратларга қараб биз баробарига ҳеч қайсимизнинг ташқи кўринишимиз ўзгармаганини тасдиқлаб қўйдик.

- Айтгандай, Марта қани, у келадими? - сўрадим мен.

- У келмоқчи эди, кутилмаганда унинг онаси бетоб бўлиб ётиб қолибди. Марта онасини уч кунга ёлғиз қолдиришни истамади. Унинг отаси ўлган, энди онасига қараш Мартанинг зиммасида. У сизларга қизгин салом айтишимни сўради, - деди Пэт.

- Нима ҳам қилардик, олти кишидан тўрт киши, бу ҳам ёмон эмас, - деб қўшиб қўйди Женис.

Кейин эса узоқ ва хотиржам бўладиган суҳбатга тайёргарликни бошладик.

ИККИНЧИ БОБ

ДУГОНАЛАР

Бир-биримизга айтадиган гапларимиз кўп эди. Секин гапира олмайдиган Женис Леслига қараб:

– Хўш, гапир-чи, йигирма йил ичида нималар билан шуғулландинг?

Биз саволни эшитиб, Леслига юзландик.

Леслининг ҳикояси

- Ёдингизда бўлса, охирги учрашувимизда мен катта имкониятлар кидириб Гонолулудан кетмоқчи бўлгандим.

Биз тасдиқлаб бош силкидик.

- Олти ойдан сўнг Нью-Йоркка етиб келдим. У ерда санъат оламига кира олишимиз учун имкониятлар кўп эди. Менга омад кулиб боқди: Графика дизайнери билан шуғулланадиган, унча катта бўлмаган фирмага ишга жойлашдим. Бу менга шаҳар билан танишишимга ва нима билан шуғулланмоқчи эканимни англаб етишимга ёрдам берди. Олдинига кўниқшим қийинроқ бўлди: Гонолулудан Нью-Йоркка кўчиб ўтишим мен учун ҳақиқий маданий талваса бўлди. Олдин мен ҳатто метрода ҳам юрмагандим. Мен баланд пошна туфлида юриш ўрнига уни кўлда кўтариб юришни ўргандим. Кейин мен иш жойимни бир неча бор алмаштирдим ва ҳатто иккита катта универмаг бўлимларининг рассомчилик ишларида қатнашдим.

Бўш вақтларимни чизишга бағишладим. Ўзимнинг кичкинагина хонамнинг бир бурчагида ўзим учун мольберт ва бўёқларни қуйиб, студия ташкил қилдим. Кўпроқ менга ёққани чизиш анжомларимни ўзим билан олиб, шаҳарнинг қандайдир манзарали жойларига бориб чизиш эди. Бир неча йил олдин муаллифлик кўрғазмам ҳам бўлди. Кўп пул тушмаган бўлса-да, бир нечта суратларим сотилди, қолаверса, ёқимли томони – асарларим кенг оммага тақдим қилинаётгани бўлди.

Кейин мен орзуимдаги эркак - Питерни учратдим. У ҳам мусаввир. Бир-биримизни севиб қолдик ва бир йилдан сўнг никоҳдан ўтдик. Иккита фарзандимиз бор - ўғил ва қиз. Лекин икки мусаввир учун ҳаётда яшаш қийинроқ экан. Асл оилавий ҳаёт мен ўйлагандай бўлиб чиқмади. Питернинг ўз студияси бор эди. У ўзининг суратларини муваффақиятли даражада сотарди ва чизиш билан шуғулланарди. Муаммо, менимча, иккимизнинг ҳам мусаввир бўлганимиз бўлса керак. Иккимиз ҳам ҳиссиётли бўлганимиз учун пулни ўйламай ишлатишга уста эдик-ку, уни тежашни билмасдик. Никоҳимиз олти йилга чўзилди, холос ва биз дўстларча ажрашдик.

Ўшандан бери болаларни ўзим катта қилипман. Питер ҳам оз-моз ёрдам қилиб турибди, лекин у оз ишлаб топади.

- Болаларни ёлғиз катта қилишни хаёлимга ҳам келтира олмайман, - деди Женис. – Ахир, мен ўзимни аранг эплай оламан-ку. Шунинг учун ҳам мен турмушга чиқмагандирман. Лос-Анжелесда ҳам яшаш қийин, аммо Нью-Йоркка солиштирганда анча осон. Сенга қойилман, Лесли.

- Раҳмат, - деди Лесли.

- Лос-Анжелесда ҳаёт қандай? – сўради Пэт Женисдан. – Мен Калифорнияни унчалик яхши билмайман.

Жениснинг ҳикояси

- Мен у шаҳарни севаман, - гап бошлади Женис. – Ва ундан ҳам кўра кўпроқ ўз ишимни севаман. Олдин ҳам айтганимдек, мен турмушга чиқмадим, саккиз йилча олдин бу тантанали воқеа юз бериши мумкин эди, аммо биз таклифномаларни тарқатмоқчи бўлиб турган пайтимизда йигитим “Олдин мен ўзимни англашим керак”, деб Европага жўнаб кетди! Олти ойдан сўнг эса “Ҳали никоҳга тайёр эмас эканман”, деб мактуб йўллади. Нима, мен шундай бўлишини ўйламабманми?! Аслида эса, Балидами ёки Фижидами йигирма ёшли гўзал билан яшаб юрганмиш. Менимча, у “ўзини” топибди. Иккинчи бор уриниб кўриш менга эса эриш туюлди, қолаверса, ёшим ҳам... Йиллар ўтган сайин эркаклар ёшларни истаб қолади, улар билан тенглашишнинг фойдаси йўқ.

Шунинг учун мен бор эътиборимни ишимга қаратишга жазм қилдим. Ёдингизда бўлса, мен Гонолулуда экзотик совғалар билан савдо қиладиган бир жуфтлик билан танишиб қолгандим, мен улар билан узоқ муддат ишладим. Олдинига уларда битта дўкон бор эди, кейин учтага чиқди, бора-бора мамлакат бўйича уларнинг дўконлари очилди. Улар билан мен беш йил ишладим. Қеракли пулга эга бўлганимдан сўнг мен ўз бизнесимни очишга қарор қилдим. Чакана савдо бўйича укувим бўлгани учун бу ишни осонликча амалга ошираман, деб ўйлаб, деликатеслар дўконини очдим. Гонолулуда бундай дўкон биттагина эди ва унинг иши яхши юриб тургани кўриб, мен ҳам очмоқчи бўлгандим. Мен бор йиққанимни ва банкдан ссуда олиб, одам гавжум кўчадан жойни ижарага олиб, дўконни маҳсулот билан тўлдириб, ишни бошладим. Тўрт кунгача одам киришини пойлаб, калламга бир фикр келиб қолди: одамлар ўзлари топиб келаверишади, деб ўйлаганманми, билмадим, ахир мен дўкон очганимни ҳеч кимга айтганим йўқ-ку. Ва яна бир нарсани тушуниб етдимки, менинг маҳсулотларим тез айнийдиган-ку. Ундан ташқари, мен ўз вақтида ижара ҳақи тўлашим керак, акс ҳолда ҳолим хароб.

Мен ҳаммасидан воз кечмоқчи бўлдим-ку, лекин олдинги иш берувчимга кўнғироқ қилдим ва ундан ёрдам сўрадим. “Тадбиркорлик оламига хуш келибсиз! – деди хурсанд ҳолда. – Нима бўлди?” У менга ўзига хос етакчи бўлди. Унинг кўрсатмаларисиз мен бирор нарсага эриша олмаган бўлардим. Секин, аммо тўғри йўл танлаганим учун ишларим кўтарилди бошлади. Қандай хурсандчилик билан менга ёрдамчи кераклиги ҳақида эълон берганимни тасаввур ҳам қила олмайсизлар. Дўконимга кирувчилар кўпайиб кетди ва менга яна бир жуфт қўл керак бўлди. Биринчи дўкон муқим даромад бера бошлагандан сўнг иккинчисини очдим. Олдинига унда ҳам муаммолар бўлди, лекин кейин ҳаммаси изига тушиб кетди ва икки дўкондан даромад ола бошладим.

Мен жойимда туролмай қолгандим ва калламга ажойиб гоё келиб қолди: аёллар териси учун юқори сифатли маҳсулотлар сотиш дўкони очиш. Дўкон ўйлаганимдан-да ажойиб

чиқди. Ниҳоят, Гонолулудаги ҳамма дўконларимни сотиб, Калифорнияга йўл олдим. “Ҳаммаси осон!” деб ўйладим, - шу ерда Женис бир хўрсиниб олди. - Мен боримдан айрилгандим. Лос-Анжелесда бизнес умуман бошқача экан. Бу ерда қоидалар ўзгача, мижозларда ўзгача талаб, муносабати ҳам ўзгача. Ҳаммасини бошидан бошлаб, қайта ўрганишга тўғри келди. Ҳозирда менда учта дўкон: иккитаси Лос-Анжелесда ва биттаси Сан-Диегода. Олдинига мен дўконларни фақат аёллар учун мослаштиргандим, аммо ҳозир эркаклар борасида ҳам кўп мижозларга эгаман. Сал олдинроқ интернетнинг имкониятларини ўрганиб чиқдим ва ҳозирда бир нечта интернет-дўконларим бор. Бу ажойиб хусусиятларга эга олам!

Менинг жуда кўп ишлашимга тўғри келди. Ҳозир қўл остимда ўн иккита одам ишлайди, бу энди алоҳида ҳикоя. Мен доим Лос-Анжелес ва Сан-Диего ўртасида бўзчининг моксидайд қатнайман ва бизнесни кенгайтириш илинжида янги лойиҳалар устида ишлайман. Кўп пул топяпман, дейишим мумкин, аммо даромаднинг кўп қисми бизнесни ривожлантириш учун кириб кетяпти, - тан олди Женис. – Мен ишимни яхши кўраман, лекин барибир пул менинг учун ишлаб, ишлашдан қачон фориғ бўлишни кутиб яшаб келмокдаман. Лекин бунга мен кутганимдан-да кўп вақт керакка ўхшайди. Шу йигирма йил ичида нималар бўлмади, дейсиз, бу вақт менга асрларга татиб кетди. Аммо бизнинг Гонолулудаги бирга ўтказган кунларимизни эсласам, худди кечагидай эсимда. Ўша кунларга қайтгим келади, - деб сўзини тугатди Женис, сўнг бакалини кўтариб, қуйидагиларни деди:

- Танлов учун! Келинглари, олдинги қилган танловларимиздан керагини олайлик ва келажакда тўғри қарор қабул қилайлик!

Биз ўша бирга юрган кунларимизни кўз олдимиздан бир зумга ўтказиш бошладик. Кейин эса Лесли Пэтга мурожаат қилди:

- Мен сенинг биринчи ишингни эслайман. Сенга ўша газетада ишлаш шунчалар ёқардики, ўз мақолаларингни бизга айтиб берардинг. Сен ҳалиям ёзаясанми?

Пэтнинг ҳикояси

Пэт ёзишни яхши кўрарди ва воқеалардан бохабар бўлиб туришни ундан-да яхши кўрарди. У сиёсатшуносликни ва журналистикани ўргангани, қолаверса, анча олдин чет эл журналисти сифатида дунёнинг турли чеккаларидаги воқеа ва ҳодисаларни ёзиб ёритишни истагани айтгани. Университетни тугатиб, у ўзи ҳақидаги резюме (маълумот)ни Голлулудаги иккита катта газеталарга жўнатди, холос. Ундан: “Агар иккисидан ҳам рад жавобини олсанг, унда нима қиласан?” деб сўралганда у: “Мен бу суҳбатга тўрт йил тайёргарлик қилдим. Рад жавобини олсам, “ҳа” жавобини олмагунимча тинчимайман”, деб жавоб бергани.

Пэт доим ўзининг қатъиятлилиги билан ажралиб турарди ва нафақат бирор воқеанинг охирига етишда ажралиб турарди, балки кўп вақтини у китоб, газета ва журналлар тўла стол олдида ўтказарди. У доим бирор аниқ маълумот ёки янгилик топиш илинжида бўларди. Пэт бешта нашрга обуна бўлган ва кун мобайнида янги ахборотларга эга эди. Агар бирор кишига оламда нима бўлаётганини билиш керак бўлиб қолса, Пэтга мурожаат қилгани маъқул. Биз унинг ўз ишига пишиқлигидан хайратга тушардик. У ўзининг нимани истагани ва нима қилаётганини аниқ биларди.

Аммо ҳаёт бизнинг орзуларимизга ўз белгиларини кўя олади.

- Мен газетада муваффақиятли ишладим, - ҳикоясини бошлади Пэт, - ҳар доим янги жавобгарли ишларни олдим. Менинг ишдаги ўсишим ва шахсий ҳаётим ўзим ўйлаганимдек, режам бўйича барпо бўлди. Мен бўлажак турмуш ўртоғим Грант билан газетага ишга кирганимдан уч йил ўтгандан сўнг танишдим. Иккимизнинг режаларимиз улкан эди. Тез ўтмай, Грантни Далласга – мамлакатдаги катта банклардан бирига ишга таклиф қилишди. У менга турмуш қуришни таклиф қилди ва мен рози бўлдим. Мен Гонолулуни ва, албатта, ишимни соғинишимни билардим, аммо молиявий томондан бу таклифни рад этишим нотўғри бўлган бўларди.

Ўзимизда бор-йўқ юкларимизни йиғиштириб, Далласга йўл олдик. Мен ўша ердаги бирор газетадан иш топишимга ишонардим, аммо кутилмаганда ҳомиладорлигимни билиб қолдим. Бу кўзланмаган ҳолат эди.

Пэтдек аёлнинг ҳаётидаги бу ҳолат олдиндан назарда тутилмаганига ишониниш қийин эди. Биз ушбу вазиятда Пэт ўзига ўхшамаганини айтиб, у билан ҳазиллашдик.

- Балки, - деб у бизга қўшилди. - Энди ҳомиладорликда иш топишни ўйлаб кўр! Ўзимни ўзим бу унчалик қийин эмас, деб юпатдим. Аммо хато қилгандим. Ишга кириш учун бўладиган суҳбатларда ҳомиладорлигимни, қолаверса, ёш она бўлишимни эслатсам, суҳбат ўша захоти тўхтарди. Ҳаммалари бир гапни қайтаришарди: “Нега вақтни бекорга сарф-даяпмиз? Мен сенга ҳаммасини ўргатаман, олти-етти ойдан кейин эса сен кетасан-ку”. У пайтларда ҳомиладор аёлни ишга ҳеч ким олмасди. Шунинг учун баъзи бир нарсаларни четда ёзиб турдим, асосан Грантнинг пулига яшардик. Бу мени жуда толиқтирарди. Ниҳоят, бир қарорга келдик, агар биз икки ёки учта фарзандли бўлмоқчи эканмиз, буни ҳозирок қилишимиз керак ва улар каттарок бўлишганда мен яна ишга қайта оламан, деб ўйлагандим, аммо бу икки-уч йил ўн йилга чўзилиб кетди, мен учта болали, ишламайдиган онага айландим. Грантни бир неча бор иш юзасидан кўтаришди, бугунги кунда у компания бошлиқларидан бири, яхши маош олади. Арз қиладиган жойим йўқ. Биз ҳечам иккинчи даромадга муҳтож бўлмадик, шунинг учун ҳам журналистикага қайтмадим. Эндиликда болалар коллежга қатнашга тайёрликларида ишлашим мумкин, аммо янгиликлар олами жуда ўзгариб кетган, мен жуда кўп вақт йуқотдим, олдинги мавқеимни тиклашга кучим етмайди, деб кўрқаман.

Даврага сукунат чўмди. Пэтнинг овозидан афсусланиш оҳанги сезилиб турарди. Биз нима дейишимизни билмай, жимгина ўтирардик. Шунда Пэт бошини кўтариб, гўё менинг фикрларимни ўқигандай:

Эшитинглар! Ҳар биримиз ўз танловимизни қиламиз ва мен буни бажардим. Агар бошқа бир вазиятда менда яна ик-

кинчи имконият бўлганда шундай қилган бўлармидим? Албатта! Ўшанда ҳам оналикни танлаган бўлардим ва бундан ҳечам афсусланаётганим йўқ, - деб қатъийлик билан ҳикоясини тугатди Пэт. У ҳаммасини ўз жойига қуйиб, дастурхон атрофидаги ноқулайликни даф қилди. Женис бакалини кўтарди ва деди:

- Танлов учун! Келинлар, олдинги қилган танловларимиз ичидан керагини олайлик ва келажакда фақат тўғри қарор қабул қилайлик!

- Менимча, энди биз Кимни эшитишимиз керак, - деди бакалини бўшатган Лесли.

УЧИНЧИ БОБ

МЕНИНГ ҲИКОЯМ

Агар ҳамма қондалар бажарилса, яшаш қизиқарли бўлмайди.

Кэтрин Хелберн

- Хўш, Ким, шу ўтган йиллар мобайнида сенинг ҳаётингда нималар рўй берди? – сўради Лесли.

- Умр бўйлаб саёҳат, - бошладим мен. – Бундан ўттиз йилча муқаддам ёш йигитчалар ва қизларнинг Европа бўйлаб саёҳатлари ҳақида ўқигандим. Унда уларнинг яхши ва ёмон саргузаштлари ҳақида яққол ёритилганди. Ўша пайтлари биз Нью-Жерсида яшардик. Мен ўша ерда туғилганман ва ўша китоб менинг кўзларимни очган. Мен жонажон шахрингдан, штатингдан ташқарида ҳам ўзгача бир олам борлигини ўша китобни ўқиб тушунганман. Айнан ўша сабаб мен Гавайига кўчиб ўтганман.

- Билишимча, ота-онанг Орегонада яшашарди, - гап ташлади Пэт.

- Ёшим ўн тўртдалигида биз кўчиб ўтдик, - аниқлик киритдим мен. – Ўшанда ўша менинг болалигим ўтган дунёчанинг чегарасини биринчи бор босиб ўтдим. Мен яна қанча нарсаларни, жойларни кўришим мумкин эканини ҳам тушундим шунда. Шунинг учун ҳам гап бориб ўқишга тақалганда мен Гавайи университетини танладим. Ота-онамга бу танловим унчалик ёқмади, “У ерда ўқийсанми ёки умрингни пляжда ўтқизасанми?” дегандай гапларни қилишди. Улар мен одатий ўқув масканларида ижобий томондан ажралиб турадиган ўқувчи эмаслигимни билишарди. Билимга бошқачароқ қарайдиган бўлиб келади, деган умид билан бир йилга рухсат беришди.

- Сен кейин чиндан ҳам бир йилдан сўнг Гавайидан кетиб ва яна қайтиб келгандинг, - деди Пэт.

- Ҳа, мен қайтиб келдим, ўзимнинг саёхатга бўлган иштиёким туфайли тўрт йилда бешта университетни алмаштирдим, охир-оқибат Гавайи университетини маркетинг дипломи билан битирдим. Ота-онамга мендан олдин ҳам икки қизларини ўқитишларига тўғри келган. Шунинг учун ҳам дипломи яхшилаб ўраб, “Табриклаيمان! Бунга мендан кўра сизлар ҳақлисизлар”, деган ёзув билан почта орқали уларга жўнатдим.

- Ота-онанг Гонолулуга келишган, биз кўришгандик, - эслади Пэт. – Шундай ажойиб, қувноқ эдилар.

- Менга бу томондан бахт кулиб боққан, - кўшилдим мен. – Ота-онам ҳамини менга ўрнатиб бўлиб келишган. Улар доим “Сен нимани истасанг, унга ета оласан”, дейишарди. Улар мени мустақил фикрлашга ўргатишди ва доим бир сўзни таққорлашарди: “Энг асосийси, бахтли бўлсанг бўлгани”. Улар менга нимани ўргатишган бўлса, ўзлари ўшандай яшашарди. Онам ўрта мактабда ўқитувчи бўлиш билан бирга ногирон болаларга ҳам тарбиячилик қиларди, у оптимист аёл бўлган. Ундан мен меҳрибонликни, жонкуярликни ва салбий нарсаларга аҳамият қаратмасликни ўргандим. “Ўша нарса шунчалар хафа бўлишга арзийдими?” - бу сўзларни онамдан кўп эшитардим. Отам бизнес эгаси, профессионал сотувчи, у мен учун ҳақгўйлик ва ҳалоллик тимсоли эди. У мени ваъда-

ни қандай қилиб бўлса ҳам бажариш ва келишувни бузмасликка ўргатди. Ҳозирда ҳаммадан кўра кўпроқ Роберт билан биз шуғулланаётган ишимизни ота-онам қўллашади.

- Хуллас, сен ҳам биздек оролларни севиб қолиб, қолиб кетдинг, – деди Женис.

- Аммо, тан олинглар, биз ёш, озод эдик, Гонолулуда яшардик, ҳеч қандай устимизда мажбурият йўқ эди. Буни севмай бўладими?!

- Сен ҳақсан, - кўшилди Женис. – Ажойиб кунлар эди.

МЕНИНГ БИРИНЧИ ИШИМ

Мен ҳикоямни давом эттирдим:

- Мен Гонолулуда катта реклама агентлигига қарашли СМИ билан алоқалар бўлимига ишга кирдим. Иш менга ёқарди. Гонолулу унчалик катта шаҳар эмас ва мен кўпчилик реклама агентлари билан танишиб олдим. Айтишим керак, улар ҳаммалари жуда ажойиб одамлар эди.

У ердан ишдан кетиб, ўша соҳа бўйича, реклама жойларини сотиш борасида ишга жойлашдим. Айнан ўша пайтларда сизлар билан охирги марта учрашгандик. Ёдингизда бўлса керак, мен туғма сотувчи эмасдим, ишда эса ўргатиш дастури йўқ эди. Шунинг учун ҳаммасини амалда ўрганишга тўғри келди. Йигирма беш ёшимда мен Гонолулу меҳнат оламини акс эттирувчи журналга бошчилик қилдим. Менинг вазифам реклама майдонларини сотиш эди. Мен билан яна икки савдо агенти ишлашарди. Агар савдо бўлмаса, журнал ҳам йўқ эди. Ҳар бир сонни чиқаришимиз учун янада кўп реклама савдосини кучайтиришимизга тўғри келарди. Ҳар ой яшаш учун курашардик ва қанақадир бу ҳолатдан ғолиб бўлиб чиқардик.

Роберт менга ўргатган бой отанинг биринчи дарсларидан бири қуйидагича эди: сармоядор бўлишда пул учун эмас, пул сен учун ишлаши керак.

- Охирги бор учрашганимизда сен ўша ерда ишлардинг. Кейин нима бўлди? – сўради Лесли.

- Журналда икки йил ишлаганимдан сўнг ҳаммасини ўзгартиришга аҳд қилдим. Менинг ўз режам бор эди: биринчидан, дунё рекламаси қайнаётган Нью-Йоркка бориш; иккинчидан, ишда карьеранинг юқори поғонасига чиқиш; учинчидан, Америка реклама саноати маркази Мэдисон-авенюдаги компаниянинг бошқарув амалдорларидан бўлиш. Режам шундай эди ва шунга интилардим. Тўғриси, мен шундай деб ўйлардим.

Кейин аниқландики, бу катта хато экан. Карьера поғоналаридан кўтарилиш учун бўйсунуш керак экан, биласизки, менга азалдан устимдан буйруқ қилишлари ёқмайди. Амалда бировларнинг кўрсатмаси ва қўлланмалари – менинг феълимга тўғри келмайди. Олдин ҳам айтганимдек, мени бир жойнинг ўзидан айнан шу феълим учун ишдан бўшатишган.

Заҳирадаги режани қўллашга тўғри келди. Ўзга киши учун ишлай олмаслигимни тушунган ҳолда, ўзимга ечим топдим: “Мен ўзимга ўзим бошлиқ бўламан!”

Шу ерда бир нарсани ўйлантриб қолди: мен ўз ишимни очиш масаласида ҳеч нарсани билмасдим. Танишларим ичида ўз бизнесини очганлари ҳам йўқ. Нимадан бошлаш керак? Қандай бизнес билан шуғулланиш зарур? Бу саволларга жавобни кимдан олишни тасаввуримга аранг сиғдирардим. Аммо бир нарсани аниқ билардим: менга ўз ишим керак. Буни қандай қилиш – бу бошқа масала. Йигирмадан ўтганимда ҳаммасини ўша жойнинг ўзида ҳал қилиш учун Нью-Йоркка боришга қарор қилдим.

РОБЕРТ БИЛАН ИЛК УЧРАШУВИМ

Бир куни дугонам Каренни режаларимни муҳокама қилиш учун кафега таклиф қилдим. Машғуллотлардан кейин биз бирга кафега бордик, дугонам у ерда дўсти Робертни учратиб қолди. Биз у билан ўша ерда танишдик ва ўша кунданок бу учрашув ҳақида унутдим, тўғри, мен шундай деб ўйлагандим. Аммо...

Қисқаси, Роберт сал кам олти ойгача учрашувга таклиф қилиб юрди, мен чиқмадим. Унга мен Нью-Йоркка кетишим-

ни ҳам айтдим, Гонолулуда таниш орттиришимдан фойдаси йўқ, деб қўп бор гапирдим. Бундан ташқари, дугонам Карен ва Роберт олдин саккиз йил учрашиб юришган экан. Роберт Каренга қўнғироқ қилиб: “Карен, биламан, сизлар Ким билан яхши дугонасизлар”, дебди. Карен ундан: “Нимани ўйладинг?” деб сўрабди. Роберт профессионал сотувчилардек: “Менга кўрсатма керак!” дебди.

Ва шу билан дугонам менга Робертни яқиндан таништиришни бошлади. Муаммо шунда эдики, у Робертни шунчалар мактардики, дугонам ҳалиям уни ёқтиради, деб ўйлардим. Қолаверса, ўзим ҳам дугонам севган одам билан учрашувга чиқишни истамасдим. Орадан икки ой ўтди. Бу орада Карен Робертнинг мен билан фақат иш юзасидан учрашмоқчилигига ишонтирди. Олти ой мобайнида у менга гуллар ва табрикномалар жўнатиб, кўнглимни кўтариб юрди. Бир куни у қирғоқ бўйидаги меҳмонхона ресторанига чақирди, у шундайин менга мулозамат кўрсатдики, мен у билан бўлишга рози бўлдим, мана ҳозиргача биргамиз.

БИР КЎРИШДАЁҚ... ҲАМКОРЛАР

Биринчи учрашув кунимиз биз тунги учгача гаплашиб ўтирдик. Ҳозиргача Робертнинг менга берган асосий саволини ёдимдан чиқара олмайман. “Ҳаётда нима билан шуғулланишни истардинг?” сўради Роберт. “Ўз ишимни очмоқчиман. Мен ҳеч кимга бўйсунганини истайман ва бизнес билан шуғулланишни ёқтираман, шунга мен учун энг яхши йўл шахсий бизнесим”, дея ўйлаб ўтирмай ҳам жавоб бердим мен. “Бунда мен сенга ёрдам беришим мумкин”, деди у. Бир ойдан сўнг бизда ҳамкорликдаги корхона учун биринчи режамиз пайдо бўлди. Биринчи учрашувдаёқ биз ҳаётдагина эмас, ишда ҳам ҳамкор бўлдик.



Ўша кеча менга Роберт бой отаси айтиб берган бизнес моделини тушунтирди ва чизмани чизиб кўрсатди...

Мен сумкамдан бир варақ қоғоз олиб, дугоналаримга чизиб кўрсатдим.

– Бу пул оқимининг квадранти деб аталади, – деди Роберт.
– Унда тўрт турдаги одамлар кўрсатилган: “Р” – ёлланиб ишлайдиганлар (мардикорлар), “С” – ўзларига иш топиб, ўзлари учун ишлайдиганлар, яъни якка тартибдаги тадбиркорлар. “Б” – шахсий бизнесларига эга одамлар (бизнесменлар), “И” – сармоядорлар (инвесторлар).

– Ҳозирда мен “Р” турига кирар эканман-да, – дедим ва яна сўрадим, – якка тартибдаги тадбиркор билан бизнес эгасининг қандай фарқи бор?

– Якка тартибдаги тадбиркор шифокор, ҳисобчи, чилангар ёки косметолог бўлиши мумкин, – деб тушунтирди. – Улар ўзлари учун ишлашади, шунинг учун ўзларини ўзлари даромад билан таъминлашади. Бизнес эгаси эса ёлланма меҳнатдан фойдаланади ва корхонани бошқаради, холос. “Б” турдагиларга мисол қилиб «Microsoft» ёки «Harley Davidson»ни олсак бўлади. Агар якка тадбиркор оғриб қолса ёки татилга чикса, у даромадсиз қолади. Бизнес эгаси иш жойида бўлмаса, корхона ишлайверади. Сармоядор бўлиш учун эса сен пул учун эмас, пулни сен учун ишлашига мажбур қилишинг керак, – деди Роберт.

– Демак, пулларим ва бизнесим мен йўқлигимда ҳам даромад келтиришини истасам, “Б” ва “И” томонга ўтишим керак, – дедим мен.

– Бизнинг режа айнан шу, – тасдиқлади Роберт.

Икки ойдан сўнг биз қўшма бизнесни ташкиллаштирдик: «Win/Win» (win – ютуқ) сўзлари билан логотип ўйлаб топдик; бу логотип бўйича икки томон ҳам ютуқли бўлиб қолаверади (*изоҳли сўз*); уни майка ва курткаларга ёпиштириб, мамлакат бўйича турли конференцияларда, семинар ва йиғинларда сота бошладик. Бизга яроқли билим дастурини сотиб олиб, кейин янги иш очишимиз учун пул керак эди.

Изоҳ: аёлларга бизнес ва сармоялаш ҳақида гапириб, уларни “Р” ва “С” табақадан “Б” ва “И” томонга ўтишларига қизиқиш

уйғотаман, айнан шу қадам харакатлар эвазига катта фойда бера олади. (Бу ҳақда аниқроқ билишни истасангиз, “Пул оқимининг квадранти” китобини ўқинг.)

1985 ЙИЛ - ДЎЗАХ ТОМОН

Биз 1984 йили оз бўлса-да, боримизни сотдик ва Гонолу-лудан Калифорниянинг шимолига ўз ишимизни очиш учун йўл олдик. Икки ой ҳам ўтмай, пулларимиз тугади. Бизнинг ҳеч вақоимиз йўқ эди, ишимиз ҳам. Ўз бизнесимиз учун етиб боришга эса ҳали анча йўл босишимиз керак эди. Баъзан ёт-гани ҳам жойимиз бўлмасди ва менинг кичкинагина маши-намда ухлашга мажбур бўлардик. Ортимга бокиб, 1985 йил бизнинг энг ёмон, даҳшатли йилимиз бўлганини айта оламан.

Сизларга нима бўлди ўзи? – сўради Пэт.

Бир гапни эшитганмисизлар: “Пул бахт келтирмайди”? – сўрадим мен.

Албатта, - жавоб берди Лесли.

- Мен шуни ўз бошимдан ўтказдим, айнан пулнинг йўқ-лиги одамни энг бахтсиз қилиши мумкин экан. Мен доим бойлар хасис, бешавқат ва қалбсиз бўлишади, деб ўйлардим. Аммо бу аксил “фазилат”лар фақат уларгагина тааллуқли эмас экан. Ўшанда иккимизда ҳам ҳеч нарса қолмагани, биз Роберт билан ҳар куни бу бошимизга тушган қийинчили-кларда бир-биримизни айблаб тортишардик. Муносабатла-римизда қандайдир салбий ҳиссиётлар пайдо бўлаётгани. Биз иккимиз ҳам жуда қаттиқ ҳадикда эдик. Энг ёмони бу – ўзимни баҳолашимга қаттиқ таъсир қилди. Мен доим оп-тимист, қувнок, барқарор ва ўзига ишонган аёл эдим. Лекин ўша пайтда билганларимга ва ишончимга нисбатан ўзимда иккиланиш ҳисси пайдо бўлаётгани. Ўзимдан сўрадим: “Мен ўзи бирор нарсани биламанми?” Менинг пойдево-римдаги кичкинагини дарз ҳеч қачон чиқиб бўлмайдиган катта жарликка айлангандай эди.

Бу қийинчиликлардан қандай қутилдингиз? – сўради Пэт.

БИР КЕЧАГА БОШПАНА

Биз Роберт билан кимни таниган бўлсак, ётишга жой қидириб уларнинг эшигини қоқдик. У кунларимизнинг бир тунини иккимиз ҳам ҳеч ёдимиздан чиқара олмасак керак Пулимиз йўқ, кредит карталаримизда ҳам ҳеч вақо қолмаган Ўша пайтларда кредит карталарини текширувчи аппаратлар ҳамма жойда бўларди. Бир танишимиз бир куни оқшом бизни Сан-Диего четроғидаги арзон меҳмонхоналардан бирига олиб келди. Мен ичкарига кириб карточкамни столга қўйдим, аммо ўзим Яратганга карточкамни текширмасин, деб илтижо қилардим. Ходим ундан керакли маълумотларни ёзиб олиб, қўлимга хона калитини узатди. Мен қувончимни ичимга ютиб, ўзимни ирғиб кетишдан аранг тийиб, машина томон чопдим. “Бизнинг хонамиз бор! Бизнинг хонамиз бор!” деб секин-секин қичқирардим. Яна ортимга қараб ходим эшитиб қолмасин-да, деб ичимдан ўтказиб қўярдим.

Кўпчилик учун бу шунчаки арзонгина меҳмонхона эди. Биз учун эса ўша тун, ўша хона ердаги жаннатдай эди. Биз якинроқдаги дўконга кириб, товук оёқларини олиб хонага кирдик. Ўша пайтнинг ўзида биз учун ҳаммаси жойида эди. Чунки бошпанамиз бор эди. Шу кеча эртанги кун бизга нима беришини билмаган ҳолда, шунчаки маҳкам қучоқлашиб ётдик. Нима бўлгандаям ўша қисқа дамлар ҳам биз учун яхши эди.

Мен аминманки, Роберт ҳам, мен ҳам бу оғир кунларни ёлғиз босиб ўта олмаган бўлардик. Қариндошларимиз бизни тушунишмасди. “Нимага бирор бошқа ишда ишлаб тура қолмайсизлар? Ахир, ишингизни очгунингизча оз бўлса-да, даромад бўлиб туради-ку”, деб маслаҳат беришарди. Биз билардикки, агар уларнинг маслаҳатларига юрсак, бир қадам олдинга эмас, аксинча, ортга чекинган бўлардик. Биз шунчалар узоққа кириб боргандикки, энди қайтишнинг иложи ҳам йўқ эди. Агар яна мустаҳкам маош томон борсак, кейин ҳеч қачон ўз ишимизни очолмаслигимизни тушунардик. Ортга боқиб англайманки, ўша оғир, машаққатли кунларимизда

бизга куч бериб, олдинга чорлаган ягона нарса - айнан ўз бизнесимизни очиш истаги бўлганди.

НАЗОРАТНИ ҚЎЛГА ОЛИШ ПАЙТИ КЕЛДИ

Ниҳоят, бу инкирозни тугатиш пайти келди, деб қарор қилдик. Роберт бир тўхтамга келди, унинг ҳаётини ўзидан бошқа одам яхши томонга ўзгартирмаслигини тушуниб, ечимли қарорларни қабул қилиш вақти келганини англаб етди. Мен ўзимга ўзимни авайлашни тўхтатишим, бўлган ишларда атрофдагиларни айблашни бас қилишим кераклигини айтдим. Иккимиз ўз келажагимизни назоратимиз остига олиб, ҳаракат бошлашга қарор қидик. Ва уни қилдик ҳам.

– Нима билан шуғулландинглар? – сўради Женис.

– Биз одамларни тадбиркорликка ўргатиш компанияси-ни ташкил қилдик, Гонолулудан Калифорнияга келмасимиздан аввал, Роберт у ерда ўз ишини очишдан олдин одамлар қандай янги методика бўйича таълим олишаётганини кузатган экан. Натижада бизнинг компания ўн битта мамлакатда ўз шахобчаларини очиб кенгайди. Биз доим мамлакатлараро йўлда эдик.

– Қачон никоҳдан ўтдинглар? – сўраб қолди Лесли.

– Бу 1986 йилда Калифорнияда содир бўлди, - жавоб бердим мен. – Бизнесимиз гуллаб-яшнашдан йироқ эди-ку, аммо бизни ёруғ келажак кутаётганди.

– Ўша очган компанияларингни нима қилдинглар? – сўради Пэт.

– Ўн йилдан сўнг 1994 йил биз уни сотиб ишлашдан фориғ бўлдик. Мен ўшанда ўттиз етти ёшда, Роберт эса қирк еттида эди. Биз, ниҳоят, эркин эдик.

– Демокчисанки, молиявий томондан озод эдинглар, шундайми? – аниқлаштирди Пэт.

– Ҳа, биз энди пул учун ишлашимизнинг зарурати йўқ эди, - жавоб бердим мен. - Бу ҳеч нарса билан тенглаштириб бўлмайдиган ҳиссиёт эди.

Лесли кизинкираб сўраб қолди:

– Сенинг айтишинга қараганда компанияни катта пулга сотганга ўхшайсизлар, агар ўшанда ўттиз еттида бўлсанг, у пул яна эллик йилга очилиб-сочишиб юришинга етса керак.

– Кўпчилик шундай деб ўйлашади. Ишлашдан фориғ бўлишимизга имкониятни компания бергани йўқ, у пулни астойдил сарф қилсак, икки йилга ҳам етмасди.

– Унда мен ҳеч нарсани тушунмаяпман, - деди хайрон бўлиб Лесли.

– Бизнинг ишлашдан фориғ бўлишимизга сабаб кўчмас мулкка ташлаган *сармояларимиз*. Ҳар ойга бу сармоямиз берадиган даромадимиз харажатларимизга бемалол етарди. Молиявий озодлик деганимда айнан шуни назарда тутгандим.

БИРИНЧИ МАБЛАҒ ҚЎЙИШИМ

– Мен сармоялашда ҳеч нарсани тушунмайман, - тан олди Пэт. – Бу мен учун умуман нотаниш ҳудуд.

– Мен ҳам ҳеч нарсани тушунмасдим, - дедим. – Бошла-нишида ҳатто “сармоялаш” сўзининг нималигини ҳам билмасдим. Мен кўп нарсани ўрганишим керак эди.

– Пулларингни нимага қўйдинг? – сўради Женис.

– Мен кўчмас мулкдан бошладим, бу йўналишнинг келажаги порлоқ кўринди. Ижарага бериладиган биринчи уйимни 1989 йилда сотиб олдим. Бу унча катта бўлмаган, ихчамгина, иккита ётоқли ва битта ванна хонали, Портлендаги уйимиздан унча узоқ бўлмаган котеж эди. Тан оламан, жуда хавотирда эдим. Биринчи ишим - пул тикишим ва, албатта, биринчи ишимдаёқ хато қилиб қуйишдан қўрқар эдим. Олдинда мени нима кутиб турганини билмасдим. Майда-чуйдаларга тўхталиб ўтирмайман, тўғриси айтиман, биринчи ойда олган 50 доллар миқдордаги ижара ҳаққим ҳамма ҳадикларимни ювиб ташлади, мендан бахтли аёл йўқ эди. Ўшандаёқ кўчмас мулк сармоясига ишқим тушди. Бугунга келиб мен кўп миллионлик кўчмас мулк сармоясига ва бошқа хил сармоядорликларга эгаман. Айнан уларнинг орти-

дан тушаётган ҳар ойлик нақд пул орқали мен ҳозирда молиявий томондан озод ва мустақилман.

– Сармоялаш деган сўзни эшитсам, менинг хаёлимга акциялар, облигация, манфаат фондлари келади. Нимагадир мен бунни кўчмас мулкка боғлаб кўрмаган эканман. Сен уйларнинг олди-сотдисидан пул топяпсанми? – деб сўраб қолди Женис.

– Йўқ, уй олди-сотдисидан эмас, сотиб олиб эгалик қилиш ортидан. Бу кенг доирали мавзу, истасангиз, бу ҳақда кейинроқ мулоҳаза юритамиз.

«RICH DAD» КОМПАНИЯСИ

– Ишлашдан фориғ бўлганингиздан сўнг Роберт иккинчигиз нима билан шуғулланингиз, албатта, ҳар куни бассейн олдида офтобга тобланиб ётмагандирсизлар? – сўради Лесли.

– Тўғри айтинг, – жилмайдим мен. – Ўша йили Аризонанинг шимолидаги тоғли Бисби шаҳарчасидан 34 гектар манзарали ер сотиб олдик. Ерда ёввойи ғарб замонидан қолган, ярим вайрона почта қареталарига бекат учун фойдаланилган бино бор эди. Биз уни қайта тиклаб, бир ётоқхонали бино ва алоҳида хонасини дарёга қаратиб қурдик. У ерда телевидение, радио ҳам йўқ, жуда осуда жой эди. Ўша ерда Роберт ўзининг “Бой ота, камбағал ота” номли китобини ёзди, у китоб “Бойлар болаларини нимага ўқитишади, камбағаллар нимага ўқитишади?” сарлавҳаси билан чоп этилди. Роберт у ерда ишлаётган пайтда мен кўп хонадонлик уйда қурилатган меҳмонхонамиз ишлари билан танишиш учун Финиксга кетдим. Бу менинг учун биринчи амалиёт эди ва у муваффақиятли чиқди.

Айтгандай, муваффақият ҳақида. “Бой ота, камбағал ота” китоби «The New York Times»нинг бестселлерлар рўйхатидаги тўртта китобнинг бири бўлди. Унинг чиқиши олдида биз одамларни ўзимиз қилган ишларни қилишга ўргатиш учун – молиявий мустақилликка эга бўлишлари учун “Пул оқи-

ми - 101” стол ўйинини ҳам яратдик. Одам уни ўйнар экан, сармоялаш ва пулни бошқаришда амалиётга эга бўла олади. Мақсад – баъзи одамлар ўралишиб қолган каламуш пойгасидан чиқиш ва катта маблағларни сармоялаш мумкин бўлган тезкор йўлакчага ўтиш. Бундай йўлга ўтиш учун бир нарса керак, у ҳам бўлса, пул оқими. Сармоялаган маблағингиз даромади ойлик чиқимингиздан ортиши билан сиз каламуш пойгасидан чиқа оласиз!

Биз Роберт ва ишдаги ҳамкоримиз Шэрон Лектер билан китобни ўз маблағларимизга нашр қилдик. У 1997 йилнинг апрел ойида чиқди, унинг адади мингта нусхадан иборат эди. Бизнинг бу китобдан умидимиз катта эди. Аммо ўша пайт ҳеч қайси китоб дўкони сотишни истамади, дистеблютерлар (юриб сотувчилар) қўлларига ҳам олишмади, улгурчи сотувчиларнинг бирортаси ҳам бизга кўнғироқ қилмади. Ва биз китобни ўзимиз сотишга аҳд қилдик. Биринчи уринишни танишимизнинг ёқилғи шахобчасидан бошладик. Биз китобларни кўз тушадиган ҳамма жойга териб чиқдик. Китоб оз-оздан сотилишни бошлади ва икки йилдан сўнг “Бой ота, камбағал ота” «The Wall Street Journal»нинг бестселлерлар рўйхатидан жой олди. Биз севинганимиздан еттинчи осмонда эдик.

Тўғриси айтсам, биз яна бир компания очамиз, деб ўйламагандик, лекин «Rich Dad» ўз-ўзидан ташкил бўлиб, кенгайиб кетди. Ҳозир Робертнинг китоби қирқ бештага яқин тилга таржима қилинган ва тўқсон еттита мамлакатда сотиляпти. “Пул оқими - 101” ўн олти тилга таржима қилинди ва бу охири ҳам эмас. “Бой ота” китобининг кўп туркумлари чиқди, яна бир “Бой ота тавсия қилади” китоби бизнинг маслаҳатчиларимиз билан ҳамкорликда тадбиркорлик ва сармоялаш ҳақида ёзилган. Бу бизнес халқаро миқёсда кулоч ёзди ҳамда молиявий озодлик ва мустақилликни ўзида мужассам қилди. *Бу ҳеч кимга Роберт иккимизгачалик қувонч бағишламайди.*

Мана бу ҳаёт! - деди Лесли. – Шу йигирма йил ичида уйсиз ҳам бўлиб кўриб, ишлашдан фориг бўлиб, муваффақиятли халқаро компаниянинг эгаси ҳам бўлишга улгурибсан.

Сенга омад кулиб бокибди! Ҳозирда қанийди мен сенинг ўринида бўлиб қолсам.

Тўғри, чиндан ҳам менга омад кулиб боқди, - қўшилдим мен. – Аммо ҳамма ҳам биз босиб ўтган ҳаётни босиб ўтишни истайвермаса керак.

Биз Роберт билан буларга осонликча эришганимиз йўқ. Бу оғир йўлни танладик – ундан боришга қўпчилик бош тортади. Лекин олдиндан бизга енгил бўлишига ишонардик ва бахтимизга умидларимиз рўёбга чиқди. Менинг ҳикоям шулардан иборат. Мен бир нарсани айта оламан, шу йигирма йил ичида ҳаётимда нималар бўлган бўлмасин, аммо зерикарли бўлмади.

АЁЛЛАР УЧУН АЛОҲИДА ИЗОҲ

Мен компания ишлари билан юриб, кўп аёллар билан учрашаман ва қуйидагича илтимосларни эшитаман: “Сармоялаш ҳақида аёлларга гапириб беролмайсизми?” Айнан мана шу савол бу китобнинг ёзилишига сабаб бўлди. Китобнинг асосий вазифаси – молиявий мустақилликка эришиш унчалар оғир иш эмаслигини аёлларга тушунтириш ва уларда бу ишга иштиёқ уйғотиш, ҳаракатларига шижоат қўшишдир. Буни ҳаммангиз қилишингиз мумкин. Фақат баъзи нарсаларни ўрганиш учун бир оз вақт ажратиш керак.

Китобни ўқир экансиз, ҳозирги кунда фақат эрларига, қариндош-уруғларига, иш берувчи ва ҳукуматга қараб қолган аёллар унчалик кўп эмас. Бувиларимиз ва оналаримиз бугунги кунда бизга мисол бўла олишмайди. Менинг фикримча, аёл ўзи ва болаларининг келажаги учун сармоялаш билан ҳам шуғулланиши керак. Қоидалар ўзгаряпти, молиявий келажагингизни ўз қўлингизга олиш вақти келди.

ЙИГИРМА ЙИЛ ОЛДИН...

Аёлларга кераги - эркаклар, карьера, пул, фарзандлар, дўстлар, ҳашамат, қулайлик, муштақиллик, озодлик, ҳурмат, севги... бу нарсалар “ўқчида” бўлмайди.

Филлис Диллер

Ўтган йигирма йилда ҳаётимизда бўлиб ўтган нарсалар ҳақида гаплашиб бўлиб, Гавайида биргаликда ўтказган кунларимизга қайтдик. Хотираларнинг чеки йўқ эди.

Пэт сўради:

– Охирги бор биргаликда қилган тушлигимиз ёдингиздами?

Бир-икки сония биз жим қолдик: хаёлан ўтмишга шўнғидик. Биз Гавайига мамлакатнинг турли бурчакларидан келгандик, ҳаммамизнинг калламизда бир фикр - у ҳам бўлса, кумли пляж, илиқ океан, мўътадил тропик иқлим ва охири йўқ ўйин-кулги. Мен биринчи марта Гавайига мактабда ўқиб юрган пайтларим ота-онам билан келгандим. Ўша бир ҳафталик бу жаннатмакон жойда хаёлимга келган нарса “Бу ерда бахтли одамлар яшашади, мен ҳам бир кун келиб улар қаторида бўламан!” деган фикр эди.

Бир неча дақиқаларга биз мажбуриятсиз кунларимизга хаёлан яна қайтдик. Ниҳоят, сукунатни Женис бузди:

– Бу йигирма йил олдин «Tahitian Lanai» кафесида бўлганди.

Лесли кулиб юборди:

– Январ ойи эди. Ажойиб қуёшли кун. Эсимда, Женис катта шляпада ва Марта эса кичкинагина алвон рангли нўхот гулли майкачада. Эркаклар бўйнилари қайириб олишай, деганди ўшанда.

– Биз шундоққина пляж ёнидаги кўчада ўтирардик, – қўшиб қўйди Пэт. – Ажойиб кунлар эди... Ҳеч қандай мажбу-

рият, ҳеч қандай хавотир йўқ эди. Биз унчалик пул ишлаб топмасак-да, ажойиб кун кечирардик.

– Қоматларимиз ҳам яхши эди, - эслади Женис.

– Биз биргаликда кўп нарсани бошимиздан ўтказдик, - дедим мен. – Марта билан Трейси кела олишмагани чакки бўлди-да. Ҳаммамиз тўла йиғилган бўлганимизда бундан ҳам яхши бўларди. Пэт, сенга раҳмат, ҳаммамизни топиб, бу учрашувни ташкил қилдинг. Биз сендан қарздормиз.

МАРТАНИНГ ТАРИХИ

Лесли хотирлашни бошлади:

– Ёдимда, Марта доим чўмилиш кийимида юрарди. Кўп вақтини қўлида серфинг тахтасини кўтарганча соҳилда ўтказарди. У Жанубий Калифорниядаги пляжларда вояга етган. Унинг океанолигия факультетини танлаганига океанга бўлган муҳаббати бошлаган бўлса, ажабмас. Биз охирги бор у билан учрашганимизда Марта эндигина Океанография институтида иш бошлаганди. Марта ўшанда хурсандлигидан еттинчи осмонда эди – ахир у доим океан ва ундаги жонзотларни асраб-авайлашни истарди-да. У Жак Кусто билан унинг таникли «Calypso» кемасида бирга ишлашни орзу қиларди. Бирортангиз билмайсизми, унинг орзуси рўёбга чиқдимикин? Сен у билан гаплашдинг-ку, тўғрими, Пэт?

– Бир неча дақиқа, холос, - деди Пэт. – Мен нега у Калифорнияга қайтганини сўрадим. Айтишига қараганда, отасининг ёрдамчиси ишдан бўшаб кетгани боис унга қарашиб туриш учун Калифорнияга бир неча ойга борган экан. Аммо кетгиси келмай қолибди: у ерда серфинг билан қанча истаса, шунча шуғулланиши мумкин экан, қолаверса, ўзини у ерда кулай сезаётганмиш. Бироқ унинг сўзларида чарчоқ аломатлари сезиларди. Отасининг ўлиmidан сўнг Марта онаси билан яшаб қолибди. Олдин ҳам айтганимдек, бугун келолмаганига сабаб онаси ўзини ёмон хис қилаётган эмиш, бетоб онасига қарашга ундан бошқа одам йўқ. Менимча, унга hozир оғир.

– Демак, у океанографияга қайтмабди-да? – сўрадим мен.

– Шундай шекилли, ундан бу ҳақда сўрагандим, мавзунни ўзгартиришга ҳаракат қилди, - жавоб берди Пэт.

– Таажжуб, - дедим мен.

– У эри, болалари ҳақида гапирмадими, бор эканми? – сўради Женис.

– Бу ҳақда гапирмади, - деди Пэт.

– Трейсини ишлари қандай экан? – қизиқдим мен.

– Эрталаб гаплашганимда у жуда хафа эди, - деди Пэт. – Аввало, учрашувга келолмаганига жуда афсусланди ва “корпоратив оламдан қаттиқ чарчаганини” айтди. Билмадим, бу гапни кўлидаги охирги лойиҳасини назарда тутиб гапирдими ёки умуман олиб айтдимми? Ҳар ҳолда биз олдин ҳам гаплашганимизда бахтли эмасди. Унинг овозида жўшқинлик етишмасди, фақат чарчоқ акс этарди. Биламан, эри ва икки фарзанди бор. Компанияни бошқариш, икки бола ва эрга қараш осон иш эмас. У ҳаммасига улгураётганига хайрон қоламан.

– Трейси беғараз, ўзи истаганларига эришганга ўхшайди, - дедим мен. – Ахир, бизнинг танишувимиз ҳам иш юзасидан бўлганди. Эсингизда бўлса, ҳар жума куни Гонолулу марказидаги асосий кўчалар ёпиларди. Ресторанлар эрталабгача ишлар, ҳамма ёқда мусиқа овозлари, одамлар ўйин-кулги қилишарди. Учрашув учун қулай жой ва шаҳарнинг ўртасида ишлашнинг устун томонлари ҳам кўп эди. Айнан ўша ерда мен Трейси билан танишганман. Дарров тил топишиб, иккимиз ҳам битта Гавайи бизнес мактаби университетида ўқишимизни билиб олгандик. Трейсини коорпоратив олам ўзига жалб қиларди. У бу оламнинг энг чўққисига чиқмоқчи эди, кўринишдан амаллаганга ўхшайди. Эсимда, у ўқишни битиргандан сўнг қайсидир озиқ-овқат савдоси билан шуғулланадиган катта компаниялардан бирига амлиётчи бўлиб ишга жойлашганди ва жуда тез хизмат поғоналаридан кўтарилиб, қандайдир жавобгарлиги бор амалга эга бўлганди. У менга қўшни оролларга қилган командировкалари

хақида гапириб, мижозлар билан суҳбатлашишни қанчалар яхши кўришини айтганди. Ўша пайтда у бундан завқ оларди. Ўйлашимча, вазият ҳозир ҳам ўзгармаган кўринади.

– Ажабланарли, шу ўтган йигирма йил ичида шунча нарса содир бўлибди! – деди Пэт. – Менинг ҳаётим биринчи қадамларни қўйишни бошлаганимда ўзим тасаввур қилганимдек бўлмади. Жараённинг бундай бурилиб кетишини кутмагандим.

– Ҳаёт шунақа экан-да, - деб гапга қўшилди Лесли. – Ёдингиздами биз ўша учрашувимизнинг охирида нима деганимиз?! Айнан ўша нарса бизни бу учрашувга етаклаб келди.

Биз уни тушунмаганимизни айтдик.

– Ўшанда, чамамда, қуйидагича бўлганди, - эслашга ҳаракат қилди Лесли. – Женис ўша куни ҳам учрашувга ярим соатга кечикиб, югурганча келди ва паравоздек пишиллаб уни нима ушлаб қолганини айтганди.

– Баъзи нарсалар ўзгармайди, - деб унинг сўзини бўлди Пэт.

– Ҳой, бу ноҳақлик! – кулиб юборди Женис.

БИЗНИНГ КЕЛИШУВ

Лесли эслашни давом этди:

– “Бу ерда нима тўғрисида гаплашдинглар менсиз? – сўради ўшанда Женис елкасидан тушиб кетаётган сумкасини ушлашга ҳаракат қилиб ва бир кўлида катта шляпасини ушлаб турар экан. – Мен нимани ўтказиб юбордим? Қани айтинглар”, деди. Биз қисқача қилиб у йўқлигида гаплашганларимизни айтиб бердик. Кейин Пэт: “Қизик, йигирма йилдан сўнг биз нима билан шуғулланарканмиз?” деганди. Шунда Марта: “Йигирма йилдан кейин, дейсанми?! Ҳозир тушликдан сўнг нима бўлишини билмаймиз-ку, сен йигирма йил, дейсан”, деганди. Трейси эса гапга қўшилиб: “Йигирма йилдан кейин биз қариймиз! Бу ҳақда ўйлашни истамайман”, деганди. Ҳаммамиз кулиб юборгандик. Келажак ҳақида ўйлашни истамасдик. Мажбуриятсиз яшаш ва дугоналар бир-

галикда тушлик қилишимиз ўша пайтда бизга жуда ёқарди. Аммо Пэт эса: “Қани, кизлар, келажакда ўзингизни қандай тасаввур қиласиз, нима билан шуғулланасиз?” деб ўз сўзида туриб олганди. Женис биринчи бошлаб: “Мен бой ва мустақил аёл бўлмоқчиман, қаттиқ севиб қолишни ва олам бўйлаб саёҳат қилишни истайман”, деб ўз орзулари билан ўртоқлашганди. Ҳаммамиз унга бир овоздан қўшилгандик.

Ҳар биримиз ўшанда ўзимизча: “Яратганга шукр! Шундай ажойиб кунда келажак ҳақида узун ва жиддий гапларни гапиришимиз етмай турувди. Болалар боғчасидан эшитиб келинган “Қатта бўлсанг, ким бўлмоқчисан?” деган гапларни яна эшитиш жонга тегди, яхшиси, ҳозирги вазиятдан роҳатланайлик”, деб ҳам ўйлаганмиз.

Аммо барибир Пэт охириги уринишни қўллади: “Мен яна учрашишимизга ишонаман, аммо эртами-кеч турли томонларга тарқалиб кетамиз. Келинлар, йигирма йилдан кейин яна учрашайлик. Ахир, сизларга қизиқ эмасми йигирма йилдан сўнг ким нима билан шуғулланаётгани?”

Биз йигирма йилдан сўнг учрашишга келишиб олдик. Албатта, буни ким уюштиришини, қандай бир-биримизни топишни белгилаб олмагандик. Аммо қарор қабул қилинганди ва ҳеч қандай мажбурияти йўқ тушликка йўл очилганди.

Биз ҳаммамиз кулиб юбордик ва Леслининг хотирасига қойил қолдик.

– Мен учрашишга келишганимизни эслайман, аммо бошқа гаплар умуман ёдимдан кўтарилиб кетибди, - тан олди Пэт.

– Ваъда бер, бу сафар бизларни узоқ ва жиддий сўзларни айтишга мажбур қилмайсан, – деди жилмайиб Женис.

– Бу сафар бу ҳуқуқни бирорталарингизга ҳавола этман, - деди Пэт.

– Десерт хоҳлайсизларми? – деган официантни овози эшитилди.

БЕШИНЧИ БОБ

ГАП ФАҚАТ ПУЛДА ЭМАС

Ҳамма нарсага эришиш мумкин. Фақат бирданига эмас.

Опра Уинфри

Ўзимизни ушлаб тура олмай, биз тўрт кишига иккита десерт буюрдик. Официант кетгандан сўнг Лесли мендан сўради:

– Ким! Агар тўғри тушунган бўлсам, сен бир неча йил олдин ишлашдан фориғ бўлдингми?

– Тўғри, 1994 йилдан, - дедим.

– Сен барибир ҳеч нарса билан шуғулланмай яшаганга ўхшамаяпсан. Ишлашдан фориғ бўлиш – менинг тушунчам бўйича – ҳеч нарса билан шуғулланмай, фақат дам олиш: гольф клубига бориш ёки саёҳатга чиқиш. Сен эса олдингидан-да кўпроқ ишлаётганга ўхшайсан.

Мен кулиб юбордим:

– Тўғри, чиндан ҳам мен бекорчи эмасман. Аммо сен ажойиб мавзуни кўтардинг. Ўйлашимча, кўпчилик одамларнинг “ишлашдан фориғ бўлиш” тушунчалари қуйидагича кўринишга эга: иккита нафақахўр кумли пляжда куёшда тобланыпти, қўлларида гольф клюшкеси билан юришибди ёки олам бўйлаб саёҳат қилишяпти.

– Менга саёҳат ва оппоқ кум ҳақидаги фикр ёқади, - деди Женис.

– Менга ҳам ёқади, - қўшилдим мен. – Лекин менга кўпроқ янги тўсиқларни енгиб ўтиш ва ўрганиш сеvimли. Иш менга кўп нарсани англатади. Ишлашдан чиқдим, деганда мен нафақага чиқдим ёки умуман ишламай қўйдим, деганим йўқ, айтмоқчи бўлганим – хоҳламасам, ишламасам ҳам бўлади, демоқчиман. Мен яшашим учун ишлашим шарт эмас. Мен истаган ишимни танлаб қилишим мумкин. Мен молиявий озодликка эришдим: хоҳласам - ишлайман, хоҳласам - йўқ. Мана шу ишлашдан фориғ бўлиш дегани.

– Ножўя саволим учун кечирасан, лекин сен буни қандай қилдинг? Сармоялаш даромад олиб келяпти, деяпсан, қандай қилиб ишламасдан бу пулга яшаш мумкин? Балки бу оддий даромад эмас, каттагина бойлик бўлса керак. Бунга қандай эришдинг, шуниси менга қизиқ? – яна сўради Лесли.

– Биринчидан, мен ҳеч қандай бойликни ишлаб топганим йўқ, - жавоб бердим мен. – Ҳаммаси бир неча йиллар олдин бошланди. Робертнинг бой отаси унга доим айтар экан: “Сен пулларни сен учун ишлашига мажбур қилишинг керак, сен пул учун ишлама”. Унинг гапи бўйича, одам маошга қараб қолган эканми, у озод бўла олмайди, чунки у доим бир хилда келиб турадиган даромад учун ишлашига тўғри келади.

– Робертнинг бой отаси ким ўзи? – сўради Женис.

– У Робертнинг дўстининг отаси, у одам ўн уч ёшида оиласини боқиш учун мактабни ташлаб ишлашни бошлаган. Оқибатда у Гавайининг энг бадавлат одамларидан бирига айланган. Роберт сармоялаш ва пул ҳақида ўрганганлари учун бой отасига қарздор. Роберт тўққиз ёшлигида унга бой отаси пул унинг учун ишлаши ҳақида гапиришни бошлаган. Мен буни 1989 йилдан ўрганишни бошладим. Айнан ўшанда мен ўзимнинг илк самоялашимга қадам ташлаганман.

– Сен бу сўзни биринчи бор қайтармаяпсан, - сўради Лесли хотиржамлик билан. – Шахсан мени сармоялаш бир оз чўчитади. Кўп одамлар шунинг ортидан пул йўқотишадди! Бу ўта таваккалчилик ва тушунарсиз. Бунинг учун молия соҳасида гений бўлиш лозим! Мен эса мусаввирман, ҳатто ўзимнинг чек дафтарчамда тартиб ўрната олмайман. Мен сармоялаш билан шуғулланаман, деб ўйламайман.

– Бундай нарсалар билан оиламизда одатда эрим шуғулланган, - деди Пэт. – Мен бу соҳада йўқман. Менинг учун бу жуда мураккаб. Биржа маклерларининг тилини ҳеч қачон тушунмаганман. Сен биржада ўйнайсанми? Акция олди-сотдисидан пул топасанми? Эрим уриниб кўряпти, ютқазиб қўймапти-ку, аммо ютқудан дарак йўқ.

– Менда ҳам акциялар ва манфаат фондларида улушла-

рим бор, лекин мен уларга унчалик аҳамият қаратмайман. Мен уларни бир неча йил олдин сотиб олганман. Мен узоқ муддатли сармоялашнинг ҳамма стратегиялари ортидан боргим келади, сотиб оламан ва сотаман, аслида эса унчалик ишонмайман. Қолаверса, бизнесимдан орттириб вақт ажрата олмайман, - деб қўшилди Женис.

Уларни эшитиб, бироз жимиб қолдим, улар мендан жавоб кутиб кўзларини узишмасди. Жавоб берар эканман, сўзларни эҳтиёткорлик билан ишлатишга ҳаракат қилдим.

– Мен шунчаки сармоялаш сўзини айтдим, сизлар эса унга дарров аҳамият қаратдингиз. Лесли айтадики, бу ўта таваккалчилик, Пэт бу жуда мураккаб, дейди, Женисда эса бунга вақт йўқ. Сиз сармоялаш билан шуғуллана олмаслигингиз баҳоналарини менга айтяпсиз. Келинлар, ўйлаб кўрайлик. Лесли менинг қандай эрта ишлашдан фориг бўлганимни сўради, мен сармоялаш туфайли, деб жавоб беряпман. Тушунмовчиликдан қочиб шуни айтмоқчиманки, менинг асосий мақсадим пул қўйиш ва бойиб кетиш бўлмаган, мен молиявий мустақилликка эришмоқчи бўлганман, холос. Мен моддий жиҳатдан кимнингдир қўлига қараб қолишни истамаганман: эримга, иш берувчига, ота-онамга ҳам. Молиявий мустақиллик менинг учун озодликка тенг. Мен очдан ўлиб қолмаслик учун кимгадир тобе эканман, демак, озод эмасман. Сабаб шунчалар оддий. Молиявий мустақилликни мен ўзимга қуйидагича белгиладим: ҳар куни эҳтиёжимдан ташқари ҳам кўп пул топиш ва буни ишламасдан амалга ошириш. Бунга эришишнинг йўллари кўп. Лотерея ўйнаш ҳам мумкин, лекин менинг тушунчам бўйича, жек-потга эришиш нолга тенг. Менда азалдан олдиндан ниманидир кўзлаш одатим йўқ, шу билан бирга турмушга ҳам пул учун чиқмаганман.

Шу жойда гапимни Женис бўлди:

– Эрика эсинглардами, соғломлаштириш марказида ишларди-ку?! У ўзидан ўттиз ёш катта бир қарияга турмушга чиқди. У менга нималарни гапириб берганди, дейсиз. Ўша чолда кўп аёллар бўлганмикан, Эрикада кўп эркаклар

бўлганмикин, билмадим... - Биз унга хайрон бўлиб қараганимизни сезиб давом этди. - Кечирасизлар, мен шунчаки уларни ҳам мисол қилиб кўрсатса бўлади суҳбатимизда, деб ўйлабман.

– Олдин айтганимдек, мен бирор моддий томонни кўзлаб эрга тегмадим, - сўзимда давом этдим мен. – Кимлардир бизнес билан шуғулланиб бойиб кетишади. Аммо Роберт иккимизнинг бир нечта компаниямиз бўлгани билан доим муваффақиятга эришаверишимизга ҳеч ким кафолат бера олмайди. Хўп, муваффақиятга эришиб юрган бўлсак ҳам, қачонгача? Бирор киши бизнесимиз гуллаб-яшнаб, бадавлат қарилликни бизга беришига кафолат бера оладими? Йўқ! Шунинг учун ҳам менга сармоялаш оламини таништиришганда унга нисбатан қизиқиш уйғонди.

– Биласанми, мен бу сўзга дарров эътибор қаратдим, - деди Лесли. – Ҳозир ўтирибман-ку, бу ишнинг чиндан ҳам аҳамиятини билмаслигим ҳақида ўйлаб қолдим.

– Мен ҳам билмаганман. Мени бир нарса ўзига тортди, пул қўйиш ғояси ҳам эмас, ҳар ойда мустаҳкам даромад олиш ва шу билан бирга бу пулни ишлагандан олиш. Лесли, сен айтганингдек, ишламай еб ётиш учун жуда катта бойлик керак. Агар сармоя ортидан ҳар ой ўзингга керакли пулни олиб турсанг, сенга катта пулнинг кераги йўқ. Энди тушуняпсанми?

Учта дугонам ҳам ишонқирамай бош чайқашди.

– Демак, кўп пулга эга бўлишдан кўра ҳар ой керакли даромадни олган афзал, шундайми? – сўради Пэт.

– Ҳа, бу пул оқими, дейилади. Пул ўзи кўлингга оқиб келади.

– Хўш, сенга бир ойга қанча пул керак бўлади? – сўради Пэт.

– Яхши савол. Мен ишлайманми-йўқми, сармоядан келадиган пул бир ойлик чиқимимни қоплаб, яна оз-моз ортиб ҳам қолиши керак.

Илк мақсадим ҳар ой менга даромад келтирадиган, чиқимларимни қоплайдиган маблағ қўйилмасини топиш

бўлган. Нимага бу энг кераги? Чунки мен бу мақсадимга етганимда тўла озод бўлдим, ўшанда ўттиз етти ёшда эдим. Менинг энди ишлашимга ҳожат қолмагани, истамаган нарсамни қилмасдим, устимда буйруқ берувчи бошлиғим йўқ эди. Ўйлашимча, фақат ўшандан кейингина ўзимдан сўрай бошладим: “Ўз ҳаётимдан энди қандай фойдаланаман?” Мен ўзимга бу саволни йигирма йил олдин, шахсий ҳаётимни бошлаётганимда, олдимда кенг имкониятлар турганида Гонолулуда берганим, аммо бу сафар ўша пайтдан фарқли ўлароқ, пул ҳақида ўйламасдим. Энди менда танлов бор. Мен *буюрилганини* эмас, *истаганимни* қила оламан. Молиявий мустақиллик танлов қилиш имкониятини беради. Ва яна бир нарсаси: кўпчилик аёллар бахтсиз никоҳ тўрига тушиб қолиб, ундан чиқиб кета олмай қолишади, чунки улар эрларига суяниб қолишган ёки аниқ белгиланган маош олиб ишлашади. Улар ҳеч нарсани ўзгартиришни истамасликларига сабаб ўзларига қулай бўлса бўлгани, буни мен ҳаётга бўлган жиноят деб ҳисоблайман. Кўпчилик аёллар молиявий нуқтаи назардан ўзлари учун фойдали танлов қилишмайди ва кейин: “Пул унчалик зарурат эмас”, деб ҳам қўйишади. Бироқ пул аёл ҳаётида муҳим ўринлардан бирини эгаллайди. Ўзингиздан сўраб кўринг, агар пулингиз бўлганда нимани бошқача қилган бўлардингиз? Пул аёлни тузоққа тушириши ҳам, озод қилиши ҳам мумкин. Бунга аёлнинг ўзи ечим топади.

Дугоналарим овоз чиқармай мени эшитишди. Менимча, мен уларнинг эътиборларини торта олганим.

АЁЛ НЕГА САРМОЯЛАШ БИЛАН ШУҒУЛЛАНИШИ ЕРАК

Яқинда ёшгина журналист қиз таклиф билан мурожат қилиб қолди: “Биз аёлларга ўз пулларига ўзлари қайғуришлари кераклигини исботлаб беришимиз лозим. Улар ҳеч кимнинг қўлига қараб қолмасликлари керак!” У билан гаплашиб, унинг куйинишларини тушундим. Кейин билиб қолдим, унинг эллик уч ёшли онаси ажрашиб, ҳеч вақосиз

колиб, қизнинг уйига келиб яшаётган экан. Ушбу аянчли воқеа бу журналист қизни ўйлантириб қўйибди. Келажакка боқиб шуни тушунибдики, агар у ишини йўқотса, қора кунларга олиб қўйган етти минг долларга яшашлари керак. Шу ҳолат қатъий ҳаракатларга бошлабди.

Олдин ҳам айтганимдек, сармоялаш бўйича саволларга жавоб: у акциялар олди-сотдиси бўладими, ижарага бериладиган кўчмас мулкни бошқаришми, бизнесни маблағ билан таъминлаш имкониятларини тафтиш қилишми – аёлларга ҳам, эркекларга ҳам бир хил. Бирок “Нега сармоядор бўлиш керак?” деган саволга жавоб турлича.

Балки биз оналаримизга қараганда умуман бошқача яшаётгандирмиз, аммо қанчалик даражада эканини тасаввур ҳам қила олмайсиз. Аёлларнинг сармоялаш номили ўйинда иштирок этиши кераклигини тушунтира оладиган олтита сабаб бор.

СТАТИСТИКА

Аёлларнинг молиявий аҳволлари ҳақидаги статистика ачинарли аҳволдаги кўринишга эга. Қуйидаги АҚШга тегишли статистика бошқа айрим мамлакатларга ҳам тегишли, дея оламан. АҚШда:

- 47 фоиз элликдан ошган аёллар ёлғизлар (аксарияти ўзини ўзи таъминлашга мажбур);

- аёлларга нафақа ажратмалар эркекларга қараганда кам, қолаверса, бу иқтисодиётнинг тез ўсиш жараёнида улар ўртача 14,7 га йиллик ишлашади, бу пайтда эса эркекларники 1,6 (аёллар одатга кўра уй-рўзғор ишларини ва болаларни ўз зиммаларига олишади). Маошлари озлигини ҳисобга олсак, нафақалари ҳам эркекларникидан оз;

- 50 фоиз никоҳлар ажралиш билан якун топади. (Хўш, кўп ҳолларда болалар ким билан қолади? Албатта, оналари билан. Оқибатда у ёлғиз ўзини ҳам, болаларни ҳам таъминлаши керак.) Эр-хотинлар можароларининг асосий сабаби нима? Албатта, пул;

- ажримнинг биринчи йили аёлнинг юксалиши 73 фоизга тушиб кетади;

- маълумотларга қараганда, аёллар эркаклардан кўра етти-ўн йил кўпроқ яшашар экан, бу дегани яна шунча вақтга аёллар ўзларини таъминлашлари керак;

- аёллар тўплаган пулларининг миқдори озлиги ва нафақа фондларининг етишмовчилиги сабабли ишчилар сафида етиш тўрт ёшгача ушланиб қолишлари мумкин;

- ночор қарияларнинг 3/4 қисмини аёллар ташкил қилади; 80 фоиз аёллар эрлари тирикликларида камбағал бўлишмаган;

- тахминан ўнта аёлдан еттитасини камбағаллик кутиб турибди.

Бу рақамлар нима ҳақида гапиряпти? Шу ҳақдаким, борган сайин кексаликка яқинлашиб бораётган кўпдан-кўп аёллар молиявий қийинчиликларга тайёр эмаслар. Биз бир умр оиламизни ўйлаб югуриб-еламиз, аммо ўзимизни кексаликдаги бадавлатлик билан таъминлай олмаймиз. Биз доим бир нимага кўз тикамиз, бирор кишидан мурувват кўтамыз, эримиздан, қариндошлардан, иш берувчи ва ҳукуматдан умидвор бўламиз ёки бир кун келиб ҳаммаси яхши бўлиб кетади, деб ўзимизни овутамиз. Тўғри, биз ўсиб-улғайган эртақларда айнан шундай бўлган-да.

БЕЛГИЛАБ ҚЎЙИШ УЧУН ЯНА БИР НЕЧА РАҚАМЛАР

- 90 фоиз аёллар ҳаётларининг маълум бир вақтида ўзларини ўзлари таъминлашади, яна 79 фоиз аёлларнинг эса бу борада ҳеч қандай режалари йўқ.

- 58 фоиз беби-бумер аёлларининг авлодлари нафақа фондлари ҳисоб рақамларида 10 мингдан ошмаган пуллари бор.

- Фақат 20 фоиз аёллар нафақага чиққач, молиявий ҳимояга эга бўла олишади. (Бу дегани 80 фоизимиз яшаб қолиш учун курашишимиз керак. Агар сиз бу китобни охиригача ўқисангиз, ўша оз миқдордаги таъминланган аёллар ҳисобини кўпайтиришингиз учун имконият туғилади, яъни уларга

кўшила оласиз. Сармоялаш билан қанча кўп аёллар шуғулланса, бу узилиш шунча қисқаради.)

МУСТАҚИЛЛИК

Турмушга чиқаётганда аёл зоти ажралиш ҳақида умуман ўйламайди, ишга жойлашишдан олдин ҳам бўшаш ҳақида бош қотирмайди. Аммо ҳозирда бу салбий ҳолатлар кўп содир бўляпти. Мен айтганман ва яна айтаман: аёллар, агар сизнинг молиявий аҳволингиз эрингизга, иш берувчига, қариндошларингизга ёки яна кимгадир қараб қолган бўлса, чуқур ўйлаб кўринг. Ахир, сиз ёлғизланиб қолишингиз мумкин. Биз одатда бешавқат ҳақиқатга дуч келмагунимизча кимгадир қараб қолиш оқибат-даражасининг салбий томонларини олдиндан англамаймиз.

Мисол қилиб менинг ҳолатимни олишимиз мумкин. Биз Роберт билан биринчи учрашувимиздан бир ой ўтгандан сўнг иш бўйича ҳамкор бўлдик. Кўп йиллар давомида биз бир неча компанияларни ташкил қилдик.

Компаниямиз олти йилдан бери фаолият кўрсатаётган пайтда менинг никоҳим бўлди. Айнан шу нарса менинг кўзимни очди. Компаниянинг Австралияда, Янги Зеландияда, АҚШ, Гонконгда, Сингапур, Малайзия ва Канада мамлакатларида шахобчалари бор эди. Компаниянинг асил эгаси, бошқарувчиси ва ғоя юритувчиси ҳам Роберт эди. Бу, албатта, компаниянинг ривож учун яхши эди. Бир куни биз тортишиб қолдик ва бу ҳолат қарама-қаршиликни вужудга келтирди. Мен зарда билан уйдан чиқиб кетдим. Ўша пайтда иккимиз ҳам серкирра фикрлаш даражасида эмасдик. Менинг ўйлаб кўришимга вақт керак эди ва мен тоққа йўл олдим. Ёлғизликда юриб, фикрлаб ҳақиқатни излаб топгандай бўлдим.

Мен бир умр ўзимнинг мустақил эканимдан ғурурланиб келардим. Биринчи ишим пайдо бўлгандан бошлаб мен билардим: энди ўзим ишлаб пул топар эканман, ҳеч кимга қараб қолмайман. Биз компанияни Роберт билан бирга ташкил қилган бўлсак-да, аслида ҳолат қандайлигини тушуна бо-

шладим. Агар мен Роберт билан ажрашсам, нафақат эрсиз қоламан, бизнесимдан ҳам айриламан-ку! Хужжат бўйича Роберт бошлиқ эди, агар у кетган тақдирда ҳам компания қуларди. У қолиб, мен кетсам-чи?! Икки ҳолатда ҳам мен молиявий жиҳатдан эримга боғланиб қолаверардим. Роберт-ку бундай тахминларга менинг назарим билан бокмасди, ammo мен шундай қараяпман-ку. Бу огоҳлантириш товуши эди. У менинг уйғонишимга туртки бўлди ва ўзимга бундан кейинги ҳар қандай чиқарган қарорларим нафақат банк ҳисоб рақамлари учун, балки ўзим учун фойдали бўлиши керак, деб ваъда беришимга ундади.

Натижада биз Роберт билан ярашдик ва ҳар доим бирга бўлишимиз кераклигини тушундик. Лекин ўша кун менинг ҳаётимни ўзгартириб юборди. Ўшанда менда арзимаган ижарага бериш ҳуқуқили кўчмас мулк бор эди ва мен унга хобби сифатида қарардим. Энди бўлса, у менинг учун озодлик тимсоли. Айнан ўшанда менда сармоялашга интилиш пайдо бўлди ва сармоялаш миссияга айланди.

Сармоядорлик фаолиятим жараёнида битта плюс томон пайдо бўлди: ўйиннинг моҳиятини тушуниб, ишламай пул топишни ўрганиб, ҳаётимда биринчи бор шуни билдимки, мен энди Робертга зор эмасман. Мен у билан бирга бўлгим келади, лекин унга молиявий қарам бўлганимдан эмас, у менга инсон сифатида керак. Ўша пайтда бизнинг муносабатларимиз янгича маънога эга бўлди. Биз иккимиз бирга эдик, чунки айнан шуни истардик.

Ундан ташқари, сармоялаш менга яна бир устунликни берди: ўзимга баҳо беришим ортди. Натижада эса иккимизнинг ўртамизда хурмат кўпайди, севги, бахт ва муносабатлар тенг ҳуқуқлилиқка чиқди.

“ОЙНАВАНД ШИФТ”НИНГ ЙЎҚЛИГИ

Коорпоратив оламда аёлларнинг муваффақиятга эришишларида “ойнаванд шифт” ҳақидаги афсона халакит беради, унга биноан аёлларни юқори амалларга қўйиш мумкин

эмас. Сармоялаш оламида эса сиз аёлмисиз-эркакмисиз, оқмисиз-қорамисиз, коллеж битирувчисимисиз ёки ўқишда иккичимисиз, буларнинг аҳамияти йўқ. Бу ерда пул билан муомала қилишни билиш керак. Бунинг учун аниқ билим ва малака зарур. Сармоядорлик қарорлари қанчалар ақлли бўлса, бозорда шунчалар муваффақият келтиради. Бу ерда аёллар учун ҳеч қандай чегаралаш, ҳеч қандай шифт – ойнаванд ҳам, бошқасининг ҳам кераги йўқ.

ЧЕГАРАЛАНМАГАН ДАРОМАД

“Ойнаванд шифт” туфайли ва ҳозиргача маош масаласидаги аёллар ҳамда эркаклар ўртасидаги тафовут даромадлар бўйича ҳақиқатнинг ҳеч бир таразусига тўғри келмайди. Изланишлар шунни кўрсатадики, аёл эркак билан тенг таълимга ва малакага эга бўла туриб, эркак киши оладиган маошнинг 74 фоизини олар экан, холос. Сармоялаш оламида даромад чегараланмаган, қанча пул ва даромад олиш ўз қўлингизда, ҳаммасини ўзингиз бошқаришингиз мумкин.

ЎЗ БАҲОСИНИ ОШИРИШ

Менимча, бу фазилат аёл учун сармоялаш фаолиятида яхши устунликни бера олади. Аёлнинг ўзига баҳо бериши ўзини таъминлаш қобилияти борлиги билан боғлиқ. Молиявий қарамлик бу қобилиятни сусайтиради ва аёлнинг пул керак бўлмаган пайтда ҳам бирор нарса қилишига тўсқинлик қилади. Яъни, ундаги ижодкорликни йўқ қилади.

Мен аёлдаги қобилият ўзи учун қайғура олиш ишончини мустаҳкамлай олишини ва ўзида ғурурни ҳис қилдира олишини кўп кўрганман. Ўзини баҳолаш ошиб борса, атроф-муҳитга бўлган муносабат ҳам яхшиланади. Аёлнинг ҳаёти сифатли яхши босқичга кўтарилади, чунки у ўзида уйғунликни ҳис қила бошлайди ва унга айнан нима керак бўлса, ўшани қилади. Ҳар бир кичик ғалабадан ўзини юқори баҳолашга унинг ишончи ортиб боради. Ўзини юқори

баҳолаши уни муваффақият сари бошлаб, оқибатда ундан-да яхши нарса бўлмаган – озодликни беради.

ВАҚТНИ БОШҚАРИШ

Аёлга сармоялаш билан шуғулланишига энг асосий тўсик (эркакдан кўра олдин) бу – вақт етишмовчилиги. Айниқса, бу болали аёлларда сезиларли даражада бўлади. Мен аёллардан кўпинча эшитадиган гапим: “Ишдан келиб, кечки овқатни тайёрлайман, болаларга дарс қилишга ёрдам бераман, уйни йиғиштираман. Ҳаммасини тугатганимдан сўнггина ўзимни ўйлашимга вақт қолади, аммо бу пайтда чарчаб бўлган бўламан!”

Сармоялашга сизда қанча вақт бўлса, ўшани бағишлашингиз мумкин. Сармоялаш билан уйда, оффисда - ўнг келган жойда шуғуллансангиз бўлади.

Бундан ташқари, бу фаолиятга болаларни ҳам жалб қилиш мумкин. Кўп болали оналар менга айтиб беришганди, улар бизнес ёки кўчмас мулкни сармоялашдаги имкониятларни тафтиш қилишни болаларига тушунтиришган. Бу билан болалар ёшлиқлариданок сармоядор бўлишни ўрганишади. Бу ҳолатда Робертга бой отаси ўқитувчилик қилганидек, сиз ҳам болаларингиз учун ўқитувчи бўласиз.

Бизнинг болаларимиз йўқ, аммо мен биламан, ҳамма оналар ўзларининг кўп вақтларини кичкинтойлари билан ўтказишни, улар қандай катта бўлишаётганини кузатишни ва уларнинг муваффақиятларига қувонишни яхши кўришади. Вақт – бу озодликнинг бир қисми. Сармоядор бўлиш билан бирга сиз ундан ўзингиз истаганингиздек фойдаланишингиз мумкин: уни болалар билан ўтказиш ёки севган одамнинг билан саёҳат қилиш, ишдаги имкониятларни ўрганиш... Вақтни ўзингиз назорат қиласиз.

ХУЛОСА

Шу олтита сабаб аёлларнинг сармоялаш билан шуғулланишлари кераклигини тушунтиради. Статистика шуни

кўрсатадики, жамиятда аёлларнинг ўринлари анча ўзгарди ва молиявий таълим уларнинг ҳаётларида энг керакли тамойилга айланиб борапти. Моддий эркинликка эришиш – бу казинога суяк ташлаган билан баробар: ютуқ кўп бўлиши мумкин, аммо таваккалчилик жуда улкан. Аёллар асрлар мобайнида маош тенглиги учун курашиб келишмоқда. Сармоядорлик оламида бундай чегаралашлар олиб ташланади. У яна иккита устунликни бера олади: ўзига баҳо беришни ошириш ва вақтдан ўзи истаганича фойдаланиш. Ҳозирда аёл нафақат сармоялаш билан шуғуллана олади – бу билан шуғулланиши шарт.

ОЛТИНЧИ БОБ

“МЕНИНГ ВАҚТИМ ЙЎҚ”

Биз ўз қарорларимизга ўзимиз жавоб берамиз ва ҳаракатларимизнинг ҳар қандай ҳосиласини қабул қилишимиз керак, деб ҳисоблайман.

Элизабет Кублер – Росс

Биринчи бўлиб Пэт гап бошлади:

– Мана ўша ҳаётнинг очилмаган ҳақиқати! Кимга қанақа билмадим-ку, эрга моддий томондан тобе бўлиб яшаш қандайлигини мен жуда яхши биламан. Мен усиз ҳеч қандай молиявий қарорларни амалга ошира олмайман, чунки фақат угина пул топяпти. Тўғри, ўзимнинг баъзи эҳтиёжларимга йиғиб қўйган пулим бор. Энг ёмони - менинг бир яхши дугонам бор, у айнан шу статистика ичида бўлса, ажабмас. У ҳозирда йигирма икки йиллик никоҳини бузиб, ажрашяпти. Ажралишдан сўнг унда алиментдан бошқа ҳеч нарса қолмайди. Охирги ўн саккиз йил ичида у ишламаган. Ҳозир унинг ёши элликка яқинлашиб қолган, бирини бирига улаш-

ни ўйлашдан ташқари, ишга кириш учун ўзи ҳақида қандай маълумот (резюме) тўлдиришга боши қотган. У жуда ачи-нарли вазиятда қолган.

Жениснинг нимадандир хавотирдалиги билиниб қолди.

– Сендан бир нарсани сўрамоқчиман, – гап бошлади Же-нис. – Мен ўз компниямни яхши кўраман, мен уни, истасам, қаригунимча яна ишлатаман ёки яхшигина пулга сотиб юбо-ришим ҳам мумкин. Менимча, режам ишончли ва ёмон эмас. Нега энди мен сармоялаш билан шуғулланишим керак?

– Сенинг режанг ажойиб, – кўшилдим мен. – Лекин мен танлов ҳақида гапиряпман. Агар режанг амалга ошса, мен жуда хурсанд бўламан ва сени билганим учун ҳам ниятин-га етишинга ишонаман ҳам. Биз «Rich Dad»ни молиявий мустақил бўлганимизда ташкил қилганмиз ва бу унинг ривожла-нишига ўзининг ижобий таъсирини ўтказган. Биз пулга муҳтож бўлмаганимиз учун компанияни қандай ривожлантиришга ҳамма эътиборимизни қаратганмиз. Шунинг учун ҳам компания тез ри-вожланиб кетди. Молиявий мустақиллик боғланган қўлларимиз-ни ечди ва бизнесни янада ривожлантиришимизда тўғри қарор-лар қабул қилишимизда ёрдам берди. Мана яна ўз ишини беғараз яхши кўрадиган аёл ҳақида бир мисол: менинг яқин дугона-м Кэрол тиш доктори бўлиб ишлайди ва ўзининг шахсий ишхона-сига эга. Яқинда унинг кўкрагида саратон (рак) борлиги аниқлан-ди. Худога шукр, врачлар унинг олдини олишди. Ҳаммаси ортда қолгандан сўнг у менга қўнғирок қилди: “Биласанми, бу ҳодиса менга оғоҳлантирувчи товуш бўлди ва мени сергаклантирди. Та-саввур қил: мен муваффақиятли тиш докториман, яхши пул то-паман, ишимни севаман, қарагинки, кутилмаганда менда хавфли касаллик, яъни саратон. Менинг биринчи калламга келган нарса шу бўлдики, ишлолмай қолсам, нима қиламан? Даромад келадиган ўзак ёпилади, йиғган пулларим эса бир йилга етиб-етмайди. Мен кўркиб кетдим. Мен нафақат бешавқат касалликка, молия-вий инқирозга ҳам бирданига дуч келдим”. Кэрол бу оғоҳланти-рувчи салбий товушдан хулоса чиқариб, ҳар ой ишламаса ҳам, ойлик-даромад келтирадиган, ижарага бериш ҳуқуқили кўчмас

мулкка эгалик килиб, ўз бизнеси билан ҳам шуғулланиб юрибди. Хулоса шуки, ҳаммаси танловга боғлиқ.

Женис мени маъқуллаб бош кимирлатди.

АЁЛЛАРДАГИ АСОСИЙ БАҲОНАЛАР

– Биласанми, Женис, сен менга эркак ҳам, аёл ҳам янги ишни ва, албатта, сармоялашни бошлашдан олдин жавоб бера олиши керак бўлган саволни бергандинг..

– Қандай савол эди?

– У саволга берилган нотўғри жавоб муваффақиятга бўлган имкониятни нолга тушириб қуйиши мумкин, – дедим мен. - Фақат сиз ўйламанг, мен бу ерга сизларни сармоядор бўлишга ундагани келганим йўқ, аммо бу ҳақда ўйлаб кўрсангиз, ёмон бўлмасди. Биз бу ерга ҳаётимиз ҳақида гапириб бериш, яхши ўтириш, ўтмишни ёдга олиш ва шунчаки маза қилиш учун тўпланганмиз.

– Хижолат чекма, - деб мени тинчлантирди Пэт. – Бу биз учун кизиқарли.

– Яхши, мен ўзимга яқинлардан ўз билим ва малакамни қизғонишни ёмон кўраман, шунинг учун ҳам ўз фикрларимни тушунтиришга ҳаракат қилавераман. Бир гапга тушсам, мени тўхтатиш қийин. Олдиндан кечирим сўрайман, фақат мени вайсақи деб ўйламанглар. Мен бу ютуқларга менда қанақадир алоҳида истеъдод борлиги учун, ақлли ёки бошқалардан кўпроқ билганим учун, калламда қандайдир ғоялар ўз-ўзидан пайдо бўлганидан эришганим йўқ. Менинг ўқитувчиларим ажойиб одамлар бўлишган, кўплари эса менга ўқитувчилик қилишаётганларини ўзлари ҳам билишмаган. Уларнинг орасида – бизнесменлар, сармоядорлар, ёзувчилар, менинг дўстларим ва ота-онам бўлишган. Шунинг учун ҳам сармоядорлик ва ўзимнинг илк бор бу соҳага кирганларим ҳақида гапириб берар эканман, ўша одамларнинг ҳам малака ва билимлари ҳақида сизлар билан ўртоқлашаман. Мен сизларни мажбур қилмоқчи эмасман. Шунчаки, мен агар аёл сармоядорлик билан шуғулланса, ҳаёти қанчалар ижо-

бий томонга ўзгариб кетишини тасвирлаб бермоқчиман, холос! Шунинг учун ҳам менда шунча шижоат. Агар сизлар бу ҳақда кейин гаплашамиз, десангиз, бу ҳақда унутамиз ва шунчаки учрашувимиздан роҳатланамиз.

САВОЛ ҚАНДАЙ ЭДИ

– Шошмай тур, - деб тўхтатди мени Женис. – Сен айтдингки, мен сенга қандайдир зарурий савол берганимни. Қандай савол эди?

Мен Пэт ва Леслига қарадим ва дедим:

– Сизлар ҳам билишни истайсизми? Бу ҳақда Денис билан кейин алоҳида гаплашишим ҳам мумкин.

– Йўқ, давом эт, - деди Лесли. – Мен чиндан ҳам эшитгим келяпти. Бу мавзу менга жуда қизиқарли, тўғриси айтсам, мен анчадан буён шунга ўхшаш нарсани ўйлаб юргандим.

– Менга ҳам қизиқ, сен айтганларнинг баъзилари менга ҳам тегишли бўлиши мумкин. Давом эт, - деб қўшилди унга Пэт ҳам.

– Яхши, - деб давом этдим мен. – Женис чиндан ҳам зарур саволни берди. Аммо уни эслатишдан олдин сизга бир нарсани айтмоқчиман. Айтайлик, мен сизларга ҳафтада уч кунга спорт залда машғулот ўтказишни таклиф қилсам-чи. Бунга нима деб жавоб берасиз?

– Мен жуда бандман. Компаниямни бунчалар кўп ўз ҳолига ташлаб қўя олмайман, - деди Женис биринчи бўлиб.

– Мен ҳам уч кунга ишимдан кета олмайман, бу жуда кўп муҳлат, - қўшилди Лесли ҳам.

– Мен рози бўлган бўлардим, агар вақтим бўлганда қолатимки эпақага келтиришим зарур, аммо вақт масаласи... - деди Пэт иккиланиб.

– Вақт! Ҳамма гап вақтда, мен ҳақманми? – сўрадим мен.

Улар тасдиқнамо бош қимирлатишди.

– Биз жуда бандмиз. Бизда вақт йўқ. Бизга фойдаси бўларди, аммо вақтимиз йўқ.

– Нима демоқчисан? – сўради Лесли.

– Биз бирор нарсани қилишни хоҳламасак, кўпинча сабаб билан ниқобланган баҳоналарни ўйлаб топамиз. Бу сабаблар балки хурматга лойиқдир ҳам, аммо унинг ортига истамаслик яширинган бўлади. Ва қайси баҳонани биз кўпинча ишлатамиз?

– Менинг вақтим йўқ! – кичқирди Лесли.

– Тўғри! Баъзи ҳолларда ҳақиқатдан ҳам вақт бўлмайди. Ҳаммамиз жуда бандмиз, бир кунда 24 соат борлигига, ундан кўпроқ бўлмаганига афсусланиб ҳам қўямиз. Айниқса, бу аёлларга тегишли. Ишдаги кўтарилиш, болалар, эримиз, қандайдир майда-чуйда ишлар билан шуғулланишимиз керак. Агар бирор кимса бу ишлар рўйхатига яна бир ишни қўшиш кераклигини айтса, рад этамиз. Қилиб юрган ишларимиз керакли ва етарли, деган маънода “Вақтимиз йўқ”, деймиз. Ҳар бир одам вақтим йўқ, дейишга ҳақли. Аммо шу билан бирга ўзидан “Нима зарурроқ?” деб сўраши ҳам даркор. Биз шунчалар ишга қўмилиб кетганмизки, қўшимча юклама ҳақида ўйлаб кўришни истамаганимиздан бу сўз оғзимиздан ўзи “тўкилиб тушиши” ҳам мумкин.

– Чиндан ҳам иш билан банд бўлсак-чи, бизда ҳақиқатда бўш дақиқа бўлмаса-чи? – сўради Женис.

– Яхши савол, - дедим мен.

– Кўринишидан менинг саволларим сенинг жавобларингдан осонга ўхшайди, - деди жилмайиб Женис.

– Бироқ эслатишда менда ҳаммаси жойида, - дедим мен. – Аёлларни сармоялаш билан шуғулланишга даъват қилар эканман, “Менинг вақтим йўқ”, деган сўзни кўп эшитаман. Ахир, ўша вақтни сиз оила, иш, спорт, дўстлар ва кундалик ишлар билан тўлдириб ташлаган бўлсангиз, қандай топиш мумкин? Афсуски, кунни чўзиб бўлмайди. Аёллар билан суҳбатлашиб шуни аниқладимки, “вақтни топиш” учун Женис берган саволга жавоб бериш керак.

– Ва бу савол... – чидамай кетди Женис.

– Сен сўрагандингки: “Нимага мен сармоялаш билан шуғулланишим керак?”

Дугоналарим тушуниб-тушунмай, менга кўзларини лўк қилиб қараб қолишди.

– Нима учун бу энг асосий савол? – сўради куйиниб Лесли.

СИЗНИНГ ШАХСИЙ САБАБИНГИЗ

– Сабаби кўпчилик сармоялаш билан шуғулланиш учун биринчи навбатда буни қандай қилишни ўрганиш керак, деб хато тахминга йўл қўйишади, - жавоб бердим мен. – Қандай қилиб сармоялашдаги жараёнлар учун яхши брокерни топиш, опционларни қандай сотиб олиш, пулни қўйиш учун қандай қилиб яхши компанияни топиш?.. Бу ҳамма “қандай-”ларга ўрганиш қийин эмас. Озгина вақт керак ва ўрганишга қобилият ҳам. Қолаверса, сармоялаш билан шуғулланишдан олдин сиз нима учун бунга қўл уряпсиз ёки буни нима учун қилмоқчисиз, шуни аниқлаб олинг. Бунинг нима кераги бор? Пул ва вақтингизни сарфлаб, яхши сармоядор бўлишингизга мажбур қилаётган нарса нима?

– Мен шунчаки ҳар куни ишга қатнайвермасдан катта пул топишни истайман, - ўзининг қарашини баён қилди Лесли.

– Бу сабабинг етарлимикан, китоб ўқишга, семинарларга боришга, сармоялаш бўйича экспертлар билан учрашишга – буларга бўш вақтингни ажрата олармикансан? – сўрадим мен.

– О-ҳо! Ишларим кўп! Ҳаммасидан чарчаб келиб, яна бундай ортиқча дахмазани ўз бошимга орттиришим керак экан-да, - жавоб берди у.

– Демак, сенинг ҳақиқий “нимага”нг бу эмас! Агар сабаб сени руҳлантирмас экан, бу асил сабаб деб ҳисобланмайди, - тушунтирдим мен.

– Қайсиниси ҳисобланади? Бирорта мисол келтира оласанми? – сўради Пэт.

Мен бир сонияга ўйланиб қолдим.

– Майли! Ёдингиздами, мен сизларга бир ҳафтада уч кун спорт залда машғулот ўтказа оласизларми, деб сўраган-

дим? Сизлар бирортангиз “хўп” дейишга асил сабаб айта олмадингиз, рад қилишга эса сабаблар топдингиз. Тўғрими? – сўрадим мен.

Улар бош силкитишди. Мен давом этдим:

– Агар врач сизларда бирор оғир касални аниқлаб, уч кун спорт билан шуғулланмасангиз – ўласиз, деганда-чи? Сизда менинг таклифимга қўшилишингизга сабаб топилар-миди?

Улар хайрон бўлиб, жим қолишди.

– Мен рози бўлган бўлардим, - деди Лесли. – Доимий машғулотлар менга даво бўлган бўларди-да.

– Ана шунақа! – дедим мен. – Олдинига менинг таклифим сен учун унчалик қийматга эга эмасди, аммо асил сабаб пайдо бўлгандан сўнг эса бу ҳаётингдаги асосий ишга айланди. Мен ўзингнинг асил “нимага”нгни топишинг керак, деганимда айнан шуни назарда тутгандим.

– Бундан чиқдики, асил сабабни аниқлай олмас экансан, сармоялаш сенинг мақсадинг бўла олмайди ва бу билан сен шуғулланмайсан? – аниқлик киритди Пэт.

– Ёки узоқ муддатга сармоядор бўла олмайсан. Аникроғи, маълум вақтдан сўнг қизиқишни йўқотасан ва ташлайсан, - сўзини тўғриладим мен. – Кўп ишларни бошлаб, унчалик керак эмас экан, деб охирига етказмаганмиз. Ғоя ўшанда яхши кўринган, аммо ўзимиздаги асил “нимага”ни топа олмаганмиз. Сармоялашда муваффақиятга эришиш учун кўп нарса-ни ўрганиш керак, шунинг учун ҳам “Мен кўп пул ишлаб топмоқчиман” ёки “Ишладан озод бўлишни истайман”, деган сўзларнинг ўзи камлик қилади. Булар, албатта, яхши сабаблар, лекин улар яна олдинга одимлашингизга қаттиқ мажбур қила олмайди. Бу сабаблар битта қийинчиликда ва натижа кўринмаганда панд бериши мумкин. Сизда шундай сабаб кучли бўлиши керакки, сизни ҳар дақиқа олдинга боришга мажбурлай олсин.

– Демак, мен ўзимга “Мен сармоялаш билан шуғулланишим керак” ёки “Фалончи айтди, ғоя яхши, менга ёқди”, десам, бу мени ҳаракат қилишга мажбур қила олмайди, чунки

мен ҳали менга нимага кераклигини аниқлаган бўлмайман,
- деди Лесли.

БАЪЗИ БИР САБАБЛАР

– Тўғри! Мана сизга шунчаки ғаройиб сабаблардан бири,
- дедим мен. – Мен яқинда етти ёшли ўғлини ёлғиз тарбияла-
ётган Питер исмли йигит билан суҳбатлашдим. Унинг ҳико-
яси қуйидагича: “Ўзим муҳандисман, ишларим кўп. Ўғлим
билан эрталаблари бир неча дақиқага кўриша оламан, холос,
қолаверса, уни синфдошларининг ота-оналари мактабга
олиб кетишади. Мен ишдан баъзан эртароқ бўшасам, унинг
ухлаб қолмаганига етиб кела оламан, кўпинча ухлаб ётга-
нида келаман. Менинг молиявий мустақилликка эришишга
ҳаракат қилишимга сабаб - ҳар куни ўғлимни ўзим мактабга
ташлаб қўйишни истадим. Бунга мен тўрт йилда эришдим ва
ҳозирда озодман. Сармоялашдан олаётган даромадим кун-
лик харажатимга бемалол етади ва мен ўғлим билан шаҳар
бўйлаб айлана оламан. Лос-Анжелас кўчаларидаги тирбан-
дликларда ушланиб жиғи-бийрон бўлаётган бошқа ота-она-
лардан фарқли ўлароқ, менинг чеҳрамда ҳамими табассум”.
Менимча, бу сабабни ишончли сабаблардан деса бўлади.

– Қўшним ёдимга тушиб кетди, - қўшилиб кетди Лес-
ли. – У аёл ҳам ёлғиз болаларни тарбия қилади. Бир куни у
менга кўнглини очиб қолди. Айтишича, унинг ҳам ота-онаси
беш ёшлигида ажрашиб кетишган экан ва у отаси билан қол-
ган. Отаси эса унинг ёнида деярли бўлмаган: у ишлаган ёки
бирор сабабларга кўра доим йўқ бўлган. Уни доим алмашиб
турувчи энагалар тарбия қилишган. Хуллас, у ота-она меҳри
ва тарбиясига муҳтож бўлиб вояга етган. Ўзининг болала-
ри пайдо бўлгандан кейин эса ўзи ёшлигида ҳис қилмаган,
кўрмаган меҳр ва илтифотларни болаларига бермоқчи бўлиб
интилади. Аммо менинг қўшним ҳам ҳамма ёлғиз оналар
тўқнаш келадиган муаммога дуч келган: оилани боқиш учун
кўп ишлаши керак, баъзан тунлари ҳам. Унда ҳам ҳақиқий
сабаб бор, лекин бу вазиятдан қандай чиқишни билмай боши
гаранг.

– Мен синглим ҳақида айтиб беришим мукин, - деди Пэт. – У илк бор китобни ўқишни бошлашни ўргангандан бери саёҳатга чиқишни орзу қилади. Унинг мактабдаги ёзган баёнларида доим қандайдир экзотик саёҳат акс этиб турган. У бормоқчи бўлган мамлакатлар ҳақида унда шунчалар кўп сурат ва лавҳалар борки, асти қўяверасиз. У доим кексайиб қолмасимдан саёҳатга чиқиб, ўша орзуларимга эришишни истайман, деб таъкидлайди. Менимча, бугунги суҳбатимизнинг мавзуси уни қизиқтириб қўйган бўларди.

– - Бунга ўхшаш сабабларни юзлаб топиш мумкин. Мен ишонаман, бундай сабаб ҳаммамизда бор, фақат шунчаки ўтириб, яхшилаб ўйлаб кўриб, уларни топиш керак, холос. Аммо баъзан шундай бўладикки, улар ноқулай пайтда “қўрқинчли товуш”лар билан ўзлари намоён бўлишади.

– “Қўрқинчли товуш” деганда нимани назарда тутяпсан? – сўради Женис.

– Тиш доктори бўлган дугонам ҳақида айтиб бердим-ку! У ўзининг асосий сабабини врач унда рақни аниқлаганидан сўнггина англади. Унга бирданига иккита товуш эшитилди. Биринчиси соғлиги ҳақида қайғуриш, рақнинг пайдо бўлиши ва даволаш йўллари аниқлаши кераклиги ҳақида огоҳлантирган бўлса, иккинчиси молиявий аҳволига боғлиқ огоҳлантириш товуши эди. У тушундики, агар ишламаса, биргина келиб турган даромадидан айрилади. Йиғиб-тергани ҳеч қанчага етмайди ва у ҳеч вақосиз қолади. Бу фикр уни ақлан иш кўришга ва молиявий келажаги ҳақида қайғуришга ундади.

– Гап соғлиқка бориб тақалса, ҳамиша шундай бўлади, - қўшилди Женис. – Биз соғлигимиз ҳақида бирор муаммо юзага келмагунча ўйламаймиз. Мисол учун мен ҳар сафар соат жиринглаб уйғотганда доим иккиланиб қоламан: спорт залга борайми ёки бошқа томонга ёнбошлаб, ухлашни давом эттирайми?

– Бир-икки бор мен шундай қилдим, - деди Лесли.

– Мен кўпроқ шундай қилдим, - дедим мен. - Келинлар, яна ўша асосий баҳонамизга қайтайлик: “Мени вақтим йўқ”.

Агар сиз сармоялаш ва, борингки, янги ишни бошлаш учун асил сабабни топсангиз, бу баҳона ўз-ўзидан ғойиб бўлади.

– Чунки бу иш бизнинг ҳаётимизда биринчи ўринни эгаллайди, - деб тугатди менинг фикримни Пэт. – Негаки, биз бу иш нима учун кераклигини аниқ биламиз-да.

– Амалда бундан йигирма йил олдинги нарса қайтариляпти-да. Ўша пайтларда биз учун асосийси карьера эди ва бор эътиборимиз айнан унга қаратилганди. Биз унга учрашув ва пляжлардан ҳам кўра кўп вақт ажратгандик. Биз ўзимизни бошқа бир мавқеда кўришни жуда истардик! Ва биз нимагадир эришдик ҳам. Бироқ, менимча, мен ҳаммасини ўз ўрнига қўйишнинг ўрнига вазиятнинг менинг устимдан ҳукмронлик қилиб, ҳаётимни бошқаришига йўл қўйиб берганга ўхшайман, - деб қўшиб қўйди Лесли.

– Биз фалсафий фикрлашга келиб, бош билан урилганга ўхшаяпмиз, - ҳазиллашди Женис. – Аммо ростини айтсам, суҳбатимиз ажойиб бўлди. Мен ўзимга биргина йўналишни танлаганимни тушуниб боряпман: ўз бизнесимни ташкил қилиш ва уни сотиш. Агар ўйлаганларим амалга ошса, нур устига аъло нур. Лекин қутилмаган бирор иш бўлса-чи ёки касал бўлиб қолсам-чи? Бошқа йўналиш ҳам аслида бўлгани маъқул ва менга ишламай, ҳар ой даромад олиш ғояси ёқяпти. Бу ҳақда менга аниқроқ қилиб гапириб берсанг, чунки мен бу соҳада умуман олганда “ғалча”ман. Шунда балки мен ҳам асил сабабларни топиб, ўз бизнесимда молиявий мустақил бўлишга эришарман.

– Бу гаплардан кейин мен ҳам тушунишни бошляпман, - деди Пэт. – Ўз ҳаракатларим сабаблари ҳақида ҳеч ўйлаб кўрмаган эканман. Мен ҳамиша зарур нарсаларни қилибман. Бирор марта ҳам ўзимга: “Мана шу менинг йўналишларим”, демабман. Мен шунчаки “Буларни нима учун қияпман?” деган саволни бермай, кунларни ўтказаверибман. Сезяпман, бугундан бошлаб ўз ҳаётимга жиддий ёндашаман.

Шу пайт Лесли гапга қўшилди:

– Бундай суҳбат қуришимизга донолик бизда қаердан пайдо бўлди? Мажбуриятсиз ширин хотиралардан бошлаб,

энди бўлса, келажак ҳаётимизни ўзгартириш ҳақида мулоҳаза юритяпмиз! Ким бу мавзуни очди ўзи? – жимгини атрофга алангладик. – Майли, ким бўлишидан қатъий назар унга раҳмат. Бу айнан мен эшитишим керак бўлган нарсалар эди.

Хайрлашар эканмиз, бир-биримизни кўздан қочирмасликка ва келаси сафар олтитамиз биргаликда учрашишга ҳаракат қилишимизни айтдик. Учрашув ажойиб бўлди! Биз яна бир бор учрашувни уюштирган Пэтга миннатдорчилик билдирдик ва совуқ ҳавога чиқиб, такси чақиришни бошладик. Женис таксига ўтирар экан, соатига қараб қичқириб юборди:

– О, йўқ! Мен презентацияга ярим соат кеч қолибман-ку! Соатга қарашни унутибман! – Ва эшикни ёпар экан, - Сизларни кўрганимдан хурсандман! Кўнғироқ қилинглар! – деб қўшиб кўйди.

У бўрондай учиб кетди. Биз ортидан қараб қолдик: ҳа, нарсалар бор, одамлар бор – ҳеч қачон ўзгаришмайди.

МОЛИЯВИЙ МУСТАҚИЛ БЎЛИШ УЧУН ЎЗИДАГИ САБАБНИ ҚАНДАЙ АНИҚЛАШ МУМКИН

Осуда жойни топинг, сизга ҳеч ким халакит бермасин. Шошилманг. Балки жавоб дарров топилар, балки эса бунга бир оз вақт керак бўлар.

I. 1. Ўзингиздан сўранг: “Молиявий мустақил бўлишни исташимнинг асил сабаби нима?”

Куйидагиларни ўйлаб кўринг:

*Агар ишлашингиз шарт бўлмаганда нима қилган бўлардингиз?

*Агар вақтингизни истаган нарсангизга кетказиш имконияти туғилса, қандай йўл тутардингиз?

*Пул ҳақида қайғуришингизнинг ҳожати бўлмаганда ҳаётингиз қанчалар ўзгарарди?

2. Каллангизга келган ҳар қандай ғояни қоғозга ёзинг.

II.1. Ўзингиздан яна бир бор сўранг: “Юрагим тубининг қаеридадир молиявий мустақилликка интилиш илдизи яширинган. Қаерига?” Ўз ичингизга назар солиб кўринг.

2. Яна ҳамма ғояларни ёзинг.

III.1. Яна савол беринг: “Молиявий мустақилликка эришиш йўлидаги энг асосий ва энг қимматли истагимнинг сабаби нима?”

2. Ҳаммасини ёзинг.

Шу саволларни ўзингизга қайта-қайта беришни давом эттинг, қалбингиз тўрига етиб бориб, ўз “нимага”нгишни топмагунингизча саволларни тўхтатманг.

ЕТТИНЧИ БОБ

МОЛИЯВИЙ МУСТАҚИЛЛИК НИМА ЎЗИ

Мен аёллар эркаларни бошқаришини истамайман; аёллар молиявий жиҳатдан эркин бўлишларини хоҳлайман.

Мэри Уолстонкрафт

Молиявий мустақиллик нима ўзи? Кўп маошли ишми? Ўттиз-қирқ йилга етадиган пул жамғармасими? Балки алиментлардир? Кўпчилик одамлар молиявий мустақилликни қуйидагича изоҳлашади: “Олтмиш беш ёшга киргунимча ишлайман ва нафақага чикиб, ўзим учун яшайман”.

Ҳар ким бу тушунчани ўзича изоҳлайди. Менинг ҳам бу ҳақда ўз қарашим бор, у менинг ўттиз етти ёшимда ишлашдан фориғ бўлишимга сабаб бўлди. Лекин бу ҳақда гапириб беришимдан олдин турмуш ўртоғим Роберт ёзган “Бой ота, камбағал ота” китобини ўқийганимни таклиф қилмоқчиман. Бу унинг икки отасининг бошидан ўтган чин воқеалар ҳақида ёзилган китоб. У камбағал ота деб олий маълумотли, фалсафа фанлари доктори, Гавайи штатининг моариф Департаменти бошлиғи бўлган ўз отасини айтади. Камбағал деганига сабаб у ҳар қанча пул ишлаб топса ҳам, ойнанинг охирида пулсиз қолади. Бой отаси, олдин ҳам дугоналаримга айтганман, унинг яқин дўстининг отаси бўлган. Унинг

унчалик билими бўлмаган, шунга қарамай, у Гавайида ўзининг кўчмас мулк империясини барпо қила олган. “Бой ота, камбағал ота” – бу икки отанинг ўз ўғилларига пул ҳақида гапирганлари тўғрисидаги китоб.

Пул, бойлик ва молиявий озодлик ҳақидаги ҳамма нарсаларни мен Робертдан ўргандим ёки бой отаси ҳақидаги ёзганларидан, десам ҳам бўлади. Шунинг учун ҳам учинчи кўлдан унинг дарсларини олишингиз ўрнига мен ўша китобни ўзингиз ўқиганингиз маъқул деб ҳисоблайман. Сиз ундан бу фалсафанинг ўзак тамойилларини ўрганасиз ва ўша пойдеворга кетадиган маҳсулотларнинг нималигини билиб олиб, молиявий келажагингизни куришда ишлагасиз.

Мени хайрон қолдирган нарса - бой ота ўз бойлигини қандай тўплагани. Улар баъзи “молиявий экспертлар” берадиган маслаҳатларнинг умуман аксидир. Унинг таълими илк қарашда қийин кўринса-да, аслида осон. Уни ўрганиш учун фақат озгина вақт, қобилият ва соғлом ақл даркор.

Хўш, молиявий мустақиллик ўзи нима? Мен уни кўп йиллар давомида ўзимча талқин қиламан ва ўз формулам бўйича ҳаракатланаман, у менга молиявий томондан кучли ва мустаҳкам бўлишимни таъминлаб келяпти. Мен кўп молиявий мустақилликлар ҳақида эшитганман ва бунда тўғри ёки нотўғри йўналишлар бор, деб ҳисобламайман. Ҳар ким ўзига ёққанини танлайди, мен шунчаки шахсан менга молиявий томондан озод бўлишимга ёрдам берганини айтиб бермоқчиман.

Бу формулани Робертга бой отаси ўргатган. Яна айтаман, аниқроқ билишни истасангиз, китобни олиб ўқиганингиз маъқул. Формула қуйидагича: мен пул оқими келтирувчи активларни сотиб оламан. Бу пул оқими менинг кунлик чиқимимни қоплайди. Агар активлардан келаётган пул оқими чиқимларимга тенг бўлса ёки улардан ошиб кетса, демак, мен молиявий мустақилликка эга бўламан. Мен озодман, чунки активларим даромад келтиряпти ва мен учун ишляпти. Энди менинг ишлашимнинг ҳожати йўқ.

АКТИВ НИМА

Робертнинг бой отаси жуда оддий тилдан фойдаланарди. У активларни қуйидагича белгиларди: “Актив – бу сен ишламасанг ҳам, чўнтагингга пул солувчидир”. Ва нуқта. Ҳаммаси оддий. Агар сиз ҳозирда ишламай қўйсангиз, албатта, маош олмайсиз, унда яшаш учун пулни қаердан топасиз?

Кўпчилик аёлларга шу саволни берсам, улар “Ҳеч қаердан!” деб жавоб беришади.

Бир аёл гапириб қолди:

- Ахир, менинг олмос браслетим активим-ку.
- Сиз уни сотасизми? - сўрадим мен.
- Албатта, йўқ! - хайрон бўлди аёл.
- У сизга ҳозирда пул келтиряптими?
- Йўқ, - секин тан олди аёл.

Унда бу бой отанинг ҳисобига кўра актив эмас. Агар сиз уни сотиб, пулини чўнтагингизга солсангиз, унда актив бўлиши мумкин. Ижарадан пул оқимини олиб келадиган кўчмас мулк актив бўла олади. Бу бизнес ҳам бўлиши мумкин, сиз унга пул ташлагансиз ва у сизга йилига даромад келтиряпти. Бу акциялар бўлиши ҳам мумкин, чунки сиз улар учун улуш оласиз. Асосийси – бу доим сизга пул келиб турадиган, пул қўйилган мустаҳкам пул оқими бўлиши керак.

Пассив, бой отанинг айтишича, бу - сизнинг чўнтагингиздан пулни оладиган нарса. Масалан, сиз ишламай қўйдингиз, дейлик, сотиб олган автомобилнингизнинг кредитига, ёқилғи олишга чўнтагингиздан пул сарфлайсиз. Уй ҳам сиздан пул олиши мумкин, масалан, ипотека кредити учун, кўчмас мулк солиғи, суғурта тўловлари ва уни ушлаб туриш учун тўловлар дегандай. Бу салбий пул оқимининг кўриниши.

Бой ота айтганидек, одамларнинг молиявий қийинчиликларга дуч келишларига сабаб аслида пассив саналган нарсаларни кимларнингдир сўзларига кириб, актив деб олиб қўйишларидир.

Хуллас, формуланинг биринчи қисми - сотиб олиш ва активларни ташкил қилиш. Актив, бой отанинг айтишига қараганда, ижобий пул оқимини олиб келади.

ПУЛ ОҚИМИ НИМА

Активга эга бўлишдан олдин мен икки ҳолатга аҳамият қаратаман: биринчи ва ташқи - ПУЛ ОҚИМИ.

Айтайлик, сиз нимагадир пул кўйдингиз. Бу акция, кўчмас мулк ёки бизнес бўлиши мумкин. Ҳар ойда (чорақда ёки йилда) сиз ташлаган пулингиз устидан фойда оласиз.

Агар бу акция бўлса, у улушни пайдо қилади.

Бизнес бўйича мисол келтираман. Сиз дугонангизнинг озик-овқат дўконига 25 минг доллар миқдорида пул тикдингиз (мен дўстларнинг дўконларига пул кўйишни тавсия қилмаяпман, бу алоҳида ҳикоя). Ҳар ойда сиз у ердан 400 доллардан даромад оляпсиз. Бу сизнинг пул оқимингиз.

Энди мисол кўчмас мулк соҳасига қаратилади. Сиз 100 минглик ижарага бериш ҳуқуқили уйга бошланғич 20 минг доллар тўлов қиласиз. Ойнинг охирида сиз рентни йиғасиз, кўчмас мулк билан боғлиқ ҳамма тўловларни қиласиз ва кўлингизга 300 доллар оласиз. Шу сизнинг пул оқимингиз.

ПУЛ ОҚИМИ УЧУН САРМОЯЛАНМАСА, ЯНА НИМАГА САРМОЯЛАШ КЕРАК

Кўпчилик одамлар пул оқимини ташкил қилиш ёки маблағли фойда олиш учун пул кўйишади.

Маблағли фойда – бир марталик даромад. Пул оқими эса – доимий даромад. Мисол учун сиз 100 минг долларлик уйни сотиб олиб, 130 минг долларга сотасиз. Савдо-сотикдаги ҳамма чиқим-тўловлардан сўнг сизга 20 минг доллар соф фойда қолади. Бу сизнинг маблағли даромадингиз ҳисобланади.

Агар сиз бир дона акцияни 20 долларга сотиб олиб, 25 доллардан сотсангиз, бундан ҳам олинган даромад маблағли даромад саналади.

Маблағли даромад кўриш учун активни сотиш керак бўлади. Яна даромад кўриш учун эса яна актив сотиб олиш зарур ва яна сотиш керак.

Агар сиз активга эга бўлиб, уни билимдонларча бошқарсангиз, пул оқими ҳеч қачон тўхтамайди. Уни сотишингиз билан эса ундан тушган пул маблағли даромадга айланади.

ПУЛ ОҚИМИНИНГ САМАРАДОРЛИГИНИ ҚАНДАЙ АНИҚЛАШ МУМКИН

Акция улуши ёки бизнес туридан келаётган пул оқимининг самарадорлигини (сиз ундан пул оляпсиз-ку, аммо бошқармаётганингизни) аниқлаш жуда осон. Агар сиз акциялар ортидан улуш олаётган бўлсангиз, бу ўз-ўзидан сизнинг пул оқимингиз. Бунда ҳисоблайдиган нарсанинг ўзи йўқ. Бироқ бунда пул оқимидан ташқари яна бир нарсани эътиборга олиш керак, аммо бу ҳақда кейин гаплашамиз.

Бизнеснинг бошқарувидаги пул оқими бошқача ҳисобланади. Ҳар ой ёки чорақда сиз маълум бир миқдорда пул оласиз. Бу сиз бизнесга сармоялаган пулингиз учун бериладиган пул бўлади. Бунда сизнинг пул оқимингиз бизнеснинг даромадидан ажратилади.

Бу омонат ҳисоб рақамига ўхшаб кетади. Асосий пулдан ҳисобланган фоизлар сизнинг пул оқимингиздир. Бироқ муаммо шундаки, омонат ҳисоб рақамларига одатда 2 фоизгина фойда белгиланган, шунинг учун пул оқими унчалик кўзга кўринарли эмас. Пуллар сармоядорга ишлаши керак. Бир-икки фоиз эса – яхши иш эмас.

Кўчмас мулкка келсак, котеж, кўп хонадонли уй, офис учун бино ёки савдо марказими, формуласи ўша, яъни: рент даромади – чиқимлар – қўйилма бўйича тўлов (кредит) = пул оқими.

Асосийси, пул оқими ижобий бўлиши лозим.

МОЛИЯВИЙ МУСТАҚИЛЛИК УЧУН НЕГА ПУЛ ОҚИМИ ЗАРУР

Мен учун молиявий мустақиллик бир нарсани англатади: бу – ОЗОДЛИК.

Озодликда истаган нарсангиз билан шуғулланинг, хоҳланг – бекорчилик билан, истасангиз – янги бизнес билан. Озодлик ўзингиз ёқтирган одамлар билан учраштиради. Озодлик вақтни ўзингизга мослаб сарфлашингизга изн бера олади. Умуман олганда, молиявий озодлик танлов имкониятини беради. Кўпчилик одамларда танлов ягона – арзон буюм, арзон жой, арзон овқат.

Агар мен яшашим учун ишлашим керак экан, бу молиявий озодлик эмас. Пул оқимининг ижобий деб аташ мумкин, қачонки сиз ишламасангиз ҳам, ҳар ой пул чўнтагингизга тушса.

Асосий вазифа шундан иборатки, кирим харажатдан кўп бўлиши керак. Шундай нарса сотиб олиш керакки, сиз ишламасангиз ҳам, ишламасангиз ҳам, пул оқимини пайдо қилсин. Бу сотиб олинган нарса актив деб аталади.

Активлар менга ишлаши керак, токи мен пул учун ишлаймай.

Шунинг учун ҳам мен учун маблағли даромад иккинчи даражали ва асосий мақсадим эмас. Унга эга бўлиш учун мен активимни сотишим керак. Бу пулларни эса мен эртами-кечми ишлатиб кўяман ва яна актив сотиб олиб-сотишимга тўғри келади. Бу жараён доим такрорланаверади. Бундай ёндашиш озодликни кафолатламайди. Баъзилар айтишади: “Мен ҳаётимнинг охирига етадиган пулни тўплайман”. Жуда яхши. Ўйлаб кўринг, сиз бунинг учун қанча ишлашингиз керак бўлади, фақат тўплаган пулингизга бемалол яшаб бўлармикан? Улар у пайтгача қийматини йўқотиб қўямасмикин? Тўплаган пулингизнинг ҳар бир тийинини ҳисоблаб сарфлаш ва тугаб қолишидан кўркиб яшаш яхшими? Ўйлаб кўринг...

Бизнинг Роберт билан мақсадимиз – сотиб олиш ва актив пайдо қилиш, у бизга пул оқимини беради. Биз 1994 йилдан бери шу ишни қўллаб, тўкин-сочин яшаб келяпмиз. Бундай ёндашишнинг ажойиб томони шундаки, молиявий мустақиллик учун катта даромаднинг кераги йўқ. 1994 йилларда кўчмас мулк бизга ойига ўн минг доллардан даромад келтирган,

харажатларимиз эса уч минг доллар эди. У пайтда биз озодликка эга бўлдик. Биз керагидан ортиқ даромад кўрдик.

Албатта, биз тўхтаб қолмадик, активларимизни кўпайтиришда давом этдик. Пул оқими кўпайди, яшаш шароитимиз янада яхшиланди.

АКТИВЛАРНИ СОТИБ ОЛИШДА ЯНА НИМАЛАРГА ЭЪТИБОР ҚАРАТИШ КЕРАК

Олдин ҳам айтганимдек, активларга эга бўлишдан олдин эътиборни икки нарсага қаратиш лозим: биринчиси – пул оқими; иккинчиси – сармоёга ташланган маблағ даромади.

САРМОЯЛАНГАН МАБЛАҒ ДАРОМАДИ НИМА

Бу пулни сизга қўйган мабалағингиз беради. Бошқача қилиб айтганда, улар қанчалар жон куйдириб сиз учун ишлаяпти?

Сармояланган маблағнинг даромадини турлича йўл билан ўлчаб аниқлаш мумкин. Мен одатда “нақд пул нақд пул учун” жадвалини ёқлайман. Мени сармоям қанча нақд пул келтираётгани қизиқтиради.

Баъзи формулаларда сармояланган маблағ ҳисобланаётганда амортизация ҳам ҳисобга олинади. Бошқасида пул оқимидан келган пул яна сармояланади. Икки формула ҳам истаганингиздек. Мен оддийликни ёқтираман, шунинг учун фақат пул оқими қизиқтиради.

САРМОЯЛАНГАН МАБЛАҒНИНГ ДАРОМАДИНИ ҚАНДАЙ АНИҚЛАШ КЕРАК

Жуда оддий. У одатда ҳар йили ва фоизларда кузатилади. Формула қуйидагича: йиллик пул оқими: маблағ сармояланган восита = сармояланган маблағдан фойда (нақд пулга нақд пул).

Масалан, мен ижарага бериш учун кўчмас мулк сотиб

оламан. У 100 минг доллар туради. Мен бошланғич тўлов 20 фоиз ёки 20 минг доллар нақд пул тўлов қиламан. Ҳар ой мен 200 минг доллар миқдориди пул оқимиға эға бўламан, бу йиллик 2.4 минг доллар. Агар 2.4 минг доллар (йиллик пул оқими)ни 20 мингга (қўйилган восита)ға бўлсак, сармояланган маблағ даромади 12 фоизга тенг бўлади.

Акциялар бўйича мисол қилиб кўрамиз. Сиз акцияни 2,5 минг долларга сотиб оласиз, у сизга йиллик 100 доллар миқдорда улуш келтиради. Бу ҳолатда сармояланган маблағ даромади 4 фоизни ташкил қилади.

Энди солиштириб кўриш учун ҳозирги омонат ҳисоб рақамлари имкониятларини кўриб чиқайлик. Белгиланган даромад ўртача 2 фоизни ташкил қилади. Агар сиз ҳисоб рақамга 1000 доллар қўйсангиз, банк сизга йиллик 20 доллар миқдорда пул тўлайди.

Формула жуда оддий, қанча нақд пул кўяман? Қанча нақд пул оламан?

Ҳамма эътиборни пул оқимиға қаратишда нима маъно бор? Чунки пул сиз учун ишлаши керак, сиз пул учун эмас. Сармояланган маблағ даромадининг “нақд пулга нақд пул” жадвали шуни кўрсатадики, пулларингиз сиз учун астойдил ишляпти. Агар у 2 фоиз бўлса, дангасалик киляпти, агар 50 фоиз бўлса – бор кучини ишлатаётган бўлади.

ОГОҲ БЎЛИНГ

Менинг қандай молиявий мустақилликка эришишимда унчалик қийинчилик йўқ. Ютуқ формуласи жуда оддий. Бу дегани енгил дегани эмас. У вақт ва ўрганишни талаб қилади. Озодликка бир кечада эришиб бўлмайди. Аммо мен кафолат бераман: биринчи пулни кўлингизга олишингиз билан ҳаммаси янада қизиқарли туюлади ва қилган меҳнатингизни оқлайди.

Агар бу формула шунчалар оддий экан, аёлларга ўз молиявий келажакларини назоратга олишларига нима халақит беряпти?

Биз олдин ҳам аёлларнинг асосий баҳоналари ҳақида гапирдик: улар вақтлари йўқлигини тасдиқлашади. Аммо биз биламизки, ўзингиз учун чиндан ҳам керакли вақтни ҳаминша топса бўлади.

Гап сизда вақт йўқлигида эмас, аксинча, сиз вақтни бошқа нарсаларга сарфлашингизда. Шуни билингки, агар сиз ҳалиям ўзингизга “Менда вақт йўқ”, деб юрган бўлсангиз, демак, ўзингиз учун сармоялашдаги қийматни, ўз асил сабабингизни топмабсиз. Аммо мен биламанки, агар аёл молиявий мустақилликка чиндан интилса, уни ҳеч нарса бу йўлдан тўхтата олмайди. Ҳозирда жуда кўп аёллар озод бўлишяпти.

Биз аёлларга моливий ҳаётимиз билан шуғулланишимизга яна нималар халақит беряпти? Аёллардан кўп эшитадиган иккинчи кенг тарқалган баҳона нафақат нокулай, аҳмоқона деса бўлади, у умуман ҳақиқатга тўғри келмайди. Хуллас, иккинчи баҳона...

САККИЗИНЧИ БОБ

“МЕНИНГ АҚЛИМ ЕТМАЙДИ!”

Аёл учун асосийси – ўзи учун чеклов белгиламаслиги.

Мартина Навратилова

Нью-Йоркдаги тушлигимиздан бир ҳафтача ўтгандан сўнг мен учрашувга кетаётгандим, телефоним жиринглаб колди.

– Салом, Ким, мен Леслиман. Менга бир дақиқа ажрата оласанми?

– Албатта!

– Мен сармоялаш ва молиявий мустақиллик ҳақидаги суҳбатмиздан сўнг кўп ўйладим. Менимча, мен нимани хоҳлаётганимни аниқ биламан, аммо қайта ва яна қайта бир муаммо мени иккилантиряпти.

– Қанақа муаммо? – сўрадим мен.

– Мен умрим мобайнида санъат, гуллар, услублар, усуллар ва техника билан шуғулланиб келаман. Менинг ўй-хаёлларим шунга мослашган. Мен сен айтган ишларга йўқман, рақамлар, ҳисоб-китоблар менга бегона. Сармоялаш билан шуғулланишга ақлим етмайдиган кўринади. Биринчи қадам ҳақида ўйлашни бошлашим билан хаёлларим чалкашиб кетяпти. Мен ҳатто молия борасидаги газеталарни ҳам ўқиш учун кўлимга олдим. Менда улар гўё хитой тилида ёзилгандай тасаввур уйғотяпти! Менимча, баъзи одамлар табиатан математиклар ва уларда формула, рақамлар бўйича муаммо йўқ, мен эса улардек эмасман, - деб тушунтиришга ҳаракат қилди Лесли.

Леслининг чиндан ҳам боши қотганди ва бир оз жаҳли ҳам чиққанди, шунинг учун мен эҳтиёт бўлиб унга тушунтиришни афзал билдим.

– Биринчидан, менинг бир саволимга жавоб бер-чи: сен нега сармоялаш билан шуғулланмоқчилигингни аниқладингми?

– Бу борада ҳаммаси тушунарли, - жавоб берди у. – Мен чизишни истайман. Бу менинг эҳтиросим. Муаммо шундаки, мен кўп вақтимни галереяда ўтказишимга тўғри келади, чунки турли кундалик эҳтиёж тўловларни амалга оширишим керак, чизишга вақтим қолмайди. Кўлимга бўёқ ва мўйқалагимни олиб, табиат кўйнига ёки қандайдир манзарали жойга бош олиб чиқиб кетгим келади. Аслида-ку, Европага боргим келади ва у ердаги улуғ рассомларнинг ишини ўргансам, дейман. У ерда ажойиб сураткашлик курсларига борса ҳам бўлади. Агар менинг яшашимга бир неча кун қолган бўлса ҳам, ўша кунни чизиб ўтказган бўлардим. Ўзимнинг сабабимни, ҳа, аниқ топдим, деб ўйлайман.

– Табриклайман. Жараён бошланибди, - дедим мен.

– Қанақа жараён? – сўради Лесли.

– Бир кунда бойликка ёки молиявий озодликка эришиб бўлмайди. Бирор янги нарсага ўрганиш учун вақт керак. Ўрганишнинг бошланиши қийин бўлиши мумкин, чунки биз умуман нотаниш бўлган таълимга дуч келамиз.

– Мен машина хайдашни ўрганаётганимда шундай бўлганди, - ёдига олди Лесли. – Олдинига мен ўзимни галварсдай ҳис қилганман, қаттиқ газ босардим, бирдан тормоз бериб юборардим, бир куни олд ойнадан отилиб чиқиб кетишимга оз қолганди. Биринчи бор кўчага чиққанимда машинани уриб олаёзганман.

– Мен айнан шу ҳақда гапиряпман. Сен бугунга келиб газ дастаги ҳақида ўйламаяпсан, тормоз ва рул ҳақида ҳам муаммоинг йўқ. Машинага ўтиришинг билан ҳаммаси ўз-ўзидан амалга ошяпти. Сен хайдашни ўрганишингдан олдин кўп нарсани ўрганишингга тўғри келган, ҳозир эса бу сен учун одат тусига кирган, - деб унга уқтирдим.

– Демак, бу жараён ва мен бунга ўрганишим керак, - давом этди Лесли. – Билмадим, бунга ақлим етармикан? Менимча, бу сармоялаш ўйини эркаклар учунмикан? Улар рақамларга аёллардан фарқли ўлароқ яхши тушунишади. Билмадим, улар билан рақобатлаша олармиканман?

– Биринчидан, - дедим мен, – сен ҳақсан. Тўғри, эркаклар рақамларга яхши тушунишади ҳар ҳолда. Мисол учун 90 га 60 ва 90 ни, - Лесли кулиб юборди. – Майли, сен менга жиддий айт-чи, нега бу эркаклар ўйини, деб ҳисоблайсан?

– Сармоядор аёллар ҳақида янгиликларда кам эшитаман. Шунинг учун менда бу эркаклар иши, деган тасаввур уйғонади. Шахсан менга ўртак бўла оладиган сармоядор аёлни билмайман.

– Менда сенга бир савол бор, - дедим хотиржам ҳолда. – Нимага олдинлари сайлаш ҳуқуқи уларда бўлган? Эркаклар ҳукумат раҳбарларининг яхшисини сайлашадими? Нимага олдинлари университетда аёлларнинг ўқиши мумкин эмасди? Нима, эркаклар аёллардан яхши ўқишадими? Нимага суд ҳайъати фақат эркаклардан иборат бўлган? Нима, улар аёллардан яхши эшитиб, ҳаммасини тўғри тарозига қўя олишадими?

– Албатта, йўқ! – деди овозини кўтариб Лесли.

– Тушун: бир нимани аъло даражада қилиш ва бирор нарса билан узоқ муддат шуғулланиш – иккиси бир хил

нарсa эмас, - таъкидладим мен. – Сенинг шахсан ақлий қобилиятингга иккиланишингга сармоялаш назари билан қараганимизда сен учта нарсани билиб олишинг керак ва иккиланишинг дарров йўқолади. Бу менинг бошимдан ўтган.

– Майли, мен ҳаммасини тушунаман, хўш, улар нима? – сўради у.

Мен унга ҳозир сизларга айтиб берадиганларимни айтдим.

БИЗГА ЎРГАТИШГАНИ

1. Таълим.

Тан оламан, фақат аёлларга тегишли пул ҳақида ахборот ҳозирда етишмаяпти. Бизга ўргатишаётган нарсалар баъзи ҳолатларда одамнинг ғурурини ерга уради: оилавий бюджетни қандай юргизиш, автомобилни қандай суғурга қилиш, пулни маҳсулот сотиб олаётганда қандай тежаш... Ростини айтсам, биз аслида ақллироқмиз.

Албатта, ўз молиявий ишларингизни тартибга келтиришингиз керак, асосларни билишингиз ҳам лозим. Тўғри, бу ҳаммаси зарур. Аммо ушбу ахборотларнинг ўзи ҳозирда етарли эмас. Бу фақат бошланиши. Юксак молиявий мақсадга эришиш учун янада олдинга бориш шарт.

Мен баъзан эркакларнинг “Бизнинг оилада ҳамма молиявий масалалар билан хотиним шуғулланади”, деган сўзини эшитсам, қичқириб юборгим келади. Ўнта ҳолатнинг тўққизтасида аёллар бундай иш билан шуғулланишмайди. Аёл ҳисобларни тўлайди ва чиқимни ҳисоблаши мумкин, холос. Қолган ҳамма молиявий ишлар эркакларнинг қўлида. Айнан эркак молиявий қарорларни қабул қилади, акция ва кўчмас мулк билан шуғулланади.

Агар эр ўлиб қолса, ҳеч нарсани тушунмаган, ўрганмаган аёл буларнинг ҳаммасини ўз зиммасига олишига тўғри келади. Статистикага қараганда, 80 фоиз аёллар эрлари тирклигида яхши яшашган ва улардан кейин камбағалликка юз тутишган. Яна шуни ҳам унутманг, 90 фоизимиз қанча-

дир вақт мобайнида ўз молиявий кулайликларимизга ўзимиз жавоб берамиз. Эрнинг ўлиmidан сўнг аёлдаги малаканинг, молиявий билимнинг йўқлиги боис у нотўғри қарор қабул қилиши мумкин ёки ҳаммасини сиз учун мен қиламан, дейдиган молия бўйича “маслаҳатчи”га учрайди. У айтади: “Келинг, мен сизнинг пулларингиз билан муомала қиламан. Сизга аъло даражадаги қиммат қоғозлар портфелини яратиб бераман ва сизнинг ўйлаб бош қотиришингизга ҳожат йўқ”. Ҳурматли аёллар, агар сиз ўз пулларингиз ва ишларингиз ҳақида қайғурмасангиз, бошқа биров сиз учун қайғурадими?

Сент-Луислик Доуннинг ҳикояси

Мана у нима деб ёзпти: *“Ёшим эллик саккизда. Яқинда эрим юрак хуружидан вафот этди, мен эса бизда қанча пул бор ва у қаерда сақланади, билмайман. У молиявий ишлар билан фақат ўзи шугулланарди ва мени ҳеч нарсага зор қилмай олиб юрганидан фахрланиб ҳам кўярди. Ва биз ҳеч қачон пул масаласида суҳбатлашмагандик ҳам.*

Унинг ўлиmidан кейин бир ёшли боладек ўзимни ҳис қиляпман, ўрнимдан тураман, яна йиқиламан, тураман, йиқиламан. Мен пул масаласида умуман тушунчага эга эмасман, ҳатто эримни кўмишига қанча пул тўлашни ҳам дугонамдан сўрашимга тўғри келди. Мен умуман ўзимни йўқотиб қўйдим”.

Агар сиз Доуннинг ўрнида бўлишни истамасангиз, ўз келажак молиявий аҳволингизни назоратингизга олишга жазм қилган бўлсангиз, вақтни сарф қилишга ва хато қилишга ҳам тайёр бўлишингиз керак. Молиявий мустақилликка эга бўлиш – бир кунлик жараён эмас. Мен бир нарсани илтимос қилардим, эркаклар биздан кўп билишади, деб хато фикр юритманглар. Агар кимдир мен молиявий экспертман, деса, бу унинг сиздан кўп нарса билишини англамайди. Агар сиз шундай ўйласангиз, кўп нарса йўқотишингиз мумкин. Пулларингизни ўзингиз назорат қилишга ўрганинг.

Биринчи қадам – таълим. Бу нима дегани? Ахборот уммонига чўкиб кетмаслик учун нимадан бошлаш керак?

Ҳар бир аёлда силжиш нуқтаси бўлади. Сармоялашдаги бор нарсалардан бошлаш ҳам мумкин. Балки уларнинг бирортаси сизни қизиқтириб қолар. Мен учун кўчмас мулк, ҳисобчи дугонам учун эса – фонд опционлари маъқул. Яна бир дугонам бизнесмен, у янги ёш бизнесларни ривожлантиришга пул тикади. Ўқиб-ўрганиш мобайнида сиз қайси сармоялаш асбобини танлашни аниқлаб оласиз.

Ўрганиш жараёнини қандай бошлаш кераклиги ҳақидаги ахборотни сиз қуйидагича олишингиз мумкин:

- Китоб ўқинг. Пул ва уни тикиш ҳақида ўрганаётганлар ва малакали сармоядорлар учун ёзилган юзлаб китоблар мавжуд.

- Аудио ёзувларни эшитинг. Машинада кетаётиб ҳам, уларни тингланг. Шахсий ривожланиш учун пулни бошқариш мавзуси турли-туман бўлиши мумкин. Муваффақият йўлидаги ҳар қандай бошланиш асосий ролни ўйнайди. Генри Форд айтган: “Агар сиз муваффақиятга эришаман, деб ишонсангиз ҳам ва бунга эриша олмайман, десангиз ҳам, сиз икки ҳолатда ҳам ҳақсиз”.

- Ўрганиш учун семинарларда, курсларда ва конференцияларда қатнашинг. Бири пулли, бошқаси бепул бўлиши мумкин. Ҳатто аёллар учун ишлаб чиқилган алоҳида дастурлар ҳам бор.

- Бизнес ҳақидаги нашрларга обуна бўлинг. Унда сиз яшаб турган жойингиздаги сармоялашлар ҳақидаги имкониятлардан воқиф бўласиз.

- Кўчмас мулк брокерлари, биржа маклерлари ва бизнес брокерлари билан гаплашинг. Савол беришдан уялманг. Улар сизга керакли бўлган ҳамма ахборотни беришлари мумкин. Фақат бир нарсани унутманг, уларнинг аксарияти сизга бирор нарсани сотиш илинжида бўлади, жуда берилиб ҳам кетманг. Ўз малакамдан биламан, кўп яхши ахборотни муваффақиятли брокер бериши мумкин.

Учта маслаҳат:

1. Ёмон брокерга учраш имконияти яхшисига учрашдан кўпроқ; ёмон вазиятга тушиб қолмаслик учун улар ҳақида таниш-билишларингиздан суриштириб олинг, балки дўстларингиз синалган брокер билан таништириб қўйишар.

2. Агар сиз кўчмас мулк сармояси билан қизиқиб қолган бўлсангиз, яшаш-жой бўйича шуғулланадиган брокерга эмас, кўчмас мулкни сармоялаш билан шуғулланадиган брокерга мурожаат қилинг, чунки биринчисининг вазифаси сизга уйни сотиш бўлади; бу брокерлар турлича тилда гапирдилар;

3. Иложи борича ўзи сармоялаш билан шуғулланадиган брокер билан ишланг: у сизнинг эҳтиёжингиз ва қизиқишларингизни яхши тушунади.

- Бошқа сармоядорлар билан суҳбатлашинг. Сиз сармояламоқчи бўлган нарсани сармоялаган одамларни топинг ва улар билан гаплашинг. Бу ҳолатда омилкор сармоядорлар сўзамон бўлишади.

- Аёллар сармоядорлик клубига кириш. Статистика маълумотларига қараганда, ҳозирда сармоядорлик клубларининг кўпчилиги аёллар экан.

- Ўз клубингизни яратинг. Бошидан ўз клуб аъзоларингизга жиддий талаблар қўйинг: шундай аёлларни аъзоликка олинган, улар ўз молиявий келажакларига бефарқ бўлишмасин ва мақсад йўлида доим елкама-елка туриб бир-бирларини қўллашсин.

Сармоядорлик клуби нима билан шуғулланиши мумкин:

- Ишни пул ва сармоялаш ҳақидаги аудио ёзувлар ва китобларнинг жамоавий муҳокамаси билан бошлаш мумкин.

- Ташқаридан экспертларни, муваффақиятга эришган сармоядорни, маклерни, кўчмас мулк бўйича менежерни, савдо-сотик бўйича мутахассисни таклиф қилиш ҳам мумкин. Токи улар сармоялашдаги ўз билганлари билан ўртоқлашишсин.

- Салоҳиятли маблағ қўйишни тафтиш қилишни ўрганиш мумкин. Ўрганиш ва малакани ошириш учун аниқ

битимлар ва сармояларни муҳокама қилинг. Маблағ қўйиш қоидаларини ўрганиш учун профессионал сармоядор ва брокерни топинг. Қанча кўп мисолларни кўриб чиқсангиз, яхши ва ёмон имкониятларни ажрата олишингиз шунча осон бўлади.

“Пул оқими» клубига ёзилинг. Дунё бўйича ҳозирда икки мингта шундай клублар ҳисобланган (www.richdad.com сайтига қаранг). Ҳар бир клубнинг ўзига яраша жиҳатлари бор. Кўпларида одамлар “Пул оқими” ўйинини ўйнашади, сармоя мақсадларини муҳокама қилишади, таклиф қилинган экспертларни эшитишади ва энг асосийси молиявий келажақларини куришни биргаликда ўрганишади.

Интернет ресурсларидан фойдаланинг. Сиз ундан сармояга боғлиқ кўп нарсаларни топишингиз мумкин. Сиз қайси китобни ўқишни, қачон қаерга семинар ва конференцияга боришингиз кераклиги ҳақида ҳам билиб олишингиз мумкин.

Кўчаларни айланинг. Ўз яшаш худудингиз ҳолатини ўрганинг. Кўпчиликнинг фикрича, сармоялаш учун “тўғри” шаҳарни ёки бозорни танлаш керак, бу фикр билан эса бурниларининг тагидагини бой беришлари мумкин. Сармояланадиган нарсага қанча яқин бўлсангиз, муваффақият сари имкониятларингиз шунча юқори бўлади.

Молия ҳақидаги янгилик ва телекўрсатувларни томоша қилинг. Гарчи сиз унчалик тушунмасангиз ҳам, янги нарсаларни билиб, сармоялаш тилини ўрганиб оласиз. Қанча кўп эшитиб, кўрсангиз, шунча тушунишингиз осон бўлади.

Молиявий бюллетенга обуна бўлинг. Унда ҳамма сармоя бозорларидаги молиявий маълумотлар (резюме­лар) келтирилади. Савол беришдан тўхтаманг. Бу борада биз аёлларга мумкин, чунки шу пайтгача бизга пул билан қандай муомала қилишни ҳеч ким ўргатмаган, ўзимизни ҳамма нарсани биладиган қилиб кўрсатишимиз ноўрин. Қанча кўп савол берсангиз, шунча ақлли бўлиб бораверасиз.

Бундан ташқари, ахборот тўплаш жараёнида сиз ўзингизга етакчи ҳам топишингиз мумкин.

Ўрганиш жараёни умрбод давом этади. Сиз сармоя портфелингизни кенгайтирган сайингиз доим ўқиб-ўрганиш

учун бирор нарса топилади. Бозор ҳамиша ўзгариб туради, менинг сармоям ошиб боряпти, шунинг учун доим молия борасидаги билимларимни янгилаб ва тўлдириб боришимга тўғри келади.

2. Жараён натижага қарши

Мен доим ўзимга эслатиб тураман, сармоялаш – бу жараён. Тез бойиб кетишнинг ва муваффақиятнинг ҳеч қандай сирли формуласи йўқ. Кечкурун камбағал бўлиб ётиб, эрта-лаб бой бўлиб уйғониш мумкин эмас. Балки бирор кимса шунга ўхшаган тез бойиб кетишни ваъда қилар, аммо мен бундай муваффақиятга эга тизимни билмайман.

Сармоялаш учун биз ўқиймиз ва малакамизни оширамиз. Биз хатолар қиламиз ва ундан керагини олиб ўрганамиз. Малака ортидан билим захираси бойийди, ўзига ишонч ортади, қобилият юксалади, банкдаги пулингизнинг ошишини гапирмаса ҳам бўлади. Аммо, асосийси, *жараён - мақсаддан кўра зарурроқ*, чунки биз учун билим олганимиздан сўнг ким бўлишимиз муҳим.

ЙЎЛНИНГ ЎЗИ - МУКОФОТ

Бизнинг ҳаётимизда 1985 йил жуда ёмон йил бўлганди. Менинг ўзимни баҳолашим пасайиб кетган эди. Биз доим кучли салбий ҳаяжонда бўлардик. Менинг ички ишончларим салбий хусусиятларни ўзига мужассам қилганди: “Сен бунга қила олмайсан, амалга ошира олмайсан, сен ҳеч нарса билмайсан, сенинг ҳолатинг яхшиланишига умид йўқ”.

Баъзи кунлари уйкуга кетсам-да, қайтиб уйғонмасам, деган фикрларга ҳам борганман. Бу менинг ҳаётимдаги жиддий емирилиш эди.

Лекин шунча йиллардан кейин ўйлаб кўрсам, ўша биз Роберт иккимизнинг оғир даврларимиз ҳам жараённинг бир қисми бўлган экан. Биз ачинарли аҳволда қолгандик, аммо чуқурнинг охиригача тушиб, бор кучимизни тўплаб, қайта яна юзага чиқдик. Ўша пайтда мен чиндан ҳам ўзимга

бўлган ишончни йўқотгандим. Аммо иккимиз қўлни қўлга бериб, астойдил ҳаракат қилдик ва натижада муваффақият қозондик. Биз бебаҳо ҳаётий малакага эга бўлдик, ўша ҳаёт бизнинг феъл-атворимизни чархлади. Қийинчиликлар бизни кучли ва ақлли қилди, бир-биримизга бўлган ишончни мустаҳкамлади. Мана шу бизнинг муқофотимиз бўлди.

Мен биламан, сиз ҳам жараён мобайнида хатолар қиласиз, баъзан жиддий ҳам бўлиши мумкин. Олдингизда оғир синовлар турибди, натижа нима бўлади, олдиндан билиб бўлмайди. Мана шундай пайтларда сизнинг хусусиятларингиз юзага чиқади. Қийинчиликдан қочиб ривожлана олмаймиз ва бирор янгиликни ўрганолмаймиз. Агар биз чақирик олган бўлсак, натижадан қатъий назар, бошқа одамга айланамиз. Бу ошган интелектли ва ҳаяжонли маблағ бебаҳодир.

ТЎҚҚИЗИНЧИ БОБ

ТЕЗРОҚ АҚЛЛИ БЎЛИШ

Менинг яна қайтадан яшашимга тўғри келганда ўша хатоларни қайтарган бўлардим, лекин тезроқ.

Таула Бэнкхед

Мен нима ҳақида гапираётганимни Лесли тушуна бошлади.

– Гап шундаки, мен унчалик ақлли эмасман, - бошлади у, - булар ҳақида менга ҳеч ким гапирмаган ва тушунтирмаган. Қандай ўйлашни ўргатмаган. Бу от минишни ўрганишга ўхшайди. Мен қадамма-қадам аста олдинга ҳаракатланишим керак.

– Яхши ўхшатиш.

– Ҳа, сенга айтишим керак, - тан олди Лесли, - бир неча бор молия ҳақидаги янгиликларни кўришга ҳаракат қилдим,

лекин бирорта сўзни тушунмадим. Бу мени ажаблантиряпти. Сўзнинг ярмини тушунмасанг, қийин экан.

3. Молиявий жаргонлар (атамалар)

– Сен керакли саволни кўтардинг, - дедим мен. – Аслида ҳам бу - учинчи пункт. Бу профессионал жаргон деб номланади, бу сўзларни сармоя ва пул соҳасида фаолият юригадиган одамларнинг луғат захираларида учратиш мумкин. Кўпинча сармоялашда бўладиган тушунмовчиликлар айнан шу терминларни ишлатадиган экспертлар ёки ўзини шундайман, дейдиганлар туфайли бўлади. Баъзан менда шундай тасаввур уйғонадики, шундай сўзларни баъзи ўзларини ақлиман, дейдиганлар атайин ўз фойдалари учун ишлатишади. Биз бўлса уларни тушунмаётганимизни тан олишни истамаймиз. Мен бундай ҳолатни бошимдан ўтказганман. Бир куни брокер билан гаплашиб туриб, унинг сўзларининг ярмини ҳам тушунмадим, ўшанда мен сизни тушунмаяпман, дегани уялиб, мени аҳмоққа чиқармасин, деб ҳамма гапини тасдиқлаб тураверганман.

– Тан олайн, икки ой олдин мен ҳам шундай хатога қўл урдим, - деди кулиб Лесли. – Мен янги Италия ресторанининг очилиш маросимига бордим, унинг эгаси менинг мижозим эди. Меҳмонлар фонд биржаси ишларини муҳокама қилишарди. Гап ўзининг акцияларини кенг оммага сотаётган қайсидир янги компания ҳақида борарди. Компания ҳақида яхши гаплар бўлаётганди, аммо гапларнинг ичида тушунарсиз сўзлар ҳам эшитилиб қоларди. Мен эса ундай (жаргон) сўзларни тушунмайман. У ерда акцияларга нисбатан баҳо ва биржа чиқим катировкалари ҳақида ҳам гап борарди. Улар ўта шижоат ва ишонч билан гапиришарди. Мен ҳеч нарсани тушунмасам-да, менда тасаввур уйғондики, бу ерда ҳеч ким билмайдиган бир сир бордай туйилди. Эртасига мен акциялардан сотиб олдим. Бу икки ой олдин бўлганди, бугунга келиб, акциялар нархи икки баробарга тушиб кетди, компаниянинг келажаги ҳақидаги ижобий гаплар пуч бўлиб чиқди.

Мен кулиб юбордим.

– Сенинг акцияларни сотиб олиб, бир оз пул ишлайман, деган истагингнинг хайрон қоларли жойи йўқ. Ҳаммамиз эртақларга ишонишни хоҳлаймиз, албатта, - Леслини тинчлантирдим. – Агар сени қуйида айтадиган сўзим тинчлантирса, айтай, мен ўзим олтин тухум қўядиган товукни сотиб олдим, деб ўйлаганман! Мен пулларимни хусусий акциядорлик фондига қўйдим. Менга айтилган даромадларга эртақка ишонгандай ишонгим келган. Мен бойлик оқиб келадиган формулани топдим, деб ўйлаганман. Лекин ўшанда экспертлар айтган сўзларни тушунмаганман. Мен улар ҳаммасини билишади, деб ўйлаганман, сўзларининг ростлигини текшириб ҳам кўрмаганман. Охир-оқибат билсам, компаниянинг ишлари пачава ва унинг эгаси қамалаётган экан. Бу масалнинг хотимаси шуки, мен профессионал жаргон сўзларни билмасдим ва уни ўрганишни истамадим, чунки эртақларга ишонишни афзал билардим.

Лесли енгил тин олди:

– Бундай бўлгани яхши бўлмабди, лекин мен энди ҳамма ҳам хато қилишини ва бундай тушунарсиз сўзларни тушунмайдиган фақат ўзим эмаслигимни билиб, сал кўнглим тинчланди.

– Менимча, сенга қуйидаги ҳикоям ҳам ёқса керак, - дедим мен. – Бир куни Роберт Нью-Йоркнинг молияга тааллуқли телекўрсатувларидан бирида чиқиш қилаётганда бошловчи кийин ибораларни ишлатади. Муҳокама ўртасида Роберт бошловчининг сўзини бўлиб: “Мен оддий сўзларни ишлатишни ёқтираман”, деди. Кўрсатув давомида Роберт тушунарли, ҳаммага етиб борадиган сўзларни ишлатиб суҳбатни ўтказди. Кўрсатув тугагач, олдимизга ўттиз ёшлардаги яхши кийинган киши келди-да, унинг қўлидан тутди. У Уоллстритда ишлашини айтди ва: “Мен ҳозир кўрсатувни кўрдим, сиз ҳаммасини барча тушуна оладиган тилда гапирганингиз учун миннатдорчилик билдирмоқчиман”, деди. Кўринишидан молияга алоқаси бор одам сифатида бу гаплар сидқидилдан айтилганди.

– Раҳмат! Анча енгил тортдим, - деди Лесли. – Ўйлашимча, кўп аёллар сармоялаш оламида ўзларини ақлсиздек ҳис қилсалар керак, чунки менга ўхшаб ҳеч нарсага тушунмайдиган одам фақат ўзимман, деб ўйлашлари аниқ. Энди мен тушундим, асосийси ўқиб-ўрганишни бошлаш ва аста-секинлик билан билим захирасини тўлдириш экан.

Хайрлашиш олдидан у қуйидагиларни айтди:

– Менга вақт ажратганинг учун раҳмат! Мен кўп нарсани тушундим ва билиб олдим. Яна қачон Нью-Йоркка келасан?

– Икки ойлардан кейин, - жавб бердим мен.

– Вақтинг бўлса, кел, учрашайлик, - таклиф қилди Лесли. – Тушлик мендан!

НИМАНИДИР ТУШУНМАЁТГАНИНГНИ ҚАНДАЙ ТУШУНИШ МУМКИН

Бу саволга жавоб беришимда кўп йиллардан бери ўқитиш методи (услуги) билан шуғулланиб келаётган дугонам ёрдам берди. У мендан сўради:

– Сен бирор сатрни ўқийсан-ку, тушуна олмайсан, сенда шундай бўлганми?

Ҳа, - тан олдим мен, - бундай нарса кўп бўлади.

Унинг тадқиқотлари шуни кўрсатдики, агар одам ўқиш пайтида тушунмаган сўзга дуч келса, унинг эътибори мазмундан чалғийди ва тушунмаган ҳолда гапни қайта ўқийди ёки сатрни бир неча бор такрорлайди. Сўзнинг нима ҳақдалигини тушунмаса, у бир бутун гапни тушунмайди. Бу муаммони қандай ечишни дугонам билан суҳбатлашдим.

– Ҳаммаси оддий, - жавоб берди у. – Шунчаки ўша нотаниш сўзни тушуниш учун луғатга қараш керак ва ўқишни давом эттириш лозим.

Шунинг учун ҳам мен ҳамиша ўзим билан луғат олиб юраман ва агар бирор сўзни икки бор қайтариб ўқишни бошласам, дарров луғатга қарайман.

Профессионал жаргонлар сармоялаш соҳасида жуда кўп. Баъзида мен тўртта тушунмаган сўзлар билан келадиган

гапларга дуч келаман ва уларни ўзимча кераксиз, деб ҳисоблаб, ўқигим келмай туради. Лекин барибир луғатни очиб, уларнинг аҳамиятини билишга ва эслаб қолишга ҳаракат қиламан. Баъзан мен мактаб дарслиklarини ёдимга оламан ва янги сўзлардан гап ҳосил қилишга ҳаракат қиламан.

Ва бу ёрдам беради! Олдинига кўп вақт кетади, бироқ ўқиганларимни тушунишим осонлашиб боради ва менинг луғат бойлигимга кўп янги иборалар қўшилиб боради.

КЎП НАРСАНИ ТУШУНИШ – ЯХШИ НАТИЖА

Кўп хонадонли кўчмас мулк борасидаги битимлар ҳақида бир брокер билан суҳбатлашдим. У менга ибораларни айта бошлади:

Қарз миқдорига тегишли баҳо 80 фоизни ташкил қилади. Молиялаштириш нормаси - 9 фоиз. Даромаднинг ички қўйилмаси – 19 фоиз.

– Молиялаштириш нормаси нима ўзи? – сўрадим.

– Норма қанча баланд бўлса, битим шунчалик фойдали, - жавоб берди у.

– Хўп, майли, лекин бу тушунча нимани англатади? Ўша норма қандай ҳисобланади? У нимани ўлчайди?

У нима деб тушунтиришни билмай деди:

– Бу унчалик керакли нарса эмас, асосийси бу уй – фойдали молиялаштириш.

– Аслида эса у ўзи нима ҳақда гапирётганини ўзи тушунмасди. У ибораларнинг аҳамияти ҳақида тушунчага эга бўлмай туриб ишлатаётганди. Бундан ташқари, у айтаётган рақамларнинг ҳам мазмун-моҳияти йўқ эди. Битим эса умуман фойдали эмасди ҳам.

УЧТА ОДДИЙ ҚОИДА

Сармоядорнинг профессионал жаргонларини ўрганиш учун учта қоидага амал қилинг:

2. Ҳар куни луғат бойлигини кенгайтириб боринг.

Тушунарсиз сўзни эшитиб ёки ўқиб чўчиманг, асосийси доқайдлик қилманг. Агар нотаниш ибора суҳбатда учраса, суҳбатдошингиздан тушунтиришини сўранг ёки луғатга қаринг. Агар бундай иборалар телевизор орқали гапирилдими ёки сатрларда учрадими, дарров яна луғатни очинг.

2. Сўранг.

Қизикинг. Бу мавзуда маълум бир тушунчага эга бўлсангиз ҳам, сўранг. Ҳамиша бирор янгиликни билиб олишингиз мумкин. Ундан ташқари, агар сиз экспертга савол берсангиз, ўргангизда тушунча пайдо бўлади, мутахассис сифатида у сизнинг мавзу бўйича қизиқишингизни кўра билади.

3. Аҳмоқ бўлиб кўринишдан кўркманг.

Билмаганингизни кўркмай тан олаверинг. Ҳамма нарсани билгандай ўзингизни тутсангиз, ҳеч нарсани ўрганолмайсиз. Бу манманлик одамнинг билим олишига халақит беради.

Мен аёлларнинг устун томонини бир нарсада кўраман, бизни ҳеч ким пул билан муомала қилишга ва сармоядорлик билан шуғулланишга ўргатмаган. Бу бизга ҳеч қандай виждон азобисиз билимга эга эмаслигимизни айта олишимизга изн беради. Биз савол беришдан чўчимаймиз, ҳаммасига чиндан ҳам бизда жавобнинг ўзи йўқ, аслида ўзимизни мукамал аёл деб ҳисобласак ҳам, молиявий томондан анчагина билимсизмиз.

Сизни тушунарсиз иборалар ва профессионал жаргонлар тўхтатиб қўйишига йўл қўйманг. Ахир, булар шунчаки сўзлар-ку. Уларнинг йўналишларини луғатдан топиш мумкин. Кўркишдан кўра доим янги сўзларни эшитсангиз ёки учратсангиз, қувонинг, унинг моҳиятини тушуниб, малакали сармоядор сингари ақлироқ бўласиз.

ЎНИНЧИ БОБ

«МЕН ЎЛГУДЕК ҚЎРҚАМАН!».

*Ҳар доим тўхтаб, қўрқув юзига тик боққан-
нингда доворак ва кучлироқ бўлиб борасан ва
ўзингга ишонч ошади. Сен қила олмайман, деб
ўйлаган ишингга қўл уришинг керак.*

Элеонора Рузвельт

Қўрқув ҳақида гаплашамиз.

Кўпчилик аёллар сармоялаш ҳақида гап кетганда ўзла-
рида қўрқув ҳиссини туйишларини инкор қилмаслигимиз
керак. Доим бир хил саволни эшитаман, айниқса, янги сар-
моядорлардан: “Қўрқувни қандай енгиш мумкин?” Агар сиз
ижарали кўчмас мулк сотиб олишингизда ёки бирор бизнесга
пул тикиш олдидан ўлгудай қўрқувни ҳис қиламан, деб ўй-
ласангиз, хато қиласиз, шуни билингки, *сиз ёлғиз эмассиз.*

ҚЎРҚУВНИНГ ФОЙДАСИ ВА ХАВФЛИСИ

Қўрқувнинг ижобий томонлари ҳам бор. Хавфли вазият-
ларда кучларимизни бирлаштириш салоҳиятимизни уйғоти-
ши мумкин. Мисол учун тун ярмида ғалати овозни эшитасиз.
Уйга бирор бегона киши кирди, деб ўйлаб ҳамма чораларни
кўрасиз. Ёки қоронғуда парк ичидан кетяпсиз, шу пайт бир-
дан сизни қўрқув босади ва сиз тезроқ хавфсиз жойга чиқиб
олиш учун шошиласиз. Ёхуд кучли қор бўронда машина ҳай-
даб кетаётганингизда қўрқув сизни машинани тўхтатиб, чет-
га чиқиб бўроннинг тугагини кутишга мажбурлайди. Шун-
га ўхшаш вазиятларда қўрқув фойдали бўлади.

Аммо у бузғунчи кучга ҳам эга. Қўрқув бизни химоя қи-
лиши ва огоҳлантириши билан бир қаторда орзуларимизни,
умидларимизни, шахс сифатида юксалишимизни, тўкин
хаётда яшашга бўлган интилишларимизни сўндириши ҳам
мумкин.

Агар нотаниш худудга бориб қолганингизда енгил кўрқув ҳам халақит қилмайди. У яна бир бор диққат билан ўша худудга боғлиқ бўлган рақамларни, янгиликларни, сизни қизиқтирган нарсаларни кўриб чиқишга мажбур қилади. Енгил кўрқув доим сергак бўлишга чорлаб, баъзан жиддий хато-лардан сақлаши мумкин. Бу ҳолатда у биз учун беминнат хизмат қилади.

Лекин шу билан бирга кўрқув бизни шол қилиб қўйиши ва бу вазиятда биз ҳеч нарса қила олмай қолишимиз ҳам мумкин. Бундай пайтда ўйлаб ҳам ўтирмай, автоматик тарзда ҳар қандай имкониятларга рад жавобини берамиз. Биз фақат таваккалчилик салоҳиятини кўрамиз ва ҳар қандай молиялаштиришга қарши бўлган баҳоналарни қидирамиз. Оқибатда хато қилишдан кўрқиш, пул йўқотишдан кўрқиш, ажабланиб қолишдан кўрқиш қолиб чиқади.

Нима учун кўрқув бизни тўхтатишига изн берамиз? Бунга иккита сабаб бор.

Биринчиси, «Мен ўламан!»

Онгнинг хусусиятларидан бири шундан иборатки, у бизнинг ҳаётдаги хавфли вазиятларда кўрқув салоҳиятимизни огоҳлантиради. Бироқ онгимиз баъзан хавфсиз вазиятларни ҳам хавфли деб баҳолаши мумкин. Мисол учун: *“Сармоялаш таваккалчиликка асосланган! Мен кўп пул йўқотаман! Ҳисобларимни тўлай олмасам-чи?! Кредитга сотиб олган уйимнинг пулини тўлай олмасам-чи?! Банк уни олиб қўяди! Мен бошпанасиз қоламан! Кўчада қоламан! Эй Худо, мен ўламан!”*

Йўқ нарсага ваҳима! Ҳа, онг биз билан шундай “ҳазиллашиши” мумкин. Нима, биз биргина сармоялашга жазм қилиб, чиндан ҳам ўлиб қоламизми? Албатта, йўқ. Аммо баъзан автоматик тарзда пайдо бўлган тушунарсиз ҳаракат бизнинг қилмишларимизни бошқаради.

Сармоялашда сизни шол қилувчи кўрқув эгаллаб олаётганини сеза бошласангиз, биринчи навбатда шуни билингки, бу ҳолат ҳаётингизга хавф солмайди; иккинчидан, ҳаммасини тарозига қўйинг ва ўлчаб кўринг. Фойда нимада? Тавак-

калчилик нимада? Уни қандай камайтириш керак? Бошқача қилиб айтганда, серкирра фикрлашга ҳаракат қилинг.

ҚЎРҚУВ БАҲОНАГА ЎХШАЙДИ

Иккинчи сабаб – ўзимизни тутишимизда. Бизни қўрқув бошқаришининг боиси – қўрқувни босиб ўтиш ўрнига биз нохуш вазиятлардан қочишни афзал биламиз. Бирор билмаган нарсамизга ёки қийинчиликка дуч келсак, дарров нокулайликни ҳис қиламиз. Бу ҳолатда биз учун оддий қарор – умуман ҳеч нима қилмаслик.

Мисол учун сизнинг катта йиғилишларда гапиришингизга тўғри келганми? Мутахассисларнинг айтишига қараганда, одам ҳаммасидан ҳам кўпчилик олдида гапиришдан қўрқар экан. Қўрқувни енгишдан кўра гапирмай кўя қолган яхши-да.

Яхшиси, қўрқувга тик боқиш керак, машқ қилиш учун сўзларингизни қоғозга ёзинг, кўпчилик олдида чиқиш қилишни ўрганинг, қайта-қайта машқ қилинг ва кейин минбарга чикинг. Бу жараёни босиб ўтсангиз, сиз ривожланасиз ва кучли бўласиз. Агар чўчитадиغان вазиятлардан қочаверсангиз, кучсизланиб бораверасиз.

Агар бирор нарса сизнинг ҳаётингизни ривожингизни оширса, янги босқичга олиб чиқса ва янги маъно бағишласа, сиз буларга қўрқув туфайли эришсангиз-чи?! (Масалан, сармоялаш соҳаси бўйича қўйилган биринчи ёки кейинги кадам.) Бу ҳолатда қўрқув сизни олдинга итариши ёки, аксинча, ҳаракат қилмасликка баҳона ҳам бўлиши мумкин. Ўз танловингизни ажратинг: қўрқувга тик боқиб, чакириққа пешвоз чиқишми ёки нохуш ҳолатдан қочиб, жойингизда қотиб қолишми? Аслида биз ҳеч қачон бир жойда қотиб қолмаймиз: биз ўсамиз. Оламнинг атрофимизда мисли кўрилмаган тезликда ҳаракатланиши ва ўзгаришини ҳисобга олсак, бу танлов ҳаётимизни кенгайтириши ҳам мумкин ёки охиригача эзиб ташлаши ҳам мумкин. Учинчи имкониятнинг ўзи йўқ.

ҚЎРҚУВ БЕБАҲОДАЙ

Қўрқувни яхши шерикка айлантириш мумкин, агар у ҳаёт учун хавф солмаса, шахсий ўсиш ва ривожланишда имкониётлар туғдирса. Қўрқувни енгиб ўтиб, ғалабангиздан рухланиб, ўзингизда тасаввурга сиғмас даражада ёқимли ҳиссиётни ҳис қила бошлайсиз ва бу ҳолатда сиз умуман бошқа одамга айланасиз. Қўрқувга ривожланишнинг бир қисмидай қарашга ҳаракат қилиб кўринг. Ундан қочиш ўрнига унга тик боқинг ва англанинг, у сизни мукамалликка чорлаяпти, албатта, сиз уни енгиб ўтсангиз.

Ралф Уолд Эмэрсондан бир ажойиб айтилган гап бор, у менинг ҳаётимни ўзгартириб юборган: *“Кимки қўрқув билан ҳар куни курашмас экан, у ҳаёт сирларини билмабди”*.

ОҒРИҚНИНГ ИККИ ТУРИ

Қариб қолган одам: “Агар менда бўлганда ...” (қолганини ўзингиз тўлдирилинг); “Агар мен қилганимда ...” (буни ҳам ўзингиз давом эттирилинг), у шундай гапларни гапирса, жуда ачинарли. У кўп нарсаларни қилиши, олиши мумкин эди, аммо омадсизликдан кўрқиш, ажабланиб қолишдан кўрқиш, топганидан айрилиб қолишдан кўрқиш туфайли ортга чекинган. Қўрқув қандай бўлишидан қатъий назар, у истакдан, яхши ҳаёт кечиришдан, ўзини шакллантиришдан устун чиққан. Таниқли лектор Энтони Роббинс қачондир айтганди: “Иккита оғриқли нарса бор: омадсизлик оғриғи ва афсусланиш”.

Менга қолса, ҳар куни муваффақиятсизлик оғриғини ҳис қилишни истаган бўлардим, чунки афсусланиш оғриғи – жуда ёмон жазо. Баъзан жавобдан қочаман. Баъзан таслим бўламан. Ўша пайтларда менда танлов бор бўлган, аммо мен кўрқоқликни танлаб, мардлик қила олмадим.

Мени ҳеч ким бирор нарса қилишга ундамаган, ҳаммасини ўзим танлаганман. Буларни эсласам, юрагимни тирнайди-ган нарса бу – афсусланишдир.

Кимдир карьерасидан воз кечгани учун афсусланади. Кимдир бирор аёл унинг ва оиласи ўртасига тушиб қолганидан афсусланади. Аёллар орасида энг кўп тарқалган афсусланиш оғриғи бу – “қулайлик” ва “енгиллик” учунгина самарасиз никоҳни сақлаб қолиш.

Мен ҳеч бирингиз ўз молиявий қизиқишларингизни эътиборсиз қолдириб, уни бошқа кишининг измига топшириб қўйиб, кейин афсусланишингизни истамасдим.

Албатта, номаълумликка тик боқиш ва ўз ҳаётини ўзгартириш учун оз-мунча ғайрату мардлик керак бўлмайди. Лекин биз ҳар сафар кўрқоқликни мардликка алмаштирсак, ўйиндан ғолиб бўлиб чиқамиз, чунки биз ўсамиз ва зўр бўлиб борамиз. Бундай танлов ҳеч қачон афсусланишга олиб келмайди.

ЖАСУРЛИК ОНЛАРИ

Ҳаммамиз ҳам ўтмишимизни эсласак, бирор вазиятда ўзимиз жасурлик кўрсатган ёки бирор кишининг шундай йўл тутганига гувоҳ бўлган бўлишимиз мумкин. Яқинда мен шундай ҳолатни кузатдим.

Етти ёшли қизча ҳаётида биринчи бор бассейнга баландликдан сакрашга чоғланди. У юрагида кўрқув билан пиллапоялардан чиқишни бошлади, оёқларида қалтирок, қўллари билан ушлагичларни маҳкам ушлаганча тепага чиқиб борарди. Белгиланган тепаликка чиққандан сўнг унга гўё бу баландлик бир километрга тенгдай эди. Ниҳоят, ушлагичлар тугади, у сакраш тахтаси билан юзма-юз қолиб, турган жойида бироз туриб қолди. У гўё у ерда бир умр туриб қолгандай эди.

Ишончсизлик билан тиззалари қалтираганча у тахтанинг қирғоғига келди, мана ҳақиқат онлари келди: бу кўрқинчли сакрашни амалга оширсинми ёки ортга қайрилиб, пиллапоялардан қайтиб тушиб: “Мен бунга қила олмайман!” десинми? У яна бир неча дақиқа туриб, бор жасурлигини жамлаб, чуқур нафас олиб, кўкрагини ҳавога тўлдириб, вужудини қотирганча мавҳумлик томон сакради.

Сувда сачраш ҳосил бўлди. Сувдан қалқиб чиққанида эса қизчанинг юзларини табассум эгаллаганди. “Мен буни уддаладим!” қичқириб юборди у. У буни қилишдан олдин ўлгудай қўрқанди. Кейин-чи, кейин нима? У пиллапоядан чиқиб, яна сакради... яна ва яна...

Бу қизалоқнинг ҳаракати бизнинг ҳолатимиздан ўзгача эмас. Вазият бошқачадир, аммо кўрқинч ва қарор қабул қилишдан олдинги даҳшат – сакрашми ёки сакрамасликми, бассейнгами ёки бошқа бирор янги нарсагами, барибир, биз ҳам шундай ҳолатни ўзимизда ҳис қиламиз.

КЎРҚУВНИ ҚАНДАЙ ЕНГИШ КЕРАК

Сармоядорлик ишларида биз кўпинча нотаниш ҳудудларга дуч келаемиз. Кўпчилигимиз ҳеч қилмаган ишимизни қилишни бошлаймиз. Бизда малака бўлмаслиги мумкин ва, албатта, саволларга тайёр жавоблар йўқ, бирорта сармоядорда ҳам. Кўп нарсани ўрганишга тўғри келади. Хато қилиш эҳтимоли катта. Ҳаммасига ўз пулларимиз билан ҳам таваккал қиламиз ва бу вазиятнинг мураккаблигини оширади.

Кўрқув турли кўринишга кира олади. Мисол учун пул йўқотишдан қўрқиш ёки хато қилишдан қўрқиш (аслида бундан чўчиш шартмас, чунки биз ечим топганмиз, хато қилишдан қочиш бўлмайди). Эшитган бўлсангиз керак, аёллар кўпроқ қафтларини очганча кўчада қолишдан қўрқишади (ёши ўтиб қолган аёлларнинг ҳолатлари бўйича статистикага назар солсак, бу кўрқув ўзини оқлайди ҳам). Кўркувингиз қандай бўлмасин, унинг борлигини тан олинг. У билан курашишнинг йўли - ўқиб-ўрганиш ва малака. Сармоядорлик илмини қанчалар кўп ўргансангиз, шунчалар ишонч билан қарорларни қабул қиласиз. Тез-тез маблағ қўйсангиз, шунча тез ўзингизга ишочингиз ортиб, мослашиб бораверасиз. Бора-бора кўрқувнинг таъсир кучи сусайиб бораверади.

ҲАЁТИМНИ ЎЗГАРТИРГАН МАШҚ

Вақти-вақти билан ҳаммамиз кўрқувни ҳис қилиб турамиз, баъзан эса даҳшатга тушамиз. Буни қандай енгши мумкин? Кўп йиллар олдин яшашни ўрганиш курсига қатнашдим, у ерда асосан кўрқувни бошқаришни ўргатишарди. Машқларнинг бирида телефон бўтқасига ўхшаш ёғочли устунга чиқиб тик туриб, кейин бир қадам ташлаб, ёнидаги арқонга осилиш керак эди. Менга ўша тепада бир қадам ташлаш жуда қийинга ўхшаганди. Лекин мен хато ўйлаган эканман. Устунни қучоқлаганча тепага чиқар эканман, ўзимча “Унчалик қийин эмас экан-ку”, деб ўйладим. Аммо деаметри 26 сантиметрлик ёғочнинг устига қўлим текканида менинг вужудимни ҳақиқий даҳшат эгаллай бошлади. Машқнинг энг қийин жойи шу ери экан: устун учига чиқиш ва ҳеч нарсани ушламай тик туриш. Мени кўрқув шол қилиб кўяёзди. Мен турган жойимда ёпишиб қотиб қолдим.

– Нима бўлди? – деди ўргатувчи.

– Кўрқувни қандай енгшим керак? – кичқирдим мен.

– Ундан халос бўлишга ҳаракат қилма, уни бошқаришни ўрган, шунчаки бир қадам ташла, - деди у.

Мен ҳамма кучимни йиғиб, бир оёғимни устун учига қўйдим, кейин иккинчисини. Мен кичкинагина майдончада товонларимнинг ўзигина сиғадиган жойда мувозанатни сақлаш учун икки қўлларимни ёйганча тик турардим. “Мен уддаладим!” деб ўйладим. Кейин мени яна кўрқув босди: энди мен икки метрча нарида турган арқон томон қадам ташлаб, уни ушлашим керак эди. Мен ўзимча ўргатувчининг сўзларини ичимда қайтарардим: “Кўрқувни бошқариш керак. Шунчаки навбатдаги қадамни ташла”. Мен ўпкамни ҳаво билан тўлдириб, арқон томон сакрадим. Мени ерга туширишганида чиқишимдан олдингидан кўра баттар қалтирардим.

– Сен машқни ўргандингми? – сўради ўргатувчи.

– Бўлмасам-чи! Мен уни вужудимнинг ҳар бир заррачаси билан эслаб қолдим.

ИЛК САРМОЯЛАШДАГИ ҚЎРҚУВНИ ЕНГИШ

Мен таниқли компаниянинг офисида ўтириб, биринчи ижара ҳуқуқига эга кўчмас мулкимни сотиб олиш учун шартнома қилаётганимда кўрқувни ҳис қилганманми? Ҳа, мен даҳшатга тушгандим!

1989 йили Роберт ўша яшашга ўргатувчининг овози билан айтиб қолди:

– Ким, сенинг сармоялаш билан шуғулланиш вақтинг келди.

– Сармоялаш билан? Нима демоқчисан? – дедим мен уни тушуна олмай.

Роберт қисқача қилиб унга бой отаси сармоялаш ва кўчмас мулк ҳақида айтган гапларини менга гапириб берди:

– Қарор қабул қилиш сендан.

“Фақат бу эмас! – хаёлимдан ўтказдим мен. – Наҳотки, яна устунга чиқишимга тўғри келса”.

Сармоялашга ўрганиш жараёним шундай бошланди: Роберт менга биргина маслаҳат берди: “Ўз худудингни ўрганиб чиқ”. Мен шундай қилдим. Яшаш жойимиздан унчалик узоқ бўлмаган жойда кичик-кичик уйлари билан шаҳарча жойлашганди. Марказдаги манзарали боғ, дўкончалар ва ресторанчалар ўтмишни эслатиб турарди.

Ҳамма сотувга қўйилган уйлардан икки ҳабхонали, боғчаси ва гаражи бор коттежни танладим. Кираверишда бўяб қўйилган, темирдан ясалган капалакчаси ҳам бор эди. Уй қойилмақом эди. Унинг сотилиш баҳоси 45 минг доллар, олдиндан тўлов 5 минг доллар эди. Мен ҳисоблаб чиқдим, ойлик рент тўлови, солиқ, коммунал тўловлар, суғурта ва қўйилма тўловлардан кейин менинг чўнтагимга тахминан 50-100 доллар келиб тушар экан.

Бу менинг биринчи битимим бўлгани учун тўла тушуниб етмагандим, нима қилиш кералигини ҳам билмасдим, шунинг учун ҳам ҳаммасини қайта текшириб чиқдим: томни, сув тизимини, бино структурасини, солиқлар, суғурта – хуллас, ҳаммасини. Бир неча кўчмас мулк мутахассислари би-

лан ҳам рент миқдорини белгилаб олиш учун сухбатлашдим. Мен ҳамма майда-чуйдаларгача кўриб чиқишга ҳаракат қилдим.

Аммо барибир пулни бериб, ҳужжатларни имзолашга келганда қўлларим ҳадикдан қалтирарди. “Ҳаммасини бир неча бор кўриб чиққан бўлсам-да, нега бунчалар ҳадиксирайман?” деб ўзимга савол берардим. Кейин яна ўзимга дедим: “Шунчаки биринчи қадамни бос!”

Олдин ҳам айтганимдек, бу менинг кўчмас мулкка биринчи бор пул тикишим эди, ҳаммасини бир бошдан кўриб чиққан бўлсам-да, лекин бу илк қадам бўлгани учун ҳам барибир менда тўла ишонч йўқ эди. “Агар адашган бўлсам-чи? Бирор нарсани кўздан қочирган бўлсам-чи? Ойига даромад кўрмай, зарар кўраверсам-чи? Уйда муаммо туғилса-чи, сув тизимидами, томдами? Пулларимдан айрилиб қолсам-чи?” деб ўзимдан сўрардим. Битимга имзо қўйиш учун ўтирибман-ку, бошимда шунча савол айланарди.

“Балки битимни рад қилганим маъқулдир? Бу ҳаммасидан осонроқ-ку. Балки сотиб олишдан олдин яна бир бор мукамал текшириб чиқсаммикан? Бу шунчалик фойдали битим экан, нега бошқа одамлар буни қилишмади?” Ҳамма тахминлар ўринли эди. Мен битимдан воз кечишимни қўллайдиган ўнлаб одамларни топишим ҳам мумкин эди.

Аммо мен ўзимга дедим: “Ким, сен бу уй ҳақида билишинг керак бўлган ҳамма нарсани билиб бўлдинг, битим фойдалига ўхшаб турибди. Агар ҳозир рад қилсанг, сен шу билан умуман кўчмас мулк билан шуғуллана олмайсан. Ҳозир ёки ҳеч қачон! Биринчи қадамни қўй”. Шундай ўй-хаёллар билан қоғозларга имзо чекдим ва офисдан боши баланд кўтарилган аёл, кўчмас мулк эгаси бўлиб чиқдим.

Бу уйни сотиб олиб хато қилдимми? Ҳа, хато қилдим. Бу хатоим пулга тушдими? Ҳа, тушди. Мен кўзлаган даромадимни олдимми? Йўқ, олмадим. Бу сармоялашим менинг ҳаётимда муҳим рол ўйнадими? Ҳеч қандай, ажабланишсиз... Ҳа, албатта, у биринчиси эди. У менинг биринчи қадамни босишимга ёрдам берди. У менга сармоядорлик оламининг

иникларини очиб берди. Ундан сўнг мен кўп битимларни имога оширдим. Ҳар бир сармоялашдан сўнг мен янги битимга эга бўлиб бордим. Шу билан бирга ақлли ҳам. Чиндан ҳам бу жараёни қадамма-қадам босиб ўтиш лозим.

БИР САРМОЯДОРНИНГ ТАРИХИ

Менимча, бир аёлнинг кўчмас мулкка пул сармоя киригаётганда қўрқув юзига тик қараб, ишини бажариб, муваффақиятли сармоядорга айлангани ҳақидаги ҳикоя сизларни руҳлантирса керак.

ВАЙДАНИНГ ҲИКОЯСИ

“Эрим иккимизнинг унча катта бўлмаган хусусий ишимиз бор эди. Биз жуда тез олдинга қадам босардик-ку, аммо каёққалиги аниқ эмасди. Кундан кунга зарарга кириб борардик.

Ёшим қирқ еттида, икки фарзандимиз коллежда ўқиса, яна учтаси биз билан яшарди. Ўз билимимни ошириш ва кўчмас мулк бўйича яхши битимни кўриб чиқиш мен учун жуда қийин эди, лекин ўзим ва оилам учун бирор нарса қилишим керак эди. Эрим мени қўллаб турарди ва иккимиз ўқиб-ўрганардик. Биз мен кўчмас мулк билан, у эса сармоядорликнинг бошқа соҳаси, яъни акция ва опцион билан шуғулланишга келишиб олдик.

Нихоят, биринчи битимни тузиш вақти келганда қарор қабул қилишга қийналардим. Мен бу битимга бор пулимни тикишимга тўғри келаётганди-да. Шунинг учун ҳам ҳар соатда ўз қароримни ўзгартирардим. Менга азиз бўлган яқинларим кўллашмаганда, билмадим, бу битимдан воз кечган бўлармидим?

Шу ўтган икки йил мобайнида ўқиб-ўрганиш учун оз-мунча пул сарф қилмаганимни мен ўзимга доим эслатиб турардим. Бу эслатишнинг фойдаси шунда эдики, у ичимдаги овозни, мен ҳеч нарсани тушунмайман, мен ҳеч нарсани

уддалай олмайман, мен бу кетишда ҳамма оилавий йиққан пулимизни йўқ қилишим мумкин, деган ичимда бакираётган овозни босиб турарди.

Ҳозирги кунда мен ортимга қарамайман ва чин дилдан кувониб кетаман. Мен ўша биринчи битимимни амалга оширдим ва ҳозирда доим яхшигина рент пулини олиб турибман. Мен янги сармоядорликларни амалга оширишим учун яна кўп ўқиб-ўрганишим керак. Борган сайин ақллироқ бўлиб, ўзимга ишончим ортиб боряпти ва бундан ўзим жуда роҳатланиб кетяпман.

ЎН БИРИНЧИ БОБ

СИЗ ҚАНЧАЛАР БОЙСИЗ

*Аёл зоти борки, агар унинг ўз ҳамёни бўл-
маса, доим қарам бўлиб қолаверади.*

Элизабет Кейди Стентон

Бир куни эрталаб электрон почтамни очиб, анчадан бери кўрмаётган манзилга кўзим тушди. Хатда қуйидагилар ёзилганди: *“Салом, Ким! Бу Женис! Мен Финиксга эртага бораман. Мен билан тушлик қилишга бир соат вақт ажрата оласанми? Чао! Женис”*.

Мен жавоб ёздим: *“Салом, Женис! Мен эртага чиндан ҳам бўшман. Ўзимнинг ҳам сен билан учрашгим келиб турганди. Учрашгунча! Ким”*.

Биз учрашув вақти ва жойини келишиб олдик. Охирги хатида Женис қуйидагиларни ёзганди: *“Биласанми, Ким, Нью-Йоркдаги суҳбатимиз ҳақида кўп ўйладим. Мен сенинг сўзларингни борган сайин тушуниб боряпман, айниқса, ўз бизнесим борасида. Мен сен билан ҳаммасини яна ўтириб муҳокама қилмоқчиман. Эртагача хайр! Женис”*.

Бундан кўриниб турардики, бу учрашув Женис учун жуда муҳим эди. Чунки у ҳаётида биринчи марта учрашувга ол-

динроқ етиб келди! Мен кириб борганимда у стол атрофида ўтириб, ким биландир телефонда хайрлашаётганиди.

У ўрнидан туриб, мени маҳкам кучоқлаб сўрашди.

– Кўринишингга гап йўқ! – деди жилмайиб.

– Менга кўнғироқ қилганингдан жуда хурсандман, - дедим мен. – Сенинг ҳам кўринишинг жуда яхши.

Биз икки соат тинмай гаплашдик, ҳатто овқатланганимизни ҳам билмай қолгандик.

– Қани айтиб бер-чи, қандай яшаяпсан? - бошладим мен.

“Мени пул бошқаряпти!”

Охирги учрашувимиздан кейин жуда кўп ўйладим. Ҳали ҳаммасини тушуниб етмаган бўлсам-да, аммо баъзи нарсаларни тасаввуримга сиғдира оляпман, агар пул масаласидаги муаммо бўлмаганда. Менинг бирдан-бир муаммоим шундаки, шунча йиллар мобайни мен пул учунгина ишлаб юрган эканман. Ўзимнинг бизнесимни ривожлантириш менга яхши бўлиши ҳақида ўйлаб кўрмаган эканман, - тан олди Женис. – Мана бир мисол: ўтган ҳафта мен иккита йиғилишга бормоқчи бўлгандим, иккиси ҳам бир кунга белгиланганлиги учун танлаш керак бўлиб қолди. У ердаги учрашувда чакана савдо соҳасида фаолият юритадиганлар бор эди. Иккинчиси эса унча катта бўлмаган презентация бўлиб, мен у ерда бирор нарса сотишим мумкин эди.

– Хўш, қайсинисини танладинг? – кизиқиб сўрадим.

– Қарор қабул қилишдан олдин мен ўз бизнесимни келажакда ривожлантириш ҳақида ўйламадим, - деди ачиниб Женис. – Мени дарров олинадиган даромад қизиқтириб, презентацияга бордим.

– Хўш, кейин-чи?

– Мен шунчаки вақтимни бекорга совурдим. Ҳеч нарса сотолмадим, чунки у ерга йиғилганлар менинг мижозларим эмас экан. Энди нариги семинарда қатнашган дўстларим айтишларича эса, йиғилиш уларда яхши таассуротлар қолдирибди. Борганимда иккита бизнес соҳамдаги таниқли инсонлар билан учрашган бўлар эканман, афсус. Мен ўз соҳам

бўйича кўп нарсаларни билиб олган бўлардим, аммо яна ўша тез кўлимга келиб тушадиган пул ортидан кетдим.

– Ўрганиб қўйса, зарар қилмайдиган дарс, - дедим унинг хатосига шама қилиб.

– Мен бир нарсани тушундимки, агар бир кунлик пул кетидан кувмасам, ҳаётим қанчалар яхши томонга ўзгариши мумкин экан. Кеча яна бир учрашувдан бош тортдим, у аёл мен икки йилдан сўнг машғул бўлмоқчи бўлган иш билан шуғулланарди. Нима учун учрашувга бормадим, биласанми? Ўзимда ишлайдиган асосий учта сотувчи билан ўтган ойда нега савдо тушуми озайиб кетганини билиб олиш учун мажлис ўтказдим. Тўғри, бу мажлис ҳам зарур эди, аммо уни кейинроқ ёки эртасига ўтказсам ҳам бўларди. Бизнесимнинг юриб кетишига ёрдам берадиган ўша аёл билан эса энди умуман учраша олмасам керак. Жуда аҳмоқона иш бўлди.

– Келажакда нима қилмоқчисан? – сўрадим мен.

– Мен ҳозирда тушунганим - молиявий мустақилликка эришиш йўлидаги биринчи қадамни нимадан бошлашимни биламан. Мен бизнес билан иштиёқ ила шуғулланмоқчиман, унинг ёрдамида ўқиб-ўрганиб ўсмоқчиман, мен билан бирга эса мен билан ишлаётган ёнимдагилар ҳам ўз мақсадларига эришишларини истайман. Мана шулар менга чинакам бахт келтиради, - дугонам бу сўзларни айтганда унинг кўзларида чинакам эхтирос ва шижоатни кўрдим.

– Ишончли сабаб, - дедим.

Кейин мен Женисга Лесли билан ўртамизда бўлган суҳбатимизни айтиб бердим, унинг ўзининг ақлий имкониятига ишончи йўқлиги ва молиявий “жаргон”ларни унчалик тушунмаслиги ҳақида гаплашдик. Биз у билан молиячи ва сармоядорларнинг жаргонларини ўрганиш ҳақида ҳам суҳбатлашдик.

– Бу чиндан жуда керакли, - рози бўлди Женис, - чунки бу тушунарсиз сўзларни эшитиб, мен суҳбатга бўлган қизиқишимни йўқотиб ҳам қўяман.

Тушликнинг охиригача биз у билан молиявий мустақиллик ва пул оқимининг заруратлари борасида гаплашдик.

Кейинги кадам

– Энди мен нима қилай? Кейинги кадам қандай? - сўраб қолди Женис.

– Ёдингда бўлса, молиявий мустақилликдан асосий мақсад - ишламай туриб ҳар ой ўзингга керакли бўлган пулни олиб туриш...

– Ёдимда ва бу ғоя менга жуда ёқади, - деди у. – Яна сен айтгандинги, молиявий озодликка катта пул керак бўлмайди, деб. Мен эса унинг аксини ўйлаб юрардим.

– Ҳаммаси тўғри. Роберт орқали билиб олган бой отанинг формуласига қараганда, молиявий озодлик учун ҳар кимга турлича миқдорда пул керак бўлади. Ҳар кимга турлича миқдорда!

Мен Женисга 1994 йилда биз Роберт билан қандай молиявий мустақилликка эришганимизни айтиб бердим.

– Бизга беш йил керак бўлди. Эсингдами, мен сизларга 1989 йилдаги ижара бериш ҳуқуқи бор бўлган икки хонали ҳапхонаси билан илк бор олган уйимиз ҳақида гапириб бергандим. Ана шу асосий кўчмас мулк бўлган сармойамиз беш йилдан кейин ҳар ойга 10 минг доллардан пул келтира бошлади. Миқдор унчалик катта эмасдир, лекин ўшанда бизнинг харажатларимиз бир ойга 3 минг доллар эди. Бу эса керагидан ортиқ дегани. Шу йўл билан биз ўша пайтда озодликка эришдик. Бизнинг энди пул учун ишлашимиз шарт эмасди. Энди пул биз учун ишларди ва ҳар ой ҳамёнимизга пул оқиб келарди.

– Демак, мен ҳозирда бир ойлик харажатимни ҳисоблаб чиқишим керак, -деб тахмин қилди Женис.

– Ҳаммаси тўғри! Агар истасанг, ҳозирнинг ўзида бу ишни қил.

– Албатта! – ишонч билан столга мушлади Женис.

Бойликнинг мавқесини белгилаш

– Кел, қанчалар бойлигингни белгилаб олайлик.

– Буни қандай белгиламоқчисан? – сўради Женис.

– Яхши савол, - дедим мен. – Шу тушунчанинг ўзида ҳам анчагина аниқликлар бор. Мен кўп йиллар олдин танишган бир нарсани айтай, бу ажойиб фикр файласуф Бак Минетур Фуллурга тегишли. *“Бойликнинг кўрсаткичи бу - вақт, яъни инсон ишламай ўтказадиган вақти”*.

Бошқачароқ қилиб айтганда, бойлик вақтнинг давомийлиги билан, яъни пул учун ишламай, яшалган кун билан ўлчанади. Калит сўз – *“ишламасдан”*. Агар сен ишламай кўйсанг, қанчадир маош олсанг, ўша пуллар қанча пайтгача етиши мумкин?

– Буни қандай аниқлаш мумкин? – сўради Женис.

– Бу жуда оддий, - дедим мен. – Олдинга бир ойлик ҳамма харажатларни ҳисоблайсан. Бир ойга сенга харажатларинг учун қанча пул керак, сен ишламаётган бўлсанг, маош олмаётган бўлсанг, бизнесинг даромад келтирмаётган бўлса?

– Сен ойлик яшаш харажатларининг энг пастини айтмоқчисан-да?! Мен бемалол уйда овқатланишим мумкин, ресторанга боришим шартмас, дўконларга ҳам камроқ борсам бўлади, - деди Женис.

– Жуда яхши, бу саволни бериб тўғри қилдинг. Биз бугунги кунингдан келиб чиқиб, бу ишни амалга оширишимиз керак. Гап сал оддийроқ уйга кўчиб ўтиш ҳақида ёки машинани сотиш ва жамоат транспортида юриш тўғрисида кетаётгани йўқ. Мен бундай ортиқча тежамкор тарафдори ҳам эмасман. Молиявий мустақилликнинг нима кераги бор, агар унга эришаман, деб ҳаётнинг лаззатларидан кечиш керак бўлса?! Молиявий озодлик - ўз хоҳишларинг бўйича яшашни бериши керак. Бугунги кунда сенинг ҳаётингда аниқ ўзгариш бўляпти ва биз шу ҳаётингга мос харажатни белгилаб, ҳисоблаб чиқишимиз керак. Бу босқични эса кейинчалик юқорига кўтаришимиз мумкин.

Сиз қанчалар бойсиз? Биринчи қадам

Женис хурсанд бўлиб кетди.

Демак, менинг ҳамма харажатларимни ҳисоблаб чиқсак, у тахминан қуйидагича кўринишда бўлади.

У рўйхатни ташлади:

Қўйилмалар бўйича тўлов 2500 доллар

Кўчмас мулк солиғи 300 доллар

Уй суғуртаси 150 доллар

Коммунал тўловлар, телефон:

Кабел телевиденияси 350 доллар

Машина учун тўлов 550 доллар

Ёқилғи (бензин) 150 доллар

Емиш ва кўнгилахушлик 500 доллар

Турли нарсаларни сотиб олиш:

Кийим-кечаклар 500 доллар

Журнал, газета, китоблар 50 доллар

Саёҳат, таътил 250 доллар

Рўйхатни тузишда қуйидагиларга аҳамият қаратинг:

- Қўйилмалар бўйича тўлов (ипотека кредит бўйича)
- Кўчмас мулк бўйича буюм учун солиқ
- Уй учун суғурта
- Коммунал тўловлар, телефон, кабел телевидения
- Рента
- Машина учун тўлов
- Машина харажатлари
- Ёқилғи (бензин)
- Транспорт харажатлари (поезд, автобус, такси)
- Уйда овқатланиш
- Бошқа жойда овқатланиш
- Кўнгилахушлик (концерт, спорт ўйинлари...)
- Сотиб олиш (кийим-кечак, китоблар, уй жиҳозлари, косметик буюмлар...)
- Газета ва журналларга обуна бўлиш
- Саёҳат, дам олиш
- Болалар учун
- Энага
- Билим олиш
- Спорт секцияларига қатнаш
- Тиббиёт суғуртаси
- Уй ҳайвонларига харажатлар

– Яна бошқа транспорт харажатлари (кема, мотоцикл, “ғилдиракли уй”)

– Тўхташ жойлари (парковка)

– Бошқа турли тўловлар

Жениснинг рўйхатини ўрганиб чикиб, ундан сўрадим:

– Жами қанча чиқяпти?

– Тўрт минг тўққиз юз доллар, - деди у.

– Бу ерда ҳаммаси ҳақиқатми?

– Умуман олганда шундай, менимча, кийимга ва кўнгиликка кўпроқ харажат қиламан, шекилли. Ўйлашимча, бу суммага яна қўшишимиз керак. “Захира” ёки “Яна турли кутилмаган харажатлар”ни қўшсак, яхши бўларди.

– Яхши фикр, - мактадим мен. – Бу вазифага қанчалар чин юракдан ёндашсанг, мақсадга эришиш осонроқ бўлади. Бир пайтлар биз Роберт иккимизда ҳеч нарсамиз бўлмаган, бизга энг қийини бир ойда икки марта ҳисобчимиз билан учрашиш эди. Ёқимсиз нарса шунда эдики, ҳар сафар нега биз оз пул оламиз ва кўп харажат қиламиз, деб суриштиришимиз эди. Аммо ҳаммасини очиқ-ойдин қилганимиз, ёлғон аралаштирмаганимиз учун мақсадимизга етишда жуда кўл келган ва қарзларимиздан қутулишимиз осон бўлган. Агар биз ўзимизни ўзимиз алдаганимизда ҳалигача ҳақдорлардан кутилмаган бўлардик, - қўшиб қўйдим мен.

– Мен тушундим, - жавоб берди Женис.

У ўзининг рўйхатидаги баъзи нарсаларга тузатиш киритиб:

– Бир ойлик харажатларим 5,3 минг доллар экан, - деди.

– Қойил, - дедим унинг ҳақгўйлигини назарда тутиб. –

Бу биринчи қадам эди, иккинчи қадамга тайёрмисан?

– Албатта!

Сиз қанчалар бойсиз? Иккинчи қадам

– Кейинги қадам ҳозирда сен қандай имкониятларга эга-лигингни аниқлаб беради, бунга маош ва ишлаб топилаётган пуллар кирмайди. Бошқача қилиб айтганда, қанча йиғган пулинг бор (депозитли сертификатлар ва акцияларда)? Албат-

та, уларни нақд пулга айлантириб, сенинг активинг ортидан канча пул оқими келишини аниқлаб беради.

– Онамнинг тилла тақинчоқлари ва бувимнинг кумуш ошхона қошиқлари бунга кирадими? – сўраб қолди Женис.

– Мен бу рўйхатга ундай буюмларни қўшмаган бўлардим, - тушунтирдим мен. – Биринчидан, сен уларни сота оласанми-йўқми, сотсанг ҳам, сен айтган пулни беришмайди. Иккинчидан, биз ҳозирги аҳволингдан келиб чиқиб бу ишга ёндашишимиз керак. Агар бирор нарсани сотишни истасанг, бу уларнинг нархи тушиб кетишини белгилайди.

– Тўғри айтасан, - деди Женис, - ҳозир мен рўйхат тузаман. Рўйхат унчалик узун эмас экан:

Жамғарилган пул	18.000 доллар
Акциялар	6.000 доллар

Шу менинг рўйхатим, - деди Женис. – Айтдим-ку, бу кўп вақт олмайди. Менинг ихтиёримда ҳосил бўлган сумма 24.000 минг долларни ташкил қилар экан.

Сиз қанчалар бойсиз? Учинчи қадам

– Яхши, энди у суммани ойлик харажатга бўлиб чиқ. Хўш, натижа қандай?

Женис сумкасидан ҳисоблагични олиб:

– Тўрт ярим, - деди у. – Бу нима дегани?

– Бу дегани сенинг бойлик кўрсаткичинг 4,5. Агар сен ҳозир ишламай қўйсанг, сенинг маблағинг 4,5 ойга етар экан.

Жениснинг боши қотиб қолганди, у биров жимиб қолиб, кейин деди:

– Бу ҳеч қанча эмас-ку. Мен ҳеч қачон аҳволни бундай йўл билан кўриб чикмагандим.

– Бу вазиятда муддат узунми, кисками - бунинг фарқи йўқ, - дедим мен. – Бу шунчаки кўзғалиш нуқтаси, холос. Кўпчилик одамлар бирданига ишламай қўйиб, ҳеч нарсасиз қолишган.

– Демак, йиғилган суммани олиб, уни ойлик харажатга бўлиш керак экан-да, - аниқлаштирди Женис.

– Ҳа, тахминан шундай. Яна бир ҳолат бор, лекин у ҳақда бир-икки дақиқадан сўнг гаплашамиз, - жавоб бердим мен. – Айтайлик, одам ҳар ой 2,5 минг доллар харажат қилади, унинг йиғган пули эса 5 минг доллар. Кўриниб турибдики, бу маблағ билан одам икки ойгина яшаши мумкин. Энди етмаётган муқобилликка келсак. Бутунлигича у қуйидаги кўринишга эга.

Мен салфеткани олиб, унга ёздим:

Йиғилган пул (ёки мавжуд нақд пул) + ишга боғлиқ бўлмаган маблағ, даромад = бойлик кўрсаткичи.

– Менинг ишлашимдан келадиган ҳеч қандай даромадим йўқ. Айнан шу етмаётган нарса, шундайми? – аниқлаштирди Женис. – Хўш, мақсад нима? Умрбодга етгулик бойлик орттириш керакми? Ахир, бу жуда катта пул бўлиши керак-ку!

Мақсад нимадан иборат

– Ҳа, бу жуда кўп пул бўлади, дегани, - деб унга қўшилдим. – Сен ҳақсан: молиявий мустақилликка эришиш учун бойлик тугалмас бўлиши керак.

– Тугалмас? – ҳайрон бўлди Женис.

– Ўзинг ўйлаб кўр, - бошладим мен, – молиявий озодлик ва мустақиллик шуни англатадики, сен ҳеч қачон пул учун ишламайсан, сармоя ҳар ой нақд пул олиб келади, бу эса сенинг ҳар қандай харажатиңгни қоплайди. Бундан айтиш мумкинки, бойлик тугалмас ва ҳеч қачон тугамайди.

– Агар менга ҳаётимнинг охириги кунлари учун миллион керак бўлиб қолса, терлаб-пишиб ишлашим керак экан-да. Бунинг учун анчагини вақт керак бўлади, менимча, бу мақсадимга ҳечам ета олмаган бўлардим. Етган тақдиримда ҳам ўша миллион тезда тугаган бўларди ва ёшим ўтиб қолган пайтда менинг муаммоларим бошланади.

– Айнан шу ҳақда гапиряпман, - дедим мен.

– Менга керакли пул оқими миқдори харажатлар миқдори билан ўлчанар экан-да. Агар мен бир ойга қанча харажат қилишимни билсам, сармоям қанча пул келтириши керакли-

гини аниқлаб ҳам оларканман, - деди Женис хаёлига келган сўзларни тилига чиқариб.

– Мана сен тушуниб олдинг! – жилмайдим мен. - Мана шу пул окимидир. Келадиган пуллар, сармоядан келиб тушаётган пуллар пассив даромад дейилади – чунки сен бу пулларни ишламай топасан.

Женис ҳаяжон билан:

– Демак, мен ҳар ой ишлайманми-йўқми, 5,3 минг доллар пул туширишим керак экан, - деди.

– Ёки ундан ҳам кўпроқ, - тасдиқладим мен.

– Ҳа, ундан ҳам кўпроқ.

– Энди муаммо – қандай буни уддалаш керак?

– Мен шунини сўрамоқчи бўлиб тургандим! – кулди Женис. - Лекин сен, менимча, буни ўз сармоя формуланг ҳақида гапириб ўтдинг, шекилли. Сен айтдингки, сотиб оламан ёки актив ташкил қиламан. Актив – бу сармоялар, сенинг чўнтагинга пул ташлайди. Демак, менинг кейинги қадамим – қайси активлар менга доимий даромад келтиришини аниқлаш, - кувонч билан деди Женис ва қўшимча қилди, – охирги савол қолди. Менда ортиқча пул унчалик кўп эмас. Ўзинг кўриб турибсан менда қанча борлигини. Менга пул қилишим учун пул керак эмасми? Сармоялаш учун маблағ керак эмасми?

– Ажойиб савол, - жавоб бердим мен. – Биз ҳозир иккимиз ҳам анча ушланиб қолдик, бу ҳақда телефонда гаплашсак.

Ресторандан чиқар эканмиз, мен Женисга:

– Сенинг пул масаласидаги саволингга жавобим: сармоялашни бошлашда ўша пулнинг йўқлиги – бу яхши. Бу ҳақда тез кунда гаплашамиз! Учрашгунча!

ЎН ИККИНЧИ БОБ

“МЕНДА ПУЛ ЙЎҚ”

Пуллар бахт келтирмайди, аммо улар билан бахтсиз бўлиш ёқимли.

Клер Буг Льюс

Мен Нью-Йоркка бормоқчи бўлдим ва ваъдамнинг устидан чиқиш борасида Лесли билан учрашиш учун қўнғирок қилдим.

– Алло, - деди у гўшакни олиб.
– Салом, Лесли! Мен Ким бўламан, икки дақиқанг борми?

– Албатта! – жавоб берди у.
– Эшит, икки ҳафтадан кейин Нью-Йоркда бўламан, учрашишни истармидинг?

– Фақат иккимиз тушлик қилсак, албатта! – кулди у.
– Мен ҳам кулдим:
– Бу, менимча, иккимиз билан яхши амалга ошади. Бир неча кун олдин Женис келганди ва биз учрашдик – тушлик устида, албатта.

Биз бир неча дақиқа гаплашдик ва учрашувни ташкиллаштиришни муҳокама қилдик.

– Сен жойни танлайсан, - таклиф қилдим мен.
– Мен севган бир жой бор. Бўшлигини билиб, сенга хабар бераман, - жавоб берди у ва биз хайрлашдик.

Дугоналар билан яна бир марта тушлик

Фақат мусаввир шундай ўхшаши йўқ ресторанни танлаши мумкин, деб ўйлардим учрашувга кетар эканман.

Мен у жойнинг қаердалигини билмаганим учун Леслига қўнғирок қилдим.

– Салом, Лесли! Мен кўприқдан ўтяпман. Қайси томонга юрай, ўнгами чапгами? – сўрадим мен.

– Ўннга бурил ва йўлакдан юриб келавер, бизни кўрасан. Бугун ажойиб кун, тўғрими!? – жавоб берди у.

Мен кулдим. Чиндан ҳам об-ҳаво яхши эди: осмон булутсиз, унчалик иссиқ ҳам эмас, мен енгил свитер кийиб олгандим. Бурилишга келганимда чиндан ҳам Леслига кўзим тушди. У парк ўртасига ўрнатилган сомонли ёпқич тагида, шундоқ майсалар устига солинган очиқ қизил духоба устида ўтирарди ва қувонч билан жилмайиб турарди.

Мен унга қўлларимни силкитдим ва у томон одимладим, унинг ёнида бир аёл ҳам ўтирганди.

Яқинроқ борганимдагина унинг кимлигини билдим.

– Трейси! Сен бу ерда қандай пайдо бўлдинг? – ҳайрон бўлиб қичқирганча уни бағримга босдим.

– Мен олдинги учрашувда қатнаша олмаганимдан жуда хафа бўлгандим, сенинг келишингни Леслидан эшитибок хурсанд бўлиб кетдим, шунинг учун бу ёққа шошдим.

Биз бир соатча бир-биримиз билан янгиликларни ўртоқлашдик. Лесли олиб келган тушликни ҳам унутмадик. Трейси ўзининг Чикагодаги енгил бўлмаган ҳаёти ҳақида гапириб берди.

– Бу ҳаёт эмас, бу қанақадир кўрқинчли туш, - чуқур нафас олди Трейси. – Мен аристондек ишлайман, кирим йўқ. Кетма-кет маошимни оширишади, аммо мен ўрнимда туравераман. Эримнинг ҳам меҳнатдан боши чиқмайди. Иккита фарзандимиз бор: биттаси коллежда, иккинчиси еттинчи синфда ўқийди. Мен қўлимдан келганча ҳаракат қиляпман, аммо ҳеч қандай юксалишни кўрмаяпман. Жойимда қолиш учун жон-жаҳдим билан ишлаб юрибман. Хуллас, бирор нарсани ўзгартиришнинг вақти келган кўринади. Мени энг кўп кўрқитадиган нарса бир неча ой олдин эрим ишлаб турган фирма сотилди, янги бошқарувчилар эски иш ўриндагиларни янгиламоқчи бўлишди, сал бўлса, эрим ишдан бўшаши мумкин эди, бахтимизга ўз иш ўрнида қолди, агар у бўшаганда бу биз учун жуда оғир кечинма бўларди. Аммо мен шундан сўнг бир нарсани тушундим, бизнинг молиявий аҳволимиз жуда мўрт экан.

– Мен Трейсига сен билан пул ҳақида, молиявий озодлик тўғрисида мулоҳаза юритганимизни айтиб бердим, менимча, бу мавзу унинг тирик жойидан олди, шекилли, - деб гапга қўшилди Лесли.

– Ҳозирча ҳолатим шуни тақозо қилади, – деди Трейси.

Биз анчагача гаплашдик. Трейси иш билан оилани бир хилда олиб бориш қанчалар қийин вазифа экани ҳақида гапириб берди. Мен суҳбатни сал ҳазилга йўйишни истаб,

«Ms.Magazine» журналининг асосчиси Глори Стейнемнинг сўзларини ёдга олдим: “Менга ҳалигача бирорта эркак карьера билан оилани қўшиш ҳақида гапирмаган”.

Биз ҳаммамиз кулиб юбордик ва бирозга бу сўзларда қанчалар ҳақиқат борлигини тушуниб жимиб, хаёлга чўмиб қолдик.

Кейин Трейси яна давом эттирди:

Менимча, мендаги вақт йўқлиги ҳақидаги фикр ҳаётимга ўз таъсирини ўтказса керак. Кимдир менга бирор нарсани таклиф қилса, агар унга бирор дақиқа ажратишим керак бўлса, ўша сўз дарров миямда айланади. Лесли менга сизнинг пул ва сармоялаш ҳақидаги суҳбатингизни айтиши билан калламга келган бирин сўз ҳам ўша бўлди. Лекин мен ўз шасий ҳаётимнинг назоратини йўқотиб қўйганимни сезиб турибман, уни ўзгартирмасам бўлмайди. Бу ерга келганимнинг ҳам сабабларидан бири шу.

Таниш савол

Мен аста Трейсининг ўзини сармоядорлик билан шуғулланишга мажбур қила олишини тушуниб бораётгандим. Биз сизларнинг хабарингиз бўлган асосий ҳолатлар ҳақида тез гаплашиб олдик. Кейин Трейси таниш саволни берди.

– Сармоядорликка маблағ керак эмасми? Пул топиш учун пул керак эмасми, ахир?

Мен жилмайдим:

– Женисга қўнғироқ қилишимиз керак, у ҳам шу саволни берганди, биз бу масалани кейинроқ мулоҳаза қилишга келишиб олгандик.

– Тан олиш уятли, биз эрим билан шу ўтган йиллар мобайнида кўзга кўринарли пул тўплай олмадик. Бизда нафақат ҳисоб рақамларимиз бор ва қанчадир акциялар ҳам, ҳа, яна болалар билим олишлари учун кичикроқ ҳисоб рақамимиз ҳам бор, аммо асосан топганимизни ишлатиб юборяпмиз, - деди Трейси.

– Агар шу гапим сени хотиржам қилса, айтай, менинг ҳам ишларим яхши эмас, - деди Лесли.

– Хўп, майли, пул қилишда ростдан ҳам пулнинг кераги йўқми? – саволни қайтарди Трейси.

– Мен Женисга айтганларимни қайтараман, шахсан мен сармоядорлик билан шуғулланишни бошлаганимда пулимнинг йўқлиги менга қўл келган.

Дугоналарим менинг сўзларимни тушунмай қараб қолишди.

– Қанақасига? – ҳайрон бўлиб сўради Лесли. - Мен Трейси каби сармоялашга пул керак, деб ўйлагандим.

– Нима, улар қидиришни бошлаш учун керакми? – дедим.

– Тушунмадим, - деди Трейси.

– Сизлар бирор марта ўзингизга: “Менда пул бўлганда уни ёки буни қиламан” ё бўлмаса “Менда вақт бўлса, уни ё буни қиламан”, деганмисиз? Таниш сўзлар, тўғрими?

– Айнан ўша сўзлар! Айниқса, вақт борасида. Хўш, нима бўлибди? – деди Трейси.

– Сенда ўзи бирор марта бўш вақтнинг ўзи бўлганми? – қизикдим мен.

Трейси бироз ўйланиб қолди.

– Умуман олганда, ҳеч қачон бўлмаган экан.

Лесли кўшимча қилди:

– Мен кўпинча гапираман “Менда пул бўлганда...” деб. Биласизларми, нима? Мен ҳеч қачон айтган нарсамни кўлимга пул тушганда қилмайман ва бошқа бирор нарсаларга ишлатиб юбораман. Бу сўзни гапирар эканмиз, биз ўша ишни ҳеч қачон қилмаслигимизни шу пайтнинг ўзида тан оламиз.

– Ҳамма гап шунда-да, - дедим мен. – Агар одам: “Мен сармоядорлик билан пулим бўлганида шуғулланаман”, дедими, юз фоиз кафолат бераман, бу ишни ўша одам ҳеч қачон қилмайди. Инсон ўзининг ҳаракатсизлигини шу йўл билан оқламоқчи бўлади. Бу ҳеч нарса қилмаслик учун яхши баҳона.

– Ахир, менда чиндан ҳам пул оз бўлса, унда нима қилиш керак? – ўринли савол берди Трейси.

Шу саволга мен қандай жавоб топганимни билишни истайсизларми? – сўрадим мен.

Улар бош чайқашди.

“Бизда пул йўқ”

– Биз Роберт билан Орегонада яшаб юрганимизда мен сармоядорлик билан эндига шуғулланишни бошлаганим, лекин йиғиб қўйган пулимиз бўлмаган. Пулимиз умуман оз эди. Ҳисоб рақамларни тўлаш учун мўъжиза яратишимизга тўғри келарди. Биз Австралияга иш юзасидан командировкага бориб, беш ҳафтадан сўнг қайтиб келдик. Биз ҳали қўлларимизда чамадонлар билан турганимизда кўнғироқ бўлиб қолди. У кўчмас мулк бўйича брокеримиз эди. Сотувга қўйилган ўн икки хонадонли уйни кўриб келишимизга бизда бир соат борлигини айтиб қолди. У кўнғироқ қилган биринчи одамлари биз эдик. Агар биз бир соат ичида кўнғироқ қилмасак, бошқа сармоядорга кўнғироқ қилишини айтди. Бир кунлик йўл азобидан бизда мадор йўқ эди. Роберт: “Мен бориб кўриб келаман”, деди. Ҳозиргача ёдимда, у машинага ўтираётганда “Сотиб олма!” деб қичқирганман. Албатта, Роберт аксини қилган ва остонада турганча менга “Сотиб олдим!” деди. “Нима? Қулоқларимга ишонмайман, ахир бизда пул йўқ-ку!” “Пул топа олмасак, сотиб олмаймиз, - деб жавоб берди у. – Кел, яхшиси, пулни қаердан топишни ўйлайлик. Мен шартномага имзо қўйдим, унга кўра бизда уйни кўриб чиқишга ва молиявий масалаларни ечишга икки ҳафта бор. Агар бизга бирор нарса ёқмаса, битимдан воз кечишимиз мумкин. Шу билан бирга пул топишимиз учун ихтиёримизда икки ҳафта бор”.

Тан оламан, ўша пайтда мен кўрқиб кетганим.

Биз брокердан ҳамма молиявий масалаларни аниқлаштириб олдик ва Канададаги дўстимиз Дьюга кўнғироқ қилдик, у анчадан бери кўчмас мулкни сармоялаш билан муваффақиятли шуғулланиб келарди. Ва у биздан рақамларни факс орқали жўнатишимизни сўради.

Уй 330 минг доллар баҳоланган, бошланғич тўлов 50 минг доллар. Бир соатлардан сўнг Дью кўнғироқ қилиб: “Менга уй жуда ёқди. Жуда фойдали битим. Мен шерикман: истангиз, харажат ва фойдани тенг ўртада қилишни таклиф қи-

ламан”, деб қолди. У 25 минг доллар тўлашга тайёр эди. Биз энди 25 минг топсак бўлди эди.

“Зўр-ку! – деб Роберт қичкириб юборди. – Эртага мен аниқроқ ахборотни бераман”.

Дьюнинг кўнғироғи йўлдалигимизда жиринглагани. Мен шерикман, деганда калламга қувонли бир фикр келди. Мен Робертга қараб: “Агар кўчмас мулк билан шунча йилдан бери шуғулланиб юрган Дьюга битим ёққан экан, демак, яхши битим бўлибди-да!” дедим. У менга қўшилди.

Шунда мен кулиб унга: “Кел, битимни ўзимиз амалга ошириб қўяқолайлик, 100 фоиз тўловни ўзимиз қиламиз!” дедим.

Роберт машинани четга олиб тўхтатди. “Сен тўғри тушун, агар биз ҳамма тўловни ўзимиз қилсак, қийналиб қоламиз”. Иккаламиз ҳам ўйланиб қолдик. Иккимиз ҳам ўзимизча хаёл сурардик. Кейин Роберт менга қараб: “Майли, мен розиман!” деди.

Бизнинг бу ишимизни кўпчилик тентакликка йўйиши мумкин эди, бундай фикр ўзимизда ҳам пайдо бўлди. Биз яхши таклифдан бош тортиб, ҳеч нарсасиз қолишимиз ҳам мумкин эди. Картага ҳаммаси тикилгани.

Шундай қилиб, биз яна бошлаган жойимизга қайтдик: 50 минг доллар топишимиз керак эди. Биз у банкдан бу банкка катнадик, лекин ҳаммаси бир рад жавобини беришди. Биз танишларимиздан яхшигина фоизга пул ҳам сўрадик, аммо бўлмади. Ўз ҳамёнимизни титкилаб, арзимаган пул топгандик. Ўз бизнесимиз устида ишлаб, икки ҳафта ичида қўшимча даромад олишни ишлаб чикдик. Хуллас, ҳаммаси бўлиб бизда 25 минг доллар пайдо бўлди.

Биз енгилмадик. Шартномага уч кун вақт қолгани. Охирги умид билан ўзимизнинг банкимизга бордик, тўғриси, бу банк бизга пул беришини хаёлимизга ҳам келтира олмагандик. Чунки ўша пайтда бу банк янги очилган ва ҳисоб рақамимизда 3,5 минг доллар пулимиз бор эди, холос. Банкка кириб бориб, менежеримиз Жемсни чақириб беришларини сўрадик. Банк катта эмасди. Жемс ҳам биз каби

яқиндагина бу шаҳарга келганди. Биз унга мақсадимизни тушунтирдик. Пулни қандай қайтариш бўйича пул оқими ҳақида гапирдик. Жемс бизни эшитиб ўтириб, хотиржамлик билан деди: “Қарасам, сиз болалар жуда довюрракка ўхшайсизлар. Биринчидан, мен сизларнинг бизнинг банкимизда қанча пул сақлаётганингизни жуда яхши биламан. Иккинчидан, бизнинг мижозга айланганингизга ҳеч қанча бўлмади ҳам”. Биз бизни бирор яхшилик кутмаётганини тушуниб бораётгандик. Жемс давом этиб: “Агар бир дақиқага сизларнинг қарз олишингизга ишонган бўлсам, биринчи қиладиган ишим мана шу қоғозларга имзо қўйиб беришингларни сўраган бўлардим. Нега энди сизлар шуни қилмаслигингиз керак? – таклиф қилди у.

Биз ўзимизча у бизни ранжитмаслик йўлини қидириб, аста “йўқ” демоқчи деб ўйлаб ўтиргандик. Биз қоғозларга имзо қўйдик ва уларни Жемсга узатдик. У қоғозларни папкасига эҳтиётлик билан солиб, жилмайганча шундай деди: “Табриклайман! Сизлар ҳозиргина пулга эга бўлдинглар!”

Биз қарахт ҳолга тушиб қолгандик. “Ростданми?! Сиз бизга пул берасизми?” ишонқирамай сўрадим мен. “Битим жуда фойдали, - жавоб берди у. – Бундан ташқари, биз бор-йўғи икки марта учрашган бўлсак-да, сизларга қараб сезиб турибман, ўз ишингизга вафодор кўриняпсизлар, бундан кейин маблағ қўйишингизга ҳам эътибор билан қарашингизга ишонаман. Сизларга омад!”

Биз банкдан ўз бахтимизга ишонмаган ҳолда чиқиб келдик ва брокеримизга кўнғироқ қилдик ҳамда уйнинг бошланғич тўловини 100 фоиз қилиб тўладик.

Агар тушунсангиз, аслида банк менежерининг бизга қарз бермаслигига тўла ҳаққи ҳам бор эди. Биз тушундикки, у бизга имконият бермоқчи бўлганди. Баъзан пул кутмаган жойингиздан униб қолиши мумкин. Асосийси бизда ўша уйни сотиб олиш истаги жуда кучли эди, агар шундай кучли хоҳиш бўлмаганда ва брокеримиз каттиқ муддат қўймаганида биз пул топа олмаган ҳам, уйнинг эгасига айланмаган ҳам бўлардик, - деб тушунтирдим мен.

Пул йўкми? Муаммо эмас

– Бу мен доим тўғри деб юрган нарсамнинг акси, - деди Лесли ичидагини ташқарига чиқариб. – Пул топишдан олдин, аввало, сармоялаш имкониятларини қидиришни маслаҳат беряпсанми? Мен сени тўғри тушундимми?

– Тўппа-тўғри, - қўшилдим мен. – Одамлар одатда айгишади: “Олдин мен пул топаман, кейин у пулларни бирор ишга ташлайман”. Мен бошқа нарсани гапиришга ўрганганман: “Олдинига мен пулни нимага тикишни ўйлаб топаман, кейин уларни қидиришни бошлайман”.

– Кейин-чи, кейин нима? – иккиланди Лесли.

– Ҳаммаси жуда осон, - давом этдим мен. – Олдинига нимага пул тикишни топинг. Ноъмалум имконият реал ҳаётга айланиши мумкин. Топган нарсанг ўзингники бўлишига ўзингда кучли истак уйғот. Мисол учун агар уй ижара ҳуқуқили бўлса, бориб кўринг, унинг атрофини айланинг, деворларини ва буюмларни ушлаб кўринг. У қанча даромад бериши ҳақида ўйланг. Ўша пулларни қўлимда ушлаб турибман, деб тасаввур қилинг. Бу ҳақда овоз чиқариб гапиринг. Ўшанда бу ғоялигича қолмайди ва чинга айланади. Сиз дарров ўйлашни бошлайсиз ва мўъжизакорлик билан уни сотиб олиш йўллари кешф этасиз. Бизнесни сармоялашда ҳам ёки қиммат қоғозларда ҳам шундай йўл тутиш мумкин. Менинг учун энг яхшиси – ташланган маблағдан келадиган пул оқими.

– Демак, олдин сармоялаш учун жой топиш керак ва кейин пул, – қайтарди Лесли. – Мен ҳозироқ бошлашим ҳам мумкин. Ростини айтсам, мен доим каердан пул топишни ўйлаганман, холос. Қанчалар кўп ишлаб пул топиш фикрдан бошқа фикр калламга келмаган. Мен бу фикрдан чарчаб ҳам кетганман, чунки бирор марта ҳам сармоялаш билан шуғулланиш ҳақида ўйлаб ҳам кўрмаган.

– Сен айтмоқчисанки, мен сармоялаш учун яхши жой топсам, пул мўъжизавий тарзда ўз-ўзидан топилади, шундайми? – сўради Трейси.

– Кўлингни қовуштириб ўтирсанг, топилмайди, албатта, - жавоб бердим мен. – Ҳаракат қилиш ва қидириш керак. Агар сенда кўзлаган жойинг бўлса, бу сенга иккита ютукни беради. Биринчидан, сен нима учун пул қидириб юрганингни, қанчалигини аниқ ўзинг биласан, шунда бошқа сенга пул берадиган кредитор сармоядорлар билан гаплашишинг осон кечади. Иккинчидан, сен қандайдир муддат билан чегараланган бўласан, сен ўша пулни шу муддат ичида топишинг керак. Тезроқ бўлиш сенга “Бу ишни кейинроқ қиламан”, дейишингга йўл қўймайди. Сен тезда ишга киришасан. Сен қанчалик кўп, потенциал кредиторлар ва сармоядорлар билан учрашсанг, қидирувни шунчалар тезкор равишда кўрасан, сен қанчалар тезкор бўлсанг, олдинда шунчалар кўп имкониятлар очилиб бораверади. Ана шунда биз Роберт иккимиз билан юз берган мўъжиза юз беради.

– Сен ҳар сафар ҳам пул топа оласанми? Бирор марта уддасидан чиқа олмай қолган кунинг бўлганми? – сўради Лесли.

– Албатта, доим ҳам кафолат йўқ, аммо сен ҳеч бўлма-са, ўйинга қўшилсан, қандайдир ҳаракатни амалда қиласан. Сен ўзингга айтишинг мумкин: “Менда пул йўқ. Мен буни ўзимга эп кўрмайман”, бу ҳолатда ҳали ўйин бошланмай, ундан воз кечган бўласан. Агар шижоат билан пулни қидиришга киришсанг, уни топиш имконияти 50 фоиздан 100 фоизгача ошади. Агар бундай қилмасанг, ўша савдо нолга тенг.

Пулнинг йўқлиги – бир томондан яхши

– Нима учун олдин сармоялаш жойини олдин топиш кераклигини тушундим. Лекин бир нарсани тушунмай турибман, пулнинг йўқлиги ютук бўлиши ҳам мумкин. Менимча, уни топиш сизларга осон бўлмаган бўлса керак, - деди Трейси.

– Тўғри, пул топиш учун биз оз-мунча куч, вақт сарфламадик, албатта, кейинги битимларда ҳам, - жавоб бердим мен. – Умуман олганда, бизнинг қўлимизда бошланғич тўлов учун керакли пул бўлмасди. Олдинига аслида пул бўлмаган,

кейин эа пулларимиз бирор нарсага айланма маблағ сифатида ташланган бўларди.

– Хўп, ўша пулнинг йўқлиги нима учун сенга кўл келади? – сўради Трейси.

– Чунки унинг йўқлиги ўйлашга мажбур қилади, кашфиётга ундайди. Ҳозир менда биргина маблағ қўйишни билишдан ташқари, турлича жуда кўп усуллар бор. Шунинг учун агар менга ҳозир яхши сармоялаш битими чиқиб қолса, уни амалга оширишимда пулнинг йўқлиги халақит қилмайди, - дедим мен. - Робертнинг бой отаси қуйидаги сўзни ҳеч қачон гапирмасликка ўргатган: “Мен буни уддалай олмайман!”. Сен “Мен буни қила олмайман”, дейишинг билан фикрлаш жараёни ўша пайтда тўхтабди. Бунинг ўрнига одам ўзидан сўраши керак: “Нима қилсам, буни уддалай оламан?”. Бу савол мияни ишлашга ва иложини топишга мажбур қилади.

Пулни қаердан олиш мумкин

Кўпинча одамлар одатда биринчи навбатда банкдан ссуда олишга ошиқишади. Рад жавобини олиб, улар дарров “Мен кредит ололмайман”, деган сўз билан таслим бўлишади. Яна ўша сўз – “...қила олмайман”. Улар бир нарсани тушунишмайди: улар учраган банк шунчаки кўчмас мулк учун ёки улар танлаган бизнес тури учун ссуда бермайди, холос. Турли банклар бор, турли сармоя асбоблари учун пул беришади. Бундан ташқари, сармоялаш лойиҳаларини маблағ билан таъминлайдиган алоҳида бошқа ўзаклар ҳам бор. Булар ҳақида аста малакангиз ошгандан сўнг билиб оласиз. Қуйида биз улардан баъзилари ҳақида гаплашамиз.

• Сотувчи томонидан маблағлаштириш. Кўчмас мулкни сармоялашда бу ҳолатда банкнинг ролини ўша жойни сотаётган сотувчи ўйнаши мумкин. Сиз у билан ссуда ҳақида шартнома имзолайсиз, яъни у айтган нарх устидан фоиз ҳисобида пул тўлайсиз ва муддат оласиз.

• Пул оқимидан тўлов. Масалан, сиз бизнесни сотиб оласиз, сотувчи, кредитор ёки сармоядор билан келишув битимини имзолайсиз, яъни ўша бизнесдан тушадиган асо-

сий пул устидан пул оқими оркали кредиторга ёрдам сифатида белгиланган суммани тўлайсиз. Кредиторлар турлича бўлишади. Бу ҳолатда таниш бўлган кўчмас мулк бўйича брокерингиз бўлгани яхши. Улар қайси кредиторлар қайси сармоялашларга пул беришларини билишади. Хизмати учун брокерга кредитор ўзи тўлайди.

- Ипотекани ўтказиш. Баъзан кўчмас мулк кредити билан сотувга қўйилади, бунда харидор ҳамма қарзларни тўлашни ўз зиммасига олади.

- Бошқа сармоядорлар. Баъзи одамларнинг пуллари кўп, аммо сармоядорлик билан шуғулланишга иштиёқлари йўқ ёки билимлари етишмайди. Агар уларга сиз қилмоқчи бўлган иш фойдали эканини тушунтира олсангиз, у сизни керакли маблағ билан таъминлайди.

- Қариндошлар ва дўстлар. Уларга шерикчиликни таклиф қилишингиз мумкин. Сиз ўз кучингизни ва вақтингизни таклиф қиласиз, улар эса сизга пулни беришади. Бу ҳолатда иккита нарсага эътибор бериш лозим. Биринчидан, уларга сизни севувчи қариндош ёки дўст сифатида эмас, сармоядор сифатида қаранг. Уларга пулларини қайтариб олишларини ва, албатта, яхшигина фойда билан қайтаришингизни исботланг. Яхшироғи, ёзма келишув қилганингиз ҳам маъкул. Иккинчидан, энг яхши боғланган одамларингиз билан пул борасида алоқа қилмаганингиз маъкул. Бирор лойиҳани деб орангизга совуқчилик тушиб қолиши мумкин. Ҳар қандай сармоялашга бизнесга қарагандай эътиборли бўлинг, чунки бу чиндан ҳам шундай қилинади.

“Пулни ҳамиша топиш мумкин”

Мен дугоналаримга дедим:

Ўтган ҳафта менга брокер навбатдаги лойиҳага пул қўйишимни айтди. Бир-икки мунозаралардан кейин менинг таклифим қабул қилинди. Мен учта жойдан биринчи тўлов учун пул олишимни брокер кўриб турибди. Тан оламан, мени бу ишни удалай олмайди, деб ўйлаб у бир оз асабий-

лашди ҳам. Шартномани имзолаганимиздан сўнг унга мен: “Яхши битим учун сизга катта раҳмат. Яна бирорта шундай иш чиқиб қолса, қўнғироқ қилинг. Хоҳласангиз, эртагаёк!” дедим. У хайрон назар билан менга қараб: “Эртага?! Нима сизда пул борми? Мен охирги ишимизда ҳамма маблағингизни ишлатиб бўлдингиз, деб ўйлагандим”, деди. Мен ишонч билан унга қараб жилмайиб: “Яхши битим бўлса, ҳамиша мен пул топа оламан”, дедим.

Энди мен сизларга биз Роберт билан кўп йиллардан бери қўллаб келаётган охирги маслаҳатимни бераман. У сизга ҳаёт тарзингизни ўзгартирмаган ҳолда, ҳар куни пул топа олишингизга ёрдам беради.

ЎН УЧИНЧИ БОБ

ЯНА БИРОЗ ПУЛ ҲАҚИДА

*Яхши мақсад – қийин машққа ўхшайди:
ҳамма қучингизни ишлатишингизга тўғри келади.*

Мери Кэй Эш

- Хўш, қандай маслаҳат экан? – сўради Трейси.
- Бир воқеани эшитинг бўлмаса, - бошладим мен. – Ёдингизда бўлса, мен сизларга биз Роберт билан Орегонга келганимизда йиғган пулимиз у ёқда турсин, ҳисобларни тўлашга ҳам пулимиз йўқ эди, деб айтгандим?

Дугоналарим бош чайқашди.

– Айнан ўша пайтда биз ҳаётимизда бирор ўзгариш қилмасак бўлмаслигини тушундик, агар бундай қилмасак, ҳеч қачон молиявий муаммолардан бошимиз чиқмасди ҳам.

– Нима қилдинглар? – қизиқиш билдирди Лесли.

– Биринчи навбатда биз ҳисобчи ёлладик, - жавоб бердим мен.

– Нимага ҳисобчи?! - ҳайрон бўлди у. – Сен ахир пулимиз йўқ эди, дегандинг-ку. Ҳисоблашга ҳеч нарса бўлмаса, ҳисобчининг нима кераги бор?!

– Биласанми, ўз молиявий аҳволинг борасида ўзингни алдаш жуда осон, шундаймасми? – сўрадим мен. – Мен ўшанда қанақадир моддий муаммоларимиз ўз-ўзидан ечилди, деб ўйлагандим. Мен асли оптимистман, аммо муаммоларга қарагим келмасди. “Мен улар ҳақида ўйламасам, улар шунчаки ўзи йўқолади”, деб бир сеҳрли сўзлардек шуни қайтариб юардим.

– Нима, сен фикрларни ўқий оласанми?! Мен ҳам шундай қиламан, - қулиб юборди Лесли.

– Ишон, ҳақиқатни бўйинга олгандан кўра шу осон, - жавоб бердим мен. – Шунинг учун мен энг қийинини қилдим: ҳисобчи ёлладим ва у билан ойда икки марта учрашиб турдим. Ҳар икки ҳафтада Бетти менга молиявий аҳволимиз ҳақида унчалик кўнгилни кўтармайдиган ҳақиқатни етказиб турарди. Бетти ҳар учрашганимизда ҳар бир ҳисоб рақами ва ҳар доллар ҳақида яхшилаб аниқлик киритиб олмагунимизча мени қўйиб юбормасди. Бу ҳолат ёқимли эмасди. Мен ҳар учрашувга ҳадик билан борардим.

– Бу ҳикоянгда бирор арзигулик нарса борми ўзи? – ҳазиллашди Трейси.

Мен жилмайдим.

– Яхши томони шундаки, мен ўз молиявий аҳволимизни аниқ билардим. Мен ҳаммаси яхши, деб юрмасдим ва ҳаммаси ўзидан ўзи ўрнига тушади, деб ҳам ўйламасдим. Мен қанча даромадимиз ва қанча харажатамиз борлигидан вокиф эдим. Биз аҳволимизни яхши тушунардик, қаерга боришимизни, қандай қарор қабул қилишни ва нима қилишни билиб турардик. Бетти йўқлигида туякушдек бошимни қумга тикқанча яшардим. Бу ресторанга қўнғироқ қилиб, ўзингнинг қаердалигингни айтмай, унга қандай боришни сўрашдек гап. Агар одам ўзининг қаердалигини билмаса, қаёққа боришини қаердан билсин? Шунинг учун сиз агар молиявий мақсадларингизни аниқлаштириб олишни истасангиз, авва-

ло ҳозирги пайтда қандай аҳволдалигингизни билишингиз лозим.

Зарурий маслаҳат

Ҳисобчи билан учрашувимиздан сўнг Роберт иккимиз тушундикки, энди ҳеч нарсани кейинга қолдирмаймиз. Ҳар бир ишлаб топган тийинимиз ҳисобларга тўлашга кетарди. Биз олдин ўзимизга, кейин кредиторларга тўлашимиз керак, деб қарор қилдик. Мен тушунаман, “биринчи ўзингга тўлаш” тушунчасини ҳамма турлича тушунади ва маъно киритади. Биз уни ўзимизнинг режамизга асосан амалга оширдик.

Бизга келиб тушган долларлардан, қаердан келишининг аҳамияти йўқ, 30 фоизини ўзимизда қолдиришга, яъни ҳар 100 доллардан 30 долларни, ҳар бир доллардан 30 центини ўзимизга олиб қолишга қарор қилдик.

Кейин биз у пулларни учта ҳисобга тарқатдик:

1. Сармоядорликка (10 фоиз)
2. Жамғармага (10 фоиз)
3. Хайрия учун (10 фоиз)

Қолган пуллар харажат ҳисоб рақамларига кетди. Бу билан биз олдин ўзимизга тўлов қилиб, 30 фоиз даромадимизни ўз молиявий келажагимиз учун ажратдик.

Бу режанинг қийин томони бунга ҳеч иккиланмай амал қилиш эди. “Бу ойга ўзимга тўламай тураман, келаси ойга икки ойликни қўяман”, деб бўлмасди. Агар шундай қилсангиз, келаси ойга аниқ бу ишни қилмайсиз. Асосийси – интизом, бу қоидани ҳамма даромадли ишларга қўллаш лозим. Қанча пул қўйишингизнинг аҳамияти йўқ, аҳамиятлиси бу одатни қанда қилмаслик. Шундагина бу қоида одатий ҳолга айланади.

Фоиз миқдорини ҳар қанча қўйиш мумкин. Биз ўттиз қўйганимизга сабаб ўшанда молиявий аҳволимиз шуни тақозо қиларди. Агар сиз озроқ фоиз ажратишни истасангиз, бу ёмон эмас. Фақат ҳаддан зиёд озайтириб юбормасангиз бўлгани.

Биринчидан, фоиз оз бўлса, кўзланган мақсадга кечроқ эришилади. Иккинчидан, кўп вақтгача натижани кўрмасангиз, қизиқиш ҳам, одат ҳам йўқолади. Бу ишни қилинг ва ўзингиз ҳам ҳайрон қоласиз ўшанда, ҳисобингиз тезда тўлади.

Асосийси ана шу 30 фоиз бизнинг келажагимиз эканини тушундик. Агар биз ўша пайтда бунга тайёргарликни бошламаганимизда бугунги келажагимиз бўлмаган бўларди.

– Ахир, бирингиз бирингизга етмай туриб, қандай қилиб ҳисобларни тўлардингиз? – сўради Трейси.

Мен кулиб юбордим:

– Айнан шу саволни Бетти ҳам берганди! Бизнинг ўртамизда куйидагича суҳбат бўлганди: мен унга: “Бетти, ҳар бир кириб келаётган даромаддан 30 фоизини ўзимиз учун йиғмоқчимиз. Биз уларни учта банк ҳисоб рақамига бўламиз ва фақат сармоялашга, хайрия ишларига ишлатамиз. Жамғарма ҳисоб рақамига тушган пул кутилмаган ишлар учун”, дедим. “Аммо сизлар бундай қила олмайсизлар! Сизнинг тўлов ҳисоб рақамларингиз кўп. Уларни қандай қилиб тўламоқчисизлар?” деди Бетти. “Биз ҳар ой кредиторларга оз-оздан тўлаб борамиз. Баъзан озроқ тўласак ҳам бўлади. Агар керак бўлса, ўзим уларга қўнғироқ қилиб айтаман ва тушунтираман, биз қарзларни тўлаймиз, фақат кечроқ”, дедим мен. “Менда ундан яхшироқ гоё бор, - деди Бетти. – Келинг, ҳамма ҳисобларни олдин тўланг, кейин эса қолганини йиғаверасиз”. “Шундай деб ҳамма айтади, - дедим мен рад этиб. – Муаммо шундаки, ҳеч қачон охирида бирор нарса қолмайди. Келинг, яхшиси, бизнинг режамиз бўйича ҳаракат қилайлик, кредиторларни мен ўз зиммамга оламан”.

Беттига бу ёқмаган бўлса-да, рози бўлишдан бошқа илож топа олмади.

– Кредиторлар сизларни қисташмадими? – сўради Лесли.

– Адолатли савол, - жавоб бердим мен. – Мен ҳисобларни тўламанг, деб маслаҳат бермайман. Бизнинг мамлакатда банкротлик фоизи бошқа малакатларга қараганда жуда катта ва кўпинча бу одамлар шунчаки молиявий жавобгарликдан қочишади. Биз доим ҳисоб рақамларимизни тўлаб, албатта,

уларнинг пулларини беришимизга ишонтириб, кредиторлар билан доимий алоқада бўлиб турганмиз. Бу ҳолатда сизларга бир нарсани кўрсатмоқчиман, молиявий муаммоларни ечишнинг турли йўллари мавжуд. Тасаввурни ишга солиш лозим. Ўзингизга ўзингиз имконият яратинг. Ўзингиздан сўранг: “Агар мен ўзимга биринчи тўлашни истасам, буни қандай амалга ошираман?”; “Ҳаётимда нимани ўзгартиришим керак?” Қандайдир пулларни йиғишдан маъно шуки, бу билан молиявий келажагингиз барпо бўлади. Яна бир нарсани айтишим керак, ҳисобларга қўйган пулларимиз миқдори биз ўйлагандан-да тез кўпайди.

– Яна бир бор тушунтир-чи, бу ҳисоб рамларининг нима кераги бор? - сўради Лесли.

Мен салфеткани олиб, унга қуйидагиларни чиздим:

Сармоялаш	Хайрия	Жамғарма
-----------	--------	----------

Биринчидан, биз сармоялаш билан шуғулланишга қарор қилдик ва бунинг учун сармоядорлик ҳисоб рақами ташкил этдик. Иккинчидан, биз бирор нарсани олиш учун олдин бериш кераклигига ишонамиз, шунинг учун хайрия ҳисоби пайдо бўлди. Ниҳоят, биз жамғарма ҳисоб рақами очдик, бу қутилмаган харажатлар ёки алоҳида имкониятлар учун.

– Демак, бундан чиқдики, “биринчи ўзига тўлов қилиш” – бу ўзига қандайдир янги туфли сотиб олиш ёки қаергадир саёҳатга бориш эмас. Ундан мақсад шуки, молиявий келажак учун қайғуриш, - деди ўйчан Лесли.

– Айнан шундай, - дедим мен. – Ва сен энг керакли мавзуга қўл урдинг, чунки баъзи одамлар бу борада нотўғри тушунчага эгалар, тер тўкиб, қон ютиб топган пулларини беҳудага сарфлашади ва оқибатда ночор аҳволга тушиб қолишади. Ҳа, айтгандай, мен ўша илк бор сотиб олган икки ҳапхонали уйни сармоя ҳисобимдаги пулга сотиб олганман.

– Мен даромадимдан 30 фоизни йиғиб, қолган 70 фоизга яшай олишимни тасаввур қила олмасам керак, - деб арз қилиб қолди Лесли.

– Агар бу шунчалар осон бўлганда ҳамма шундай қилган бўларди, - дедим мен. – Кашфиёт қил. Буни қандай қилишни ўйлаб кўр. Яхшиси, ўтган йили қанча даромад қилганини ҳисоблаб чиқ.

– Ҳисобладим, - деди Лесли.

– Энди ўшандан 30 фоизни айир ва тасаввур қил: ҳозир ҳисобингда қанча пул бўлган бўларди?

Лесли тасаввур қилди ва ўз фикрлари билан жилмайди.

– Шу ҳақда ўйла. Сен йиғсанг, қанча бўлишини фикрла, бунинг учун нималардан кечишинг ҳақида умуман ўйлама, - деб таклиф қилдим.

– Сизларда ҳалиям шу 30 фоиз пул қўйиш одати сақланиб қолганми? – сўради Трейси.

– Ҳа. Фақат ҳозир у 30 фоиз эмас, анчагина кўп. Фарқи шундаки, бизнинг пулларимизнинг кўпи сармоялашга кетяпти.

Биз яна анча суҳбатлашдик, Лесли танлаган ресторандан завқ олдик. Биз ўзимизни бўш қўйиб юбориб, атроф-муҳитдан баҳраманд бўлдик ҳам, шунда Леслининг телефони жиринглаб қолди.

Машғулот

1. Охирги йиллик даромадингиз қанчани ташкил қилди?

Агар сиз шу пайтгача даромадингиздан 30 фоизини йиғиб келганингизда қанча бўлган бўларди?

Йиллик даромад $\times 0,3 = ?$

2. Бир ойлик даромадингиз қанча?

Чиққан рақамни 12 га кўпайтиринг.

Қанча қўшимча маблағ олишингиз мумкин: совға, сармоядан даромад, қўшимча маош?

Умумий даромадни ёзинг.

Агар сиз келгуси йилдан даромадингиздан 30 фоиздан пулни ўзингиз учун тўплаган бўлганингизда қанча тўплаган бўлардингиз?

Умумий даромад $\times 0,3 = ?$

«МЕНИНГ ЭРИМГА БУНИНГ ҚИЗИҒИ ЙЎҚ!»

– Алло! – жавоб берди Лесли.

– Салом, Лесли. Бу Пэт, - деган овоз чиқди гўшакдан.

– Пэт! – хурсанд бўлиб кетди Лесли. – Менинг кўнглим сезганди. Қандай яхши, бизнинг тушликка қўшиллар экансан-да, аслида-ку ҳамма нарсани еб бўлдик, бир дақиқа, ҳозир, - у телефоннинг овозини кўтарди. – Ким ва Трейсилар билан саломлаш.

– Салом! Яхши бўлибди, Трейси, бу сафар келганингдан хурсандман. Гапир, нималар ҳақида гаплашиб ўтирдиглар?

– Афсус, сен бизнинг орамиздамассан, - деб гапга қўшилди Трейси. – Қўнғироқ қилганинг учун раҳмат. Ким ва Лесли олдинги сафарги суҳбатларинг ҳақида гапириб беришди. Биз Лесли билан пул ва сармоялаш ҳақидаги суҳбатларингни муҳокама қилдик. Бу ҳақда яхшироқ билишни истаб, бугунги учрашувга келгандим. Биз яхши ўтирибмиз, сенинг ўрнинг билиняпти!

– Мен ҳам сизлар билан ўтиришни жуда истардим, - жавоб берди Пэт. – Ишларим кўпайиб кетди-да! Биласизларми, мен ўша суҳбатимизни эримга айтгандим. У: “Биз ўзимизга етарли пул топяпмиз. Таваккалчиликка қўл уриб, сармоялаш билан шуғулланишимиз шартмас. Ҳаммаси яхши бўлади”, деди. Хуллас, эримга бунинг қизиғи йўқ. Менинг ҳаракатларим зое кетди. Уйда асосий одам қизиқиш билдирмаса, бирор янги ишни бошлаш қийин экан. Яна, айниқса, ҳамма пулни у уйга олиб келса... Нима қилишни ҳам билмай қолдим.

Биз жимгина уни эшитардик.

– - Мен бир нарсани ўйладим: “Гап миллион устида. Шеригинг ёки эринг сармоялаш билан қизиқмаса, нима қилиш керак? Нимадан бошлаш керак? Унинг қўллаши керакмикан? У билан сенга яхши бўлармиди? Сармоялашга кетадиган пул ҳақида қандай гаплашиш мумкин? Гап бу ерда

фақат сармоялашда эмас, балки муносабатларда ҳам. Рухшунос иштирокисиз бирор нарса қилиш қийинга ўхшайди.

Лесли ва Трейси гўё бирор ечим айтишимни кутгандай менга қараб ўтиришарди. “Сен нима дейсан? Нима қилсин?” дейишмоқчидай туюлди менга.

Мен нима деб жавоб беришга ҳайрон эдим. Менда ҳеч қачон бундай муаммо бўлмаганди. Аксинча, эрим мени кўпроқ ўқиб-ўрганишга ва сармоялашга ундайди. Аммо бундай саволни кўп бор бошқа аёллардан эшитгандим. Шундай қилиб, бу ёруғ дунёда бундай муаммоли аёл ёлғиз Пэт эмас эди.

– Пэт, бу саволингга менда жавоб йўқ. Қанийди захирамда бирор сеҳрли жавоб бўлса-ку, аммо сенинг саволинг энг қийин савол. Гап фақат иш ёки пулда эмас, гап оилавий муносабатлар ҳақида ҳам. Кел, яхшиси, мен бир ўйлаб, одамлар билан гаплашиб кўрай, агар жавоб топсам, албатта, сенга кўнғироқ қиламан. Яхшими? – дея олдим, холос.

– Яхши, - деди Пэт. – Катта раҳмат.

Пэт билан хайрлашиб, яна бир оз гаплашиб ўтирдик. Биз яна қачон учрашишимизни билмасдик, лекин бир-биримиз билан кўришиб туришимизни тушунардик.

Кенг тарқалган муҳит

Мен доим Пэтнинг муаммоси ҳақида фикрлардим. Сармоялаш билан шуғулланмоқчисан-ку, аммо бунга эрингда кизиқиш йўқ...

Бу вазиятда аёллар эркаклардан кўра яқинлари томонда туриб фикрлаб, ўз ҳаётларини ўзгартирадиган қарорларни қабул қилишади. Балки шунинг учун ҳам сармоялаш ҳақида гап кетганда уларнинг хаёлларига келадиган биринчи савол юқоридагидай бўлса керак.

Менинг бир дугонам шундай ишни амалга оширди. У мендан сўраб қолди: “Сен ўғил болалар бассейни олдида ўзларини қандай тутишларига аҳамият берганмисан? Агар уларга бассейн бўйига унга сакраш учун сафланиш айтилса, улар олдинга сафланишади ва ҳар бирлари ўзларича ҳамма-

дан ажралиб туришни исташади: биттаси сувга сакрар экан, шовқин кўтаришни истаса, иккинчиси ҳаммадан олдин сакрамоқчи бўлади, учинчиси сувга қорни билан ташлаб, ҳаммадан кўпроқ сувни чайқатади, тўртинчиси барчадан кўпроқ сув остида қолишни истайди. Буни қизларда кузатсанг-чи, улар айтганингни қилиб, бир чизикқа терилиб, қўлларини ушлашиб, биргаликда “уч” деганингда тенг сакрашади”.

Мен рақобатга қарши эмасман. Мен, албатта, у томондаман. Айтмоқчиманки, аёллар эркакларга қараганда ўз яқинларининг фикрлари ва ҳиссиётлари билан азалдан ҳисоблашишади. Мана шунинг учун ҳам уларда қуйидагича саволлар пайдо бўлади: “Эримни сармоялаш қизиқтирмаса, нима қилай?” Мен буни кўп эшитганман. (Статистика учун эслатиб қўйишим керак, бу саволлар эркакларда ҳам учраб туради.) Лекин бу саволга менда ҳеч қачон жўяли жавоб бўлмаган. Бу борада менга бахт кулиб боққан, Роберт сармоялашда ҳам ва бошқа соҳаларда ҳам мени ўқиб-ўрганишга, кўпроқ билимга эга бўлишга даъват қилади. У имкониятларимни кенгайтиришимга мажбур қилади. Шунинг учун ҳам менда бундай муаммолар бўйича малакам йўқ, афсуски, кўпчилик аёллар ва баъзи ҳолларда эркаклар ҳам шундай вазиятга тушиб қолишади.

Тўртта имкон

Сармоялаш билан шуғулланишни бошламоқчи бўлган аёлларнинг олдиларида тўртта имконият бор.

1. Сармоялаш билан эрлари билан биргаликда шуғулланиши.
2. Сармоялаш билан ўзи шуғулланиши, эрининг ёрдами билан.
3. Сармоялаш билан ўзи шуғулланиши, эрининг ёрдами-сиз.
4. Сармоялаш билан шуғулланмаслик.

Биринчи имкон. Айтилади-ку, битта калла битта, икки-

таси яхшироқ. Сармоядор турли истеъдод эгаси бўлиши керак – яхши битимларни топиши ва келишув битимларининг ҳамма қирраларини билиши лозим. Эр-хотинлар биргаликдаги фаолиятлари давомида ўзларидаги имкониятларни очиб боришади ва уни ўз сармоядорлик стратегияларида муваффақиятли қўллашади. Бундан ташқари, улар биргаликда ўқиб-ўрганишар экан, уларнинг кизиқишлари бир хилда бўлади ва суҳбатга янгидан-янги мавзулар топилади. Бу ажойиб ҳолат нафақат ишларида, балки оилавий муносабатларда ҳам ўзининг ижобий томонларини кўрсатади. Жасмин исмли аёл ёзади: *“Биз эрим билан шундай қимматли вақтимизни асабий ҳолатдаги меҳнат билан бегона компанияда ўтказиш адолатдан эмаслигини сеза бошладик. Биз биргаликда китоб ўқишни бошладик ва бу кўп нарсани ўзгартирди, иккимизнинг ҳам дунёқарашимиз ўзгара бошлади. Бизга китобларни бирга ўқишимиз ва улар ҳақида мулоҳаза қилишимиз, янги гояларни кўриб чиқишимиз, сармоядорлик, кўчмас мулк билан шугуллансак, ўз вазифаларимизни қандай бўлиб олишимиз ҳақидаги суҳбатлар қизиқарли туюла бошлади. Менга аёл сифатида мени қўллаб-қувватлашлари жуда ёқади. Мени қўллашлари мен учун жуда керак ҳам”*.

Иккинчи имкон. Биринчисига ўхшаб бу ҳам яхши. Эрнинг қўллаши бу фронтда ўзингизни ҳимоя қилишдан озод қилади. У сиз томонда ва, менимча, у сизга муваффақият тилайди. Мен бундай ҳолатда иш бошлаган кўп сармоядорларни кўрганман, уларга эрлари: *“Ҳаракат қил! Мен сени қўллаб-қувватлайман, лекин ўзим қатнашмайман”*, дейишади.

Кўп вазиятларда сиз бошлашингиз билан эркак киши келаётган пулни кўрса, четда қолишни истамайди. Унда қизиқиш ортиб, жараёнга яқинлашиб бораверади. Мен қайсидир семинарда ўртага савол ташлаб: *“Агар аёлнинг эри сармоядорликка қизиқмаётган бўлса, нима қилиши керак?”* деганимда қатнашчилар ичидан бир овоз янгради: *“Унга пулни кўрсатинг!”*

Бу борада эркакнинг қарашларини билишингизни сизларга таклиф қилмоқчиман. Шунинг учун бир мактубни кўшя-

пман, менимча, баъзан аёлларнинг ўзлари эрларининг ҳаётларида иштироклари қандай кераклигини билишмаса керак.

“Мен сармоядорликни ўзим бошладим, аёлим эса бунга унчалик иштиёқ билан қарамади. Мен икки жойда ишлардим, ишдан келиб, шошилганча овқатланиб, биринчи ижарага бериш ҳуқуқили кўчмас мулкимни қидиришга жўнардим.

Кўп рад жавобларидан сўнг барибир ҳар ой менга 350 доллар даромад келтирадиган битта кўчмас мулкни топдим. Ишонинг, ўша омадсиз келган кунлар ичида бу ишимни ташлашга неча бор отландим, аммо ўзимнинг қизиқишим ва охиригача боришга тиришқоқлигим туфайли мақсадимга эришдим. Мени кўпроқ бир нарса, у ҳам бўлса, бу корхонамга бир кун келиб хотинимни ҳам жалб қиламан, деган истак ушбу ишни охирига етказишга ундарди.

Шу аҳволда бир йилча ўтди. Мен уйимга оғир меҳнат қилиб, чарчаган ҳолда келардим ва ярим тунгача ўзимнинг сармоялаш лойиҳам устида ишлардим. Бу вазиятда хотинимнинг қўллаши, албатта, халақит бермаган бўларди.

Бир оз муддатдан сўнг уни қилаётган ишим қизиқтиргандай бўлди. Аёлим мендаги ўз ишимга бўлган шижоатимни ва корхонамнинг муваффақиятга эришишига ишончимни ва, албатта, топаётган пулимни кўрди.

Уй ишлари, икки фарзанд тарбияси ва қирқта хонадонли уй билан овора бўлиш - бу осон иш эмас. Менинг аёлим – ажойиб инсон. Мен унинг ютуқларидан фахрланаман. Биз ўзимизни такомиллаштириш йўлини узоқ босиб ўтдик. Биз биламиз, доимо ўсишни давом эттиришимиз ва ҳаммаша ўқиб-ўрганишимиз керак. Мен муносабатларимиз бунчалар ижобий, ҳавас қиладиган даражада бўлиб кетишини тасаввур қила олмаган ҳам бўлардим. Ҳамма муаммоларни биргаликда ечишдек ажойиб нарса йўқ”.

Учинчи имкон. Мураккаб вазият. Сиз нафақат сиз учун янги бўлган ҳаётга қадам қўясиз, буни ҳаётингиздаги энг яқин кишингизсиз амалга оширасиз. Шунинг учун мен алдамайман ва бу осон ҳам демайман. Аммо шундай ҳам бўлиши мумкинки, эрингиз сизни эришган ютуқларингизни

кўриб, бир кун келиб кизиқиши уйғониб, ёнингизга ўтиши ҳам мумкин. Бундай вазиятдаги аёлларга атрофдагиларнинг, асосан бошқа сармоядорларнинг ёрдами керак.

Тўртинчи имкон. Бунга имкон деб ҳам қараш шарт эмасдир, аммо кўпчилик аёллар, афсуски, шу йўлни танлашади: сармоялаш билан шуғулланмаслик. Бир аёл қачондир айтганди: “Агар эрим мени қўлламаса, бизнинг никоҳимизга путур етади, аммо мен ишонаман, қачондир у ўз нуқтаи назарини ўзгартиради”.

Афсуски, бу муаммони ечадиган яхлит ечим йўк, лекин кўп ҳолларда аёллар қизиқишсиз эрларини ўз томонларига оғдиришни уйдлашади.

Сармоялашга эрларни қандай чорлаш мумкин

Мен бу саволни аёлларга берганимда турлича ўйлаб топилган ечимларни эшитганман. Қуйида улардан бир нечтаси келтирилади.

Меган

Меган сармоялаш билан шуғулланишни хоҳлашини аниқ билганди. У биринчи кадамни босишдан олдин икки йил шу соҳага оид ахборотларни йиғиб, ўрганиб юрган. Меган ўзининг режалари ҳақида эрига айтади ва шерикчиликни таклиф қилади.

Эри жавоб беради: “Менда бунга вақт йўк. Менинг ишларим кўп. Қарасам, бу сенга жуда керак, майли ҳаракат қил, фақат жараёндан мени хабардор қилиб тур”.

Меган унинг бу ишидан жуда хафа бўлади, лекин “Майли, ҳаракат қилавер, ишларингдан хабардор қилиб тур”, дегани сал бўлса-да, унинг кўнглини кўтаради.

Биринчи навбатда Меган кўчмас мулк билан кизиқади. У тўрт ой турли соҳалар ва бозорлар билан танишиб, ўзи учун маъқул келган кўчмас мулкда тўхталади ва уй сотиб олади. Уй ёнида йўлакда туриб, унинг хаёлига қандай қилиб бу ишига эрини қўшиб олиш фикри келади.

Кейинги якшанба куну эрини ресторанлардан бирига нонуштага таклиф қилади. Бахтига у ресторан олган уйдан олтита уй нарироқда эди. Жеффи графикали дизайнерлик билан шуғулланарди ва у бу ишнинг жуда яхши устаси эди. Ресторанга ўтиб кетатуриб сотиб олган уйи олдига келганда Меган машинани тўхтатиб, унга:

– Жеффи, айт-чи, мана шу сеники бўлганида ундаги нимани ўзгартирган бўлардинг? - деб сўрайди.

– Биринчи навбатда ҳовлини тозалаш керак. Йўлакларга тош ётқизса бўлади ва улар орасига майса экиш лозим. Томни эпақага келтириб, деворлари бўялса, уй жуда жозибали кўринадди. Ва мен кўча эшикни ҳам алмаштирган бўлардим, - дейди Жеффи.

– Бу ишларни мен билан биргаликда қиласанми? – деб жилмаяди Меган.

– Нима тўғрисида гапиряпсан? - ҳайрон бўлиб сўрайди эри ва тушуниб қолиб: - Сен сотиб олмоқчи бўлган уй шуми? – дейди.

Ўша кундан Жеффи ва Меган иш юзасидан ҳамкор бўлишади. Меган эрининг истеъдодидан фойдаланиб, жуда устакорлик билан ўзига шерик қилиб олади. У битим ва брокерлар, рақамлар ҳақида гапирганида эри учун бу ишлар қизик туюлмаганди. Аммо эри бу уйга рассом кўзи билан қараганида эса унда дарров қизиқиш уйғонди.

Мен бу воқеани бошқа бир аёлга айтиб берганимда у хурсанд бўлганидан қичқириб юборди: “Жуда зўр! Менинг эрим том, орқа боғда ишлашни яхши кўради. У атрофимиздаги ҳамма боғларни ўзича хаёлан, ўзи истагандай яратиб бўлган. Энди унга буни амалда кўрсатиш имконияти бўлади!”

* * *

Энг қизгин тортишувлар иккита мавзу сабабли юзага келади, яъни муносабат ва пул иккиси уйғунлаштирилса, ҳамма нарса бўлиши мумкин.

Эдвин

Эдвин ёзаяпти: “Мен болаларим ва аёлимни жараёнга қўшдим. Биз доим “Пул оқими - 101” ўйинини ўйнардик, шунинг учун ҳам болалар биз билан бирга ўрганишарди. Дам олиш кунлари биз машинамизга ўтириб, сармоялаш учун ўзимизга мос тушадиган кўчмас мулкни қидиравдик. Кейинчалик биз “Тўғри нарх” номли ўйин ҳам ўйлаб топдик: ўзимизча бинонинг майдонини, яшаш жойини ва ваннахоналарнинг сонини, баҳосини айтардик, кейин эса рекламадаги кўрсатилган маълумотларга фаразларимизни солиштиравдик, кимнинг фарази ҳақиқатга тўғрирогини билиш учун. Бошқача қилиб айтганда, биз жараённи ўйинга айлантириб роҳатланганмиз”.

Лея

Леянинг ихтирочанлиги мақтовга арзийди: “Отам менга “Ёш ва бой ҳолатда ишлашдан фориғ бўлиш” номли китобни совға қилганида уни ўқиб сув қилиб ичиб юбордим. Молиявий озодлик – мен айнан шуни бир умр хоҳлагандим. Ҳар оқшом эримга баъзи бир кичик-кичик сатрларни айтиб берардим (у ўқишини ёқтирмасди), аммо ҳеч қизиқиш билдирмасди.

Бу муаммони дўстим билан муҳокама қилдим. Келаси ҳафта узокроқ жойга сафарга чиқишимизни эшитган дўстим менга ўша “Ёш ва бой ҳолатда ишлашдан фориғ бўлиш” китобининг аудио-дискини берди. Олти соатли машинада юриш давомида эрим ўша дискни эшитишига мажбур бўлди.

Мўъжиза юз берди – эримнинг кўзлари очилди! Бирданига ҳаммаси ўз ўрнига тушди. Йўл бўйи биз турли гояларни муҳокама қилиб, келажак учун янги режалар туздик. Биз биргаликда сармоялаш билан шуғуллана бошладик ва яқиндагина ижарага бериш учун биринчи ўйни сотиб олдик”.

Андрэа

Андрэа энг охирги имкониятни қўллади. Мана у нима деб ёзади: “Биз Малайзиянинг Куала-Лампур шаҳрида яшардик,

эрим муваффақиятли биржа маклерларидан эди. 1998 йилги Осиёнинг молиявий инқирозидан сўнг у ўз бизнесини йўқотди ва айтарли йиган-терганларимизнинг ярми фонд биржасида куйиб кетди.

Биз АҚШга кўчиб ўтдик. Эрим яна молиявий хизмат соҳасида ишлашни бошлади ва ҳамма пулларимизни қиммат қозғозларга ташлади. (Яна!) Мен уйда бошқара оладиган кичик иш очдим. 2000 йилда қиммат қозғозларимиз 60 фоизга ўсди ва мен эримни уларни сотишга ундадим. Албатта, у мени эшитишни ҳам истамади. Бу узоқ муддатли сармоялаш эмиш. Яхши хотин бўлиб мен эримга қарши чиқмадим. Икки ҳафтадан сўнг биржа бозорида емирилиш бўлди. Яна бизнинг йиганларимиз йўқолди. Кейин 11 сентябр 2001 йил фожеаси бўлди ва иккимизнинг бизнесимизнинг ҳам тагига сув кетди. Оптимизда каттагина қарз, пулимиз умуман йўқ ва, албатта, танлов ҳам мавжуд эмас эди. Энди бизнинг уйда қандай муҳит ҳукмронлик қилаётганини хаёлингиздан ўтказиб кўринг-чи. Доимий асабий ҳолат ўзимизга ҳам, болаларга ҳам салбий таъсирини кўрсатарди.

Ниҳоят, кўрқув, жаҳл ва тушунмовчилик ўз ишини қилди. Кўпчилик аёллар каби мен ҳам эрим асосий боқувчи бўлиши учун ҳамма кучимни бердим. Лекин бора-бора ҳолат чидаб бўлмас даражага етганда ундан ҳаётида бир мартаба бўлса ҳам, мени инсон қаторига қўшиб, ҳаётнинг ҳар қандай соҳасида шериклар сифатида гаплашишини, менинг ҳам гапларимни эшитишини, гап пул ҳақида кетганда гоёларим устидан кулмаслигини сўрадим. Мен эримнинг олдига иккита йўл қўйдим: биз биргаликда ишлаймиз ёки ажрашамиз. Гапиришга гапирдим-у, кўрқиб ҳам кетдим. Бу қалтисроқ муомалам оиламизга, асосан болаларимизга салбий таъсир кўрсатиши мумкин эди.

Худога шукрки, биз бир жамоага айландик ва оиламиз равнақи учун бирга ишлашни бошладик. Энди мен “одмигина хотин” эмас, тенг ҳуқуқли ҳамкор эдим. Ўшандан бери бизнинг ҳаётимиз ўзгариб кетди. Ҳозирда биз олти хонадонни ижарага берамиз ва иккита кўчмас мулк соҳасида сар-

мойдорлик лойиҳасини амалга оширдик. Икки йилдан сўнг эса молиявий жиҳатдан озод бўлмоқчимиз”.

Мен тушунаман, эрингиз сиз тарафда бўлмаса, молиявий озодликка чиқиш жуда қийин, мен умид қиламан, сиз эрингизнинг кўзини очиш учун уни ажралиш билан кўрқитмайсиз.

ЭСЛАТМА УЧУН ФИКР

Ҳамма одамларнинг бу муаммо ҳақидаги фикрларини эшитиб, иккита маслаҳатга аҳамият қаратдим. Биринчиси, имконият даражасида эрингизни сармоялашга қизиқтиринг. Буни аста-секинлик билан қилинг. Олдинига қайсидир газетадаги мақолани кўрсатинг ёки бирор кишининг кўчмас мулк бозоридаги муносабатини муҳокама қилинг. Бу ҳақда қанчалар кўп гаплашсангиз, шунча яхши.

Кейин эса хотин биринчи қадамни қўйиши керак. “Мен билардим, олдин ўзим бошлашим керак эди ва, албатта, эрим ортимдан эргашарди ҳам. Шундай бўлди ҳам. Мен қандайин иштиёқ ва қизиқиш ила сармойдорлик билан шуғулланаётганимни кўрган эримда қизиқиш уйғонди. Пулни кўргандан сўнг эса ортига қайтмади!” дейди бир аёл.

Оилада пулга бўлган муносабат

Шунинг учун ҳам бир савол туғилади, бунга, менимча, ҳамма эр-хотин - оилалар жавоб беришлари керак: “*Оилангизда пулга муносабат қандай йўлга қўйилган?*”

Бошқача сўзлар билан айтганда, молиявий аҳволингизни очик-ойдин муҳокама қиласизми? Ҳамма молиявий масалаларни биргаликда кўриб чиқасизми ёки биттангиз шуғулланасиз, холосми? Балки пул мавзуси камдан-кам ҳолатларда кўтарилар?

Менимча, энг қизғин тортишувлар икки мавзу туфайли пайдо бўлади: муносабат ва пул. Агар улар бирлаштирилса, кўп нарса бўлиши мумкин. Сиз нима десангиз - деяверинг, аммо ҳамма оилавий келишмовчиликларнинг илдизи – пул!

“Сен бой бўлишни истайсанми?”

Учрашувларимиздан бирида Роберт мендан сўраб қолди:

– Бой бўлишга сен қандай қарайсан?

Мен бир оз ўйланиб қолдим: “Қандай ғалати савол?! Бирор киши бормикан бой бўлишни истамаган?”

Овозимни чиқариб эса:

– Жуда ижобий. Нега буни сўраяпсан? – дедим.

– Ишонмайсан, кўпчилик аёллар бунга ҳақорат деб қарашади, бой бўлиш мақсадини иккинчи даражали деб ўйлашади. Кўпчилик одамлар эса пул очик-ойдин муҳокама қилинадиган нарса эмас, деб таъкидлашади. Бу ғаройиб, чунки пул ҳар кунлик муомаламизда учраб турадиган восита-ку. Бу ҳақда гапириш қачондан бери ман қилиб қўйилди? Мен бундай тушунчани ўзимга сиғдира олмайман. Бой отам айтарди: “Балки пул ҳаётда энг зарурий нарса эмасдир, лекин унинг сенга керакли бўлган ҳамма нарсага таъсири бор”. Даволалишида, билим олишида, овқат ва бошпана учун – буларнинг ҳаммаси учун пул керак. Мен одамларнинг пул ҳақида мулоҳаза юритмасликларига таажжубланаман. Мен жуда бой бўлишни истайман, шунинг учун ҳам сенга бу саволни бердим, сенинг фикрингни билмоқчи эдим.

Ўшандан бери биз пул борасида кўпроқ гаплашишни бошладик. Биз бир-биримизга қандай ҳаётни орзу қилишимизни айтардик. Болалигимизда бизнинг оилаларимизда пул мавзусида гаплашилганмиди-йўқми, шуларни ёдга олардик. Ёшлигимизда кўпинча ҳаммаси - пул ҳам, оила қуриш ҳам бизга гапирилмасди. Пул ҳақида бизга ота-оналаримиз нималарни айтишган? Пул биз учун нимани англатган?

Ўша пайтгача биз у билан бу мавзуда гаплашмагандик, баъзи муаммолар ҳақида умуман ўйлаб ҳам кўрмагандим. Бизнинг суҳбатимиз кўп нарсаларга бошқача назар билан қарашга ўргатди ва, албатта, кўп саволлар туғдирди.

Энг асосийси, бир-биримизнинг пулга бўлган қарашларимизни аниқлаштириб олдик. Бу билан биз пул борасида, ҳамма нарсада очик-ойдин гаплаша оладиган ва тушунмовчиликлардан холи бўлдик.

Пул ҳақида қандай гап очиш керак

Агар оилангизда пул ҳақида гапириш одат тусига кирмаган бўлса, унда эрингиз билан бу мавзуда алоҳида гаплашинг. Олдинига қуйидаги саволларни муҳокама қилишингиз мумкин:

- Ота-онангиз пул ҳақида нима дейишганди?
- Эрингизнинг фикридан сизнинг фикрингиз ажралиб турадими?

- Сиз учун пул қандай аҳамиятга эга?
- Жуда бой бўлиш сиз учун нимани англатади?
- Бой одамлар ҳақида қандай фикрдасиз?

Бу саволларни муҳокама қилаётганингизда эрингизда қандайдир салбий ўзгаришларни сезсангиз, шошилманг ва мулоқим бўлинг. Жавобни олиш учун турли томонлардан ёндашишга ҳаракат қилинг. Биринчи қадам сиз томон қўйиши билан у ёғи осон кечади.

Пэтга қайтамиз

Мен Пэтга қўнғироқ қилиб, охириги суҳбатимизга қайтишни айтдим. Ундан пул борасидаги масалалар билан асосан ким шуғулланишини сўраб билдимки, бу мавзуда улар кам мунозара қилишар экан. Эр ишлаб пул топади, хотин тўлов қоғозларини тўлайди. Шу билан муаммо ечилган. Улар катта харажатларни биргаликда муҳокама қилишади, мисол учун машина сотиб олиш, уй, татилларда қаёққа сафарга бориш, лекин сармоялаш билан фақат эрининг ўзи шуғулланади.

– Журналистлик истеъдодимни ишлатиш вақти келди ва эрим билан пул борасида очиқ гаплашаман, - деди Пэт. – Бу ишни нозик дипломатик руҳда қилишим керак, албатта, лекин ҳар ҳолда иш бошланади-ку.

Мен унга баъзи мактублардан қисқача қилиб ўқиб бердим. Хатларни ўқияпман-у, у жимгина эшитиб турибди ва сезяпманки, унинг калласида бир нарсалар ҳаракатга келяпти.

– Ҳаммаси учун раҳмат, нималардир ўз ўрнига тушаётгандай бўляпти. Бундай муаммоли одам биргина мен эмас-

лигимни эшитиш мен учун жуда ёқимли. Мен олдин бир тузокқа тушгандай ўзимни ҳис қилардим. Энди бўлса, бу вазиятдан чиқишнинг йўли борлигига ишониб боряпман. Менинг кўрққан жойим никоҳимизга путур етиши эди. Бошқа аёлларнинг ҳикояларини эшитиб, бу кўрқинчим йўқолиб боряпти, ҳозирданоқ бу ишга киришаман, эримнинг менга қизиқиш билдириб ўтиришини ҳам кутмайман. Аслида эрим менга қўшилгани яхши эди, ахир бу оиламиз учун-ку. Лекин рад қилса ҳам, энди мени тўхтата олмайди. Вазият ҳақида сенга етказиб тураман! – деди иштиёк билан Пэт.

Унинг овозида сергаклик сезилиб турарди.

– Муваффақият тилайман! – дедим мен. – Мен сени яхши биламан, Пэт, агар сен бирор нарсани хоҳласанг, албатта, эришасан! Хайр.

Гўшакни қўяр эканман, ундан энди кўнглим хотиржам бўлади, деган фикрга келдим. У ҳаммасини уддалайди. Аммо барибир унинг эридан хавотирим бор эди. Чунки уларнинг оилавий ҳаётида катта ўзгаришлар бўлиши кутиляпти.

ЎН БЕШИНЧИ БОБ

НИМАГА АЁЛЛАР ЯХШИ САРМОЯДОР БЎЛА ОЛИШАДИ

Биз аёллар қўлимизда пулни ушлаб турар эканмиз, пулда ўзимизнинг юзимизни кўришга интилмаймиз.

**Айви Бейкер Прист,
АҚШ ғазначиси, 1954 й.**

Эски талқинларни тамомила бузиб ташлаш вақти келди. Сармоялаш ва аёл - тушунарсиз амалиёт, деган афсона қурбони бўлманг. Биз ўзимизни унчалик ақлли эмасдек кўрса-тишимиз мумкин. Гап пул ҳақида кетганда ҳеч нарсани ту-

шунмайдиган аҳмоқдек тутармиз. Ўзимизни эркак ортига яширинган аёл сифатида тутсак бўлади. Аммо бу амалларга қарши аёллар асрлар мобайнида курашиб келишган. Аслида эса биз ақллимиз, кўрсатаётганларимиздан-да кўпроғини биламиз ҳам. Бундан ташқари, биз ҳавас қилгудек соғлом фикрга, бебаҳо узоқни кўра билиш ҳиссиётига ҳам эгамиз. Аёллар пул, молия ва сармоялашлар билан шуғулланишмаган, деган гап ҳеч нарсани англамайди.

Замон ўзгарди, ўзгаряпти ва бундан кейин ҳам ўзгараверади.

Олдинлари “Мен пул ишлари билан шуғулланишни билмайман” ёки “Сармоялашда ҳеч нарсани тушунмайман”, деб айтиб юриладиган сўзлар эскириб қолди. Ўтмишнинг аҳамияти йўқ. Асосийси – сизнинг бугунги қиладиган танловингиз.

Танлаш ўз қўлингизда

Мен иккита йўлни кўряпман: сизга сармоялаш соҳасида ўрин йўқ ва оилавий ҳисоб-китобларни қилиб, тўловларни амалга ошириш, афсонага ишониб юравериш ёки молиявий ҳаётингизни ўз назоратингизга олиш. Сизнинг молиявий келажакингиз ўзингизга боғлиқ. Пул билан муомала қилишни ўрганиш... тайёрланиш... чора кўриш... ва натижага эришиш...

Ҳозир қарор қилишнинг айна вақти. (Кўпчилигингиз бундай қилиб ҳам бўлдингиз, шекилли.) Бу ҳақда кўп нарсаларни гапириш, ўйлаш мумкин. Ушбу саволни ҳар томонлама ўрганиб чиқса бўлади. Ва охир-оқибат тушунган ҳолда танловни амалга ошириш лозим. Бу фурсат, менимча, ҳозир.

Қуйидагича қарор қилинг: молиявий муваффақиятингиз учун ҳамма керакли нарсаларни қила оласизми? Агар “йўқ” десангиз, тушунишингиз керакки, бу билан сиз ўз молиявий аҳволингиз жавобгарлигини бошқа бировга топшириб, кузатувчи бўлиб қолаверасиз. Агар “ҳа” десангиз, ҳамма салбий гапларни ёддан чиқариб, ишга шўнғишингиз лозим. Шундайин оддий танлов! Бу ечимни ўзингиз ечинг.

Келажак сари кадам

Шунчагача биз аёлларнинг сармоялашдаги тўсиклари ва тушунмовчиликлар ҳақида гапирдик. Энди келажакка боқиш пайти келди. Муваффақиятли сармоядор қандай бўлади? Агар сиз янги бўлсангиз, биринчи қадамингиз қандай бўлиши керак? Қуйида шу ҳақда гаплашамиз.

ЯХШИ ЯНГИЛИК

Яхши янгиликдан бошлаймиз: аёллар ажойиб сармоядор бўла олишади. Буни статистика ва бутун дунё бўйлаб юзлаб аёл танишларим ҳам тасдиқлашлари мумкин. Уларнинг сафи кундан-кунга янада кенгайиб бормоқда.

Статистика яна ва яна таъкидлайдики, аёллар туғма сармоядордирлар. Қуйида фактларни келтириб ўтамыз.

- 2002 йили АҚШ Халқаро сармоядорлар ассоциацияси клубининг маълумотига қараганда, 1951 йилга қараганда аёллар сармоядорлик клубининг йиллик даромади 32 фоизга ўсган, эркакларники эса 23 фоизни кўрсатяпти.

- Сармоядорларни кузатиб, Калифорния университети профессори Тернэнс Один аниқлайдики, аёллар эркакларга қараганда 1,4 фоизга кўп даромад олишар экан.

- «Merrill Lynch» компанияси сармоялаш менежерлари тадқиқод ўтказишганда қуйидаги кўрсаткичлар аниқланди:

	Аёллар	Эркаклар
Фойдасиз сармояларни кўп сақлаб туриш	35%	47%
Фойдали сармояларни жуда кеч сотиш	28%	43%
Ўрганиб чиқилмаган сармояларни таваккал қилиб сотиб олиш	13%	24%
Сармоялашдаги хатоларни яна қайтариш	47%	63%

Хулоса: аёллар пул билан муомала қилишни билишади.

АЁЛЛАР ЭРКАКЛАРГА ҚАРШИ

Ким сармоялаш билан яхши шуғуллана олиши ҳақида юзлаб мақолалар ёзилган: аёлларми ёки эркаклар? Шахсан мен қайсидир жинс бири-биридан устун деб ҳисобламайман. Гап жинсда эмас. Ахир яхши ашулачилар ва ёмонлари бор, иқтидорли ошпазлар ва ёмон ошпазлар мавжуд, омадли ва омадсиз тадбиркорлар бўлади. Шунга ўхшаб сармоядорларнинг ҳам яхшиси ва ёмони учрайди. Ҳаммаси инсоннинг ўзига боғлиқ. Бутун олам бўйича сармоялашдаги муваффақият қобилиятга, билимга ва малакага боғлиқ.

Бироқ шу билан бирга аёлларда алоҳида устунликлар бор. Кўп нарсалар аёлларнинг яхши сармоядор бўлишларига ёрдам беради. Тушунаман, ҳамма аёллар ҳам бундай сифатларга эга эмаслар, лекин ишонаманки, уни улар ўзларида топа оладилар.

АЁЛЛАРНИНГ АЖОЙИБ САРМОЯДОР БЎЛИШЛАРИГА ИЗН БЕРАДИГАН САККИЗТА УСТУНЛИК

1. Биз “Мен билмайман!” дейишни билмаймиз.

Мен буни сармоялаш нуқтаи назаридан асосий устунлик деб ҳисобламаган бўлардим. Биз чин дилдан савол бера оламиз ва бирор нарсани тушунмасак, очиқ-ойдин тушунмаганимизни айта оламиз. Кимда-ким билмаган нарсасини билишни истаса-да, бўйни ёл бермай сўрамаса, у ўзига қийин қилади. У юксалмайди, билимга эга бўла олмайди. Аҳмоқ бўлиб кўринишни истаманган одамнинг ўзи аҳмоқ. Сўраб-сўраб олим бўласиз.

Менинг бир дўстим бор, унинг ёши саксон бешда. Исми Фрэнк. У энг зўр бизнесмен ва сармоядор. У ажойиб феъли билан ажралиб туради – худди етти ёшли боладай қизиқувчан. Уни ҳамма нарса қизиқтиради ва доим саволлар бераверади. Бир куни у билан менга ўттиз беш ёшлардаги бир йигитни таништиришди.

Фрэнк ундан сўради: “Нима билан шуғулланасиз?”

У жавоб берди: “Мен Уолл-стритдаги ўз акцияларини оммага чиқаришга ҳаракат қилаётган компаниялар билан ишлайман”.

“Бу жуда қизик бўлса керак! Тушунарли қилиб айтиб беринг”, деди Фрэнк. Йигирма дақиқа давомида у йигит Фрэнкка ўзининг шуғулладиган иши ҳақида гапириб берди. У йигитнинг сўзини бўлмайд, тинчгина, кўзларида қизқиш билан эшитиб ўтирди. Йигит кетганидан сўнг Фрэнк: “Жуда қизик!” деб қўйди.

Қизқарлиси шунда эдики, Уолл-стритда Фрэнк йигирма йилдан бери ишларди ва шу йигирма йил ичида кўп компанияларнинг акцияларини олиб чиққан, бу иш билан ҳозиргача шуғулланади ҳам. Фрэнк ушбу соҳада бой тажрибага эга бўлса-да, унга янги одамнинг гапини эшитиш қизик эди. Фрэнк ўрناق олса бўладиган инсон. У ҳеч қачон ҳамма нарсани биладигандай ўзини кўрсатмайди, шунинг учун ҳам кўп нарсани билади.

Аёлнинг “Мен билмайман”, дея олиши унга кўп нарсани билиб олишига имконият беради. Суҳбатдошингиздан суҳбат давомида сўрашдан уялманг: “Буни тушунтириб бера олмайсизми? Бу мавзуни унчалик билмайман”. Соҳангизга оид мақола ўқийсизми ёки телевизорда бирор кўрсатув кўрасизми, тушунмаган жойингиз бўлса, интернетга кириб ёки кутубхонага боринг. Мен бу илмни аёлнинг билим олишдаги энг керакли асбоби деб ҳисоблайман. “Мен билмайман”ни гурур билан тан олишни ўрганинг. Бу сизга кўп янги нарсаларни ўрганишингизга ёрдам беради.

2. Биз ёрдам сўрашга тайёرمىз.

Биринчи устунликдан кейин иккинчиси вужудга келади: аёллар эркаклардан кўра бемалол ёрдам сўрашади.

Бир куни мен дўстларим Мэри ва Карлларникига меҳмонга бордим. Карл меҳмонлар учун ажратилган ваннахонада ёнига ҳамма керакли асбобларни қўйиб олиб, унитазни тузатарди. Унинг олдига Мэри кириб сўради: “Балки бирор устага қўнғироқ қилармиз, у муаммоимизни ечиб берадими?!”

“Керак эмас, - жавоб берди Карл. – Мен ўзим ҳаммасини қила оламан!”

Бир соатлардан сўнг ҳорғин ҳолда Карл ёнимизга тушиб: “Уста чақирмасак бўлмайди, шекилли, муаммо биз ўйлагандан мураккаброққа ўхшайди”, деди Мэрига қараб.

Натижада унитазни бутунлай алмаштиришга тўғри келди. Карл ўз ўрнида, албатта, вазиятни изохлади: “Кўрдингми, мен айтдим-ку, муаммо мураккаб, деб”. Кейинроқ бошқа иш билан қўшничикига келган уста Мэрининг қўшнисига уларнинг унитазига агар эри қўлини теккизмай, олдинроқ устани чақирганида битта кичкина матахини алмаштира, тузалган бўларди, деб айтибди.

Мэрининг биринчи уста чақириш кераклиги ҳақидаги фикри тўғри бўлиб чиқди. Бу ҳолатда бир таникли вазият эсга тушади, эр-хотин кўчаларнинг бирида адашиб қолишади, хотин тўхтаб бирор кишидан сўраб олишни таклиф қилади, эр унга жавобан: “Мен ўзим биламан!” дейди. Агар сармоялаш ҳақида гап кетса, аёл тўхтаб йўлини сўрайди. У атрофдан ёрдам кутади. Бу унга иккита устунликни беради: биринчидан, у бирор янгиликни билиб олади; иккинчидан, адашиб сарсон бўлиб, вақтини йўқотмайди.

3. Аёллар дўконларни хотиржам айланишни билишади.

Кўпчилик аёллар – профессионал харидорлардир. Бу нимага зарур? Чунки улар фойдали битимни қаердан топишни билишади. Фойдали сармоялаш бошқа бир олди-сотдидан фарқ қилмайди: арзон мол топ ва сотиб ол.

Ёзувчи, иқтисод бўйича муаллима Рут Хейден айтади: “Агар биз аёллар сармоялашни супермаркетда савдо қилаётганимиздай яхшилаб кўриб чиққанимизда эди, биз бой бўлардик. Нархи тушиб кетаётган акцияларни сотиб олиш – арзонлаштирилган учта шортини биттасининг нархига олган билан баробар”.

Сармоялаш оламида ҳам айнан шундай. Агар сиз бирор компанининг акциясини яхши билсангиз ёки кўчмас мулк бўйича бирор худуднинг шароитини яхши ўрганган бўл-

сангиз, бу сиз учун фойдали битим бўлади. Лекин маҳсулот ҳақида билмасангиз ва нархлардан хабарингиз бўлмаса, сармоялашнинг асил нарҳини ҳам била олмайсиз. Сифатли, арзон маҳсулот топ ва уни сотиб ол. Бу ҳаммасидан осон.

4. Аёллар доим харид учун олдиндан тайёргарлик кўришади.

Аёллар одатда харид учун астойдил тайёргарлик кўришади. Улар кам ҳолларда “тўғри маслаҳат” билан сотиб олишади. Аёллар эркаклардан кўра сармоялашдан олдин жойни яхшилаб ўрганиб чиқишади. Бу одатлари уларни нотўғри хариддан ҳимоя қилади. Ушбу одатнинг эркакларда йўқлиги кўпинча уларни сармоя портфелларининг ёмонлашишига олиб келади.

Аёллар харид қилаётганларида қўшимча маҳсулот сотиб олишга иштиёқлари бўлмайди. Улар айна ўзларига керакли нарсани олишади, холос.

5. Аёллар камроқ таваккал қилишади.

Тўртинчи устунликдан бешинчисига ҳеч қанча эмас: тадқиқотлар шуни кўрсатадики, аёллар унчалик таваккалчи эмаслар. Баъзилар бу хусусият муваффақиятга ҳалақит беради, деб ўйлашади. Лекин таваккалчиликка истак бўлмаса, бунинг нимаси ёмон?

Шахсан мен бундай таваккал қилишга тўғри келган пайтда ёки нотаниш сармоядорликка дуч келсам, пул тикишдан олдин уни жуда яхшилаб текшириб кўраман. Агар аёл таваккалчиликдан қочар экан, у сармоя асбобини яхшилаб текшириб, ўрганиб чиқади, бу нарса унга келгусида катта муваффақият гаровини беради, буни статистика исбот қилиб турибди.

Бироқ жуда узоқ ўйланиб қолиш ва ўта эҳтиёткорлик ҳам ярамайди. Бундай ҳолат одатда “тафтишдаги фалажлик” деб аталади. Бу ҳаракатсизликка олиб келади. Таваккалчиликни ўз фойдангиз учун қилинг. У сизни фалаж қилиб қўйишига йўл қўйманг.

6. Аёлларда иккиланиш камроқ.

Эркаклар бу фикримга нима дейишларини билиб туриб-

ман. Аёллар эркаклардан кўра камроқ ўз иккиланишларининг курбонига айланишади. Улар сармоялашга фойда олиш илинжида омилкорона ёндашадилар. Сир эмас, эркаклар ўз сармояларининг жозибаси билан мақтанишни яхши кўришади. Аёллар эса ўз навбатида унинг даромадига қизиқишади.

«Global Investment Institute» компаниясидан Мика Гамилтон ёзади: “Одамларни фонд биржаларида савдо қилишга ўргатиш компаниясида ишлаш жараёнимда кўз олдимида қанчадан-қанча аёллар ва эркаклар сармоядорликнинг турли соҳалари бўйича ўз йўлларини танладилар. Тахминан 80 фоиз мижозларимиз эркакларни ташкил қилади. Аммо гаров ўйнашим мумкин, 80 фоиз уддабурон сармоядорлар – аёллар ҳисобланишади.

Аёллар эркакларга қараганда сармоялашда нега яхшироқ эканликлари менга қизиқ туюлди. Мен бу ҳақда кўп ўйладим ва фактларга аҳамият қарата олмасдан бошқа илож топа олмадим. Аёллар чиндан ҳам сармоялашда илғорлар.

Аммо нима учун? Ўйлашимча, жавоб оддий – тақдир азал. Эркакларга эса ўзларини яхши кўришлари халақит беради. Бу ҳиссиёт уларни қарор қабул қилишларида бошқаради. Улар ўйламасдан харидлар қилиб, катта имкониятларни қўлдан бой беришади. Эркаклар савол беришдан уялишади ёки қўрққанларида ёрдам сўраб аҳмоқ кўринишдан қочишади.

Бошқача қилиб айтганда, эркаклар кучли, билимдон ва омилкор кўринишга интилишади. Улар пулларини фойда учун эмас, атрофдагиларга яхши кўриниш (ёки ёмон кўринмаслик учун) бирор ишга сармоялашади.

Аёллар ўз навбатида завқ билан савол беришади, ҳаммасини аниқлаштиришга интилишади, уларни таассурот эмас, кўпроқ мақсад қизиқтиради.

Кўпчилигимизда сармоялаш таваккалчиликдек қабул қилинади. Лекин охиригача тушунмаймизки, қайси ҳиссиёт назари билан қараганимизда вазият биз учун маъқул бўлади? Аёлларда бу сифат жуда кучли ривожланган.

Айнан ҳиссиётлар тенглиги яхши сармоядор бўлишга ёрдам беради. Аёллар ютуқ учун эмас, даромад учун пул қўйи-

шади. Уларнинг қарорлари хафаликлари ёки қувончларига ё бўлмаса ҳақ бўлиш ё ноҳақ бўлмасликка интилишга боғлиқ бўлмайди.

7. Аёллар эътиборли ва куюнчак бўлишади.

Аёллар ўз сармояларига куюнчаклик билан қарашади. Яқинда бир аёл ижарага берадиган кўпхонали уйи хақида гапириб берди. У шунчалар жонкуярлик билан қилган таъмирлаш ишлари тўғрисида ғурурланиб гапирарди. Унда яшаётган ижарачилар ҳам ундан мамнунлар. Ижарачилар шунчалар ундан хурсандликлари учун бошқаларга ҳам шу уйни ижарага олишларини даъват қилишар экан. Ҳатто унда ҳозир навбат дафтарчаси ҳам бор. Аёл ижарачилар учун қайғуради ва оқибатда уйнинг бирорта бўш хонадони йўқ, бўшагандан сўнг ҳам кўп бўш қолиб кетмайди. Керакли рентани ҳам олиб даромад қиляпти. Бунинг оқибатида кўчмас мулкининг нархи ҳам ошиб борапти.

8. Аёллар бошқа аёллардан ўрганишади.

Шунинг учун ҳам аёллар сармоялаш клубларининг оммавийлашуви ўсиб борапти. Улар дунё бўйлаб пайдо бўляпти ва сармоялаш оламини яқиндан танишга, у хақида кўп нарсаларни билиб олишга имконият яратяпти.

Аёллар бир-бирлари билан билимларини ўртоқлашишади. Агар улар сармоялашда бирор омадли ҳаракатларни ёки имкониятларни сезишса, у ҳақда дарров дугоналарига айтишга шошилишади. Менимча, шу ҳам эркаклар клубидан кўра аёллар клубининг кўрсатгичи баландлигидан дарак берса керак. Аёллар одатдагидай дўстларига муваффақият тилашади.

Аммо бир-биридан ўрганишнинг салбий томонлари ҳам бор, баъзан аёллар малакасиз одамларни ҳам эшитишлари мумкин. Сабаби ўша маслаҳат бераётган одам дугонаси бўлади (унга ишонади-да). Шуни айтиб қўйишим жоизки, у яқин дугонангиз бўлса ҳам, сиз шуғулланмоқчи бўлган ёки истаётган нарсангизни у ҳам чин дилдан хоҳлаётганини олдин аниқлаштириб олинг. Агар акси бўлса, бефойда вақт кетказиб ўтирманг.

БИЗ БУНИ УДАЛАЙ ОЛАМИЗ ВА ҲОЗИРДА ҚИЛЯПМИЗ ҲАМ

Пул қўйишнинг ҳеч қандай кийин жойи йўқ. Бу сармо-
ялаш жараёнининг энг оддий қисми. Кўпчилик аёллар ўз
фикрларини ўзгартиришлари кийинроқ. Одам ўзига “Мен
кила олмайман” ёки “Мен билмайман”, дейиш ўрнига “Мен
нафақат сармоядор бўла оламан, балки бу соҳада катта му-
ваффақиятларга эришаман!” деб ўйлаши керак.

Кичик бир сир билан ўртоқлашмоқчиман: бошлаш ке-
рак, холос ва бу ўйин ўзига жалб қилиб олади. “Билмадим,
мен нимадан бунчалар кўрққан эканман?! Менга шундай
ёқяптики, асти қўяверинг!”, “Пул олиш қанчалар ёқимли!”,
“Келгуси битимни интизорлик билан кутаман!”, “Мен шун-
чалар кўп нарсани билиб олдимки, бу нақадар яхши!” – шу
ва шунга ўхшаш ибораларни мен кўп сармоядор аёллардан
эшитганман. Энди тушунгандирсиз?! Аёл энг яхши сармоя-
дор бўла олади! Ҳозирги кунда бу ажойиб жинс вакиллари
сармоялашни бошлашяпти ва удалашларини исбот ҳам қи-
лишяпти, бу жуда қизикарли ва қувончли. Пул олиш ажойиб!
Ўқиб-ўрганиш қизиқ. Ўзида ишончни ҳис қилиш ёқимли. Ва
яна энг асосийси – ўз ҳаётингни ўзинг назоратда ушлаб тур-
ганингни ҳис қилиш олдинда янги имкониятларни очади.
Бундай тушунчалар озодлик ҳиссиётларини англатади.

ЎН ОЛТИНЧИ БОБ

“МЕН ТАЙЁРМАН!”

*Фикрлар - бу қувват; ажойиб ҳаётни та-
саввурда яратиш мумкин ва уни бузиш ҳам.*

Сьюзан Тейлер

Ягона “Гавайи клуби” мизнинг вакиласи Марта билан уч-
раша олмагандим. Мен унга қўнғироқ қилиб, аҳволдан ха-
бар олишга жазм қилдим.

– Алло, эшитаман, - у гўшакни олиб жавоб берди.
– Салом, Марта, мен дугонанг Ким бўламан, ўтмиш Гавайдан салом!

– Вой, жуда хурсандман, Ким! Учрашувга бора олмаганимдан афсусдаман. Мен Пэт ва Лесли билан гаплашгандим. Бу ерда ишларим жуда кўпки... Тушлик қилиб ўтирганингларда кўнғироқ қилмоқчи эдим, аммо иложини қила олмадим, - кечирим сўради у.

– Ҳечқиси йўқ, - хотиржам қилдим мен. – Бир дақиқа ажрата оласанми?

Бироз дудукланиб жавоб берди у:

– Албатта! Айна пайтда бўшман.

– Сен билан учраша олмадик, шунчаки ишларинг ҳақида билмоқчи эдим, анчадан бери кўришмадик ҳам, - гап бошладим мен.

Жавоб: жимлик.

– Марта... Сен мени эшитяпсанми?

– Майли, тан оламан, - деди у. – Мен сизлар билан учрашишни жуда истардим, ҳозирда аҳволим қийинлашган пайти. Тўғриси айтсам, ҳаётим Гавайида ўйлаб юрганларимдек бўлмади. Пэтдан нима ҳақида гаплашганларингни эшитдим ва ўз аҳволимдан уялиб кетдим. Эсингдами, мен таникли океаншунос бўламан, дегандим?

– Албатта, эсимда, - жавоб бердим мен.

– Мен ишни бошлаганимга бир-икки йил бўлганда отам кўнғироқ қилиб ёнига чақирди. Унинг яхши ходими ишдан бўшаганди, унга менинг ёрдамим керак бўлиб қолибди. У олдинга бир-икки ойга янги одам топилгунча, деганди. Оилавий бизнесимиз ўсиб борди, чунки мен унинг кирраларини яхши билардим, аммо бу соҳага ҳеч қандай кизиқишим йўқ эди. Истамаган ҳолда Гавайидаги ишимдан бўшаб, уйга бордим, бир-икки ой эса бир йилга ва, ниҳоят, уч йилга чўзилди, оқибатда эса ҳалиям шу ерданман. Бир неча йил олдин отам бизнесини сотди, лекин сезиларли фойдага эмас. Ота-онам яхши яшашарди, кейинроқ эса отам бетоб бўлиб қолди, сотувдан тушган пулнинг бир қисми уни даволашга

кетди. Аммо барибир у оламдан ўтди. Энди бўлса, мен иккита ишда ишлашимга тўғри келяпти.

– Пэтнинг айтишига қараганда, онанг касал эмиш, ҳозир яхшими?

– Ҳа, анча тузук. Отамнинг вафотидан кейин онам ёлғизланиб қолди ва у менинг уйимга кўчиб ўтди, ахир мен унинг ягона фарзандиман. Шунинг учун ҳам иккита жойда ишлашимга тўғри келяпти. Лекин соғлиги унчалик яхшимас. Хуллас, ахволимиз ҳозирда ҳавас қилгудай эмас.

Шуниси ажабланарлики, мен олдинга ҳаётимдан мамнун эдим! Сан-Диегога кўчиб ўтганимда ҳаммаси оддий эди. Турар жой учун пул тўлаш катта куч талаб қилмасди. Бизнес пул келтириб турарди. Менинг соҳилга яқин жойда машинам, квартирам бор эди. Истаганимча серфинг билан шуғулланишим мумкин эди. Менга жуда қулай эди. Шунинг учун ҳам қолгандирман. Ҳаётим барча қийинчиликлардан холи эди-да.

Аммо бу узокқа бормади. Биринчидан, мен доим ўзимга савол бераман, агар мен ўша океаншуносликда қолганимда нима бўларди?! Кўнглимда ўкинч бор. Иккинчидан, енгил ҳаёт бирдан оғирлашиб қолди. Мен доим биргина кўнглим учун яшардим: пулни турли кўнгиљушликка сарфлардим. Булар энди ортда қолди: энди келажакка боқиш керак, келажакда эса тугалмас курашлар, мен олдинда ҳеч нарсани кўрмайпман.

Шунинг учун ҳам мен сизлар билан учраша олмадим. Менга ҳозир жуда қийин, қолаверса, мен билан мулоқотингиз сизларга қувонч ҳам бағишламайди.

– Мен сени жуда яхши тушуниб турибман, лекин дўстлар шундай оғир кунларда керак, - дедим мен.

– Раҳмат, - миннатдорчилик билдирди у. – Мен шунчаки энди нима қилишни билмайман.

Унинг овозида тушкунлик бор эди, шунинг учун мен таваккал қилдим.

– Айт-чи, бу тушкунликдан чиқиш учун сен бирор нарсани ўзгартиришга тайёрмисан?

– Албатта! Бирор нарсани ўзгартиришим керак. Бўлма-са, мен тунелнинг охирида чирокни кўрмайман.

– Агар мен сенга китоб жўнатсам, уни ўқийсанми? – сўрадим мен.

– Албатта!

– Майли, китобни жўнатаман, ўқиб бўлишинг билан менга хабарини берасан, - давом этдим. – Мен ҳамма муам-моларингни ечишга ваъда бераман, агар бу сени қизиқтириб қолса, шу биринчи қадаминг бўлади.

Шу билан биз хайрлашдик.

Мен унга “Бой ота, камбағал ота” китобидан жўнатдим ва унинг қўнғироғини кутиб қолишимни айтдим.

“МЕН ТАЙЁРМАН!”

Орадан бир ойча вақт ўтди, Мартадан дарак бўлмади. Мен қўнғироқ қилмоқчи бўлдим-ку, аммо ўйланиб қолдим, ахир у ўз ҳаётини ўзи ўзгартириши керак ва биринчи қада-ми ўзи қўйиши керак, унинг ҳаётига аралашимизга ҳаққим йўқ. Мен унинг учун қарор қила олмайман.

Ва шу пайт телефон жиринглаб қолди. Бу Лесли эди.

– Мен тайёрман! – шижоат билан қичқирди у.

– Тайёрсан?! Нима учун тайёрсан? – тушуна олмадим мен.

– Ўқиб-ўрганишга ва умрбодга молиявий мустақил бў-лишга! - деди у. – Биримни биримга улаб яшашдан зерикдим. Мен тўйдим! Мен ҳаракат қилишга тайёрман. Ва бу шунчаки қуруқ гап эмас. Мен жиддий айтяпман!

– Кўряпман, - дедим мен. – Бундай тасодифий истак-нинг сабаби нима?

– Бир неча ой олдин, - бошлади Лесли, - мен Вермонтега икки кунга мусаввирлик дарсига ёзилдим. Шу икки кунни очик ҳавода мусаввирлик билан шуғулланиб ўтказишимиз керак эди, сен биласан, бу менинг яхши кўрган машғуло-тим. Мен ҳаммасини режалаштириб, куз кунларини танла-дим. Мен бу сафарни жуда кутгандим. Шу пайтда менга бо-шлиғим қўнғироқ қилиб, бошқа иш чиқиб қолганини айтди,

агар рад қилсам, ишдан бўшашимни сўзининг ичида қистириб ўтди.

– Сен нима қилдинг? – сўрадим мен.

– У давом этди:

– Менда танлов йўқ эди. Бошлиғимнинг айтганини қилдим ва Вермонтга бормадим. Тўғри, ҳаётда баъзи вазиятлар орзуларинг амалга ошишига халақит беради, аммо ўша вақтнинг ўзида тушундимки, мен ўз ҳаётим устидан ҳоким эмас эканман. Ҳаммасига эса пул сабабчи. Менинг кўзим очилди, энди бундай яшамокчи эмасман. Мен олдинга бормоқчиман.

– О, зўр-ку, мен сен учун хурсандман! – дедим мен. – Менимча, сафарга бормаганинг сенинг фойданга бўлган кўринади. У сени ўрнингдан силжишингга мажбур қилибди.

– Ҳа, ўйлашимча, сен ҳақсан! – ўйланиб жавоб берди Лесли.

– Энди нима қилмоқчисан? – сўрадим мен.

У дарров жавоб қайтарди:

– Мана мен нимани ўйладим. Мени эшит, ўйлаб кўр ва айт, сен розимисан?..

– Сенинг ғоянг менга ёқишига ишонасанми? – ҳар эҳтимолга қарши сўрадим мен.

– Умид қиламан. Демак, гап бундай, - хаяжон билан гап бошлади у, - иккимиз бирор кунни белгилаймиз ва ҳамма “Тавайи клуби”даги дугоналаримизни йиғиб, Финиксда сеникида учрашамиз. Сен бизга сармоялашни қандай бошлашимиз кераклигини айтиб берасан. Хўш, нима дейсан?

Бу сафар мен жавоб беришга шошилмадим.

– Қулоқ сол, мен ўзим доим ўқиб-ўрганишданман. Менда ҳамма саволларга жавоб йўқ ва мен кўпчилик молиявий “экспертлар” тавсия қиладиган одатий сармоялаш стратегияларини қўлламайман. Мен ажойиб инсонлар қўлида ўқиб-ўрганганман ва ҳозирда ҳам улардан ўрганишни давом эттириб келяпман...

– Мен ҳаммасини тушунаман, - сўзимни бўлди Лесли. – Мени сенинг стратегиянг кизиқтиради ва сендан ўрганмоқчиман. Бундан ташқари, ҳозиргача сендан эшитганларим

менга мос тушади. Ҳозирда сенга ёрдам бераётган бошқа одамларга келсак, улар сен биринчи қадамни қўйганинга ёнингга бўлишмаган-ку. Ахир, сен ҳам йўқдан бошлагансан-ку. Мен ҳозир шундай ҳолатдаман. Сен ўз малакангни биз билан ўртоқлашишига мумкин. Сен аёллар бир-бирларидан ўрганишади, деб айтганинг, шунинг учун биз тўплансак, биргаликда кўп нарсани ўрганишимиз мумкин. Қолаверса, бундай вазиятда менинг савол беришим ҳам осон бўлади. Мен кўп ўқув дарсларида бўлганман, у ерда асосан ўзларини ақллироқ деб билганлар савол беришарди. Бу ерда эса биз бир-биримиздан ўрганармидик?!

Мен кулиб юбордим:

– Яна сен олди-сотдини билмайман, деб ҳам қўясан. Гапинг жуда ишончли чиқди.

– Хўш, розимисан? – чекинмади у.

– Розиман, фақат иккита шартим бор, - аниқлаштирдим мен. – Биринчидан, учрашувга фақат ўрганишни истаганлар келиши керак. Шунчаки дугоналарча валаклашиб ўтиришни хоҳлаганлар, яхшиси, келмасин. Ўқишга иштиёқ юракдан бўлиши лозим. Ҳеч кимни мажбурлаб кўндириб бўлмайди.

– Яхши огоҳлантириш! Мен таклифнома жўнатаман ва кўрамыз: ким келади? Иккинчи шарт-чи?

– Иккинчи шартим шуки, билиб қўйганларинг яхши, менда сизларни икки кун ичида омилкор сармоядор қилиб қўядиган ҳеч қандай сирим йўқ. Сармоядорлик – бу жараён, шунинг учун кўп нарсани ўқиб-ўрганиш ва малака ошириш керак бўлади. Мен биров бирор мўъжизани кутиб келишини истамасдим. Сен уларга тушунтирасанми?

Келишдик. Кел, учрашув вақтини белгилайлик, - деди Лесли.

Мен жилмайиб:

– Яхши, кўндирдинг, - дедим.

Мен Марта билан бўлган суҳбатимиз ҳақида гапириб, уни ҳам таклиф қилишини айтдим.

– Яхши бўлди, мен у ҳақида жуда ўйлаб тургандим, унга бир ой олдин китоб жўнатгандим, ундан эса ҳалиям дарак йўқ, - дедим.

МУВАФФАҚИЯТНИНГ 90 ФОИЗИ КЕРАКЛИ ЖОЙДА БЎЛИШНИ БИЛИШГА БОҒЛИҚ

**Кучлироқ бўлиш учун бирор нарсани қилишда уриниб кўришга жазм қилиш керак.*

**Ҳар қандай ўзига баҳо бериш ҳаракатни талаб қилади.*

Жой Брауни

Вуди Аллен айтганди: “Муваффақиятнинг тўқсон фоизи керакли жойда бўлишни билишга боғлиқ”. Менимча, бу сўзда жон бор. Кўпчилик озишни орзу қилади, спорт залга эса ким боради? Кўпчилик ўз ҳаётини ўзгартиришни истайди, ким чиндан бунга ҳаракатни бошлайди?

Шунинг учун ҳам учрашувга ким келиши менга қизиқ эди. Лесли ҳаммани жума куни кундузи соат роппа-роса 10.00 га бизникига йиғилишга таклиф қилди.

- Ҳаммалари келадиган бўлишди, - деди у.
- Кўрамиз, ким келаркан?! - дедим мен.

ЖУМА, СОАТ ЭРТАЛАБКИ ТЎҚҚИЗ

Кофе тайёр эди. Лесли қўлида мева, булочка ва пирожнийларни кўтариб 8:30 да кириб келди.

– Мен ҳеч кимни қистаганим йўқ, - деди у. - Шунчаки нима қилмоқчилигимизни айтдим. Сеникига қандай келишни тушунтирдим ва менга қайта телефон қилишлари шарт эмаслигини айтдим: сизларга керак бўлса, келинглар, деб тайинладим.

– Ва сен ҳаммаларидан қатъий жавоб олдинг... – сўрадим мен.

– Ҳа. Ҳатто Мартадан ҳам. Ҳаммалари иштирок этишни хоҳлашларини айтишди.

Биз ўзимизга кофедан куйиб, кутишни бошладик. Тўққиз

бўлишига озгина қолганда эшик қўнғироғи чалинди. Биз ҳажон билан эшикни очдик.

– Салом, Лесли, сен жуда яхши тушунтирибсан бу ерга қандай келишни. Таксичи дарров тушунди. Мен сизларни кўрганимдан хурсандман! – деди кира солиб Трейси.

– Трейси, келганинг яхши бўлди! – дедим қичқириб мен.

– Сен мени кўраман, деб ўйламаган бўлсанг керак, – деди у. – Мени келмайди, деганмидинг? Ўтган ҳафтадаги воқеадан кейин мен келишга мисқолча ҳам иккиланганим йўқ.

Биз ошхонага ўтдик.

– Нима бўлди? – сўрадим мен.

– Ёдингиздами, эримни компанияни сотгандан кейин ишдан бўшатишлари мумкинлигидан хавотирдалигимни айтгандим? – сўради Трейси.

Биз бош чайқадик.

– Ўтган жума шуни билиб қолдимки, мен ишлаётган компания ҳам сотилар экан ва жиддий ўзгаришлар бўлиши кутиляпти, – гап бошлади у. – Бир йилдан бери компаниямизни бошқа бир компанияга кўшиш ҳақида музокаралар олиб борилаётганиди, кейин эса режалар пучга чиққани ҳақида миш-миш тарқалди. Бир ҳафта олдин бош директор ҳамма ходимларни йиғиб, компания сотилганини билдирди. У катта ўзгаришлар бўлишини ҳақиқатда ҳам айтди, аммо ишдан бўшатишлар бўлмайди, деб ҳам кўшиб қўйди. Аммо бу сўзлардан кейин қандай хотиржам бўласан киши?

– Нима деб ўйлайсан, энди нима бўлади? – сўради Лесли.

– Билмайман, лекин бу ҳафта ичи ишхона гўё ўликхонага ўхшайди. Албатта, ишдан бўшатишлар бўлади. Компанияни сотиш бусиз бўлмайди. Ишни йўқотишдан ҳаммамиз ҳадикдамиз. Ҳаммасидан ёмони бирор киши бирор нарса қилишга ҳаракат қилмаяпти ҳам, чунки уларни келажакда нима кутаётганини билишмайди. Бу чидаб бўлмас ҳолат. Мен ҳам нима қилишни ҳали билмайман, лекин бугунги учрашувимиз мен учун жуда керак. Эндиликда вақтимдан фойдалана оламан, аммо карьерам назоратимдан чиқди ҳисоб.

– Мана сенга огоҳлантирувчи қўнғироқ! – деди Лесли.
Биз шунчалар гапга берилиб кетибмизки, эшикни тақил-латишганини ҳам эшитмай қолибмиз.

– Хўш, навбатдаги ким экан, қарайлик-чи?! - деб жилмайдим мен.

Биз кираверишга чиқдик, кимлигини ўзимизча топишга ҳаракат қилдик. Мен эшикни очдим.

– Ишонгим келмайди, ўн дақиқага кеч қолибман! Мен ҳаммасини шунчалар яхши режалаштиргандим, ахир мен ҳеч қачон кеч қолмасдим, - кечирим сўрашга тушди Пэт.

– Киравер, Пэт! – тақлиф қилдим мен.

Қучоқ очиб кўришиб, ҳаммамиз ошхонага қайтдик.

Кофени пирожний билан ичиб, яна ярим соатча гаплашиб ўтириб, энди бошқа кишини кутмасликка қарор қилдик.

МАРТА БИЛАН НИМА БЎЛДИ

Кейинроқ Мартага нима бўлганини суриштириб билдим. Ёдингизда бўлса, у ҳаётини ўзгартириш учун ҳамма нарса қилишга тайёр эди. У китобни ҳам ўқиб чиқишга ваъда берганди. Леслининг айтишига қараганда, айнан у ишонч билан учрашувга келишини қаттиқ тайинлаганлар ичида ягонаси эди. Аммо Марта ҳатто китобни очиб ҳам кўрмаган. У аҳволини яхшилаш учун бирор нарса ҳам қилмаган. Мен ишонаманки, у биз билан учрашмоқчи ҳам бўлмаган. Қуруқ гап. Марта ўзгаришни хоҳламаган. Шунинг учун ҳам менга мен айтган нарсаларни ўзи ичидан хоҳлаган ва ўрганишни юракдан истаган одамлар керак. Бўлмаса, бундайлар учун куйидагича гап бор: “Чўчқани ашула айтишга ўргатаман, деб ҳаракат қилиш бефойда. Вақтингизни беҳудага кетказиб, чўчқанинг ҳам жаҳлини чиқарасиз”.

Кўпчилик одамлар Марта сингари ҳаётларини ўзгартиришни исташади, аммо унинг учун ҳеч қандай ҳаракат қилишмайди. Шунинг учун ҳам олдин ўзингиздан сўранг: керакли нарсаларни қилиб, истагингизга эришишга *тай-ёрмисиз* ўзи? Мен ҳам кўп бор шунга ўхшаш саволларни

ўзимга берганман. Мисол учун шу китоб ҳақидаги ғоя пайдо бўлганда мен камида уч йил сармоялашда аёлларнинг ўрни ҳақида китоб ёзмоқчиман, деб гапириб юрганман. Гапиришга гапирдим-ку, аммо амалда қилмадим. Ишим кўплигини баҳона қилиб ҳам юрдим. Ниҳоят, икки дугонамнинг кўпол сўзлари мени ёзишга ундади. “Сен бирор нарса ёзишга орқангни кўтарасанми-йўқми?” сергаклантирди бири. “Гап, гап, гап... Қани натижа?” кўшиб кўйди иккинчиси.

КЭРОЛ

Ҳаракат қилмаслик борасида яна бир мисол бу – Кэрол. У Роберт иккимизнинг ҳисобот ишларимиз билан маълум бир вақтгача шуғулланиб турганди ва биз дўстлашгандик ҳам. Ҳар ойда икки марта учрашиб, молиявий аҳволимизни муҳокама қилардик. Биз Роберт билан кўчмас мулк сотиб олаётганимизни ва бошқа пул қўйилмаларини амалга ошираётганимизни ўз кўзи билан кўриб турарди, ҳар учрашувимизда у бу ҳақда сўраб-суриштирарди. Бу икки йил давом этди.

Ва бир куни учрашув пайтида у:

– Сармоялаш ҳақида сенга саволим бор, - деб қолди.

Мен уни гапиришга қўймадим:

– Энди ҳеч қандай саволга ўрин йўқ! Икки йилдан бери саволларинг билан мени қийнайсан, нима учун? Қандай сармоялашларни амалга оширдинг?

– Ҳеч қандай, - жавоб берди у.

– Бўлмаса, менга савол берма, - дедим мен. – Сен астойдил ҳаракатни бошламас экансан, мен сармоялаш ҳақида сен билан гаплашмайман. Сармоялашни бошласанг, ўшанда суҳбатлашамиз.

Кейинги учрашувимизда Кэрол кўкрак кериб сотиб олган акцияларининг ҳужжатларини кўрсатди.

– Мен бу акцияларни яна сармоялаш ҳақида сен билан гаплашишимиз учунгина сотиб олдим. Аслида мен кўчмас мулкка пул қўймоқчиман. Ваъда бераман, биринчи кўчмас мулкни сотиб олмагунимча бошқа савол бермайман.

Кэрол сўзида турди. У бир ойдан сўнг ижарага бериш ҳуқуқи билан кичикроқ уй сотиб олди. Ўзининг маблағи бўлмагани учун у иш юзасидан таклиф билан таниш сармоядорга мурожаат қилди. Таниши унинг таклифини қабул қилди ва у уйнинг ярмига эгалик қила бошлади. Ҳозирда эса у кўчмас мулк бўйича жуда омилкор сармоядор, у билан гаплашадиган гапларимиз ҳам етарли.

Кейинроқ Кэрол ўзи менга ёрилди. У саволларни бериб ҳаракатни бошладим, деб ўйлаб юрар экан. Бу хатосини у икки йил ўтгандан кейингина тушунганди, натижа эса йўқ. Саволларни кетма-кет бериб, у ўзини ўйиндаман, деб юрган-ди. Аслида эса у ўзининг ҳаракатсизлигини баҳоналар билан беркитиб, икки йилни ўтказиб юборганди.

Мантиқ: гапириш ўз йўлига – ҳаракат қилиш ўз йўлига. Бир тўхтамга келиш ҳам – бир ҳаракат.

ЖЕНИСНИНГ ИШЛАРИ ҚАНДАЙ

Биз ошхонадан чиқишга ҳам улгурмагандик, телефон жиринглади. Бу Женис эди. Мен телефоннинг овозини кўтариб қўйдим, уни ҳамма эшитиши керак эди.

– Мен айтмоқчи эдимки, учрашувни унутганим йўқ! – деди у. – Биламан, ҳозир сизлар билан бўлишим керак эди, аммо менда ажойиб янгилик бор!

– Қандай янгилик? – қизиқди Лесли.

– Эсингизда бўлса, мен эркаклар билан кўп бирга бўла олмаслигимни айтгандим. Мен адашганга ўхшайман. Мен зўр эркакни учратдим! Унинг исми Грег. Биз унчалик яхши таниш эмасмиз, бу жуда тез содир бўлди. Буни айтаётганимга ишона олмайман-ку, лекин мен севиб қолганга ўхшайман! – жавоб берди у.

Пэт ўтирган стулидан йиқилиб тушишига оз қолди:

– Сен?! Қайсар ва эркинликни ёқлайдиган одам! Севиб қолдингми? Бу гапларни сендан эшитаман, деб ҳеч ўйламагандим. Жуда кизик, у ҳақда гапириб бер. Уни қанчадан бери биласан?

– Уч ҳафта бўлди, - жавоб берди Женис. – Биладан, бу оз муддат, лекин, менимча, биз бир-биримиз учун яратилганмиз. Биз кафедра танишдик, кўзларимиз кўзларимизга тушди, кўп бир-биримизга қараб қолдик, кейин у олдимга келди ва биз гаплашишни бошладик.

– Ким ўзи у, нима билан шуғулланади? – суриштириб қолди Трейси.

– Бу ҳақда кам гаплашдик. Унинг бизнес борасида қандайдир муаммолари борга ўхшайди ва бу ҳақда ҳозир гаплашишни истамаяпти. Биладан, у бир неча компанияларда савдо соҳасида ишлаган. Ҳозирги кунда унда ўтиш даври. У келажакда нима билан шуғулланиш ҳақида ўйляпти. У жуда ақлли, унинг бошида қанча ғоялар бор-ку. Унинг мияси жуда тез ишляпти. У менинг бизнесим билан ҳам қизиқиб қолди, балки шерик бўлармиз, менга анчадан бери ёрдамчи ҳам керак эди. Мен учрашувга бора олмаганимга сабаб биз бугун Сан-Францискога романтик уик-эндга учяпмиз, - тушунтирди у. – Бу ғоя ундан чиқди. У уч ой олдин буюртма бериб қўйиладиган меҳмонхонага хона ва италиян ресторанига стол буюртиб қўйди. У ҳаммасини ташкиллаштирди.

– Сенинг айтишинга қараганда, унда ҳозир ўтиш даври бўлса... Бу нимаси? – ўзини тутиб тура олмади Трейси.

– Бугунгача билганларим шуки, охири ишлаган корхонасида у омадсизликка учраган. У консалтинг фирмасини очган, лекин бир йилдан сўнг шериги билан келишмовчиликлар пайдо бўлган. Икки ойча олдин у бизнестан чиққан, ҳозирда у нима қилиш кераклиги ҳақида ўйлаб юрибди. Ҳаммамизда омадсизликлар бўлади-ку. Мен маълум бир вақтгача унга ёрдам бера оламан.

Лесли аста қизиқиб сўради:

– Сафарингиз учун ким тўлайди?

– Мен, - тан олди у. - У оёққа туриб олгунча ҳамма харажатларини ўз зиммамга оламан. У жуда ақлли кўринади. Менда ўз бизнесимни ўртоқлашишга имконият туғилди.

– Сен жинни бўлиб қолибсан! – ҳаммамиз тенг қичқириб юбордик.

– Майли, биламан, мен бир томондан кувонсам, иккинчи томондан хаяжондаман! – деди Женис. – Бўлди, мен кетишим керак, самолётга кечикяпман. Вақтингизни чоғ ўтказинг! Кўришгунча!

Мен гўшакни қўйдим, биз ҳаммамиз эшитганларимиздан оғзимизни очиб қолгандик.

Биринчи бўлиб Трейси гап очди:

– Мен тўғри эшитдимми? Женис ҳеч вақоси йўқ йигитга ҳаммаси учун тўлар эканми? Йигит уникага кўчиб ҳам ўтар эканми? Женис ўзи билмаган инсон билан шерик бўлмоқчими? Сен адашяпсан, деб айтинглар, эшитганларинг ёлғон, денглар!

– Мен ҳам эшитганларингни эшитдим, - тасдиқлади Лесли.

– У нима ҳақда ўйляпти? Кўр бўлиб қолмадимикан? – тушункирамай деди Трейси.

– Айтишларича, севгининг кўзи кўр бўлади. Мана сизга зўр намуна! - дедим мен ҳам ҳайрон ҳолда.

– Ўйлашимча, вақт кўрсатади, - мулоҳаза қилди Пэт.

Ҳаммамизга Женисни тушунишимиз қийин бўлди.

– Қўшимчасига бизни эркак кишига алмашди! – бақириб юборди Трейси. – Аёллар шундай қилишса, чидамай кетаман. Бу тентаклик-ку!

Пэт пичирлади:

– Балки у ростдан ҳам чиройлидир?

– Балки у ёш бўлса керак? – қўшиб қўйди Лесли.

– Ёки бирор миллионернинг меросхўридир, - қўшилдим мен.

Энди кўриниш равшанлашяпти, - деди Трейси.

– Биз ўзимизча Жениснинг танловини тасаввур қилиб кулардик, холос. Аммо бу кулгимизнинг ортида Женисга нисбатан ҳаммамизнинг кўнглимизда хавотир бор эди.

ЎН САККИЗИНЧИ БОБ

БОШЛАЙМИЗ

*Ҳар доим бирор нарсани ўрганиши мумкин,
агар янги ўрганувчи бўлишга тайёр бўлсангиз.
Янги ўрганувчи бўлишни чин дилдан ўргансан-
гиз, унда олдингизда борлиқ ўзини намоён қи-
лади.*

Барбара Шер

Биз кўчага чиқиб, меҳмонлар учун ажратилган иккита уй офисимиз жойлашган уйга қараб йўналдик. Биз шу ерда икки кунни ўтказмоқчи бўлдик. Биз айлана стол атрофига ўтирдик, стол устида блокнотчалар ва қаламлар бор эди.

– Расмий кўринишдаги ҳолат, - изоҳлади Пэт. – Хўш, нимадан бошлаймиз?

I. САБАБ

– Сизларни бу ерга келишга мажбур қилган сабаблар мунозарасидан бошлаймиз, умуман молиявий озодлик ҳақида ўйлашиб кўрамиз.

– Мен келиб, ўз сабабим ҳақида гапиргандим, - гап бошлади Трейси. – Айтишим мумкин, компаниянинг сотилиши менга фойдали бўлди, менга у ўз ҳаётим ва асосан пул ҳамда ишим устидан назоратим бўлмаганлигини англатди. Сотув эълон қилинганидан сўнг менинг тақдирим умуман бегоналар қўлига ўтиб қолди. Мен шунчаки бир исм эканман, рўйхатдан осонгина исталган пайтда ўчириб ташласа бўладиган. Менинг бу ердалигимга сабаб - энди бундай вазиятга тушиб қолмаслик. Бу - менинг ҳаётим, унинг келажақда қандай бўлишини ўзим ҳал қиламан. Биринчи қадам – молиявий аҳволимни назоратимга олиш. Энди мен тушунаман, маошдан маошгача ишлаб, пулни назорат қилишни ўрнига пулга қарам бўлиб қолган эканман.

Кейин Лесли сўз олди:

– Мен Кимга ўз мулоҳазамни тушунтирдим. Сабаб оддий: мен чизишни истайман. Чизув доскаси олдида кўлимда мўйқалам билан турсам, ўзимни бахтли, тирик сезаман. Менда ишонч уйғонади, кўнглим яйрайди. Ишим туфайли эса менда севган машғулоти учун умуман вақт етишмайди. Шунинг учун бу ердан.

Биз Пэтга ўтирилдик. Менда уни эшитишга иштиёқ бор эди, чунки уни бу ерда кўришимга унчалик ишонмагандим.

– Охирги учрашувимиздан сўнг кўп ўйладим ва кўнглимни титкиладим, - деб хотиржам гап бошлади Пэт. – Сухбатимиздан сўнг тушундимки, мен бутун ўтган умрим мобайнида ўзганинг мақсади ва орзулари билан шуғулланган эканман. Мен доим эримни ва болаларимни кўллаб, шахсий ҳаётимни орқа ўринга қўйиб келибман. Нью-Йоркдаги учрашувимиздан сўнг ҳаммасини ўзгартиришга қарор қилиб, ўзимдан сўрашни бошладим: мен аслида нимани хоҳлайман? Жавоб эса мени ҳайрон қолдирди. Сармоялаш ҳақидаги сухбатимиз менда қизиқиш уйғотибди, биласиз, мен изланишни ва фактларни ковлаштиришни яхши кўраман. Мен интернетга кирдим ва сармоялаш бўйича ахборот тўплаш бошладим, сўнг киришиб кетдим. Натижада акциялар, опционлар, кўчмас мулк, бизнесни пул билан таъминлаш, қимматбаҳо металллар ва бошқа нарсалар ҳақида билиб олдим. Соатлаб манитор олдида ўтириб, янгидан-янги фактларни ўргана бошладим. Тўғри, мен бунга ўзим, ҳеч ким билан фикр алмашмай қилдим, ҳатто эримга ҳам айтмадим. Кейин энг қийин пайт келди. Олдин ҳам айтганимдек, оиламизда ҳамма молиявий ва бошқа масалалар эримнинг қарори орқали амалга оширилади, шунинг учун унга бу ҳақда гапиришдан чўчирдим, у мени жиддий қабул қилмайди ва биз тортишувни бошлаймиз, албатта.

Шунинг учун ҳам бор гапни қандай бўлса, шундайлигича эримга айтишга қарор қилдим: мен бошқалар учун қайғуришдан чарчадим ва ўзим учун бирор нарса қилмоқчиман, ўзимни биринчи навбатга қўймоқчиман. Кейин унга бу шунчаки ишқибозлик эмаслигини, мен бу билан жиддий шуғул-

ланмоқчилигимни тушунтирдим. Мен ҳали кўп нарсани ўрганишим кераклигини, бунда унинг “қўллаб-қувватлаши” халақит бермаслигини ҳам қўшиб қўйдим. Ҳаммасини айтиб, ундан қандай садо чиқишини кутиб турдим.

– У сени қўлладим? – сўрадим мен.

– Қанийди, ҳаммаси шунчалар осон бўлса! – жавоб берди Пэт. – Йўк, мен у томондан буткул қўллашни ҳис қилмаган бўлсам-да, аммо, ишонаман, бир кун келиб, у фикрини ўзгартиради. Менга шу ишончнинг ўзи ҳам етади, унинг оқ фотиҳасининг кераги йўк. Эримга амалда кўрсатиш керак, у кўрганидан кейин эса, албатта, менга қўшилади. У ўз ишига шундай боғланиб қолганки, бошқа нарсани кўзи кўрмайди. Унга иши ёқади, деб айта олмайман, лекин бошқа ишни билмайди-да. Қанча кўп ишласа, шунча оз қувонади. Мен унга дунёда бошқа ишлар ҳам борлигини кўрсатмоқчиман. Шунинг учун ҳам мен буни нафақат ўзим учун, балки эрим учун ҳам қиламан. Ишонаман, охир-оқибатда биргаликда сармоялаш билан шуғулланиб, никоҳимизни мустаҳкамлаймиз ва бу биз учун зўр мукофот бўлади.

– Мен сен учун жуда хурсандман! – мақтади уни Лесли.

– Табриклайман! Бизда чиндан ҳам кескин сабаблар борга ўхшайди, - деди Трейси.

– Айнан шундай ҳам, - қўшилдим мен. – Ва сабаблар жиддий ҳам бўлиши керак, бу нарса режаларингиз бузилиш арафасида ёки иккиланишлар пайдо бўлганда ёхуд атрофдагиларга ҳақлигингизни исботлашга тўғри келганда жуда асқотади. Енгилиш жуда осон. Аммо ҳар биримизда олдинга бориш учун кескин сабаблар бор. Баракалла!

II. ҲОЗИРГИ ҲОЛАТИНГИЗ

– Ўз мақсадингизга интилишдан олдин ҳозирда қандай ҳолатда эканингизни билиб олишингиз керак, - дедим мен. – Тасаввур килинг: сиз таксига ўтирасиз, лекин қаёққа боришни билмайсиз. Бу вазиятда сиз умуман ҳеч қаерга бормайсиз ёки кун бўйи шаҳарни айланаверасиз. Шунинг учун навбатдаги қадамингиз – ҳозирги молиявий аҳволингизни аниқлаб

олиш. Бу кийин эмас, биз бу масалани Женис билан гаплашдик. Олдинига сиз қанчалар бойсиз, шуни аниқлаш лозим.

– Тўхта, мени кўрқув босяпти, - деди Лесли. – “Бой” сўзининг ўзини менга қарата ишлатишнинг ўзи кулгили.

Мен кулиб юбордим:

– Менинг бойликка нисбатан қарашларим одатий эмас. Айт-чи, сен ҳозир ишламай қўйсанг, йиғган маблағинг билан неча кун яшашинг мумкин? Бошқача килиб айтганда, мен бойликни вақт билан ўлчайман.

Ҳар бир дугонам ўн биринчи бобда сизга маълум бўлган амалиётни бажаришди. Пэт, Трейси ва Лесли қуйидагиларни қилишди:

1. Ойлик харажатларини санаб ўтишди.

2. Бугунги кунда қанча маблағлари борлигини, йиғганлари, депозит сертификатлари ва тез сота оладиган акциялар-у сармоя даромадларини ҳисоблаб чиқишди.

3. Даромад миқдоридан харажат миқдорини айириб, бойлик кўрсаткичини аниқлашди.

Ва шу ерда арзлар бошланди.

– Билмадим, бу рақамлар нимани англатади-ку, лекин яхши эмасга ўхшайди, - мингиллади Лесли.

– Менда 7,2 чиқди, - деди Трейси. – Бу нима?

– Бу дегани сен агар ишламай қўйсанг, маблағинг 7,2 ойга етишини кўрсатади. Кейин эса янги даромад олиш ўзагини қидиришингга тўғри келади.

– Ахир, бу узоққа чўзилиши мумкин бўлган таътил-ку! – деди у.

– Мен сенинг ўрнингда бўлсам, нолимаган бўлардим, - деди Лесли. – Менда 0,6 чиқди. Бу мен бир ойгина яшай оламан, дегани! Менимча, мен тестдан йиқилдим.

Мен жилмайдим:

– - Бу ерда тўғри ёки нотўғри ҳисоб-китоблар йўқ, ҳар ким шунчаки ўзининг натижасини олади. Бу машқдан мақсад – ҳозирги аҳволингизни аниқлаш. Энди сизлар аҳволингиз ҳақида хабардорсиз.

– Мен ҳисобларимни унчалик аниқ билмайман, чунки бизда қанча маблағ борлигидан хабарим йўқ, аммо тахми-

нан ўн ойга бориб қолса керак, - гапга қўшилди Пэт. – Мен эндигина тушундимки, эримнинг ишига шундай бўлиши керак-да, деб қараб келган эканман. Агар у бирор сабаб билан ишлай олмай қолса-чи? Унда бир йил ҳам ўтмай, мен иш қидиришимга тўғри келар экан. Агар журналистика бўйича иш бошласам, олдинги ҳаётимиздагидек кун кечира олмаслигимиз аниқ, чунки мен ўн етти йилдан бери бу соҳага яқинлашганим ҳам йўк!

III. РЕЖА: НИМАГА ИНТИЛЯПСИЗ ВА УНГА ҚАНДАЙ ЭРИШМОҚЧИСИЗ

– Энди нимадан бошлашни биласиз, - дедим мен. – Набатдаги қадам - нимага интиляпсиз? Буни билиш учун иккита саволга жавоб бериш лозим.

– Қандай саволлар экан? – сўради Пэт.

Биринчи савол

– Биринчидан, қандай мақсад билан пул қўймоқчисиз: маблағли даромад учунми ёки пул оқими учунми? – гап бошладим мен. – Ёдингиздами, биз буни муҳокама қилгандик? Агар сиз акциялар учун пул тиккан бўлсангиз, кўп ҳолларда сизнинг мақсадингиз бу – маблағли даромад. Олдинги нархдан қимматроқ сотиш учун акцияларнинг баҳоси кўтарилиши керак. Агар уй сотиб олиб, уни таъмирлаб, яна қимматроқ сотсангиз ҳам, маблағли даромад оласиз. Мабодо уйни сотмай, ижарага берсангиз, уй сизга пул оқимини олиб киради, бу ҳам акция улушига ўхшаган нарса.

Пул оқими - шахсан мен бу икки сўзни жуда ёқтираман. Пул ўз-ўзидан оқиб келар экан, менинг ишлашимнинг ҳожаги йўк, мен озодман! Мен шунчаки активларни сотиб оламан ёки ташкил қиламан, улар менга ҳар ойнинг охирида муқобил даромад келтираверади. Менинг тизимим шундай.

– Мен қолган умрим мобайнида ишлашни истамаганлигимни яхши биламан. Жуда бўлмаса, ҳозирги ишимни қилишни хоҳламайман. Тушунишимча, мен пул қўйсам, у мен-

га ҳар ой даромад келтиради ва сармоямни кўпайтиришим мумкин, пул оқими эса ўсади. Ишламаслигим ҳам мумкин, чунки менинг кўйган маблағим ҳар ой мени даромад билан таъминлайди.

Агар мен пулни маблағли даромад учун қўйсам, активни сотишимга тўғри келади, шундан даромад оламан. Бу билан мен даромадимни ошириш учун доим олди-сотди билан шуғулланишим керак. Оқибатда қанчадир олди-сотдидан қолган пул даромадим ҳисобланиб, унга умримнинг охиригача яшашим мумкин. Кўриниб турибдики, бу икки хил турдаги стратегия, - тушунчасини айтди Трейси.

– Сен ҳақсан, - қўшилдим мен. – Мен уларни бир-биридан яхши, деб айта олмайман. Шахсан мен пул оқими тизимидан фойдаланаман. Сармоялашни мен 1989 йилдан бошлаганман. Беш йилдан сўнг биз Роберт билан пул оқими туфайли молиявий озодликка эришдик. Гап қандайдир пул миқдорини кўпайтириш ҳақида кетаётгани йўқ, гап пул учун ишламаслик ва севган ишингиз билан машғул бўлиш тўғрисидадир.

Яна бир нарса, мен биринчи навбатда пулни кўчмас мулкка тикаман. Нимага? Чунки менга баҳолаш, ўрганиб чиқиш ва уларни нималар учун ишлатса, яхши бўлишини белгилаш ёқади. Шунингдек, яна менга пул оқими жуда ёқади. Ҳар бирингиз кўнглингиздаги сармоялашни топишингиз керак, бўлмаса, муваффақиятга эришишингиз қийин.

Бир йилга яқин бир дугонамни кўчмас мулкни сармоялашга даъват қилиб келдим, ҳеч биринчи қадамни қўя олмасди. Бир куни савдо фондлари опционлари бўйича бўлган семинарда қатнашиб, унда қизиқиш уйғонади ва кўнгиладан ўша соҳани танлайди. Ҳозирда у опционлар билан омилкорона шуғулланиб юрибди. Унга қилаётган иши ёққанидан ишида муваффақиятларга эришяпти. Шунинг учун ҳам ўзингизга мос тушадиган маблағ қўйиш соҳасини танланг.

Иккинчи савол

– Демак, биринчи савол: маблағ даромади ёки пул оқими? – давом этдим мен. – Иккинчи савол: мақсадингиз нима?

– Мен умуман озод бўлмоқчиман! – деди Лесли. – Менга ҳашаматли уй ёки кимматбаҳо автомобил керак эмас. Мен шунчаки доимий пул етишмовчилиги тугашини, менга кимдир нима қилишим кераклигини кўрсатмаслигини хоҳлайман, қачон ишга келиб, қачон кетишим лозимлигини айтишини истамайман, холос. Мен ҳаётим таъминланганига ишонч ҳосил қилсам, ишламай ҳам кўяверишимни хоҳлайман. Мен пул оқими учун пул тикаман, мен бунга қарор қилдим. Мен ҳар ойлик харажатимга пул тушиб туришини истайман. Харажатларим бир ойга 5,2 минг доллар, шуни қоплайдиган сармоялашдан тушадиган пул менга етади. Менинг асл мақсадим шу.

– Ҳаммаси аниқ тушунарли, - деди Пэт. – Мен тушунман, балки ўзимга ўхшамаётгандирман, лекин бу ерга аниқ мақсадсиз келгандим. Мен шунчаки аста сармоялашни бошлаб, маблағ тўплайман, деб ўйлагандим. Энди машғулотни ўтиб, эрим билан тўплаганларимиз бир йилга етишини аниқлаб, ҳозирда турган ўрнимни қайта кўриб чиқишим кераклигини билдим. Келажак бизга нима олиб келишини ким ҳам биларди? Мен кутилмаган ҳолатларга тайёр эмасман. Менимча, мақсадим борасида жиддийроқ ўйлашимга тўғри келади, шекилли.

НИЯТГА ҚАНДАЙ ЭРИШИЛАДИ

– Менинг мақсадим бор, уни қандай амалга оширишим мумкин? – сабрсизлик билан деди Лесли.

– Бунинг устида ишлаш керак, - дедим мен. – Ўйланган мақсаднинг режаси бўлиши лозим. Сиз истагингизга қандай етишингизни аниқлаб олишингиз даркор. Сармоялашнинг механизми ва асбоблари шунчалар турли-туманки, биринчи навбатда ўзингизга қулайини танлашингиз керак. Қизиғи бўлмаган нарсани ўрганиб чиқишдан зерикарли нарса йўқ. Мактабда ўқиб юрганимда тригонометрия дарси бўларди, уни ҳеч ким тушунмасди, унинг ҳаётда нима кераги бор экан, ҳозиргача билмайман.

– Шунинг учун ҳам мен биология дарсига қатнашмасдим, - тан олди Трейси. – Қурбақалар олами мен учун эмас.

– Кулишингиз мумкин, охирги ойлар мобайнида сармоялашнинг турли механизмини ўрганиб чиқиб, рўйхатимни туздим ва уни Кимга жўнатдим. У рўйхатга яна бир-икки иловаларни киритди. Мен ундан бир неча кўчирмаларни олдим, - деди Пэт.

– Биз кулмаймиз, Пэт. Аксинча, сенга катта раҳмат айтамыз!

Қуйида сиз Пэтнинг рўйхатини кўряпсиз.

Сармоялаш асбоблари

Кўчмас мулк: бир хонали хонадон, икки ва кўп хонали уйлар, офис учун бинолар, савдо маркази, дўконлар, омбор учун бинолар, саклаш камералар.

Қимматбаҳо қоғозлар: акциялар, фонд опционлари, облигациялар, манфаат фондлари, казначейлик векселлари, хеджинг фондлари, сармоя фондлари.

Бизнес: хусусий бизнес (сиз компания фаолиятида қатнашишингиз ёки унга шунчаки пул тикишингиз мумкин), франшизнг, тармоқ маркетинги (сиз бизнес ташкил қиласиз ва пассив даромадни тарқатувчиларнинг фаолиятидан оласиз).

Хом ашё: қимматбаҳо металллар, бензин, нефть, бугдой, шакар, чорва.

Чет эл валютаси: солиқ қўйилма сертификатлари, интеллектуал инновация хусусий мулки, ҳаво ва сув йўлларида ҳаракатланиш ҳуқуқи.

– Пэт сармоялашнинг учта асосий турини кўрсатди: кўчмас мулк, қиммат қоғозлар ва бизнес, - аниқлик киритдим мен. – Бундан ташқари, иккинчи даражалилари ҳам кўп. Келажаги бор спортчиларни ҳам маблағ билан таъминлаш мумкин. Кўпчилик спортчиларда пул бўлмайди, шунинг учун уларга сармоядор керак бўлади. Агар спортчи танилиб, профессионал бўлиб кетса, сармоядор унинг даромадининг бир қисмига эга бўлиши мумкин.

– Шундай тасаввур уйғоняптики, умуман ҳамма нарсага пул кўйиш мумкин экан, – таъкидлади Трейси. – Айтайлик, сармоялаш механизмини аниқлаштириб ҳам олдик. Режа қандай кўринишда бўлиши керак?

– Яхши савол, чунки кўпчилик “режа тузиш” тушунчасини мураккаблаштириб юборади, – деб тушунтириб, бунинг учун яна учта саволга жавоб топиш кераклигини айтдим.

– 1. Сармоядорликнинг асосий механизми қандай бўлади? Турли комбинацияларни қўллаб кўриш мумкин, аммо мен шуни айта оламанки, энг самарали стратегия бу – ҳамма кучни ва вақтни ягона нарсага қаратиш.

– 2. Қайси соҳа ичидан танлаган турингизга бор эътиборингизни қаратасиз? Мисол учун агар сиз акцияга пул ташламоқчи бўлсангиз, хўш, қайси турига? Қайси соҳада эксперт бўлмоқчисиз? Агар мен юқори технология соҳаси бўйича шуғулланадиган компания акциясини танлаган бўлганимда мен муваффақият қозона олмасдим, чунки менга бунинг қизиғи йўқ, бундай нарсаларга ақлим етмайди. Акция олишим керак бўлса, мен кўчмас мулк компанияларининг акциясига қизиққан бўлардим. Кўчмас мулкни сармоялашда турли мулкларни сармоялаш мумкин. Янги бошлаган одам ягона худудга эътиборини қаратгани яхши, иш юриб кетгандан сўнг бошқа соҳаларга ўтса бўлади.

– 3. Мақсадга қачон етмоқчисиз? Оралиқдаги вазифалар қачон бажарилади?

– Ҳаммаси шу, истакка етиш учун шулар керак, – дедим мен. – Албатта, тизимни узун режалар тузиб мураккаблаштиришингиз мумкин. Уни ишлаб чиқишга кўп вақт кетади, амалга оширишга эса сиз улгурмаслигингиз мумкин.

– Сен бошлашингдан олдин режанг қандай эди? – сўради Лесли.

Мен жилмайдим ва дедим:

– Биз Роберт билан молиявий озодликка эришиш режасини мукамал ишлаб чиқдик. Ўн йил ичида ҳар йили ижарага бериш учун иккита уй сотиб олишга эътиборимизни қаратдик. Диққатимизни бир хонали хонадонларга жамлаб, ўн

йилдан сўнг бизда йигирмата бино бўлишини кўриб чиқдик ва пул оқими сарф қилганларимизни қоплашини билардик ҳам. Мана шу режамиз эди.

– У амалга ошдими? – сўради Трейси.

– Ҳа, – жавоб бердим мен, – фақат муддатлар ўйлаганимиздек бўлмади.

Дугоналаримнинг чехраларида салгина ажабланиш уйғонди. Мен сўзимда давом этдим:

– Мен икки хобхонали кичик уйчамни сотиб олганимдан сўнг биз иккинчисини, кейин учинчисини сотиб олдик. Сўнг тушуниб қолдик, кўп хонали уйни сотиб олиш ҳам қийин эмас экан. Шунинг учун ўн йил ичида йигирмата бир хонали уйга эга бўлгандан кўра бир ярим йилда хонадонлари кўп бўлган бутун бошли уйга эга чиқиб қўя қолдик. Биз асл мақсадимизни ва молиявий ҳолатимизни кўриб чиқиб, эътиборимизни мақсадга қаратдик, режа биз ўйлаганимиздан кўра тезроқ амалга оша бошлади.

Куннинг қолган қисмларини ўқиб-ўрганишга, ёзув-чизувларга, телефон қўнғироқларига ва интернет ресурсларидан фойдаланишга сарфладик.

Оқшомга яқин Лесли, Пэт, Трейси ёзув билан ўз мақсадларини жадваллаштиришди ва режа тузишни бошлашди. Улар натижалардан хурсанд эдилар. Лесли соатга қаради ва кичқириб юборди:

– Вожаб! Соат еттига яқинлашибди! Шундай берилиб кетибмизки, ҳамма нарсани унутиб юборибмиз!

– Кечки овқатга тобинглар қалай? – деди Пэт.

РЕЖА ТУЗИШ УЧУН

1. Мақсадни белгилаш.

2. Ўзингизга учта савол беринг:

- Сармоялашда менинг қандай асосий асбобим бўлади?
- Қайси турларда бу бўлим асбобларига эътиборимни қаратаман?
- Қўйилган мақсадга қачон етаман?

УЧ ТУРДАГИ ЭРКАКЛАР/ УЧ ТУРДАГИ
САРМОЯДОРЛИК

*Ҳаммаси охир-оқибат айтганимдек чиқса,
мен жуда сабрлиман.*

Маргарет Тэтчер

Ресторандаги кечки овқатдан сўнг билиндики, энг оғир ва узун кун ортда қолганди. Сухбат қутилмаганда эркаклар томонга ўтиб кетиб, ўзгача бурилиш ҳосил бўлди.

Дугонам Шери билан бир куни эркакларни муҳокама қила бошладик, - деб гап бошладим мен. - Одатда эркаклар ёнларидан ўтиб кетган аёлларни ўн баллик баҳо билан баҳолашлари сингари биз ҳам уларнинг қандай тоифага мансубликларини кўчада туриб ажратишни бошладик. “Биласанми, - деди Шери, - оламда уч тоифадаги эркаклар бор”. “Учта? – хайрон бўлдим мен. – Менимча, уларнинг турлари кўп”. “Мен сенга учта тоифасини айтаман, кейин сен бошқаларини топишга ҳаракат қилиб кўрасан”, таклиф киритди дугонам. “Розиман”, дедим мен.

Шери тушунтира бошлади: “Ер юзидаги эркаклар эркатойлар, ёқимтой болалар ва лоқайдларга бўлинишади. Эркатойлар – уларга сен билан учрашишга ота-оналари кўйишмайди, - жилмайди у. – Улар қизиқарли, эътиборга лойик ва чиройли бўлишади. Улар билан яшаш осон эмас, доим хушёр бўлиб туриш керак. Улар билан зерикмайсан. Аёллар уларни ҳеч қачон унутишмайди. Улар кўп бор юракларни ўрташлари мумкин. Қаерда кучли эхтирос ёки ёндирадиган рашк бўлса, ўша ерда улардан бирини кўришинг мумкин.

Навбатдаги тур – ёқимтой болалар. Ҳаммамизда бундай танишлар бор. Булар қаторига ҳар куни гаплашиб турадиган, муаммоларни муҳокама қилса бўладиган эркак дўстларимиз киришади. Улар билан бироз ноқулай ва тортишиб ҳам бўлмайди, чунки улар вазият назоратдан чиқиб кетмасидан ол-

дин мавзуни ёпиб қўйишади. Уларга ишонса бўлади ва бош оғриқ қилишмайди.

Лоқайдлар – ўта зерикарли! Уларнинг ҳаётида ҳаяжонли воқеалар бўлмайди. Лоқайдлар билан биринчи учрашув кинотеатрдан чиққанингиздан кейинок тугайди. Улардан бирор қизиқарли нарсани кутиш, мисол учун шам шулалари ёрулигида кечки овқат илинжида бўлиш бефойда. Улар ҳайрон қолдира олмайди ва буюкликни ҳам кутиб бўлмайди. Бундай одамлар ҳеч қачон таваккал қилишмайди. Уларга ҳаммаси яхши ва мувозанатда бўлса бўлгани. Умуман олганда улар учун ҳамма нарса таваккалчилик. Қисқа қилиб айтилганда, улар шунчаки яралиб қолишган”.

“Ўта аниқ изоҳлаш, - тан олишга мажбур бўлдим мен. – Сен айтмоқчисанки, ер юзидаги ҳар бир эркак шундай тоифаларда бўлиши мумкин, шундайми?” “Ўзинг синаб кўр, - таклиф қилди у. – Бирор танишингни ўша турларга мослай оласанми?” “Ҳа”, тан олдим мен. “Қайсиниси?” қизикди Шери. “Эркатой”, жавоб бердим мен. “Мана кўрдингми, ҳаммаси тўғри келяпти, - кулиб юборди у. – Кел, шу кунгача сен таниган эркакларни эслаб кўрамиз. Ишонаманки, уларнинг ҳар бири шу бирор учта турга тааллуқли бўлишлари аниқ”. “Сен ютдинг, - енгилдим мен. – Тўртинчи ёки бешинчи турни ўйлаб топиш шарт ҳам эмас экан. Сен уларни аниқ табақаларга бўлиб қўйдинг”.

ЭРКАТОЙЛАР, ЁҚИМТОЙ БОЛАЛАР ВА ЛОҚАЙДЛАР

Пэт, Лесли ва Трейси кулиб юборишди. Менимча, улар ҳозирнинг ўзида таниш эркакларини ўша тоифаларга қўя бошлашганди.

– Мен коллежда танишган йигитим аниқ эркатойлар тоифасига кирарди! – деди Лесли. – Аммо мен ёқимтой болага турмушга чиқдим. Балки шунинг учун ҳам бизнинг никоҳимиз узокқа бормади. Назаримда, менга эркатой керак бўлганга ўхшайди.

– Агар эркатой сенга биринчи учрашувда гул жўнатса, унда шодлик билан режаларни туза бошлайсан. Агар гулни

бэфарқдан олсанг, кўнглингда хавотирли фикрлар уйғона бошлайди: муносабатларингиздан у сендан кўра кўпроқ нарса-ни кутмаяптимики? – деди гапга кўшилиб Трейси.

– Ёқимтой болалар сени жамоа ичида олиб юради, кўлларини югуртиришмайди. Эркатоилар фикри ожиз нарса-ларни одеял тагида амалга ошириб юборишади! – деб хиринглади Пэт.

– Мактабдаги битирув кечасига боришга ҳеч кимни топа олмай, лоқайд билан боргандим. Чунки у доим ёнимда эди. У жуда ёқимтой эди, бошқа ҳамма “ўзларича зўр” қизлар эса эркатоил йигитлар билан учрашишарди. Аммо мен ҳам эркатоил йигит билан дўстлашганимдан сўнг “ўзимча зўр” қизга айлангандим, - деди Лесли ҳам гапга кўшилиб.

– Ўйлашимча, ҳамма гап муносабатда, - таъкидлади Пэт.
– Эркатоил, новча ва қора сочли, чиройли бўлиши шарт эмас.

– Қизиқ, нега аксарият аёлларга эркатоилар ёқаркан? – дедим мен. – Бир дугонам доим ёқимтой болалар билан учрашади, аммо муносабатлари ҳеч қачон узоққа чўзилмаган. Лекин у беш-олти йил олдин учрашган эркатоилларини унута олмайди.

– Эркатоилларда қандайдир мавҳумлик бор, - деди Трейси. – Улар таваккалчи бўлишади, шунинг учун ҳам уларда ютуқ кўп. Менинг эрим ёқимтой йигит. Мен никоҳимиздан кейин бизнинг хаётимиз оддий ўлчовли равишда шаҳарга яқин жойда ўтишини билгандим. Ортимга боқар эканман, карьерам ва оилам ҳақида фикрлаб, мен айнан шундай ҳаётни истаганимни англайман – мувозанатли ҳамда ишончли.

Лесли гапга кўшилиб:

– Менимча эса, эркатоиллар билан бўладиган келишмовчиликлар бошқалар билан ҳам бўлади, аммо бошқалари билан эркатоилларчалик яхши бўлмайди. Доимий беқарорлик, лекин имкониятлар чегара билмайди, - деди.

– Кимни эркатоилларга кўшган бўлардинглар? – сўради Пэт.

– Мик Жаггер – у айнан эркатоил, - дедим мен.

– Жон Макэнрой, Эминема, Чарли Шиа, - кўшди Трейси. – Ва, албатта, Рэмбо.

- Ёқимтойларга-чи? – сўрадим мен.
- “Флинстоунлардан” Барни Рабл, - таклиф қилди Лесли. - У аниқ ёқимтой йигит.

Биз ҳаммамиз кулиб юбордик.

Бефарқларга келсак, бунга Гомер Симпсон ва “Болали ва уйланганлар” сериалидаги Эл Банди мисол бўла олади, - деб Пэт ҳам куларди.

САРМОЯДОРЛИКНИНГ УЧТА ТУРИ

Биз ер юзидаги ҳамма эркаклар ҳақида бутун тун гапириб чиқишимиз мумкин эди, аммо бунинг учун йиғилмаганимиз ёдимизга тушиб қолди.

- Биласизларми, - деб гапни асосий мавзуга бурдим, – эркакларга ўхшаб сармоялашни ҳам уч тоифага бўлса бўлади: эркатой, ёқимтой ва лоқайдга.

- Ҳеч нимани тушунмадим, қанақасига? - деди Лесли.

- Агар сармоялашнинг турли асбобларига баҳо берсак, уларнинг қайсилари эркатой, қайсиниси ёқимтой ва қай бирлари лоқайд? – сўрадим мен.

- Мен тушунганга ўхшайман, - жавоб берди Пэт. – Мисол учун эркатой сармоялашда ўта таваккалчилик қилиш ва доим ҳушёр туриш лозим.

- Тўғри, - тасдиқладим мен. – Улар билан доим тайёр туриш даркор. Уларни унутмаслик керак, бўлмаса, кўз очиб-юмгунингча йўқ бўлиб қолиши мумкин. Уларга кўп вақт ажратиш керак. Эркатойлар кўп меҳнатни талаб қилади, бироқ улар билан муомалани тўғри қилсанг, кўп фойда олиб келиши мумкин.

- Ёқимтой болалар эса ҳеч қачон хафа қилишмайди, ҳеч бўлмаса, қаттиқ хафа қилишмайди, - деди Трейси.

- Уларга унчалик эътибор керак эмас, аммо унутиб ҳам қўймаслик лозим. Улар билан алоқада бўлиб туриш ва улар ҳақида қайғуриш керак. Улар хатоларга эркатойлардан кўра чидамлироқ. Йўқотиш унчалик улкан эмас ва таваккалчилик ҳам анча оз, - қўшиб қўйдим мен. – Лоқайдлар ҳақида нима айта оласиз?

– Лоқайдлар билан зерикарли! Улар ҳеч нима қилишмайди! – деди Лесли.

– Жуда зўр! – дедим мен. - Улар ҳақида унутишимиз ҳам мумкин, бу билан ҳеч нарса ўзгариб қолмайди. Уларга эътибор қаратиш шартмас, улар буни хоҳлашмайди ҳам, чунки улар лоқайдлар. Таваккалчилик ҳам, даромад ҳам йўқ.

– Қандайин ажойиб! – деди Лесли. – Сармоялаш қанчалар эркакларга ўхшаш! Улар эркаклардан яхшироқ, ёш, ташлаб ҳам кетишмайди.

– Сиз билан тортишишмайди ҳам! – ҳазиллашди Трейси.

– Туни билан қаерда эканликларини ўйлаб хавотирланишга ҳам ҳожат йўқ! – қўшилди Пэт.

Биз шунчалар қаттиқ кулдикки, қўшни столдагилар ҳам анграйиб қарашарди.

Трейсининг берган саволи бизни тинчлантирди:

– – Хўш, қайси сармоялашлар бу тоифаларга киради? Қайсиниси эркатой, қайсиниси ёқимтой ва қайсиниси лоқайд?”

Мен бир варақ қоғозни олиб ёздим:

“Эркатойлар Ёқимтойлар Лоқайдлар”

Келинг, баъзи сармоялаш асбобларини тоифаларга бўлишга ҳаракат қилиб кўрамиз, - таклиф киритдим мен. – Мана мисол учун акциялар.

– Агар мен акцияларни кўп муҳлатга ушлаб туришга олсам, улар ёқимтой йигитча, - деди Пэт. – Чунки мен уларнинг доимий равишда котировкаларини текшириб, компаниянинг муваффақиятларидан хабар олиб тураман.

– Агар сен дей-трейдинг билан шуғуллансанг-чи? – сўрадим мен. – Унда акцияни оласан-да, ўша куни сотасан. Сотувгача уларни икки соатча ушлаб туриш мумкин.

– Бу ҳолатда у эркатой бўлади, - жавоб берди Трейси, - чунки уларни кун бўйи кузатиб туриш керак. Улар жуда кўп эътиборни талаб қилади.

– Чиройли изох, - кўшилдим мен. – Унда мен узоқ муддатли акцияларни “Ёқимтойлар” устунига, бир кунлик акцияларни эса “Эркатойлар” устунига ёзаман. Опционлар хақида нима дейсиз?

– Мен бу борада тўла маълумотга эгаман, менимча, бу ерда йўланиш бор. Агар опцион олти ойдан ошиқ муддатли бўлса, унда сизнинг ихтиёрингизда олишга ёки сотишга ярим йил муддат бўлади, унда бу “ёқимтой”. Сиз унинг ортидан доим кузатиб турасиз, аммо унчалик шижоат кўрсатишнинг ҳожати йўқ. Агар сиз опционларни ўша куннинг ўзида сотиб олиб, шу куни сотсангиз, унда бу опционлар “эркатой” тоифасига киради, чунки ҳар дақиқада котировкаларни текшириб туриш лозим. Тан оламан, бундай “эркатой” бироз асабийлашишга ҳам сабаб бўлади, - жавоб берди Пэт.

– Кўчмас мулк сармояси ҳам турлича бўлади, - аҳамият қаратди Трейси. – Тўғри, агар мен ижара ҳуқуқили мулкни сотиб олишга дугонамга пул қарз берсам ва у билан ҳар ойда тўланадиган фоизлари кўрсатилган қарз ҳужжатини тўлдирсак, пулнинг ҳаммасини қайтармагунча бу сармоялаш тоифаси “ёқимтой” тоифасига кириши мумкин. Агар у мулкдан нотўғри фойдаланиб, менга фоизларни тўлай олмаса, бир оз таваккалчилик бўлади. Агар у билимдон сармоядор бўлиб, ўз ишини билса, унда таваккалчилик оз бўлади.

– Агар у қарз ҳужжати бўйича тўловни бермай тўхтатса, “ёқимтой йигитча” ёқимсиз эркатойга айланади! – деб кулди Лесли. – Сенинг маблағлаштиришинг катта эътиборни талаб қила бошлайди.

– Эллик хонадонли ижара ҳуқуқили катта уй, у тўқилиб боряпти, ярмида одам истиқомат қилмаяпти, бунга нима дейсизлар? – сўрадим мен.

– Эркатой! – баралла жавоб беришди дугоналарим.

– Нимага?

– Агар у таъмирталаб ва йиқилиш арафасида бўлса, яна ярми бўш бўлса, уни даромад берадиган ҳолатга келтириш учун кўп куч ва вақт ажратиш керак, - деди Пэт. – О-хо..! Э... мен тушуняпманки, нимага дугонамнинг ўз эри билан

муносабатлари унчалик яхшимаслигига: у эркатойга турмушга чиққан экан-да. Уйнинг ҳолати яхшилангандан кейин у “эркатой”дан “ёқимтой”га айланиши мумкин. Унга яна ўшандай эътибор қаратиш керак, аммо бир мунча озрок.

– Яхши! – дедим мен Леслининг мулоҳазасига қойил қолиб.

– Манфаат фондлари-чи? – сўради Лесли.

Трейси жилмайиб деди:

– Уларни “лоқайд” деган бўлардим. Мен уларга бирор яхшилиқни кутиб пул қўяман. Натижа йўқ, лекин улар доимий равишда комиссияларини олиб туришади.

– Қўшиламан, - жавоб бердим мен. - Бунга нафақа режаси - 401(к)ни ҳам қўшса бўлади. Сен пулни қўясан, вақт ўтпти, аммо ҳеч нарсадан дарак йўқ.

– Мен ер майдонларини “ёқимтой” деган бўлардим, - деди Трейси. – Ишончли маблағлаштириш... Алоҳида эътиборга муҳтож ҳам эмас, баъзан атрофга назар ташлаб қўйилса, бўлгани. Дўкон ёки офис учун бино қуришга ер сотиб олсанг, унга катта куч ва вақт сарфлашингга, нималардир ўқиб-ўрганишингга тўғри келади, бу маблағлаштириш осонликча эркатойга айланиши мумкин.

– Яна нималарни “лоқайд”га киритишимиз мумкин? – сўради Пэт.

– Ўзинг нима деб ўйлайсан? – унга мурожаат қилдим.

– Омонат ҳисоб рақами маблағлаштиришга қирадимиз? – сўради у. – Ахир, у ерда ҳеч нарса содир бўлмайди-ку. Пулни қандай қўйган бўлсанг, ўшандай ҳаракатсиз ётаверади. Таваккалчилик нол.

– Ажойиб намуна, - қўшилдим мен.

– Депозит сертификалари ҳам “лоқайдлар”.

– Олтин ва кумуш-чи? – деди Трейси.

– Агар мен олтин ва кумуш сотиб олсам, уларни “ёқимли болалар” деб атаган бўлардим, - дедим мен. – Мен нархларни кузатиб турардим, бунда менинг сармоям ҳеч қайққа кетиб қолмайди, худди “эркатой” сингари.

Пэт хулоса чиқарди:

– “Эркатоӣ” сармоялаш омадсизликка айланиши мумкин, агар сен нима қилаётганингни тушунмасанг. Шунини учун ҳам бу ерга йиғилганмизки, куйиб қолмаслик учун нима қилишимиз керак?

– Жуда тўғри, айтишим керакки, ҳеч ким муваффақиятсизликдан сугурталанмаган, - аниқлик киритиб дедим. – Қанча кўп ўқиб-ўргансанг, шунча оз хатоларнинг зарари тегади.

– Яна бир нарса, - деди Лесли. – Биз бизнесни сармоялаш ҳақида гаплашмадик.

– Гап бегона ёки ўзинг шуғулланаётган бизнесингни сармоялаш ҳақида кетяптими? - аниқлаштирдим мен.

– Айтайлик, олдиндан бўлган бизнесга шерикчилик нуктаи назаридан пул кўйяпман, у ишларда ўзим ҳам қатнашаман, - жавоб берди Лесли.

– Мен бундай саволга олдин дуч келмаган эканман, - деди Трейси. – Ўйлашимча, бизнесни сармоялашнинг бир неча услублари бор. Мисол учун акам дўстининг бизнесига пул тиккан, лекин у ишларда ўзи қатнашмайди. У шунчаки бошланғич маблағни берган ва қанақадир даромад олмакчи. Мен бундай сармоялашни “ёқимтой” деган бўлардим. Бизнес билан шуғулланаётган одам ўз ишини билиши керак, деб ўйлайман.

– Агар унда малака бўлмаса, керакли билим йўқ бўлса, мен бу маблағлаштиришни “эркатоӣ” деб айтган бўлардим, - дедим мен.

– Агар пулларни ўз ишингиз учун тиксангиз-чи, унда нима? – деди Лесли.

“Эркатоӣ”, - деди Трейси. – Кўп эътибор, вақт ва куч талаб қилади. Мен буни “эркатоӣлар” рўйхатига ёзган бўлардим!

ФАОЛ ВА СУСТ САРМОЯДОРЛАР

– Биз энг керакли масалага келдик, - гап бошладим мен. – Икки турдаги сармоядорлар бор: фаол ва суст. Агар сиз

сармоядорлик молиявий озодлик билан таъминлашини иста-сангиз, фаол бўлишингиз керак. Менда манфаат фондларига на нафақа режаларига қарши бирор нарса йўқ, аммо молиявий мустақиллик кўп нарсани талаб қилади.

– Қайси сармоялаш фаолроқ ва қайсиниси сустроқ эканини қандай аниқлаш мумкин? - сўради Пэт.

– Агар пуллариингизни бошқа бировга сиз учун қўйиши учун берсангиз ва у ишда ўзингиз иштирок этмасангиз, бу сустр маблағлаштиришга қиради. Пулни бердингиз... ва учрашгунча хайр! Фаол сармоядор эса ўз маблағини ўзи қўяди ва жараёни кузатиб туради, - деб тушунтирдим.

– Ижара ҳуқуқили кўчмас мулкни сотиб олиб, у билан шуғулланган одам фаол сармоядор бўлади, - деди Трейси.

– Тўғри, - дедим мен.

– Тасаввур уйғоняптики, ҳамма “эркатой” сармоялашлар – фаоллар, - деди Лесли. – Аслида ҳам ҳамма эркатой эркалар ўта фаолликлари билан ажралиб туришади.

– Кўпгина сармоялашлар – “ёқимтой”лар ҳам фаол бўлишади, фақат бир озгини камроқ, - қўшиб қўйди Трейси.

– “Лоқайд”лар умуман юз фоиз сустр бўлишади, - деди Пэт.

– Манфаат фондлари ва нафақа режаларини сустр сармоялашлар деб атаган бўлардим, - деди Лесли. - Биз шунчаки пул қўямиз ва ўзимиз ҳеч нарса қилмаймиз.

– Менимча, баъзи акцияларни ҳам сустр сармоялаш қаторига қўшсак бўлади. Кўп танишларим пулларини акция сотиб олиши учун биржа маклерига ишонишади ва у қандай акцияларни сотиб олиш ҳамда сотишни маслаҳат беради. Сармоядор ўзи жараёнда фаоллик кўрсатмайди. У акция котировкаларини кузатиб туриши мумкин, лекин компанияда нима бўлаётганидан хабари бўлмайди.

– Агар сиз дўконтинг оддий ғазначиси маслаҳати билан акция сотиб олсангиз, бу сустр маблағлаштириш бўлади, - дедим мен.

– Кўп йиллар олдин биз суғурта полиси сотиб олгандик, агент уни сармоялаш, деди. Аммо у сустр сармоялаш, чунки

биз ҳеч нарса қилмаяпмиз. Тўғриси айтсам, мен бу полис ҳақида ҳеч нарсани тушунмайман, - тан олди Трейси.

Пэт хулоса қилди:

– Демак, сен бирор нарсани сотиб олиб, шкафга беркитсанг ва сотишингга қадар у ҳақда унутсанг, бу - сушт сармоялаш. Биржа маклеримиз эримга кўнғироқ қилиб, пулнинг қанчадир қисмини биз билмаган қайсидир акцияни сотиб олиш учун тўлов қилишига маслаҳат берса, биз сушт сармоядор бўламиз. Кимнингдир бизнесига пул ташласак ва шунчаки фоиз олиб юрсак ҳам, шундай.

– Тушунарли, - деди Лесли. - Энг яхши сармоядорлик бу - кўчмас мулк. Агар уйни сотиб олиб, уни таъмирлаб, ижарага берсам, мен фаол сармоядор бўламан. Агар савдо марказини сотиб олиб, савдо жойларини ижарага берсам, мен ўзимни ўта фаол тутган бўламан, - деб қўшиб ҳам қўйди.

– Аммо агар сен ипотека сармоядорлик трас акцияларини сотиб олсанг (бу манфаат фондига ўхшайди, фақат кўчмас мулкка тааллуқли) ва ўз улушингни сотиб юборишга аҳд қилмагунингча уни унутсанг, унда ҳам сушт сармоядор бўласан, - дедим мен.

Пэт сўраб қолди:

– Агар мен акциялар олди-сотдисини ҳар куни амалга оширмай, компаниянинг ишлари билан астойдил қизиқсам ва пулга олаётган қиммат қоғозларнинг баҳоси билан доим танишсам, ҳамиша улар ҳақида билиб, хабардор бўлиб турсам, фаол сармоядор бўламанми?

– Ўйлашимча, фаолликка яқин бўласан, - жавоб берди Трейси. – Агар сен доим уларга аралашиб юрсанг, бу ҳолатда ахборот тўпласанг, сени фаол сармоядор деса бўлади. Ҳа, баъзи бир дангасалар сингари улар учун бошқалар қарор қабул қилишларига изн берганларга қараганда сен, албатта, фаол сармоядор ҳисобланасан.

– Яхши мулоҳаза, - мақтадим мен. – Шахсан мен билмаган нарсангизга пул тикмаслигингизни маслаҳат бераман. Шунинг учун ҳам фаол сармоядор бўлиш керак, пулнинг сиз учун ишлашига эришишингиз лозим, токи у кўпроқ даромад келтирсин.

– Тушунишимча, мен бизнесни сармоялаш ҳақидаги саволимга жавоб олдим, - деди Лесли. - Мен бизнесга эгалик қилиб, уни бошқариб, фаол сармоядор бўла оламан. Бировнинг бизнесига пул тикиб, унинг фаолиятида қатнашиб ҳам фаол бўламан. Аммо бунда мен компанияда ишлашим ёки унинг фаолиятини четдан кузатиб тура олганим учун камроқ фаоллик кўрсата оламан. Ниҳоят, мен бегона бизнесга пул тикиб, унга ҳеч қандай бошқа дахллим бўлмаса, демак, бу суи сармоялаш.

ХУЛОСА ҚИЛАМИЗ

– Мана мен нимани тушуниб етдим, - деди Трейси, - уч турдаги эркаклар ва уч турдаги сармоялаш бўлади: эркатой, ёқимтой ва лоқайдлар. Агар сиз жараёнга пулнинг ўзини берган бўлсангиз, суи сармоядорлик бўлиши мумкин. Агар жараёнга катта куч ва кўп вақт ажратсангиз, сармоядорлик фаол бўлади. Асосийси фаол ва суи бўладиган нарса сармоядорлик эмас, сармоядорнинг ўзи!

– Тўғри хулоса, - мақтадим мен. – Кўшимча қилмоқчиман: мен сармоядорликнинг у ё бу механизми яхши ёки ёмон демайман. Сармоядорликда муваффақиятга эришиш учун ундаги ҳамма устунлик ва камчиликларни билиш лозим. Ўзингиздан сўраб кўринг: “Менинг сармоялашимда қандай таваккалчилик ва қанча даромад бор? Нафақага чиққандан сўнг манфаат фондлари ҳисобига яшашни кутиб ўтирманг. У бунинг учун ташкил қилинмаган. Ўз навбатида кўчмас мулк ижарасини ҳам ўз ҳолига ташлаб қўйиб бўлмайди. Режаларингизга мос келадиган сармоялашларни танланг. Ва унутманг: агар молиявий мустақил бўлмоқчи бўлсангиз, сиз нафақат сармоядор бўлишингиз, балки фаол сармоядор бўлишингиз керак.

ЙИГИРМАНЧИ БОБ

МУВАФФАҚИЯТЛИ САРМОЯДОРНИНГ ИЛК ТЎРТТА ҚОИДАСИ

*Эркакни ўргатиб, битта одамни ўргат-
сиз; аёлни ўргатсангиз, бутун оилани ўргатган
бўласиз.*

Раби Маникан

Кейинги куни эрталаб ҳаммамиз яна кабинетда тўплан-
дик. Дугоналарим ўтириб олганидан кейин мен гап бошла-
дим:

– Режаларингизни тузишга ҳаракатни бошлашингиздан
олдин мен сизларга шунча ўтган йиллар давомида биз Ро-
берт билан ўзимиз учун очган сармойдорликнинг бир неча
сирларини айтиб бермоқчиман. Баъзиларини мен ўзимнинг
аччиқ малакамда англаб етдим.

– Агар сенинг хатоларингдан хато қилмаслик учун фой-
далана олсак, мен астойдил сени эшитаман! – деди Лесли.
– Ишонаманки, бу хатоларнинг баъзилари сенга қимматга
тушган.

– Сен ҳақсан, - дедим мен. – Улар менга фақат пул бо-
расида қимматга тушмаган, ўз хатоларим туфайли мен анча
вақт йўқотдим ва улкан имкониятларни қўлдан бой бердим.

Биз эшитишга тайёرمىз, - деди ишонч билан Пэт.

БИРИНЧИ ҚОИДА

Мен ҳикояга киришдим:

– Биринчи қоида билан сизлар танишсизлар. Сармой-
лаш билан шуғулланишдан олдин **БИЛИМ БИЛАН ҚУРОЛ-
ЛАНИНГ!**

Ўқиб-ўрганиш кўп нарсанинг ечимини топади. Билим
қанча кўп бўлса, якуний натижа шунча юқори бўлади. Пул
тикишдан олдин сармойлаш ҳақида кўпроқ билишга ҳаракат

қилинг. Фойдали ахборот ўзаклари жуда кўп. Билим сизни жиддий йўқотишлардан асрайди ва кўп пул ишлаб топишингизга ёрдам беради.

Сиз бассейннинг энг чуқур жойига сувда туришни билмаган ҳолда калла ташламайсиз-ку, ахир чўкиб кетишингиз мумкин. Сизнинг умуман хабарингиз бўлмаган сармоялаш ҳудудига киришингиз ҳам шунга ўхшайди: сиз энг тубига борасиз.

Менга тармоқ маркетингининг ёқишига сабаб чиндан ҳам асл компаниялар ўзларининг савдо вакилларини ўқитишади. Уларни нафақат ўқитибгина қолмай, молиявий масалалар билан шуғулланишга ва ўзларини кашф қилишга ўргатишади. Жиддий фирмалар профессионал сотувчиларни тайёрлаш билан чегараланиб қолмай, одамларнинг ҳамма соҳалар бўйича муваффақият қозонишларига ёрдам беришади.

«Rich Dad» компанияси молия соҳасини ўргатади. Биз сармоялаш асбобларининг ҳеч қанақасини сотмаймиз ҳам, тавсия ҳам қилмаймиз. Бизнинг маҳсулот - ўқитиш. Мижозлар ўзларига яраша маблағлаштириш имкониятларини кидириб, танлаб олишади.

“Бой ота” туркум китобидан ташқари, биз сармоядорлик билан жиддий шуғулланмоқчи бўлганлар учун, албатта, ўйнашлари лозим бўлган “Пул оқими-101” стол ўйинини таклиф қиламиз.

Биз Роберт билан 1994 йил ишлашдан фориг бўлганимиздан сўнг (менинг ёшим ўттиз еттида, у эса қирқ етти ёшда эди) кўпчилик биздан: “Буни қандай удаладинглар?” деб сўрашарди. Бу саволларга жавоб беришимизга ўйинга бўлган меҳримиз ёрдам берган. Ҳаммамиз болалигимизда бирор ўйинни дилдан яхши кўрганмиз. Ёшлигимда мен доим спорт билан шуғулланганман ва ҳозиргача турли ўйинларни яхши кўраман.

1995 йили Робертда бизнинг молиявий мустақилликка эришишдаги йўлимизни қадамма-қадам акс эттирган стол ўйинини ташкил қилиш ғояси туғилди. Ўрганиш қониқиш ҳосил қилиши керак, худди сармоялаш жараёни ва даро-

мад олишдек. Биз “Пул оқими-101”ни ишлаб чиқдик, чунки одамлар пул қўйишни қизиқиб ва қониқиб ўқиб-ўрганишлари керак. Бу ўйин Роберт иккимизнинг сармоядорликка бўлган қарашларимизни акс эттиради. Биз одамлардан кўп мактублар оламиз, улар шу ўйинни ўйнаб сармоядорликда муваффақиятларга эришишганини ёзишади. Ўйин уларни ҳаракат қилишга чорлайди. Одамлар фаолиятлари ортидан ўрганишади, шунинг учун ҳам биз сармоялашни ўргатувчи стол ўйинини яратдик – бу айна вазиятнинг модели. Шунинг учун ўқиш жараёнига “Пул оқими” ўйинини қўшишни тавсия қиламан.

– Келинлар, бугун оқшом ўйинни ўйнаймиз! – таклиф киритди Трейси.

– Бу бизнинг икки кунлик семинаримизнинг ажойиб якуни бўлган бўларди, - қўшилди Лесли.

“Пул оқими” ўйинидан ташқари “Бой ота” туркумидаги китобларда ҳам бошқа кўп ахборот ўзақлари келтирилган: китоблар, дисклар, фильмлар, семинарлар, газета-журналлар, интернет сайтлари ва сармоялаш ташкилотлари. Фақат ҳамма услубларни кўриб чиқиб, ўзингизга мосини танлашингиз керак.

Яхши муаллим – бу ҳақиқий вазиятга маҳорат билан баҳо бериш, шунинг учун бошладан олдин кўп йиллар ўқиш керак экан, деб хавотирланманг.

ИККИНЧИ ҚОИДА

– Иккинчи қоида сармоялашдан олдинги қўрқинчдан холи бўлишга ёрдам беради: *КИЧИГИДАН БОШЛАНГ!*

Сармоялашнинг қайси асбобини танламанг, доим кичигидан бошланг ва хатоларга тайёр тулинг. Хатолар, албатта, бўлади. Адашишдан қўрқадиган аёлларга доим айтиб келаман: “Хатодан қўрқмаслигингиз керак, чунки сиз барибир хато қиласиз. Буни мен сизга кафолат бера оламан. Буни олдиндан билсангиз, қўрқувни енга оласиз”. Кўчмас мулк ижарасида йўл қўйган биринчи хатоимни ҳеч қачон унутмайман. Биринчи ижарачи олти ойдан сўнг чиқиб кетди. “Оҳо! – ўй-

ланиб қолдим мен. – Рентани ойига 25 долларга кўтариш имконияти туғилибди”. Сармоялашдан тушадиган ойлик даромадим 50 долларни ташкил қилишини ҳисобга олганда, у 50 фоизга кўпайиши керак эди. Калламга келган фикрим учун ўзимни мақтаб қўйдим.

Хатоим шунда эдики, мен бу ҳудудда яшаш жойининг асл нархи қанчалигини билмасдим. Мен кўп сўраб юборгандим. Оқибатда уй уч ой бўш ётди. “Омадли” ғоя менга 75 доллар кўшимча даромад келтириш ўрнига 1,5 минг доллар зарар келтирди. Бу мени кўп нарсага ўргатди.

Шунинг учун ҳам кўп пул устидан таваккалчилик қилманг. Олдин сармоялашнинг қирраларини ўрганинг. Агар акцияни сармоялашни истаган бўлсангиз, охириги қўйлагингизгача пул тикманг. Олдинига бир неча дона сотиб олинг. Агар кўчмас мулк билан шуғулланмоқчи бўлсангиз, бошига бир ёки тўтта оила учун уй сотиб олинг. Биринчи битимдаёқ катта ўлжага учманг. Ёдингизда бўлсин, муваффақият билим ва малака ортидан келади. Биринчи кадамни қўйинг, дарсларни ўзлаштиринг ва олдинга боринг.

Кўп йиллар олдин менга бир дугонам солиқ қўйилма сертификатлари ҳақидаги китобни ўқиб чиқишимни маслаҳат берди. Бу нарса хусусий кўчмас мулк эгаси солиқ тўламаганида ташкил қилинади. Сиз буни унинг учун қиласиз ва агар у қарзларини ёпа олмаса, солиқ сифатида тўлаган пулларингиз эвазига кўчмас мулк сизники бўлади. Агар қарзларини тўласа, сизга фоизи билан пулингиз қайтади.

Мен китобдан икки нусха сотиб олдим: бири ўзимга, иккинчиси Роберт учун. Китобда ёзилган билимлар билан қуролланиб, биз округ пойтахтига сертификатларни сотиб олиш учун йўл олдик. Биз сертификат учун 500 доллар қўйишга қарор қилдик. Пул миқдори кўп эмас, аммо биз бу сармоядорлик асбобини ўзимизда синаб кўришга аҳд қилгандик. Мен кўп одамларни биламан, яхши маблағлаштириш соҳасини қидира-қидира ўша ернинг ўзида ўралашиб, ҳеч нарса қила олмай юришади. Қайси сармоялаш механизми қанча даромад келтиришини ҳеч ким билмайди. Яқунсиз қи-

дириш мумкин, ахир. Агар кичигидан бошласангиз, буни ўз бошингиздан ўтказасиз ва қайсиниси билан шуғулланишга қарор қабул қилишингиз осон бўлади.

УЧИНЧИ ҚОИДА

Солиқ қўйилма сертификатлари билан шуғулланмоқчи бўлсангиз, биз Роберт билан юрган йўлимиздан юринг: *ОЗ-РОҚ ПУЛ ҚЎЙИНГ!*

Бу келгуси муваффақият учун учта сабабга кўра жуда керак.

Биринчиси очик-ойдин: пул қўймай, ўйинга кира олмайсиз. Билим ва теория ўз йўлига, аммо ҳақиқий сармоядор бўлиш учун ҳаракат қилиш керак. Нега мен сармоялашни “ўйин” дейман? Чунки биз баъзан ютамиз, баъзан эса ҳеч вақосиз қолишимиз мумкин. Сармоядор – бирор нарсага пул тиккан одам. Пул тикмаган одам сармоядор ҳисобланмайди.

Иккинчи сабаб қуйидагича: пул қанча оз бўлса, таваккалчилик ўшанча оз бўлади. Сармоядорликнинг асбобларини текшириб кўриб, ўзимдаги билимлар ва малакамнинг озлигини ҳисобга олиб бораман. Мен хато қилиб қўйишимни ва бу менга қимматга тушишини англаб бораман. Шунинг учун оз пул қўяман: шунда ҳам мен ўргана оламан ва, албатта, оз таваккалчилик билан.

Учинчи сабаб энг заруридир. Сиз агар иш пулларилингиз устида бўлганда қизиқишнинг ошишини ҳеч ҳис қилганмисиз? Яқинда менинг қўшним “Лексус” кабриолет сотиб олди. Шу пайтгача у автомобилларга қизиқиб кўрмаганди, уни сотиб олганидан сўнг эса автомобил бўйича округда энг зўр экспертга айланди. Сотиб олишдан олдин эса бу соҳа бўйича бор ахборотни йиғди. Чунки бунга ўз пуллари тиккан-да.

Ёки бошқа бир мисол – ўн ёшли Бен бизнинг дўстимизнинг ўғли. У тасодифан отасининг қумуш ҳақидаги суҳбатини эшитиб қолади ва қизиқиб қолиб, у ҳақда суриштиришни бошлайди. Метал ҳақида, уни нима учун сотиб олиш тўғрисида кенг доирада сўраб ўрганишни қанда қилмайди.

Бир кун ўша дўстимиз кўнғирок қилиб: “Менинг ўғлим сен билан маслаҳатлашмоқчи”, деб қолди.

Бола гўшакни олиб: “Ким, мен чўнтак пулларимга ўнта кумуш танга сотиб олдим! Ҳар бирига 7 доллар 60 центдан тўладим, жами 76 доллар бўлди! Нима деб ўйлайсан, уни уйда сақлайми ёки банк сейфидами? Аслида-ку, чўнтагимда олиб юришни ёқтираман, аммо отам ишончли жойга қўйиб қўйган яхши, деяпти”.

Ҳар куни Бен кумушнинг нархини кузатиб боради. У бу сирини ўқитувчисига айтади, ўқитувчи эса ўзининг сармоялашини бутун синф болаларига айтиб беришини илтимос қилади. Ўша кунда кумушнинг бир унцияси 8 доллар 50 цент бўлиб турганди ва Бен синфдошларига ўзининг қанча фойда олганини ҳисоблаб чиқишларини ҳам айтади. Ҳозир у бошқа металллар билан ҳам қизиқиб қолган. Ахир, у энди-гина ўн ёшга кирган!

Шуни айтиш керакки, Бен бошқа дарслардан унчалик яхши улгурмасди. У ўқишни амалиёт билан бир хилда олиб бормоқчи. Текширишлар шуни кўрсатадики, 20 фоизгина ўқувчилар одатий ўқитилиш ортидан тўлиқ ахборотга эга бўлишади. Кумушга бўлган қизиқиши туфайли интернетга кириши ҳамда яхши ўқиши керак, кумушнинг нархини билиб, уни ҳисоб-китоб қилиши учун математика шарт ва Бен бу дарсликларни яхши ўзлаштира бошлаган. Сабаби ҳаётий билим олаётгани учун ҳаммасига улгуряпти.

Мантиқ: агар сиз янги сармоялаш асбоби ҳақида билишни истасангиз, унга пул тикинг, аммо озроқ.

ТЎРТИНЧИ ҚОИДА

– Шундай ибора бор: “Деворнинг нариги томонида майсалар кўм-кўкрок”. Сармоялаш нуқтаи назаридан қаралганда бу шуни кўрсатадики, одамлар маблағлаштириш учун “қаерлардандир” фойдали имкониятларни кидиришади, гўё кўчмас мулк бозори минглаб километрлар нарида, навбатдаги юқори технологияли компаниялар акцияларга берилиб кетишади ёки ҳамма пул қўйишга ошиқаётган бирор янги удум

бўлган бизнесни қидиришади. Яна ўша ибора: уйдагидан кўра бошқа жойда майсалар яшил бўлади.

Демак, тўртинчи қоида: **УЙИНГИЗГА ЯҚИНРОҚ БЎЛИНГ!**

Мен бу маслаҳатни янгиларга ҳам, малакачиларга ҳам бермоқчиман. Бу нима дегани? Бу дегани ўзингизга яқин, таниш бўлган нарсани қилинг, бировнинг “иссиқ” йўналишини танламанг.

Мисол қилиб юқори технологияли компания бозорининг “совун пуфаги”дай ҳолатини олсак бўлади. Бу технология хақида ҳеч нарсани билмай, унинг акцияларини сотиб олишга ҳамма ташланди. Умуман қиммат қоғозлар билан шуғулланмаган одамлар бу уларнинг имкониятлари эканини тасдиқлашди ҳам. Оқибатда эса пуфаклар ёрилди ва миллиондан ортик одамлар кўйган пулларида айрилишди.

Афсонавий манфаат фонди – «Fidelity Magellan Fund»нинг олдинги бошқарувчиси ва “Пул ишлаб топишни ўрганинг” китобининг муаллифи Питер Линч айтганди: “*Ҳар сафар дўконга кириб, гамбургер ёки кўз ойнак сотиб олганингизда қимматли ахборот оласиз. Атрофга боқиб нима яхши сотиляпти, нима сотилмаяпти - билиб олишингиз мумкин. Дўстларингизга қараб уларнинг қандай компьютерлар сотиб олишаётгани, қандай ичимликлар ичишаётгани, қандай кинолар кўришаётгани, қандай туфлиларни яхши кўришларини аниқлаб олса бўлади. Бу жуда қулай имконият, шуларни кузатиб туриб, қаерга маблағ қўйишни билиб олиш мумкин.*

Бундай кўп, майда-чуйда деб ўйлаган керакли нарсаларни кўлдан бой беришимизни тасаввур ҳам қила олмаймиз. Миллионлаб одамлар кўз олдиларидаги ўзлари учун фойдали бўлган имкониятлардан фойдаланишмайди. Врачлар қайси фармацевтика компанияси яхши дориларни ишлаб чиқаришини билишса-да, уларнинг акцияларини сотиб олишмайди. Банкирлар бошқа бир банкларнинг яхши имкониятларини билишади, аммо уларнинг акцияларини харид қилишмайди. Дўкон ва савдо марказлари деректорлари ойлик савдо ҳисоб-китобларига эга, қайси сотувчиларнинг моллари яхши кетаётганини би-

лишади. Бироқ уларнинг қайси бири чакана савдо акциялари орқали бойиб кетишган?”

Бу имкониятлар уйингиз ёнида эмас, улар бурнингиз остидадир!

Бир пайтлар Сингапурда битта аёл менга мурожаат қилиб қолди: “Мен Сингапурда яшайман, эшитишимча, Калифорниянинг Орландосида кўчмас мулк сармоядорлиги бозорида шуғулланиш фойдали эмиш. Мен унга пул тиксам бўладими?”

Биринчидан, Орландодаги бозордан хабарим йўқ эди. Иккинчидан, бунинг аҳамияти ҳам йўқ эди, чунки у аёл ҳеч қачон кўчмас мулк сармоядорлиги билан шуғулланмаганди. Мен ундан сўрадим: “Сиз олдин Орландода бўлганмисиз ёки энди бормоқчимисиз?”

“Йўқ, - жавоб берди у. – Мен кўчмас мулкни интернет орқали сотиб олса бўлади, деб ўйлагандим”.

Умуман бундай аниқ вазиятларда мен бирор маслаҳат бермасдим, лекин бу ҳолат бошқача эди. Шунинг учун унга: “Интернет орқали кўчмас мулк сотиб олманг. Агар бу соҳада янги бўлсангиз, бўлмаган жойингиздан кўчмас мулкка эгалик қилишни унутинг. Уйингизга яқинроқ жойдан қидиринг. Ва энг асосийси – сармоялашнинг бу асбобини яхшилаб ўрганиб чиқинг”, дедим. Мен инсоннинг хато қилишига қарши эмасман, аммо очиқ-ойдин тентаклик қилмаслик керак. Бу аёл ўзи учун қимматга тушадиган хатони қилишга чоғланганди.

УЙГА ЯҚИН ЖОЙДА БЎЛИШНИНГ УЧТА САБАБИ

Кўчмас мулк сармоядорлигининг тўртинчи қоидасини кўриб чиқамиз.

Биринчидан, аввало сиз қаердан кўчмас мулк сотиб олсангиз, ўша ҳудудда нима бўлаётгани ҳақида билиб туришингиз: тенденцияларнинг ошишига ёки ижара баҳоларининг тушишига, ҳудудда пайдо бўлаётган янги офислар ёки дўконлар, турар жойнинг нархлари кабилардан бохабар бўлиб туришингиз лозим. Бунинг ортидан эса агар бу жойда янги кўчмас мулк пайдо бўлиб, у савдога қўйилса, сиз бу ҳу-

дуд бўйича эксперт бўласиз ва бу таклиф қанчалар фойдали эканини аниқ била оласиз.

Иккинчидан, агар сизнинг кўчмас мулкингиз билан боғлиқ муаммо туғилса, сиз уни ечиш учун самолётга ўтирмайсиз, ижарага машина олмайсиз. Яна қайтишни ҳисобласангиз, сиз анчагина пул ва вақт йўқотасиз.

Учинчидан, агар мен бошқа шаҳарларда кўчмас мулк борасида яхши битимлар бўлишини билганимда доим дунё бўйлаб кезган бўлардим. Шунинг учун ҳам мен яқин атрофдаги ҳудудларга эътиборимни қаратаман, буни қарангки, доим ўзим учун фойдали битимни топа оламан.

МЕНИНГ ЭНГ КАТТА ХАТОИМ

Нима учун мен бу қоидага риоя қилишни таъкидлайман? Чунки сармоялашдаги ҳаётимда катта хатога ўз маслаҳатимга қулоқ тутмаганим учун йўл кўйганман.

Бир пайтлар биз Роберт билан Майамида бўлганимизда битта имкониятга тўқнаш келдик: бу комерсия учун мўлжалланган, катта соғломлаштириш маркази ижарага олган 4000 метр квадратли бино эди. Биз нархини келишдик.

Олдин мен бундай турдаги кўчмас мулк билан шуғулланмагандим ва Флорида штати бозори ҳақида тушунчага эга эмасдим, номимдан эса шартнома тузишга ишончли вакил қилиб кўчмас мулкни тушунадиган одамни жўнатгандим. Бироқ, биринчидан, афсуски, у ҳам Аризонада яшагани учун Флорида қонун-қоидаларини билмасди. Иккинчидан, сотувчи ва ишончли вакилим билан ўрталарида келишмовчилик чиқиб, тортишув икки томоннинг мусобақасига айланиб кетган. Менинг хатоим - ўзимни бу соҳада унчалик билимли билмай, бегона одамни жўнатганман, қолаверса, кўчмас мулк бошқа шаҳарда бўлган. Ундан ташқари, ишончли вакилнинг кўчмас мулк борасидаги масалаларни муҳокама қилиш билан шуғулланиши керак эмасди. Унинг вазифаси савол бериш ва муаммоли вазиятлар чиқса, менга айтиш, мен эса уларни ўзим ечишим керак эди.

Қисқасини айтганда, иш беш ойга чўзилиб кетди. Менинг тажрибасизлигим туфайли у баттар чигаллашиб борарди. Шунча ўтган вақт ичида эса биз бошланғич шартларни муҳокама қилардик, холос.

Оқибатда Роберт иккимиз сотувчи билан юзма-юз гаплашиш учун Майамига учиб бордик. Санокли дақиқаларда биз тортишувли муаммони ҳал қилиб, уйга қайтдик. Иккинчи кун ишлишув шартномаси столимиз устида ётарди, аммо ишончли вакил келишувга ўзгартириш киритганди, асл сотувчи эса чет элга учиб кетганди. Шунча вақт, меҳнат, пул – ҳаммаси ҳавога учди. Сотувчига қўнғироқ қилгандим, битим бузилганини айтди.

Ярим тун эди. Менинг фиғоним фалакда, ўта жаҳлим чиқарди, сотувчи ёки ишончли вакилни айбламасдим, ҳаммасига ўзим айбдорлигимни билиб, ўзимни сўқардим. Ҳаммаси ўзимнинг бу соҳада омилкор билмаганимдан бошланганди. Муаммо ўзимга ишончнинг йўқлигида эди. Мен билишим оз, деб ўйлаб, бирор ножўя иш қилиб қўйишдан кўрқардим. Кўрқувга устимдан ҳукмронлик қилишига изн бериб қўйгандим ва айнан шу ҳиссиёт битимни йўққа чиқарди. Ҳозирга келиб тушундимки, ҳеч қандай қийинчилик йўқ экан, мен шунчаки ахборот тўплашим ва оз-моз уни ўрганишим керак эди, холос. Бу мен учун энг яхши дарс бўлди.

Тунги соат биргача ўзимни сўқиб ўтирдим. “Мен шунча вақтни йўқотдим, энди ўрнига бошқа бир битимни топишим шарт!” деб қарор қилдим.

Компьютер ёнида брокер жўнатган қоғозлар ётарди, унда қийматлари кўрсатилга турли бинолар, ундан тушадиган даромадлар ва уларни молиялаш ҳақидаги тахминлар ёзилганди. Майами битимига берилиб кетиб, бу таклифлар билан ишим бўлмаб қўйганди ва энди хатони тўғрилашнинг вақти бўлганди.

Тахминан бир соатлардан сўнг бир неча ойлар олдин келган битта таклифни қўлимга олдим. Қанчалар кўп уни ўрганиб чиққаним сайин у менга ёқиб борарди. “Қизиқ, ишқилиб бино сотилмаганмикин?” хаёлимдан ўтказдим мен.

Эрталаб соат еттида олдиндан билган ва ишонган брокеримга кўнғироқ қилдим:

– - Крейг, ёдингда бўлса, бир неча ой олдин сенинг офисинг рўпарасидаги бино ҳақида гаплашгандик. Ўша ҳали сотилмадими?

– - Мулк эгаси уни умумий каталогка киритмаган, - деди Крейг. – У жиддий харидорни қидириб юрганди. Мен унинг брокерига кўнғироқ қилиб билиб бераман.

Ярим соат ўтиб, у кўнғироқ қилди ва бино сотилмаганини айтди.

– - Қанча сўрашяпти? – сўрадим мен.

– - Ҳамма қийматини, - жавоб берди Крейг.

– - Шунга арзийдими?

– - Арзийди!

– - Оламан! - дедим мен.

Бу бино Майамидаги бино билан бир хилда эди. Бу сафар худудни яхши билганим ва кўчмас мулкнинг бу тури менга таниш бўлгани учун битимни ижобий ҳал қилишга беш кун вақт кетди. Ва жараён мобайнида мен кўчмас мулк бўйича энг яхши ишончли вакил билан ҳам танишдим, у одам ўша соҳада ишлайдиганларга бўлган ишончимни яна қайтарди.

Шундай бўлиб чикдики, бу кўчмас мулк пул оқими, қиймати ва жойлашган ўрни нуқтаи назаридан қараганда менинг ҳаётимдаги энг зўр кашфиёт бўлганди. Оқибатда менинг улкан хатоим энг катта ютуғимга айланди. Мен билимга ва даромадга ҳам эга бўлдим.

Биласизми, бу воқеада энг қизиғи нимада? Сотиб олган биноим уйимдан икки квартал нарида эди.

Шунинг учун ҳам барча сармоядорларга уйларига яқинроқ бўлишларини маслаҳат бераман.

ЙИГИРМА БИРИНЧИ БОБ

МУВАФФАҚИЯТЛИ САРМОЯДОРНИНГ НАВБАТДАГИ БЕШТА ҚОИДАСИ

Мен доим мустақилликни ер юзидаги энг улкан неъмат деб ҳисоблаганман, у ҳар қандай меҳр-оқибатнинг ўзаги.

Мэри Уолстонкрафт

– Сен ўзингга ишонишни ўрганибсан! Бу жуда зўр дарс!
– деди Трейси.

– Менимча, бу ҳар бир аёл учун керак, айниқса, гап пул ва сармоялашда кетганда, чунки кўпчилигимиз учун бу соҳа янги, - кўшилди Пэт. – Бу воқеадан кейин бирор нарса ўзгардими?

– Мен айта оламанки, ўша тун мендаги сармоялашга боғлиқ кўрқинчнинг кўпи йўқолди, - жавоб бердим мен. – Мен ўз маблағ кўйилмаларим бўйича хотиржамликни ҳис қила бошлаб, уларга ҳиссиёт билан қарай бошладим ва, туншундимки, ҳамма муаммо ўзимда. Мен сармоялаш лойиҳаларимдан ўзимни олиб қоча олишни, уларга очик онг билан қарай олишни ўргандим. Энди мен қандайдир таклифни ўрганиб чиқмоқчи бўлсам, одатда - ҳар доим ҳам эмас - уни аниқ баҳолай оламан, ҳиссиётларга берилмайман ва улар қарор қилишимга халақит бермайди.

– Сенинг маслаҳатларинг кўп нарсани беради, - деди Трейси. - Яна нималарни ўргандинг шу ўтган йиллар давомида?

– Менимча, навбатдаги бешта қоиданинг сизларга фойдаси тегиши мумкин, - жавоб бердим мен.

– Сўзлаб бер, - талаб қилди Трейси.

БЕШИНЧИ ҚОИДА

Бу олдинги тўртта қоиданинг давоми, - деб гап бошладим мен. - *ФАЛАБАГА ТАЙЁРЛАНИНГ!*

Ичимизда қайсинимиз муваффақиятга эришишни истамаймиз? Ғалаба кимга керак эмас? Биз сармоялаш ўйинига ундан ғолиб бўлиб чиқиш учун киришяпмиз.

Малакасиз сармоядорга озгина бўлса ҳам, муваффақият билан бошлаш яхши. Олдин айтиб ўтилган тўртта қоидага амал қилиш ғалабага бўлган имкониятни беради. Биринчи маблағлаштириш омадли бўлиши лозим. Нимага? Бунга учта сабаб бор.

Биринчидан, биринчи муваффақият ишончни уйғотади. У омадсиз чиқса, иккиланишлар пайдо бўлади: “Балки бу машғулот менинг учун эмасдир”, “Энди пулни йўқотишни истамайман”, “Кимни алдамоқчи бўляпман, бундан ҳеч нарса чиқмайди!” ва шунга ўхшаган. Биринчи қадам муваффақиятли бўлса, иккинчиси қизиқарли ва осон бўлади.

Кўпчилик кичик бўлса-да, аҳамиятлисини кўйиб, дарров катта битимни мўлжалга олади. Икки оилага мўлжалланган коттеж ўрнига улар юз хонадонли уйни олишади. Бу борада малакалари йўқлигидан хато қилишни бошлашади. Норози бўлган ижарачилар кета бошлайди, харажатлар камайиб, у аста таъмирталаб ҳолатга келиб қолади, оқибада уни сотишда ҳам қийинчиликлар пайдо бўлади. Озига кўникмай, каттани истаган одам ҳар ой пул йўқотади ва кейин гапириб юради: “Кўрдингизми, мен билгандим! Кўчмас мулкка пул тикиш фойдали эмас”.

200 та фонд опционларини донасини 5 доллардан сотиб олиб 1000 доллар кўйган одам 200 та опционни 30 доллардан 6 минг долларга улгурчи сотиб олган одамдан ақллироқ саналади.

Ўзига бўлган ишонч – сармоялашдаги муваффақиятнинг яхши самараларидан бири. Шу билан бирга, молиявий мустақилликка етакловчи ҳал қилувчи амал ҳам ҳисобланади. Олдинги муваффақият самараси ўлароқ, одамнинг ўзига бўлган ишончининг ошиши келгуси қарорларни қабул қилишда жуда қўл келади. Ўзингизга қанчалар кўп ишонсангиз, шунчалар сиздаги кўрқув чекинади. Биринчи омадли юришингиз чексиз муваффақиятга пойдевор бўлади.

Иккинчидан, атрофингиздаги баъзилар сизга сармоялашнинг таваккалчилик эканини уктиришга уринишади. Бундай одамлар газетадаги мақолани қирқиб олиб, сизга кўрсатишади, унда фонд биржаларига ёки кўчмас мулк бозорига маблағларини қўйиб қуйиб қолган одамлар ҳақида ёзилган бўлади. Улар ўзларининг ҳақликларини исбот қилмоқчи бўлишади: “Биз айтгандик-ку!” деб ҳам қўйишади. Аниқ биламан, сизнинг орангизда ҳам шундай бир-иккита сизга “меҳрибонлик” кўрсатадиганлар топилади. Улар сизнинг биринчи омадсизлигингизни кутиб яшашади ва биринчилардан бўлиб сизнинг кўнглингизни кўтаришни кутиб туришади, яъни: “Мен айтгандим-ку, азизим, бу жуда таваккалчилик, деб, сен бўлса синаб кўрмоқчи бўлдинг”, дегандай. Улар учун бу ҳақиқий байрам! Сиз эса уларга парво қилманг, ақлли бўлинг, ўзингизга байрам ташкил қилинг. Улар ноҳақ бўлганликларини исботланг! Муваффақият – энг яхши қасос.

Учинчидан, сиз пул ишлаб топишингиз керак. Ўйиннинг моҳияти ҳам шунда. Сиз уринишларингизнинг илк яхши натижасини кўришингиз захоти ишингиз юриб кетади ва қизиқарли тус олади. Бу ўйинлигини унутманг, бунда ғалаба ҳам, мағлубият ҳам бор. Лекин ўйин ҳам қизиқарли ва қониқиш ҳосил қилиши керак. Пул олишдан бошқа ёқимлироқ нарса ҳам бормикан!

ТАВАККАЛЧИ САРМОЯДОР

– Биз таваккалчилик ҳақида сиз билан олдин ҳам гаплашдик. Кўпинча одамлар сармоялаш – таваккалчилик машғулоти деб ўйлашади. Ундай эмас! Менинг маблағларим кичик таваккалчилик ҳосили. Сармоялашни таваккалчилик дейдиган одамлар бу билан умуман шуғулланишмаган ёки нима билан шуғулланаётганларини билмай, ўз пулларини тикишган.

Мисол учун Сингапурдаги аёлни олайлик, у интернет орқали Флоридадан кўчмас мулк сотиб олмоқчи бўлганди.

Бу нафақат таваккалчилик, тентаклик ҳамдир. У Флоридадаги кўчмас мулк бозорининг аҳволи ҳақида ҳеч қандай тушунчага эга бўлмай, яна қолаверса, минглаб километр узокда туриб сармоялашни амалга оширмоқчи эди. Бу ҳолатда, ахир, омадсизлик яққол кўриниб турибди-ку. Агар у айтганини қилиб буни амалга оширганда куйиб қоларди ва ўша сармоялаш таваккалчилик деб юрганлар қаторига қўшилиб: “Мен сармоялаш таваккалчилик эканини билардим”, деган бўларди.

Аслида сармоялаш таваккалчилик эмас, ўша аёлниги ўзини тутишиши, қилмоқчи бўлган ҳаракати - таваккалчилик. У ҳеч нарсадан беҳабар бойиб кетмоқчи бўлаётганди. Таваккалчилик сармоялашга эмас, балки сармоядорнинг ўзига йўналгандир.

Сиз бирор кишининг маслаҳати билан акция сотиб олганмисиз? Бундай ҳаракатлар кўп кузатилади. Кимдир сенга акциянинг яқин кунларда кўтарилиб кетишига тааллуқли сирни айтади, сен эса у компания ҳақида ва унинг маҳсулотини суриштириб ўтирмай, дарров шошилиб акцияларни сотиб оласан. Бу машғулот борлиғи билан таваккалчилик.

Менинг бир дугонам ўзининг ҳисоблаши бўйича рад қилинмайдиган сармоялаш стратегиясини ўйлаб топди. Унинг эрталаб қиладиган иши молиявий янгиликларни кўради. Телевизорда бирор акция ҳақида гап кетиб, уни макташдими, у уларни дарров сотиб олган, ўйлаганки, акцияни телевизорда гапиришдими, демак, бошқалар ҳам харид қилишни бошлашади, кечга бориб уларни сотган. Олдинига бу стратегия унга даромад келтирган. Ўша пайтда акция бозорида курсларнинг кўтарилишида мувозанат кузатилган, шунинг учун у хавотирланмаган ва катировкаларни кузатишига хожат бўлмаган. Кейин эса ҳолат ўзгарган ва катировкалар пастлай бошлаган. Режаси барибир иш беришини ўйлаган ҳолда дугонам йўлидан қайтмаган. “Мен ишонаман, йўқотган пулларимни, албатта, қайтариб оламан”, тасдиқлаган у. Оқибатда эса 10 минг доллар йўқотибгина, дугонам ўзини босиб олди. Унинг стратегияси сармоялашнинг бирор асосига тўғри келмасди –

у телевизор бошловчиларининг фикрлари эди, холос. Бу ҳам таваккалчилик.

Бирор кўчмас мулкка пул қўйишдан олдин уни обдон ўрганиб чиқинг, катта битимларни четга суриб, кичикларини назоратингизга олинг ва уйингизга яқинроқда фаолият кўрсатинг. Биринчи муваффақият учун бор имкониятингизни ишга солинг. Ўзингиздаги ишончни такомиллаштиринг. Хатосиз бўлмайди, лекин сиз қанча кўп хато қилсангиз, шунча кўп билим оласиз. Билимларимиз қанчалар кўп бўлса, таваккалчилик шунчага камаяди ва муваффақиятга кафолат бўлади. Шунинг учун ҳам бошланишидаёқ ғалабага тайёрланинг.

ОЛТИНЧИ ҚОИДА

– Бу қоидага асосий эътиборингизни қаратинг: *АҚЛ БИЛАН АТРОФИНГИЗГА ОДАМЛАРНИ ТАНЛАНГ!*

“Атрофдагилар” – бу қоида бўйича уларни турли жамоаларга бўлса бўладиган атрофингиздаги одамлар: оила, ишдаги ва бизнесдаги ҳамкасблар, дугоналар, дўстлар. Агар сиз бирор спорт билан ёки бошқа бир нарса билан шуғуллансангиз, албатта, ўша ерда ҳам одамлар орасида бўласиз.

Сармоялаш томондан ёндашилганда ҳам атрофдагилар ҳақида гапирса бўлади. Бундай одамлар тоифасига сармоялашда сизга яқиндан ёрдам берадиган, сармоялашдаги юксалиш ва мақсадларингизда қатнашадиганлар киради. Гап дўстлар, етакчилар ва аёллар сармоялаш жамоалари ҳақида кетяпти.

Биринчидан, эҳтиёткорлик билан дўстларни танланг. Бир неча йил олдин дугонам Жейн бир ақлли маслаҳат берганди. Мен унга компаниямизнинг келажак режалари ҳақида гапириб бергандим. Роберт билан менинг самарадорли ўйлаб қўйган режаларимиз бор ва мен уларни атрофдагилар билан бўлишишни, бу билан уларни ҳеч бўлмаса фикран ҳақиқатга яқинлаштиришни хоҳлагандим. Менга қанча кўп одам бу ҳақда билса, уни ҳақиқатга айлантириш осон бўладигандай туюлганди.

Жейн мени эшитиб деди: “Бошқалар билан мақсадларингни бўлишиш баъзан фойдали, аммо кимга айтаётганингни бил. Ҳамма ҳам сенинг мақсадинга етишингни истайвермайди”.

Нега бундай? Мен бунга ишона олмайман – ўзи оптимистман, одамлар ҳақида фақат яхши нарсаларни ўйлашга ўрганганман. Бироқ бирдан менга ҳаммага ҳам ўз мақсадларимни айтавермаслигимни айтишди.

Кейинроқ малакамдан келиб чиқиб эса, дугонам Жейн нима демоқчи бўлганини ва у қанчалар ҳақлигини билиб олдим.

Бу бир кичик базмда бўлганди. Биз тўртта танишлар келажак мақсадларимиз ҳақида гаплашиб ўтиргандик. Олдимизга яна бир дугонамиз келиб ўтириб, ўзининг ўйлаганлари ҳақида гапира бошлади. “Бу йил менда муаммолар бошланди, ҳатто касалхонада ҳам ётиб чиқдим. Чунки мен ҳеч қачон соғлигим ҳақида ўйламагандим. Шунинг учун бу йил мен 15 килога озиш учун курашаман. Мен мураббий ҳам топиб кўйдим ва ҳафтада уч марта у билан шуғулланмоқчиман. Биламан, мен буни уддалайман!” деди у.

Биз унинг мақсадига етишига тилак билдирдик. Лекин у даврамиздан кетиши билан орамиздаги аёллардан бири гап бошлади: “У буни қила олмайди, бунга у олдин ҳам уриниб кўрган, бўлмаган, уддалашга у куч топа олмайди ҳам”. Негадир унинг дугонаси унга ғараз кўзи билан қараганди. Хуллас, биз нимагадир интилаётганимизда бизга ўзгаларнинг бемаъни фикрлари ортиқча, чунки бирор янги нарсага қўл урганимизда ўзимизда турли иккиланишлар ўз-ўзидан пайдо бўлади, биз шуларни енгиб олсак ҳам, катта гап. Сизни орта тортадиган бундай қўштирноқ ичидаги “мехрибон”ларнинг сизга нима кераги бор?

Баъзан эса сизнинг муваффақиятингиз кимгадир ҳалақит бериши мумкин. Бир дугонам Маргерет ўзининг ҳаётини телевиденияга бағишлаган, у бир пайтлар айтганди: “Мелодрама сериалларининг оммабоплигига сабаб уни кўрувчиларнинг истаклари билан боғлиқлигида, одамлар ўзларидан

ёмон яшаётганларни кўришни исташади. Бу уларни хотир-жамликка чорлайди ва яхши йўлга тушмаган ҳаётларини оқлайди”. Шундай одамлар борки, ёнингизда доим кулиб туради, сизга муваффақият тилайди, табриклайди, аслида эса сизга ҳеч қандай илиқликни ҳис қилмайди.

Тан олишим керак, мен мусобақалашига руҳан мойил бўлганман ва ғалабани ёқтираман. Менда ҳам ҳасад ҳиссиёти баъзан уйғонади, менимча, бу ҳар бир одамда туғма бўлса керак. Бировнинг ютуғи менинг ҳеч нарса қилмаётганимни эсимга солади. Бундай пайтларда мен ҳасадни юксалиш ва такомиллашишга даъват деб тушунаман.

Шунинг учун ҳам сармоялаш доирасида атрофингизга ўз режаларингизни муҳокама қила оладиган ва ёрдам берадиган одамларни эътибор билан танланг. Уларда ҳам сизнинг режангиз каби режалар бўлсин, фикрингиз бир жойдан чиқсин. Билимга чанқоқ, шижоатли, беғараз одамларни атрофингизга тўпланг, балки янги дўстларга эга бўларсиз. Улар билан суҳбатлашиш сизга қувонч бағишласин. Ахир, умр абадий эмас. Мен бундай қилишга анча йиллар олдин киришганман.

Иккинчидан, ўзингизга бир ёки икки нафар етакчини топинг, у одамлар сиз шуғулланмоқчи бўлган машғулот билан шуғулланиб юрган бўлишсин. Сиз ҳаётингизнинг ҳар бир йўналишида ундай одамларни топишингиз мумкин: бизнес учун, сармоялаш, спорт ва ҳатто шахсий ҳаётингизда ҳам. Менинг сармоялашдаги етакчиларимдан бири - бу Кен. У кўчмас мулк бўйича мамлакатнинг жанубий ҳудудида энг катта компания эгаси. Унга сармоялашнинг ҳар бир қирраси яққол кўриниб туради. Мен у билан тез-тез учрашиб турман, ҳар бир учрашувимиздан сўнг мен кўп билмаган нарсаларимни ўрганиб қайтаман.

Кўпчилик етакчини қандай топишни сўрашади. Менда бу саволга тайёр жавоб йўқ. Кўп етакчиларим билан мен тасодифан учрашганман. Шундай ибора бор: “Агар ўқувчи ўқишга тайёр бўлса, ўқитувчи ўз-ўзидан пайдо бўлади”. Менимча, бу тўғри айтилган сўз. Агар сен ўз ишингни сидқи-

дилдан ўрганишни истасанг, албатта, иш юзасидан маслаҳат берувчи топилади.

Учинчидан, сармоялаш бўйича аёллар клубини танланг. Олдин ҳам айтганимдек, аёллар бир-бирларидан ўрганишади, шунинг учун уларнинг жамоа ташкил қилишларига маслаҳат бераман. Мен яна қайтараман, бундай жамоалар пул тўплаб ўртага ташлаб, биргаликда бирор нарсани сармоялаш учун эмас, фақат ўрганиш учунгина тўпланиши керак. Сармоялашга шерикларни ақл билан танлаш керак.

Агар сиз сармоялаш жамоасини ташкил қилмоқчи бўлсангиз, ўз молиявий келажагига ва билим олишга ҳаракатчан, янги ғояларга ва имкониятларга жиддий ёндашадиган аёлларни таклиф қилинг.

Йиғилиш касбкорлик даражасида ташкил қилинган бўлиши керак, чунки ўз пулларини бошқариш ҳам – КАСБ. Ўз вақтида бошланг ва вақтида тугатинг. Мен бундай кўп жамоаларни биламан, улар қатнашчилар олдига жиддий талаблар қўйишади ва бунинг ортидан муваффақияларга эришишган.

Хуллас, мазмун-моҳият шуки, ҳаётда ўз атрофингизга виджонан сизни қўллайдиган, руҳлантирадиган, мақсадингиз сари туртки берадиган, молиявий томондан кучли одамларни тўпланг.

ЕТТИНЧИ ҚОИДА

Сармоялашни бошлаётган кўпчилик одамлар малакали маслаҳатни ва мағлубиятсиз йўналишни олишни исташади. Уларда белгиланган пул бўлади, уни бирор нарсага қўйиб, дарров катта даромад олишни ўйлашади. Аммо омилкор сармоядор бўлиш учун унутмаслик керакки, *САРМОЯЛАШ - БУ ЖАРАЁН*.

Молиявий мустақилликка эришиш учун вақт керак бўлади. Бу худди чет тилини ўрганишга ўхшайди, бегона тилни бир кунда ўрганиб чиқиб бўлмайди. Олдинига бир-иккита сўзни ўрганиш керак ва аста-секин сўз бойлиги орттириб борилади, янги атамаларга тил ўргатилади ва кўпроқ суҳбат

курулади. Албатта, бу жараёнда хатолар ҳам содир бўлади. Ва узоқ амалиётдан сўнггина сиз равон гапиришни ўрганасиз.

Ҳар бир хато сизни ақлли қилиб боради. Мен учун сармоялаш жараёни ҳеч қачон тугамайди. Ҳар куни мен бирор янги нарсани ўрганаман. Хато қилиш менга ёқадими? Йўқ, албатта, улар мени хафа қилади, аммо мен уларни қилишим кераклигини биламан, чунки улар мени ниятим сари олиб боради. Агар менинг 1989 йилдаги биринчи сармоялашим, яъни офис учун мўлжалланган бинони сотиб олишим муваффақиятли бўлганида икки карра яхши бўлган бўларди. Биринчидан, мен ўзимча ўзимни ақлли ва сармоялашни биламан, деб ҳисоблаган бўлардим, аслида-чи, шунчаки омадим келган бўларди. Иккинчидан, иккинчи бор ҳам шундай йўл тутган ва ўзимни малакалиман, деб ўйлаган бўлардим, оқибатда ҳеч вақосиз қолардим. Чунки мен олдинги илк муваффақиятимга қандай эришганимни билмай қолган ва ўз-ўзидан олдинги ҳаракатларимни қайтармаган бўлардим. Ўқиб-ўрганиб, қадамма-қадам сиз ақлли бўлиб бораверасиз, сиз яна ва яна муваффақиятларингизни такрорлайверасиз ҳам.

Таниқли актриса Элизабет Тейлор жараённинг моҳиятини тушуниб шундай деганди: “Ҳамма гап эга бўлишда эмас, қабул қилишда!”

САККИЗИНЧИ ҚОИДА

Шахс сифатида юксалиш ва сармоя маблағини кўпайтириш учун ЎҚИБ-ЎРГАНИШНИ ДАВОМ ЭТТИРИНГ!

Бу муваффақият учун жуда керакли масаллик. Унинг ўрнини ҳеч нарса босмайди. Бозор ўзгариб туради ва ўйин қоидалари ҳам. Омилкор сармоядор бўлиш учун доим бозор шароитларига мослашиб туриш керак. Бунинг учун эса доим ўқиш шарт. Сизда учта илож бор: ўғаришларга улгуриш, уларни қувиб ўтиш ёки ортда қолиш.

Дугонамнинг бир таниши у билан биргаликда кўчмас мулкни сармоялаш ҳақидаги семинарга боришни таклиф қи-

лади, унинг таниши жуда таникли омилкор сармоядор эди. Унинг бу таклифига дугонам хайрон бўлган. “Сенга бу семинарнинг нима кераги бор? Сен шундоқ ҳам ҳар куни кўчмас мулк билан шуғулланасан. Муваффақиятга эришгансан. Сени у ерда яна нимага ҳам ўқитишарди?” деб ундан сўраган дугонам. Карен - унинг исми шундай эди - дугонамга қуйидагича жавоб беради: “Балки шунинг учун ҳам мен ўртача сармоядордан кўра катта ютуқларга эришгандирман. Мен доим янги билим, янги ахборот қидираман, ҳеч қачон ўқиб-ўрганишни тўхтатмайман”.

Дугонам семинарга бормади. У ҳам кўчмас мулк билан шуғулланади, лекин у ўтган уч йил ичида бирор нарса сотиб ҳам олмади, сотмади ҳам, чунки унинг олдинги тизими натижа бермай қўйганди, бунга жавоб излашни эса бу аёл истамайди. У бошқа ўқимасликка қарор қилган.

Менинг яна бир танишим бор, исми Френк, ёши саксондан ўтган. Менимча, у “ўлмади”, чунки ҳалиям ўқишда давом этиб келяпти. Ҳар ҳафта у менга иқтисод ва сармоялаш ҳақидаги мақолаларни жўнатади. Бир ҳафта Хитойда оммабоп акция чиқараётган бўлса, иккинчи ҳафта у Канадада мусавирлик таълимини олаётган бўлади. Френк мени Роберт билан шахсий семинарига таклиф қилди, у ҳам кўп бор бизнинг дарсларимизга келиб туради. У компьютер технологиясини жуда яхши тушунади ва уни муваффақият билан ўз бизнесининг самараси учун қўллаб келади. У доим янгиликка интилади ва ўрганади. Менинг у билан бирга ўқишим - мен учун бахт!

Бироқ ҳаммасига белгиланган идрок ва шароит керак. Марафонда югуришни интернет орқали берилган кўрсатмалар бўйича ўрганиб бўлмайди. Бу билимларни амалиётда қўллаш ҳам керак: мураббий топиш, қисқа масофаларга югуриб кўриш, аста масофани узайтириш лозим, натижада ўн километрга дам олмай югуришга ўрганиш мумкин бўлади. Бунга нафақат жисмоний куч, мустаҳкам ирода керак бўлади. Танани ўзинигина эмас, балки онгни ҳам машқ қилдириш лозим.

Шунинг учун ҳам мустаҳкам саломатлик ва молиявий муваффақият учун ўқиб-ўрганишни давом эттиринг.

ТЎҚҚИЗИНЧИ ҚОИДА

– Бу қоидани ҳамиша ёдда сақлаш лозим. Бу энг асосийси бўлса керак. Менга ваъда беринг, доим буни ўзингизга эслатиб турасиз. Ваъда берасизларми? – сўрадим мен.

– Ваъда берамиз! – баралла жавоб беришди дугоналарим.

Хуллас, тўққизинчи қоида: *РОҲАТЛАНИНГ!*

Мен ҳар бир ютуғингизни байрам қилишингизни маслаҳат бераман. Ўзингизни ҳар қандай ғалаба билан - у кичик бўлса ҳам - табрикланг. Ютуқ - бу даромад олиш, бирор тўсикни енгиб ўтиш, кўркувдан холи бўлиш, пул масаласида хотиржамлик, ишончли ҳис қилиш ва ҳаётингизни назоратга олганингиз бўлиши мумкин. Муваффақиятлар оз бўлмайди, уларни байрамга айлантириш керак.

Потенциал битимларни ўрганиб чиқиш, бор маблағлаштиришларни кўриб чиқиш, уларнинг даромадини қандай кўтаришни ўйлаш, бирор янги нарсага ўқиш, келажакда муваффақиятга тегишли бўлган ҳамма нарсани қўллаш ҳамда энг асосийси пул олиш – бу ҳаммаси қизиқ ва ажойиб роҳат бағишлайди.

ХУЛОСА

– Мана шу омилкор сармоядорнинг тўққизта қоидаси, - дедим мен. – Саволлар борми?

– Ишонаман, юзлаб саволлар бўлади, - деди Лесли. – Менга охирги қоида ёқиб тушди.

– Ёдингда бўлсин, сен ваъда бердинг, - ҳазиллашдим мен.

– Ҳаммаси аста жойига тушяпти, - гапга қўшилди Трейси. – Мен бу жараён давомий эканини тушуниб боряпман. Мен сармоёлаш билан шуғулланар эканман, бу жараён тўхтамайди ва ҳамиша бирор янги нарсани ўрганса бўлади.

– Мен ҳамма тўққизта қондани қисқача ёзиб бордим, бу ёзувларимни бойитсам, хурсанд бўлган бўлардим! – таклиф киритди Пэт.

ЙИГИРМА ИККИНЧИ БОБ

РЕЖА ТУЗИШ ВАҚТИ КЕЛДИ

Аёл – чой қопчаларидек: қайноқ сувга туширсангиз, улар мустаҳкамлашади.

Элеонора Рузвельт

Оқшомгача турли ғояларни муҳокама қилдик, аниқ мақсадларни қолишга солдик ва уларни амалга ошириш йўллари ҳақида бош қотирдик.

Шу икки кун ичида кабинет ҳавоси қувватга ва шижоатга тўйингандек эди. Биз гўё жисмоний меҳнат қилгандай жуда чарчагандик, лекин бу ёқимли чарчоқ эди. Биз ниятимизга етгандик.

Дугоналаримнинг ҳар бирида келажак сари ҳаракатланиш режаси вужудга келди, шунинг учун ҳам улар режани амалга оширишга киришиш учун уйга шошилишарди.

Трейси, Пэт ва Лесли ўзларига молиявий мустақиллик кераклигини аниқ билиб олишганди. Ҳаммалари ўз билганларича мақсадларига етишни исташарди ва қисқача бўлса-да, ўз режаларини намоён қилишди. Бу икки кунлик жуда мураккаб бўлган семинаримизнинг хулосаси бўлиши керак эди-да.

ЛЕСЛИНИНГ РЕЖАСИ

Биринчи навбатда Лесли гап бошлади:

– Мен бу ерга келмасимдан олдин пул оқимини ташкил қилмоқчи бўлгандим, чунки қандайдир нарсалар ва яшаш учун ишлашдан холи бўлишнинг йўли шу. Мен пул борасида ҳавотирга боришни ёмон кўраман. Менга қачон ишлашимни

ва қай пайт ўз ишларим билан шуғулланишимни айтишларини истамайман. Мен ҳозир ишлаб турган жойимдан бўшамоқчимасман, аммо ҳар маошимдан 20 фоиздан сармоялаш учун пул тўплашни бошлайман. Тўғри, бу осон бўлмайди, лекин тезроқ керакли пулни йиғишга ҳаракат қиламан.

Мен кўчмас мулкка қизиқиб қолдим. Мен хаёлан уйни ижарага беряпман, малакали сармоядорлар билан алоқа қиляпман, ижарачиларга қулай шароитлар яратяпман. Мен бир-иккита яқин ҳудудларни биламан, у ердан кўчмас мулк топиб, сотиб олса бўлади. Уйга қайтишим билан уларни ўрганиб чиқишни бошлайман. Ҳатто мен бир-иккита танишларим ҳақида ҳам ўйлаб қўйдим, улар бу ғоямга қўшилиб, шерик бўлишга рози бўлишлари аниқ. Улар эришган ютуқларига ўзларининг ҳаракатлари орқали етишган, ҳеч бўлмаса, улар билан гаплашиб, бирор янги нарсани ўрганаман. Биламан, олдимда қилинадиган ишлар кўп, лекин мен ҳаракатланишни бошлайман.

ТРЕЙСИНИНГ РЕЖАСИ

Трейси бошқачароқ ёндашди:

– Ишлаб турган компаниямнинг сотилиши менинг кўзларимни каттароқ очишга ундади. Олдин ўз хаётимнинг назорати ҳақида ўйлаб кўрмаган ва ишимга боғланиб қолганча юраверган эканман. Мен бизнес оламини яхши кўраман ва ўзим учун ишламоқчиман. Ҳозир айти пайти. Мени бўшатишмаса ҳам, энди у ерда юксалишим амри маҳол, компанияда нимани қўлга киритган бўлсам, лом-мим демаган ҳолда ишлаганим ва қаттиқ меҳнатим ортидан эришганман. Ишга еттида бориб, у ердан кечки саккиз бўлмагунча бўшай олмасдим. Ишда бўлмаган кунларимда ҳам ишим ҳақида ўйлаб юраман. Шунинг учун ниманидир илдизи билан ўзгартиришим лозим.

Режам қуйидагича: мен эрим билан маслаҳатлашиб, молиявий эҳтиёжларимизни қайта кўриб чиқмоқчиман. Биринчидан, ўзим учун ишлашни бошлайман. Мен ҳатто эртагаёк

учта лойиҳа устида ишлашга тайёрман! Менежерлик учун таклифлар ҳозирда менда бор, уларни қабул қилиш мумкин. Улар ҳамма вақтимни олмайди, лекин иш оз ҳам эмас. Ўйлашимча, оз ишлаб яхши топмайман. Иккинчидан, аста-секин сармоялаш билан шуғулланишни бошлаб, активларни оламан ва пул оқимини ташкил қиламан. Ҳозирча активларнинг қандайлигини билмасам-да, менимча, кўчмас мулк ва бошқарувда иштирок этмайдиган бизнесда фаолият олиб борсам керак. Эрим менга қўшилади, деб ўйлайман. Буларнинг ҳаммасини тушунтирсам, албатта, у қизиқиб қолади. Биз у билан биргаликда қандай жойларга пул тикишимизни белгилашимиз керак. Ваъда бераман, бу масалани келгуси ҳафтагача ижобий ҳал қиламан. Ҳозир асосийси - шу икки кун ичида тўпланган қувватни беҳудага сарф қилмаслик. Яна энг асосийси мен кўп йиллардан бери энди ўз ҳаётимни ўзим назорат қилаётганимни ҳис қила бошладим.

ПЭТНИНГ РЕЖАСИ

– Шахсан мени фонд опционлари қизиқтиради, - гап бошлади Пэт. – Изланувчанлигим туфайли интернетда ўтириш менга қулай, опцион савдо олами мени ўзига жалб қилади. Тан олишим керак, шу вақтгача тўплаган сармоялашга тааллуқли ахборотларим ҳаммаси опцион ҳақида. Режам шундай: мен опционларнинг олди-сотдисини ўрганмоқчиман. Биламан, бу қийин, чунки бунинг учун мен энг яхши ахборот негизларини топишим, ўргатувчи дастурларни ва консултант ёллашим керак. Мен шошилмайман ва бошланишига озроқ пул кўяман. Бу ҳақда ўйлашим билан уни тезроқ амалга оширгим келяпти.

Турмушга чиққанимдан кейин ишламадим, аммо баъзида турли мақолаларни ёзиб, оз-моз пул тўплаганман. Бу пулларнинг бир қисмини ўқишга сарфлайман. Мен тушунаман, опциондан тушган пул - маблағ даромад ҳисобланади, лекин менга пул оқими керак. Шунинг учун бу пулларни сармоялаш ҳисоб рақамига ўтказиб бораман ва кейин уларга бир хил доимий даромад келтирадиган актив сотиб оламан.

Бу билан мен фонд опционлари савдоси орқали пул топаман ва уларни пул оқими ҳосил қилиш учун тўплайман. Бу режам эримга қарам бўлмай, сармоялаш соҳаси бўйича ишлашимга ёрдам беради. Агар у қўшилишни истаса, марҳамат, унда менинг ўйлаганларим тезроқ амалга ошади. Агар у қўшилмаса, барибир молиявий мустақилликка эришаман!

Яна бир нарсa, - қўшиб қўйди Пэт, - мен уйимга қўнғирок қилдим ва сармоялаш жамоасини ташкил қилишга қўшила-диган иккита аёлни ҳам топиб қўйдим. Улар билан учрашиб, ниятлари қанчалар жиддий эканини текшириб кўраман. Ўйлайманки, доимий қувватлаш менга халақит бермайди. Қолаверса, менда ажойиб гоя пайдо бўлди. Китоб сотувидан тушадиган гонарарлар - бу ажойиб пассив даромад негизи. Мен доим роман ёзмоқчи бўлиб юрардим, менда бошлаб қўйган баъзи нарсаларим ҳам бор. Аслида мен китобни пул оқими ёки пассив даромад ўчоғи деб ҳечам ҳисобламаганман. Ҳамма шоирлар каби мен фақат унинг босиб чиқарилишини истаганман. Аммо энди тушунапманки, буни ҳам молиявий режамга тиркасам бўлар экан. Яна мен қўшимча маблағ олиш илинжида газета ва журналлар учун моқола-лар ёзмоқчиман. Асосийси, Трейси айтганидек, шу икки кун ичида тўпланган қувват ва шижоатнинг беҳудага ҳавога учи-шини истамасдим.

БАЖАРИШ ВА ЭГАЛИК ҚИЛИШ

- Бу чиндан ҳам жуда керак, - деди Лесли. - Биз кўп нарсa қилишимиз лозим, бу ердан кетиб ушбу йўналишимни йўқотишни истамайман. Асосийси ўша мақсад сари биргаликда борадиган ёнингизда одамнинг бўлиши. Лекин ишнинг оғирлигидан қўл силтаб юборишнинг олдини қандай олса бўлади?

- Яхши савол, - жавоб бердим мен. - Нима қилиш кераклиги ҳақида ўйлаб юраверсангиз, шижоат сўниб боради, чунки бу жуда оғир меҳнат талаб қилади. Бир пайтлар мен ҳам шундай савол бериб, ажойиб жавоб олгандим.

БЎЛМОҚ – БАЖАРМОҚ – ЭГАЛИК ҚИЛМОҚ

Сизнинг кимлигингиз ва нима қилаётганингиз нимага эгаллигингизни белгилайди. Мисол учун агар сиз фарзандли бўлмоқчи бўлсангиз, аввало она бўлишингиз керак, бунинг учун ҳомиладор бўлиш лозим. Кейин докторлар кўригидан ўтиб, соғлигингиз учун қайғуришингиз, боланинг туғилишига тайёргарлик кўришингиз керак бўлади ва кейингина туғасиз. Асосийси айнан ўзингиз нимага эга чиқмоқчисиз, шуни аниқлаб олишингиз даркор. Нима қилиш кераклиги эса иккинчи масала. Бир нарсага эга бўлиш истаги “Нима қилиш керак?” тушунчасидан устун туради. Айт-чи, Пэт, мана сен «Time» журналида мақолангни бостиришинг учун ким бўлишинг керак? – сўрадим мен.

– Энг зўр журналист, - жавоб берди у.

– Бунинг учун нима қилиш керак?

– Мен бу журналга қандай мақолалар кераклигини билишим лозим, кейин қанақадир маҳоратни ошириш курсини ўтишим керак, материалларни тўплаб, сўнг мақола ёзсам бўлади. Кейин мақолани ким қабул қилишини билиб, унга жўнатаман ва қўнғироқ қиламан. Агар мақоламни рад қилишса, уни қабул қилишмагунча жараённи қайтаравераман. Ҳаммасини олдиндан билиб бўлмайди. Агар мен нима қилишим кераклигини барчасини олдиндан билганимда балки бошламаган бўлармидим! - жавоб берди Пэт.

– Ҳамма гап мана шунда, - дедим мен. – Нимага эга бўлишни истаётганингизга эътиборингизни қаратинг, шундагина унинг учун қилишингиз керак бўлган ишларни осонликча бажарасиз. Ким бўлгансиз, ҳозирда кимсиз, ўтмишдаги ва бугун қилаётган ишларингиз меваси ҳозирда нимага эга бўлсангиз - шулардир. Агар бирор нарсани ўзгартирмоқчи бўлсангиз, олдин ўзингиз ўзгаринг ва бошқача ҳаракат қилинг. Бўлмаса, нимага ҳозирда эга бўлсангиз, шундайлигингизча қолаверасиз, аммо, тушунишимча, бу сизга ёқмайди. Мен ҳақманми?

Улар биргаликда бош силкишди.

– Қандай қилиб ўрганамиз? – сўради Трейси.

Мен жавоб бердим:

– Мисол қилиб Пэтни олайлик. Агар у мақоласини сотмоқчи бўлса, энг зўр ёзувчи бўлиши керак. Ҳозирда эса мақоласининг йўқлиги учун яхши ёзувчи эмас. Бунинг учун у ўзгариши керак. Ўзи айтганидек, кўшимча маълумот учун ўқув курсига қатнаши, мавзуни ва таҳририятни таҳлил қилиши лозим. Балки муҳаррир билан учрашув белгилаши ҳам керак бўлар. Рад жавобини мардонавор қабул қилиши ва яна турли мақолаларни ёзишда давом этиши лозим. Бу ҳаракатлар эвазига у ўзгариб боради ва оддий ёзувчидан мутахассисга айланади. Тушунарлими?

– Тушунарли, - жавоб берди Трейси. – Демак, мен мақсадимга етиш учун яхши компаниянинг эгаси ва маҳоратли сармоядор бўлишим керак. Бунга ҳали узоқ, албатта. Лекин ким бўлишимни белгилаш ва нима қилишим кераклигини билиш учун менда мақсад бор ёки нимага эга бўлиш истаги мавжуд.

– Тўғри, кўпчилик одамлар олдинга нима қилиш кераклиги ҳақида ўйлашади. Оқибатда уларга бу оғир кўринади ва ҳеч нарсага эга чиқа олишмайди, - кўшиб қўйдим мен.

– Мисол учун “Агар бу менга қанчага тушишини билганимда эди, бу нарсани рад қилган бўлардим!” дегандай, - деди ўйчан туриб Пэт.

– Ҳаммаси тўғри, - деди Лесли. – Агар мен нимага эга бўлишни истаётганимни аниқ билсам, ўшанда ким бўлишим ва нима қилишим кераклигини англай оламан.

ЎЗИНГИЗГА ИШОНИНГ

– Тушунаман, кеч кириб қолди, лекин менда яна бир савол туғилди, – деди Трейси. – Менга ишимда баъзан жиддий қарорларни қабул қилишимга тўғри келиб қолади, ҳамма фактлар кўриниб турган бўлса-да, ички туйғумга суяниб қоламан, яъни интуицияга. Бу нарсанинг сармоялашда ҳам ўрни борми? Менимча, аёлларнинг узоқни кўра билиш туйғулари бу вазиятда қўл келиши мумкин.

– Ўз малакам билан ўртоқлашим мумкин. Биринчи ижарага бериш учун уйни сотиб олганимда мени иккиланиш қийнагани: “Сотиб олишим керак! Йўқ, олмаслигим керак!” Бошим айланиб кетгани. Охир-оқибат ўзимга дедим: “Сен керакли ахборотларни қўлингдан келганча йиғдинг. Ҳозир сен ўзингга ишонишинг керак”. Ички туйғу мени муваффақият кутаётганини шипшитди. Эртасига уйни сотиб олдим ва бу сармоялашим жуда омадли бўлди.

Бироқ фақат ички туйғуга ёндашиш ҳам ярамайди. Ҳамма керакли томонларни кўриб, ўрганиб чиқиш ҳам зарур. Мен қанчалар кўп битимларни амалга оширсам, шунча малакам ҳам ошиб боради ва сезиш ҳиссиётим ўткирланиб боради. Баъзан савол берган кунларим ҳам бўлади: буни нима учун қиляпман? Баъзан айнан шундай савол музокаранинг ечимини топади.

Ўшанда эндигина сармоялашни бошлагандим, мен манфаат фондлари бўйича маслаҳат берган брокердан «Coca-Cola» акцияларини сотиб олдим. Сотиб олдим ва унутдим. Анчадан сўнг катировкаларни кузатсам, мен анчагина даромад қилибман. Мен брокерга кўнғирок қилиб, акцияларни сотишимни айтдим. “Ҳозир сотиш керак эмас, - маслаҳат берди у. – Мен ишонаман, уларнинг нархи яна ошади. Мен мутахассисман ва сўзимга жавоб бераман”. Мен кўнмадим: “Нархи ошаверсин, майли. Менга шу даромад ҳам етади. Мен сотмоқчиман”. У ҳам сўзида туриб олиб, мени сотмасликка кўндирди. Орадан бир ҳафта ўтди, акция нархлари тушиб кетди ва охир-оқибат мен зарарга кирдим. Бу сафар мен ички туйғумга ва ўзимга ишонмагандим.

Айтишим керак, катта хатолар фақат сармоялашда учрамайди, бу одатий ҳаётимизда ҳам бўлади, мен ўзимга ишонмаганим учун хато қилдим, ўзим рози бўлмаган нарсага ўзимни мажбур қилдим. Мана шундай вазиятларда ўзимга қиладиган хиёнатим катта нохушликларни туғдирган.

Мен Трейсига қўшиламан. Ички туйғу сармоялашда асосий ролни ўйнайди. Мен доим унга қулоқ соламан, лекин тўла ёндашмайман ҳам. Мен ахборот йиғаман, фактларни

тахлил қиламан, кейин ички туйғуга қулоқ соламан. Агар қарама-қаршилик бўлмаса, ҳаракатни бошлайман.

– Ички туйғу менга айтяптики, биз бошлаган ишимизда муваффақиятга эришамиз, - деб ҳазиллашди Лесли.

– Келинглар, бир оз танаффус қилсак-да, кейин мен охириги хикоямни айтиб бераман, - дедим мен.

ДУГОНАЛАР БИЛАН КЕЧКИ ОВҚАТ

Ўн саккиз ёшгача аёлларга яхши ота-она керак, ўн саккиздан ўттиз беш ёшгача – яхши ташқи кўриниш, ўттиз беш ёшдан эллик беш ёшгача – яхши феъл-атвор, эллик беш ёшдан кейин эса – яхши пуллар.

Софи Такер

Кечки овқатни хотиржам ҳолатда, тинч жойда емоқчи бўлдик. Биз машинага ўтириб, антика италийан ресторанига бордик. Машинани ресторан хизматчисига қолдириб, ичкарига кирдик. Кираверишда бизни бошқа хизматчи кутиб олиб:

– Дастурхон тайёр! Вақтни ёқимли ўтказишингизни истайман! – деди.

– Албатта! – деди Лесли унга.

Олдимизга официант келди.

– Нима ичасиз?

– Менимча, биз энг яхши ичимлик ичишга лойиқмиз, - деди Пэт.

Биз ичимлик турини айтдик ва официант буюртмани ба-
жаргани кетди.

– Бу икки кун менинг ҳаётимни умрбодга ўзгартиради, - деди Лесли. – Билганларимдан бошим айланиб кетяпти. Ҳаммангизга раҳмат!

Биз навбати билан семинаримиздан олган таассуротларимиз ва келажак режаларимиз ҳақида гапирдик. Треси хулоса чиқарди:

– Менинг ҳаётим энди олдингидай бўлмайди. Шу ўтган йиллар давомида биринчи бор яна ўз ҳаётимни назоратга олдим.

Бу пайтда официант буюрган нарсаларимизни олиб келганди.

– Менда қадаҳ сўзи бор, - деди Лесли.

Биз бакалларни кўтардик.

— Аввало ҳаммангизни табриклайман! Бир-биримизни қўллаб, ёрдам бераётганимиздан жуда хурсандман. Олдимизга қўйган мақсадимизда ютуқларга эришишимизни тилайман. Агар мен олдимга қўйганларимни бажармасам, сизларнинг ҳар бирингизни шахсан уялтириб қўяман, шекилли. Шунинг ўзи мени олдинга боришга ундайди. Мен бирлашмамининг бир қисми эканимдан хурсандман. Биз учун!

— Биз учун! – қўшилдик биз.

— Биз учун ва бизнинг молиявий мустақиллигимиз учун!
— қўшилди Трейси.

ОНГНИНГ ЎЗГАРИШИ

— Бугун эрталаб тақдиримиздаги йигирма йил одинги тушлик тафти билан уйғондим. Биз карьерамизда кўтарилишга интилиш бўйича сўзимиз бир жойдан чиққанди. Ажабланишли, қанча турли йўналишларга ўшанда биз тарқалдик. Ва мана йигирма йил ўтиб, яна чорраҳада турибмиз, бу сафар йўллар энди бошқа йўналишга олиб боради, сармоялашга! - деди Пэт.

— Бу менинг учун улкан алмашиниш, - деди Лесли. - Ажабланиб тан оламан, умрим бўйи санъат билан қизиқиб келиб, шу ўтган икки кун ичида қилганим - пул, сармоялаш, молиявий мустақиллик ҳақида гапирдим. Мен бир кун келиб шундай нарсалар билан шуғулланаман, деб ўйлаб ҳам кўрмаган эканман. Маблағ ва сармоялаш – бу менинг учун эмас, деб ўйлаб юрарканман, аммо ҳозир тушундимки, бунга менинг кучим етар экан. Бундан мен жуда хурсандман!

— Мен эса ишсиз бўлиб қолишдан кўркишим оқибатида бировга менинг ҳаётим устидан назорат қилишига йўл бериб қўйганимни тушунмай келган эканман, - қўшилди Трейси.
— Мен ҳозир уйимга кетиб, бу кўркинчдан тамомила халос бўламан. Буни олдинроқ англаб етмаганимга ўзимни қойийман. Майли, бўлар иш бўлди, айтишади-ку, ҳечдан кўра – кеч! Мен ҳатто ишонаман, мени барибир ишдан бўшатишади, бир томондан яхши ҳам бўлади, бошлайдиган янги

ишимга ҳамма қувватимни бағишлайман. Қаранг, қанчалар онгни ўзгартириш мумкин экан!

– Сен энг оғриқли жойни мўлжални олдинг, Трейси, - дедим мен. – Ҳамма гап айнан онгнинг ўзгаришида. Эндиликда сен бир умр маошга яшайман, деб ўйламайсан, тўғрими?

– Йўқ, - деди у. – Мен доим ўйлардимки, пул топишнинг фақат битта йўли бор, у ҳам бўлса – маош ва менга қанча беришса, шунга кўниб келган эканман, у пул эса, албатта, чегараланган. Энди эса мен тушуняпманки, менинг имкониётларим чексиз экан. Энди ўзим қанча пул топишни ҳал қиламан. Бу факт мисолида айтиш мумкинки, ўтган икки кун из қолдирмай кетмади.

Лесли гапга қўшилиб деди:

– Бу суҳбатимизгача мен иккинчи ишни топсам, кўп пул топаман, деб ўйлаб юрардим. Лекин бу фикримдан ўзимни ёмон ҳис қилардим. Мен ҳам асосийси маош деб юрардим. Энди мен ҳозирги ишимга шунчаки мени мақсадимга олиб борувчи ва молиявий мустақил бўлишимга ёрдам берадиган бир асбобга қарагандай қарайман. Энди мен бунга бошқача назар ташлайман ва бошқа нарсаларга ҳам, чунки мен олдин тўлов ҳисобларини тўлашга жуда ҳаддан зиёд хавотир билан қараб, вақтимни бекор кетказган эканман, қолаверса, севган ишимни четга суриб ҳам қўйибман. Мен ҳаётимда биринчи марта тунел тўрида ёруғликни кўряпман. Энди шунчаки ҳаракатни бошлашим керак!

ҲАММАСИ ЎЗИМИЗГА БОҒЛИҚ

– Ажойиб, ўзинг ўзгаришни бошласанг, атроф ҳам ўзгара бошлайди, - дедим мен.

– Ҳақиқатда, - қўшилди менга Лесли. – Мен янги олашимда ўз ишимни, бошлиқни ва ҳатто ҳисобларни кўряпман. Аммо ишим ҳам, бошлиқ ҳам, ҳисоб рақамлари ҳам бир томчиси ўзгармаган. Фақат мен ўзгарганман! Қизик, олдинги эримга ҳам бошқача қараймикан? Ҳамма нарса бўлиши мумкин-ку.

Пэт кулиб юборди:

– Нима демокчи бўлаётганингни тушунаман. Мен бу ерга келишимдан олдин эрим ўзгариб қолар, деб ўйлардим, энди билсам, ўзим ўзгаришим керак экан. Мен олдин усиз уддалай олмайман, деб ўйлардим, энди билсам, ўзим биринчи қадамни кўйишим керак экан. Албатта, ҳозир ҳам у менга қўшилишини истайман, лекин усиз ҳам ўйлаганларимни бошлайвераман. Кўнглимдаги муз эригандай бўлди.

– Ким билади, балки янги қарашларинг туфайли унда бирор ўзгаришни топарсан, - дедим мен.

Пэт бу фикрдан жилмайди.

– Мен бу йиғилишимизнинг ташкилотчиси эканман, - деди Пэт, – бир таклифим бор. Биз шу икки кун ичида тўпланган қувватни бекорга сарф қилмайлик, деб келишдик. Менимча, бу жуда керак.

– Менимча, сен нимани таклиф қилмоқчилигингни биламан, - деди Лесли.

– Мен таклиф қилмоқчиманки, ҳар олти ойда бир соатлик телефон конференциясини амалга оширсак, – деди Пэт. – Трейси ва Лесли, эшитинглар, ушбу соҳада янги бўлганимиз учун бу бизга ёрдам беради. Агар Ким ўз ёрдамини аямаса, биз муваффақиятга эриша оламиз. Нима деб ўйлайсизлар?

Ҳаммамиз рози бўлиб, телефон кўнғироғи кунини ва вақтини белгилаб олдик.

Бу сафар бакални Трейси кўтариб, тантанали равишда қадаҳ сўзи айтди:

– Сизлар туфайли кўп йиллардан бери энди келажагим ўз қўлимдалигини ҳис қиляпман. Келинлар, ажойиб ҳаёт учун, соғлик учун, бахт учун... ва орзу қилсагина бўладиган пул оқими учун ичамиз! Ура..!

ЭПИЛОГ

Уйга қайтганимиздан сўнг Пэт мобил телефон автожавобини ёқиб, Женисдан келган хабарни ёқди: “Нимани ўйлагандим?! – кичқирарди у. – Мен ақлдан озибман! Ўша чиройли йигит узоқ муносабатларга интилмаган экан, у

шунчаки бекорга ўйнаб келмоқчи бўлган экан! Аблах! Ишона олмайман, нега буни олдин билмадим. Яна у жуда чиройли ҳам эмас экан! Биламан, сизлар икки кунни жуда ажойиб ўтқазгансиз. Афсус, мен бормадим. Энди бармоқларимни тишляпман, ўша аблахни келажагим деб ўйлабман. Бунинг ўрнига ўз келажагимни сизлар билан курсам бўлмасмиди?!”

ОХИРГИ ФИКР БИЛДИРИШ УЧУН

Кўпинча айтишадики, пул - ҳаётда асосийси эмас, деб. Балки шундайдир. Аммо уларнинг ҳар бир нарсга таъсири ни ёддан чиқармаслик керак: соғликни сақлаш, билим олиш, ҳаётини устунлик...

Баъзи ҳолларда пул одамни қул қилиши ҳам мумкин – иш бўйича қул, қарзлар ва баъзан муносабатларда ёки ўз танлови бўйича яшаш учун озодлик ҳам бериши мумкин.

Мен пулларни ҳаётимнинг асосий бир қисмига айлантисан, озодликка эришдим. Бу менга жуда зарур эди – чунки менга нима қилишим кераклигини айтишлари ҳеч қачон ёқмаган.

КИМ КИЙОСАКИ

Ким – ўрناق олса бўладиган аёллардан. У пул, маблағлаштириш ҳақида ҳеч нарсани билмаган ҳолда ўзининг сармоялаш империясини яратди. У ёшлигидан биларди: одатий америкаликнинг яшаш тарзи унга тўғри келмасди, у ўта мустақил, очиқ кўнгил ва унга нима қилишини кўрсатишларини ёқтирмайди.

У ишини реклама соҳасидаги фаолиятдан бошлади. Кейинроқ унда тадбиркорлик руҳи уйғонди. 1984 йили ўзининг биринчи бизнесига асос солди. Ўшандан бери улар турмуш ўртоғи билан кўп муваффақиятли компанияларни ташкил қилишди. Улардан охиригиси бу - Шэрон Лектер билан шерикчиликда ташкил қилинган «Rich Dad» халқаро эътиборга тушди. Биринчи навбатда Роберт Кийосакининг “Бой ота, камбағал ота” бестселлер асарини тилга олиш зарур.

Сармоядор сифатидаги карьерасини Ким 1989 йилда бошлади. Биринчи маблағлаштиришидан сўнг у тушуниб етдики, сармоялаш – бу унинг молиявий мустақил бўлиши учун йўли ва у ишонч билан ўз мақсадлари сари олдинга юрди. Бугунги кунда у кўп миллионли сармоялаган кўчмас мулкка ва бошқа маблағлаштирган жойларига эга.

Тадбиркор ва сармоядор Ким чин дилдан аёлларга сармоялашнинг заруратлари ҳақида гапириб, уларга ўз молиявий келажакларини назоратга олишларини айтиб келмоқда.

МУНДАРИЖА

КИРИШ	8
БИРИНЧИ БОБ	19
ДУГОНАЛАР БИЛАН ТУШЛИК	19
ИККИНЧИ БОБ	23
ДУГОНАЛАР	23
УЧИНЧИ БОБ	29
МЕНИНГ ҲИКОЯМ	29
МЕНИНГ БИРИНЧИ ИШИМ	31
РОБЕРТ БИЛАН ИЛК УЧРАШУВИМ	32
БИР КЎРИШДАЁҚ... ҲАМКОРЛАР	33
1985 ЙИЛ - ДЎЗАХ ТОМОН	35
БИР КЕЧАГА БОШПАНА	36
НАЗОРАТНИ ҚЎЛГА ОЛИШ ПАЙТИ КЕЛДИ	37
БИРИНЧИ МАБЛАҒ ҚЎЙИШИМ	38
«RICH DAD» КОМПАНИЯСИ	39
АЁЛЛАР УЧУН АЛОҲИДА ИЗОҲ	41
ТЎРТИНЧИ БОБ	42
ЙИГИРМА ЙИЛ ОЛДИН	42
МАРТАНИНГ ТАРИХИ	43
БИЗНИНГ КЕЛИШУВ	45
БЕШИНЧИ БОБ	47
ГАП ФАҚАТ ПУЛДА ЭМАС	47
АЁЛ НЕГА САРМОЯЛАШ БИЛАН ШУҒУЛЛАНИШИ БРАК	51
СТАТИСТИКА	52
БЕЛГИЛАБ ҚЎЙИШ УЧУН ЯНА БИР НЕЧА РАҚАМЛАР	53
МУСТАҚИЛЛИК	54
“ОЙНАВАНД ШИФТ”НИНГ ЙЎҚЛИГИ	55
ЧЕГАРАЛАНМАГАН ДАРОМАД	56
ЎЗ БАҲОСИНИ ОШИРИШ	56
ВАҚТНИ БОШҚАРИШ	57
ХУЛОСА	57
ОЛТИНЧИ БОБ	58

“МЕНИНГ ВАҚТИМ ЙЎҚ”	58
АЁЛЛАРДАГИ АСОСИЙ БАҲОНАЛАР	60
САВОЛ ҚАНДАЙ ЭДИ	61
СИЗНИНГ ШАХСИЙ САБАБИГИЗ	63
БАЪЗИ БИР САБАБЛАР	65
МОЛИЯВИЙ МУСТАҚИЛ БЎЛИШ УЧУН ЎЗИДАГИ САБАБНИ ҚАНДАЙ АНИҚЛАШ МУМКИН.....	68
ЕТТИНЧИ БОБ	69
МОЛИЯВИЙ МУСТАҚИЛЛИК НИМА ЎЗИ	69
АКТИВ НИМА.....	71
ПУЛ ОҚИМИ НИМА	72
ПУЛ ОҚИМИ УЧУН САРМОЯЛАНМАСА, ЯНА НИМАГА САРМОЯЛАШ КЕРАК	72
ПУЛ ОҚИМИНИНГ САМАРАДОРЛИГИНИ ҚАНДАЙ АНИҚЛАШ МУМКИН	73
МОЛИЯВИЙ МУСТАҚИЛЛИК УЧУН НЕГА ПУЛ ОҚИМИ ЗАРУР	73
АКТИВЛАРНИ СОТИБ ОЛИШДА ЯНА НИМАЛАРГА ЭЪТИБОР ҚАРАТИШ КЕРАК.....	75
САРМОЯЛАНГАН МАБЛАҒ ДАРОМАДИ НИМА	75
САРМОЯЛАНГАН МАБЛАҒНИНГ ДАРОМАДИНИ ҚАНДАЙ АНИҚЛАШ КЕРАК	75
ОГОҲ БЎЛИНГ	76
САККИЗИНЧИ БОБ	77
“МЕНИНГ АҚЛИМ ЕТМАЙДИ!”	77
БИЗГА ЎРГАТИШГАНИ	80
ЙЎЛНИНГ ЎЗИ - МУКОФОТ.....	85
ТЎҚҚИЗИНЧИ БОБ	86
ТЕЗРОҚ АҚЛИ БЎЛИШ	86
НИМАНИДИР ТУШУНМАЁТГАНИНГНИ ҚАНДАЙ ТУШУНИШ МУМКИН	89
КЎП НАРСАНИ ТУШУНИШ – ЯХШИ НАТИЖА	90
УЧТА ОДДИЙ ҚОИДА	90
ЎНИНЧИ БОБ	92
«МЕН ЎЛГУДЕК ҚЎРҚАМАН!»	92
ҚЎРҚУВНИНГ ФОЙДАСИ ВА ХАВФЛИСИ.....	92

ҚЎРҚУВ БАҲОНАГА ЎХШАЙДИ	94
ҚЎРҚУВ БЕБАҲОДАЙ.....	95
ОҒРИҚНИНГ ИККИ ТУРИ	95
ЖАСУРЛИК ОНЛАРИ	96
ҚЎРҚУВНИ ҚАНДАЙ ЕНГИШ КЕРАК	97
ҲАЁТИМНИ ЎЗГАРТИРГАН МАШҚ	98
ИЛК САРМОЯЛАШДАГИ ҚЎРҚУВНИ ЕНГИШ	99
БИР САРМОЯДОРНИНГ ТАРИХИ.....	101
ВАЙДАНИНГ ҲИКОЯСИ.....	101
ЎН БИРИНЧИ БОБ.....	102
СИЗ ҚАНЧАЛАР БОЙСИЗ	102
ЎН ИККИНЧИ БОБ.....	111
“МЕНДА ПУЛ ЙЎҚ”	111
ЎН УЧИНЧИ БОБ.....	123
ЯНА БИРОЗ ПУЛ ҲАҚИДА.....	123
ЎН ТЎРТИНЧИ БОБ	129
«МЕНИНГ ЭРИМГА БУНИНГ ҚИЗИҒИ ЙЎҚ!»	129
ЭСЛАТМА УЧУН ФИКР	138
ЎН БЕШИНЧИ БОБ	141
НИМАГА АЁЛЛАР ЯХШИ САРМОЯДОР	
БЎЛА ОЛИШАДИ	141
ЯХШИ ЯНГИЛИК	143
АЁЛЛАР ЭРКАКЛАРГА ҚАРШИ	144
АЁЛЛАРНИНГ АЖОЙИБ САРМОЯДОР	
БЎЛИШЛАРИГА ИЗН БЕРАДИГАН САККИЗТА	
УСТУНЛИК.....	144
БИЗ БУНИ УДДАЛАЙ ОЛАМИЗ ВА ҲОЗИРДА	
ҚИЛЯПМИЗ ҲАМ.....	150
ЎН ОЛТИНЧИ БОБ	150
“МЕН ТАЙЁРМАН!”	150
“МЕН ТАЙЁРМАН!”	153
ЎН ЕТТИНЧИ БОБ.....	156
МУВАФФАҚИЯТНИНГ 90 ФОИЗИ КЕРАКЛИ	
ЖОЙДА БЎЛИШНИ БИЛИШГА БОҒЛИҚ	156
ЖУМА, СОАТ ЭРТАЛАБКИ ТЎҚҚИЗ	156
МАРТА БИЛАН НИМА БЎЛДИ	158

КЭРОЛ	159
ЖЕНИСНИНГ ИШЛАРИ ҚАНДАЙ	160
ЎН САККИЗИНЧИ БОБ	163
БОШЛАЙМИЗ	163
ЎН ТЎҚҚИЗИНЧИ БОБ	173
УЧ ТУРДАГИ ЭРКАКЛАР/ УЧ ТУРДАГИ	
САРМОЯДОРЛИК	173
ЙИГИРМАНЧИ БОБ	184
МУВАФФАҚИЯТЛИ САРМОЯДОРНИНГ ИЛК	
ТЎРТТА ҚОИДАСИ	184
ЙИГИРМА БИРИНЧИ БОБ	195
МУВАФФАҚИЯТЛИ САРМОЯДОРНИНГ	
НАВБАТДАГИ БЕШТА ҚОИДАСИ	195
ЙИГИРМА ИККИНЧИ БОБ	206
РЕЖА ТУЗИШ ВАҚТИ КЕЛДИ	206
ЙИГИРМА УЧИНЧИ БОБ	214
ДУГОНАЛАР БИЛАН КЕЧКИ ОВҚАТ	214
КИМ КИЙОСАКИ	219

КИМ КИЙОСАКИ

БОЙ АЁЛ

Сармоялашда
аёлларнинг
бошқаруви

Сармоялаш билан қандай шуғулланиш – қандай ижарали кўчмас мулкни сотиб олиш, акцияларнинг танлови, сармояланган маблағдан қандай яхши - даромад олиш мумкин – бу саволларга эркаклар учун ҳам, аёллар учун ҳам бир хилдаги жавобни олиш мумкин.

Қиммат қозғоғлар ёки кўчмас мулк бўладими, сотиш, сотиб олиш, эгаллик қилишми ёхуд уйни ижарага беришми, бу жириёнларни амалга ошириш эинс ташламайди.

Замонавий
аёллар
учун

ISBN 978-9943-4659-3-0



9 789943 465930