

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

## МУАЛЛИФДАН

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

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

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

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

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

## КИРИШ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

девор охаги кулаб тушаётганини кузатиб турибман.

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## СИЗНИНГ МОЛИЯВИЙ ДАСТУРИНГИЗ

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

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

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

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

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

ҳаракатда бўла оласизми? Ёмон кайфиятда ҳам ишлашга қодирмисиз?

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

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

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

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

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



**- Lituz.com**

**Elektron kitoblar**

**To'liq qismini Shu tugmani  
bosish orqali sotib oling!**