

Роберт Т.Киосаки
Шарон Л.Лечтер

БОЙ БОЛА, АҚЛЛИ БОЛА



Роберт Т.Киосаки ва Шарон Л.Лечтер

БОЙ БОЛА, АҚЛЛИ БОЛА

Таржимон:
Мирфайзиев Мирафзал

«Насаф» нашриёти
Тошкент – 2010

Бугунги кунда қўлингиздаги каби адабиётларга эҳтиёжнинг ошаётгани кишини хурсанд қилади. Негаки, дунёга чиқиш, чўққига эришганлар билан беллашишга бўлган интилиш мазкур типдаги китобларни тайёрлаётганимиздаги ҳаракатларимиз зое кетмаётганидан дарак беради.

«Бой бола, ақлли бола» китоби бирмунча аввал чиққан «Бой ота, камбағал ота»нинг узвий давоми бўлиб, кишининг фикр доирасини очишда бир-бирини тўлдиради.

Азизлар, албатта, китоб сизга нимадир бера олади, айниқса, болаларингиз тарбиясида етарлича кўмаклашади, деган умиддамиз.

Бош муҳаррир:
А. Худойбердиев
Нашрга тайёрловчи:
Акмал Нажмиддинов

ISBN 978-9943-18-143-4

© БОЙ БОЛА, АҚЛЛИ БОЛА,
«Насаф» нашриёти, 2010

СЎЗБОШИ

Ахборотлар даврига айланган бугунги кунимизда тез фикрлаш ва тез ишлаш кишидан улкан билимни, уддабуронликни талаб қилади. Албатта, бунинг учун аввало маълумотлар софлиги, тўғрилиги, ишонарлиги, тажрибага суянганлиги муҳим аҳамият касб этади.

Ўзбек миллати қадимдан ақлли инсонларни етиштириб келган ва машҳур фарзандлари билан ҳозиргача дунёга таниқли. Бироқ одоб-ахлоқдан ташқари дунёвий ва ухровий билимларни жиддий ҳамда мукамал ўрганишлик ҳар томонлама зарурга ўхшаб қолди.

Етук инсон бўлиб улғайишда устознинг ҳам роли айричадир. Буни ҳаммамиз билганимиз ҳолда, тескари йўл тутамиз. Қандай қилиб, дерсиз?!

Ушбу саволга мазкур китобни ўқиб жавоб оласиз ва гоҳида замонага терс фикрлашимизни ўзингиз ҳам тушуниб етасиз.

Ривожланган мамлакатларнинг ривожланган фуқароси билан фикрлашиш ва беллашиш учун улар каби йўл тутмоғимиз даркор. Бугун бунга имкониятлар етарли.

«Бой бола, ақлли бола» шундай имкониятлардан бири, десак, муболаға қилмаган бўламиз. Чунки муаллиф бизнес бўйича файласуфликни қўлга киритган дунёга машҳур беш инсондан биридир. Роберт Киосаки тажрибалари, маслаҳатлари ва бор билими билан бу борада бизга етарли кўмакни бера олади.

Китоб фарзандларимиз тарбиясида «Бой ота, камбағал ота» китоби каби ишончли дастур вазифасини ўтайди. Инсонга бой ва бахтли бўлишнинг, молиявий эркин инсонга айланишнинг зарур йўлларини кўрсатиб беради. Унинг бебаҳолиги ҳанузгача дунё миқёсида бу каби китобнинг ёзилмаганлигидадир. Ўқиб бунга ўзингиз ҳам амин бўласиз.

Зухра ҲАМДАМОВА,
журналист

МУНДАРИЖА:

Сўзбоши

Муқаддима

Нима учун банк сиздан ўзлаштириш табелингизни сўрамайди

I қисм. Пул – бу фақат гоյ

1-боб. Барча болалар бой ва ақлли бўлиб туғилади

2-боб. Сизнинг фарзандингиз иқтидорлими

3-боб. Фарзандларингизга пул беришдан аввал унга куч беринг

4-боб. Бой бўлмоқчи бўлсанг, уй вазифаларини бажариш зарур

5-боб. Фарзандингизга қанча ғалаба формуласи керак

6-боб. Фарзандингиз ўттиз ёшга чиқиб ҳаётдан орқада қоладими

7-боб. Фарзандингиз ўттиз ёшга тўлганда ишини ташлаб кета оладими

II қисм. Пул сени бой қилмайди

8-боб. Банкда ўзлаштириш табелини кўрсатишимни ҳеч сўрашмаган

9-боб. Болалар ўйин жараёнида ўқиб ўрганилади

10-боб. Нима учун жамғарма – муваффақиятсизликка элтувчи ҳақиқий

йўл

11-боб. Яхши ва ёмон қарзлар фарқи

12-боб. Ҳаққоний пуллар ёрдамида ўқитиш

13-боб. Фарзандингизнинг молиявий «IQ»сини оширишнинг бошқа

усуллари

14-боб. Чўнтак пуллари нима учун керак

III қисм. Фарзандингизнинг иқтидорини намоён қилинг

15-боб. Фарзандингиз табиий иқтидорини қандай аниқлаш мумкин

16-боб. Муваффақият – бу ўз-ўзини англаш эркинлиги

Сўнгги сўз

Дунёдаги энг асосий иш

1-илова

Чўнтак пуллари. Азалий савол: берайми ёки бермайми

2-илова

Молиявий тажриба: ота-оналар фарзандларига тавсия қилиши мумкин бўлган пул муомаласи бўйича машқлар

МУҚАДДИМА

Нима учун банк сиздан мактабдаги ўзлаштириш табелингизни сўрамайди

Инсоният тарихида ҳеч қачон ҳозирги замондек илм-маърифатга аҳамият юқори бўлмаган. Биз ишлаб чиқариш даврини ортда қолдириб, информация даврига ўтишимиз илм-маърифат қадрини тўхтовсиз равишда оширмақда. Ҳамма гап шундаки, ҳозирги таълим тизими сизга ёки фарзандларингизга бераётган билим даражаси янги ва ўзгариб бораётган талабга жавоб берадими ёки йўқми?

Ишлаб чиқариш даврида инсон яхши маълумот олиб, шунинг асосида келажагини режалаштириши мумкин эди. Ҳаётда муваффақиятга эришиш учун қўшимча ўқишнинг ҳожати йўқ эди, чунки ҳаёт бунчалик тез ўзгарувчан эмасди. Бошқача айтганда, аввалда олинган билим умр охиригача етарли бўларди.

Бугунга келиб эса, Иккинчи жаҳон урушидан кейин туғилган миллионлаб одамлар нафақага чиқаётган бир даврда ўз билимлари етишмаслиги сезилиб қолмоқда. Тарихда биринчи марта олий билим эгалари билимсиз кишилар билан бир хилда иқтисодий қийинчиликларга дуч келмоқдалар. Уларга мунтазам янги билим ва кўникмаларни ўзлаштиришга тўғри келмоқда, акс ҳолда замон талабларидан орқада қолишлари муқаррар.

Билим етарлиги нима билан ўлчанади?

Инсоннинг билим ўлчови қилиб нимани ҳисоблаш керак? Бу 25 ёшларда олинадиган университет дипломи ёки даражаси билан ўлчанадими ёхуд 60-65 ёшлардаги эришилган даража билан белгиланадими?

16 июл 2000 йили чиққан Arizona Republic маҳаллий газетаси берган маълумотларда қуйидагилар келтирилади: «Соғликни сақлашни режалаштириш Америка ассоциациясининг ҳар ойлик ҳисоботида кўра, 700.000 га яқин қария «Medicare» дастури бўйича бериладиган соғликни сақлаш суғурта рўйхатидан ўчириб ташланади». Мақолада уқтирилишича,

қарияларга соғлиқни сақлаш бўйича кўрсатиладиган хизматлар ҳаддан ташқари қиммат бўлиб, суғурта компанияларига даромад келтирмайди, шунинг учун кексалар қўшимча тиббий хизматлардан маҳрум этилади.

Санитар-оқартув ишлари ва ижтимоий таъминот статистикаси

АҚШнинг соғлиқни сақлаш ижтимоий таъминот вазирлиги томонидан олиб борилаётган илмий изланишларга асосан 60-65 ёшга кирган 100 кишидан биттаси бой, тўрттаси таъминланган, бештаси ишламоқда, 56 таси оила ёки давлат ёрдамига муҳтож, қолганлари дунёни тарк этган.

Бу китоб битта одамни бойишга ўргатувчи китоб эмас. Мени оила ва давлат ёрдамига муҳтож 56 та инсон тақдири хавотирга солмоқда. Умрингиз охирида сиз ёки фарзандингиз улар орасида бўлишини сира хоҳламайман. «Нафақага чиққанимда менга кўп пул керак бўлмайди, чунки харажатларим катта эмас», дейишади менга. Ҳақиқатда нафақахўр ҳаёти учун кўп нарса керак эмас, лекин фақатгина даволаниш учун лозим бўладиган сарфлар бошқа харажатлардан бир неча баробар ортиқ. Шунинг учун ҳам юқорида тилга олинган соғлиқни сақлаш комиссиялари қарияларни ўз рўйхатларидан ўчириб ташламоқдалар, чунки уларга тиббий хизматларни кўрсатиш ҳаддан ташқари қиммат.

Келаси яқин йилларда қарияларга соғлиқларини тиклаш муаммоси ҳаёт-мамот муаммосига айланади. Оддий қилиб айтганда, пулингиз бўлса – яшанг, бўлмаса – дунёни тарк этинг!

Савол туғилади: ёши улуғларимизнинг умрлари охирида бундай иқтисодий қийинчиликларга дуч келишига таълим тизими сабабми? Иккинчи савол: қарияларнинг ҳавас қилиб бўлмайдиган тақдири билан ўз фарзандингиз тарбиясида қандай умумийлик бор?

Бу саволларга иккита жавоб мавжуд. Биринчиси шуки, миллионлаб қарияларга тиббий хизматлар учун ҳақ тўлаш айнан сизнинг фарзандингиз зиммасига тушиши мумкин. Иккинчиси эса янги саволни туғдиради: фарзандингиз олган илми нафақага чиққанда давлат ёрдамига муҳтож бўлмаслиги учун етарлича молиявий беҳавотирликка имкон яратиб бера оладими?

Қоидалар ўзгарди

Ишлаб чиқариш даврида яхши ўқиб, даромадли ва гаровли имтиёзларга эга бўлган киши учун иш топиб, умрини охиригача шу ишдан ажралмасдан яшаш одатга айланган эди. Тахминан 20-25 йил ишлаб

нафақага чиқиларди, ҳаётининг охиригача бу киши ҳақида давлат ёки компания қайғурарди.

Информация даврида қоидалар ўзгарди. Энди инсон яхши ўқийди, яхши аттестат ёки диплом олади, иш топади ва биринчи галда қайта тайёрлаш курсида ўқийди. Бироз вақтдан сўнг яна янги компания, янги иш топади ва яна қайта тайёрлаш курсида ўқийди. Сўнгра эса Аллоҳга илтижо қилиб йиғган пуллари қариялик даврига етиб туришини сўрайди.

Ишлаб чиқариш даврида ўзгаришлар аста-секин амалга ошарди. Бу давр теорияси Эйнштейн формуласи ($E = mc^2$) билан изоҳланади.

Ахборотлар даврида эса Мур қонуни кучга кириб, информация ҳар 18 ойда икки баробар ортмоқда. Бошқача айтганда, ўзгариб турган ҳаётдан орқада қолмаслик учун ҳар бир ярим йилда қайтадан ўқиш зарур. Аввал олган билимларингиз аҳамияти катта. Лекин қанча тез қайта ўқишингиз, ўзгаришингиз ва янги информацияга мослашингиз ундан ҳам катта аҳамиятга эга.

Менинг ота-онам улкан инқироз даврида яшаган. Улар ҳаётида ишга эга бўлиш муваффақият гарови эди. Шунинг учун улар: «Сен яхши ўқишинг ва яхши ишга эга бўлишинг керак», дейишарди ҳаяжон ва кўрқув билан.

Эътибор берган бўлсангиз, ҳозир бўш ишчи ўринлари жуда кўп. Асосийси – келажаги йўқ ишда тўхтаб қолмаслик ва ҳаётдан орқада қолиб кетмаслик.

Даврлар орасидаги бир неча фарқларни кўрсатиб ўтмоқчиман. Ишлаб чиқариш даврида ишчига нафақа тўлаш иш берувчи ёки давлат зиммасида эди. Информация даврида эса ишчининг ўзи бунга жавобгар. Агар 65 ёшдан сўнг пули тугаса, бу ўзининг муаммоси.

Ишлаб чиқариш даврида ишчи ёши катталаниши билан унинг кадр-қиммати ортарди. Информация даврида эса ишчининг улғайиши унинг кадр-қимматини пасайтиради.

Ишлаб чиқариш даврида одамлар бир умр ёлланиб ишлаганлар. Информация даврида эса одамлар шартнома билан боғланмаган.

Ишлаб чиқариш даврида ақлли болалар шифокор ва қонуншунослик касбларини танлаганлар. Уларга катта иш ҳақи тўланарди. Информация даврида эса спортчилар, актёрлар, муסיқачиларга катта ҳақ тўланади.

Ишлаб чиқариш даврида молиявий офир аҳволга тушган инсонлар давлат кўмагига ишонишса бўларди. Информация даврида жуда кўп сиёсатчилар ижтимоий фонд ва шунга ўхшаш давлат дастурлари ҳақида ваъда берадилар, лекин уларнинг офиз кўпиртириб берган ваъдалари ҳеч қачон рўёбга чиқмайди. Бироқ кейинги вақтларда содир бўлган ўзгаришлар шундай имкониятларни яратдики, бундан баъзи одамлар яхши фойдаланиб қолдилар.

1. Билл Гейтс дунёдаги энг бой одамлардан бирига айланди. Чунки «IBM» корпорацияси ходимлари, иш бошқарувчи директорлари бозор тузилиши ва қоидаларидаги ўзгаришларни сезмай қолдилар. Натижада «IBM» акционерлари миллиардлаб доллар йўқотдилар.

2. Бугунга келиб 20 ёшли йигитлар томонидан ташкил қилинган информация даври компаниялари 45 ёшли бизнес усталари томонидан бошқарилаётган ишлаб чиқариш даври корпорацияларини таг-туғи билан сотиб олмоқда (бунга мисол «AOL» ва «TIME WARNER»ларнинг бирлашиши).

3. Бугунга келиб 20 ёшли клерклар миллиардер бўлмоқда. Чунки 45 ёшли иш бошқарувчилар ёшлар илғаб олаётган имкониятларни кўра олмаяптилар.

4. Бугунга келиб аввал ҳеч қаерда ишламаган, бир амаллаб ўқиган 20 ёшли йигитлар миллиардерга айланмоқдалар. 45 ёшли заҳматкашлар эса ҳаммасини бошқатдан бошлаш учун қайта ўқишга мажбур бўлмоқдалар.

5. Айтадиларки, келажакда одамлар ишга қабул қилиш ҳақида ариза бермайдилар. Бунинг ўрнига интернетга кириб, турли конкурсларда қатнашадилар. Бир йилдан ортиқ муддатга доимий ишга кирувчилар одатдаги маошдан кам ҳақ олиб ишлашга мажбур бўлишганини гапирмоқдалар.

6. Катта компанияларда яхши иш қидириш ўрнига кўплаб талабалар ётоқхоналаридан чиқмай туриб ўз бизнесларини очмоқдалар. Гарвард университетиде махсус ходимлар талабаларга бундай бизнесни ташкил қилишда ёрдамлашиб, уларни узоқроқ муддат ушлаб туриш режасини кўрмоқдалар.

7. Шу билан бир вақтда Американинг энг йирик иш билан таъминлайдиган корхона ишчиларининг ярми жуда кам иш ҳақи оладилар. Улар ишга яроқсиз ёшга етганида нима бўлади? Уларнинг маълумоти етарли деб ҳисобласа бўладими?

8. Уйда ўқитиш усули ҳеч кимни чўчитмайди. Бугунга келиб уйда ўқийдиганларнинг сони йилига 15 фоизга ортмоқда.

9. Кўплаб ота-оналар фарзандларини хусусий мактабларга, Вальдорф ёки Монтессори типидеги муқобил ўқитиш тизими қўлланадиган мактабларга бермоқдалар. Чунки давлат ўқитиш тизими замон талабига жавоб бермай қолди. Болаларнинг ривожланиши учун бошланғич билим қанчалик аҳамиятли бўлса, коллежда билим олиш шунчалик аҳамияга эга эканини ота-оналар яхши тушунадилар.

Тезкор интенсив ўқитиш дастури «Super camp» муҳит ичига кириш методикаси ва замонавий техник воситаларни қўллаб, тест натижаларини яхшилайти ҳамда ўқувчиларнинг ўз кучига ишончини юксалтиради. Бу иш

«Learning forum» ташкилоти томонидан оталиққа олинган, уни қуйидаги сайт бўйича топиш мумкин: www.supercamp.com.

10. Оддий қилиб айтганда, информация даври шундай иқтисодий ўзгаришларга сабаб бўладики, натижада бойлар ва камбағаллар орасидаги тафовут янада катталашади. Бу ўзгаришлар баъзиларга яхшилик, баъзиларга ёмонлик келтиради, баъзиларга эса ҳеч қандай таъсири бўлмайди. «Одамлар бор – ниманингдир содир бўлишига сабабчи бўлади, одамлар бор – нима бўлаётганини томоша қилади ва ниҳоят, «Нима бўлди?» деб сўрайдиганлар бор», дерди бой отам.

Таълим аҳамияти аввалгидан ҳам юқори

Таълим аҳамияти биз яшаб турган кунларда аввалгидан ҳам юқори, чунки ўзгаришлар зудлик билан амалга оширилади.

Тарихда биринчи марта мактабда яхши ўзлаштирувчилар ёмон ўзлаштирувчилар билан бир қаторда турли иқтисодий қийнчиликларга дуч келиши мумкин. Биз шуни тушунмоғимиз лозимки, банк биздан молиявий ҳисобот талаб қилади, ўзлаштириш табелини эмас. Банкирлар ҳаётда нима аҳамиятлироқ эканини яхши билишади.

Молиявий ва шахсий ютуқларга эга бўлишлари учун фарзандларингиз нималарни ўқиб-ўрганиши кераклиги ҳақида бу китобни ёздим. Китобни ўқишдан аввал қуйидаги саволлар устида чуқурроқ ўйлашингизни сўрайман:

- Фарзандларингизнинг бугунги кунда олаётган билими уларни келажакка қанчалик яхши тайёрлайди?
- Мактаб тизими болаларингиз эҳтиёжига жавоб берадими?
- Агар бола мактабни ёмон кўрса ёки яхши ўзлаштирадими, ота-оналар нима қилишади?
- Яхши баҳолар келажакда профессионал ва молиявий ютуқлар гарови бўла оладими?
- Фарзандингиз ўзига керакли билимни олиши учун мактабга бориши шартми?

Бу китоб кимларга мўлжалланган

Бу китоб фарзандларининг ҳар томонлама билим олишларини хоҳловчи ота-оналар учун ёзилган.

Дунё ўзгармоқда ва ҳозирги ўқитиш тизими болаларимиз эҳтиёжини қондира олмаётгани ҳаммамизга маълум. Шунинг учун ота-оналар

фарзандларининг билим олишида жонбозлик қилиб, барча юкни мактаб тизими елкасига ортавермаслиги керак.

Китобни ёзишдан мақсад ота-оналарнинг болаларини мактабдан кейинги ҳаётга олдиндан тайёрлаб боришлари учун ёрдам беришдан иборат. Бу китоб қуйидаги ота-оналар учун махсус ёзилган:

– катта маблағ сарфламасдан фарзандларига молиявий туртки беришни истаган ота-оналарга;

– фарзандларининг табиий иқтидори ва ўқитиш усули ҳимоя қилинишини, мактабдан сўнг билимини мунтазам ошириб боришига интилишини истаган ота-оналарга;

– мактабга боришни ёқтирмайдиган, ёмон ўзлаштирадиган болаларнинг ота-оналарига.

Бу китоб шундай ота-оналарга ва фақат улар учун ёзилган.

Китоб қандай тузилган

Китоб уч қисмдан иборат. Биринчи қисмда мен академик ва молиявий билимга бўлган фикрларимни изҳор қилдим.

Менинг аввалги китобларимни ўқиган кишилар яхши билишадикки, ҳаётимда иккита отам бўлган, уларнинг бири бой отам – аслида дўстим Майкнинг отаси, иккинчиси камбағал отам – менинг ҳақиқий отам. Камбағал отам, фикримча, юксак академик ва ўқитувчилик иқтидорига эга одам эди.

Тўққиз ёшга кирганимдан сўнг мактабда турли муаммолар пайдо бўла бошлади. Мактабда мени нимага ва қандай ўқитишлари ёқмас эди. Мен ўқиган билимимдан ҳаётда қай тарзда фойдаланишим мумкинлигини билмас эдим.

Китобнинг биринчи қисмида менинг ақлли, лекин камбағал отам ҳаётимнинг бу оғир дамларидан етаклаб олиб ўтгани ҳақида ҳикоя қиламан. Агар бу отам бўлмаганида мен мактабни ташлаб кетардим. Ёки мени мактабдан ҳайдашарди ва мен коллежни ҳеч қачон тугатмаган бўлардим.

Бу ерда яна бой отам мактабини ўтаганим ҳақида ҳам ёзилади. Бой отам ҳам юксак молиявий иқтидор эгаси бўлиб, бир йўла маҳоратли устоз эди. Бой отам менинг ёш ақлимни бой одамлардек фикрлашга ўргатгани ҳақида ёзилади.

Тўққиз ёш билан ўн икки ёшим орасида бой отам раҳбарлигида мен ўзимда шундай ишонч ҳосил қилдимки, яхши ёки ёмон ўқийманми, яхши иш эгаси бўламанми-йўқми, булардан қатъий назар, мен катта бойлик ишлаб топаман, дедим.

Ўн икки ёшимда бойишнинг мактабда олаётган билимларим билан умумий нуқталари йўқлигини билардим. Мактабдаги ютуқларимдан қатъий назар, бой бўлмоқчилигимни билишим ўқишга бўлган муносабатим билан боғлиқ турли муаммоларни келтириб чиқарди.

Китобнинг иккинчи қисмида иккала отам ҳам бу муаммоларни енгиб ўтишда ва олий маълумот олишим зарурлиги ҳақида менга яқиндан кўмаклашгани тўғрисида ёзилади. Бу қисмда болани ҳаётга тайёрлашда зарур бўлган академик ва молиявий йўналишдаги оддий ҳаракатлар ҳақида фикр юритилади. Мактабни ташламоқчи бўлганим ва бу фикримдан иккала отам мени қайтаргани ҳақида ҳамда бой отам академик билимимдаги камчиликларни бой бўлишга йўналтиргани тўғрисида ёзилади.

Иккинчи қисмда бой отам банкда ўзлаштириш табелини ҳеч қачон сўрашмаганини тушунтиради. У айтарди: «Банк ҳеч қачон менинг мактабдаги баҳоларимни сўрамаган, банкга молиявий ҳисобот зарур, холос. Молиявий бежавотир ҳаёт қурмоқчи бўлганлар учун молиявий ҳисоботни тушуниш катта аҳамият касб этади».

Бежавотир иш турлари камайиб бораётган бир даврда фарзандингиз молиявий бежавотир ҳаёт қуришни ўрганиши фойдадан холи эмас.

Агар сиз ҳозирги таълим тизимини диққат билан ўргансангиз, таълим икки йўналишда олиб борилаётганини сезасиз:

– формал, анъанвий таълим, яъни ёзиш, ўқишни, арифметик ҳисобларни ва бошқа билимларни ўрганиш;

– профессионал таълим, яъни турли касбларга ўқитиш, шифокор, юрист, слесарь созловчи, ошпаз ва ҳоказо.

Америка ва кўплаб Фарбий давлатлар бу иккала таълим йўналишидан барча фойдалана олиши учун жуда катта ишлар олиб боришди. Фарб давлатларининг ҳозирга замон мавқеига етишишида бу таълим йўналишлари ўз ҳиссани етарлича қўшган.

Энди эса, аввал қайд қилинганидек, замон ўзгарди, қоидалар ҳам бошқача. Информация даврида янгича билимлар зарур. Энди ҳар бир талабага бой отам менга берган молиявий билим зарур, ишлаб топаётган пулингизни бир умрлик бойликка айлантирадиган билим даркор.

Американинг 700.000 қарияси бундай билимга эга эмас, лекин фарзандингиз бу илмни қўлга киритса, турли иқтисодий ўпирилишлардан ўзини ҳимоя қилиб, қариган чоғида роҳатда яшайди.

Банкда ўзлаштириш баҳоларингизни сўрашмагани сабаби – улар мактабдан сўнг ақлингизни қандай ишлатганингизни билишни истайдилар. Сизнинг молиявий ҳисоботингиз молиявий билимингиз даражасини кўрсатади.

Китобнинг учинчи қисмида таълим тизимидаги ҳозирги ютуқлар, фарзандлар табиий иқтидорини аниқлашда уларнинг аҳамияти ҳақида ёзилади.

Эйнштейн ўқитувчиларидан бири унинг тўғрисида «У ҳеч қачон ҳеч нарсани уддалай олмайди», деган экан. Кўп устозлари уни довдир, тушуна олмайдиган бола деб ҳисоблашарди. Йиллар ўтиб, бир ихтирочининг «Фактларни билиш ҳал қилувчи аҳамиятга эга», деган фикрини Эйнштейнга етказишганида у эътироз билдириб бундай деган: «Фактларни ўрганиш учун коллежда ўқиш шарт эмас. Фактларни китобдан билса ҳам бўлади. Коллежда умум таълим предметларини ўрганиш аҳамияти шундаки, улар мияни ўйлашга ўргатади». Кейин қўшиб қўйган: «Ўйлаш, фикрлаш билимдан муҳимроқ».

Бир куни ундан сўрашди: «Товуш тезлиги қанча?» У жавоб берди: «Билмайман, мен китобда топиладиган информацияни миямда сақламайман!»

Ҳар бир ота-она фарзандини ақлли ва иқтидорли ҳисоблайди. Лекин бола мактабга борганида унинг табиий иқтидори қаёққадир беркинади ёки мактаб таълим тизимига нисбатан бўйсунувчи ҳолатга тушиб қолади. Менинг ақлли отам ва кўпгина бошқа педагоглар ҳозирги мактаб тизими турли типдаги иқтидорни ривожлантира олмаслигини яхши тушунишган.

Бахтга қарши, бизнинг таълим тизимимиз эскилик ботқоғига ботиб қолган. Маърифат, таълим соҳасига алоқадор сиёсатчи ва бюрократлар ҳар қандай ўзгариш ёки янгиликка жон-жаҳдлари билан қаршилик кўрсатадилар.

Менинг ақлли отам Гавайяда таълим тизимини бошқарар эди. Эскирган таълим тизимини ўзгартиришга жуда кўп уринди, лекин у қаршиликлар рўпарасида синди. Кейинроқ у менга бундай деди: «Таълим тизимида уч типдаги педагог ва бошқарувчилар бор. Биринчиси жон-жаҳди билан ишлаб, янгиликлар киритишга ҳаракат қилади, иккинчиси бундай янгиликларга қаттиқ қаршилик қилади, учинчиси учун ҳамма нарса барибир. Бундайларга ишчи ўрни ва маошини сақлаб қолиш энг муҳимдир. Шунинг учун ҳам бу тизим йиллар давомида ўзгармай қолмоқда».

Сўнг сўз

Менинг ақлли отам бундай дерди: «Болаларнинг асосий ўқитувчилари – уларнинг ота-оналари. Улар фарзандларига «Мактабга бор, яхши ўқи. Яхши билим – энг асосийси», дейишади, лекин муаммо шундаки, буни гапирган ота-оналар кўпчилиги ўзлари ўқишни давом эттирмайдилар.

Болалар эшитганини эмас, кўпроқ кўрганини ўрганади. Улар нимани гапираётиб, нимага амал қилаётганингиздаги фарқни тезда илғаб оладилар». Ҳақиқатда кўпчилик ота-оналар бир нарсани гапириб, амалда бошқасини қиладилар.

Менинг бой отам бундай дерди: «Сенинг амалда қилаётган ишларинг овози сўзлаганингизда чиқарилган овоздан баланроқ, агар яхши ота бўлишни истасанг, гапинг билан ишинг бир хил бўлсин».

Агар сизларнинг фарзандларингиз бўлса, китобга бўлган қизиқишингиз учун ташаккур айтаман. Болаларингиз ўқишига бефарқ бўлмайсиз, деб умид қиламан.

I ҚИСМ

ПУЛ – БУ ФАҚАТ ҒОЯ

Мен ёш болалигимда бой отам бундай дерди: «Пул – бу ғоя, холос. Пул – нимани хоҳласанг – шу бўлиши мумкин. Агар сен «Ҳеч қачон бой бўлмайман», десанг, ҳақиқатан ҳам бой бўлмаслигинг мумкин».

Менинг ақлли отам худди шунга ўхшаш фикрни таълим ҳақида гапирарди.

Ҳар бир бола ақлли ва бой туғилиши мумкинми? Баъзилар мумкин, баъзилар йўқ, дейди. Китобнинг биринчи қисми «мумкин» деган фикрни олдинга суради.

1-БОБ

ҲАММА БОЛАЛАР БОЙ ВА АҚЛЛИ ТУҒИЛИШАДИ

Иккала отам ҳам яхши ўқитувчи бўлган. Иккови ҳам ақлли эди. Лекин уларнинг ақллари ҳар хил йўналишда бўлиб, турли нарсага ўқитишарди. Шунга қарамай, иккови ҳам болалар имкониятига бир хилда ишонарди. Болалар бой ва ақлли туғилишини иккови ҳам тасдиқларди. Камбағал ва бошқа болаларга нисбатан ақлсизроқ бўлишига уларни ўқитишади, дейишарди. Ҳар бир бола иқтидорли бўлиб туғилади, фақат бу иқтидорни ўз вақтида илғаб, уни рўёбга чиқариш кераклигига ишонишарди. Бошқача айтганда, боладаги иқтидорни илғаш унга билим беришдан муҳимроқ, деб ҳисоблашарди.

Инглизча «education» (таълим) сўзи латинча «educare» сўзидан келиб чиққан бўлиб, «чиқармоқ», «ичидан олиб чиқмоқ» маъноларини англатади. Бахтга қарши, кўпчилигимиз учун ўқиётган даврдаги хотиралар

имтиҳонларга зўр бериб тайёргарлик кўриш, ёдлаш, кейин эса бир зумда ҳамма ёдлаганларни эздан чиқариш каби воқеалар билан боғлиқ.

Иккала отам ҳам яхши ўқитувчи бўлгани учун менинг калламга ўз ғояларини тикиштиришни хуш кўрмасдилар. Улар менга кам гапириб, кўпроқ савол беришимни кутишарди ёки ўзлари савол бериб, нима билишимни аниқлашарди.

Иккала отам ҳам яхши ўқитувчи бўлгани мен учун катта ютуқ эди.

Онам ҳақида гапирмасдан ўтолмайман. Менинг онам ҳам ҳавас қилса, арзигулик яхши ўқитувчи эди. У мени олижанобликка, атрофдагиларни ҳурмат қилишга, эъзозлашга, улар ҳақида қайғуриш каби хислатларга ўргатди. Бахтга қарши, у жуда ёш, атиги қирқ саккиз ёшида вафот этди. Онам ёшлигидан касал бўлиб, юрак ревматизмига чалинган бўлишига қарамасдан ён-атрофдагиларга чиройли муомала қиларди, яхшилик кўрсатарди, ҳеч қачон жаҳли чиқиб нолимасди, бошқаларга беғараз ёрдам берарди. Онамнинг шу хислатлари мен учун ҳаётининг дарси бўлган. Ҳар гал жаҳлимни чиқаришганида қаҳримни атрофдагиларга сочиш ўрнига онамни эслайман, ғазабимдан тушиб, мулойим ва хотиржам бўлишга ҳаракат қиламан.

Эшитишимча, йигитлар хотинликка оналарига ўхшаш қизларни танлашни хуш кўрадилар. Мен ҳам худди шундай йўл тутганман. Аёлим Ким онам каби хушмуомалали, мени севади, яхши дўст, ҳатто бизнесда менга ҳамкор. Ота-онамнинг ҳам энг яхши даврлари Тинчлик Корпусида биргаликда ишлаган вақтга тўғри келади. Президент Кеннеди Тинчлик Корпусини ташкил этишни эълон қилганида ота-онам унда хизмат кўрсатишга шошилишди. Отамга Жанубий-Шарқий Осиё учун кадрлар тайёрлаш маркази директори лавозимини таклиф этишди, онам эса ҳамширалик қилди.

Мен Майкнинг онасини унча яхши билмайман, у билан кам учрашардим, лекин у ҳам менда яхши таассурот қолдирган. Майк билан менга ҳамма вақт яхши муомалада бўлган, иш билан банд бўлишига қарамай, нима қилаётганимизга қизиқарди, бизни диққат билан эшитарди. Мен Майкнинг онасидан бошқалар фикрига қулоқ солиш, улар ғояларини ҳурмат қилиш, ҳатто ўз ғоянгга қарши бўлса ҳам, сабрли бўлиш каби фазилатларни ўргандим.

Ота-онам дарслари

Тўлиқ бўлмаган оилалар сонининг мунтазам кўпайиши мени жуда безовта қилади. Икки кучли ўқитувчилардан тарбия олганим менинг ривожланишимга катта таъсир кўрсатган. Болалигимда мен

тенгдошларимга нисбатан баландроқ, оғирроқ бўлганим учун болам безори бўлиб кетади, деб онам хавотирга тушарди. Шунинг учун онам мендан аёлларга хос юмшоқликни талаб қиларди. Онам менга жуда меҳрибон бўлиб, фарзандини, оиласини севадиган инсон бўлгани учун мени ҳам шундай тарбиялашга интиларди. Мен ҳам шундай бўлишга ҳаракат қилардим.

Биринчи синфда ўқиётганимда ўқитувчим кундалигимга қуйидагиларни ёзиб берди: «Роберт ўзига ишончини орттириши зарур. У менга Фердинанд лақабли буқани эслатади (онам айтиб берадиган ҳикоядаги катта буқа, матадорга ҳамла қилиш ўрнига томошабинлар аренага ташлаган гулларни ҳидлаб ўтирган). Болалар уни масхара қилиб турткилашади».

Онам кундалигимни кўриб ўзида йўқ хурсанд бўлди. Отам ишдан қайтиб, кундалигимни ўқиб кўрди ва дарғазаб бўлиб деди:

– Буни қандай тушуниш керак? Нима учун бошқалар сени масхара қилишига йўл қўясан? Сени «йиғлоқи бола» дейишсинми?

– Мен онам айтганларини қилдим, – деб жавоб бердим. Отам онамга юзланиб деди:

– Кичкина болалар шўхлик қилишни яхши кўришади, баъзан шўхлик безориликка ўтиб кетади. Безорига муносиб жавоб қайтаришни ҳар бир бола ўрганиши керак. Агар болалигида ўзини ҳимоя қила олмаса, катта бўлганида ҳамма уни турткилайди. Меҳрибонлик яхши, лекин меҳрибонликни билмаганларга муносиб жавоб бериш керак.

Мен томонга қайрилиб отам сўради:

– Бошқалар масхара қилса, ўзингни қандай сезасан?

Мен йиғлаб юбордим ва жавоб бердим:

– Ўзимни жуда ёмон сезаман. Ўзимни ҳимоясиз ҳис қиламан ва қўрқаман. Мактабга боришни истамайман. Мен жавоб беришни истардим. Лекин сизлар талаб қилгандай яхши бола бўлишим керак. Мени масхара қилишганида улардан нафратланаман, айниқса, жим туриш ва чидаш оғир, ҳатто қизлар ҳам устимдан кулишади.

Отам онамга маъноли қараб қўйди ва сўради:

– Энди нима қилмоқчисан?

– Жавоб бергим келади. Мен улардан кучлиман, уларни уришим мумкин. Ҳамма менга «Уларни урма, сен каттасан-ку», дейди. Мен маза қилиб уларнинг гарданидан ушлаб яхшилаб савалагим келади, – дедим мен.

– Йўқ, уришиш яхши эмас, – деди отам хотиржамлик билан, – лекин энди бундай қилишларига йўл қўймаслигингни уларга тушунтиришга ҳаракат қил. Ҳозир сен ўз ҳуқуқларингни ҳимоя қилиш ва ўзингни ҳурмат

қилишни ўрганишинг керак. Ақлингни ишлат ва масхара қилишларига йўл қўйма.

Эртасига отам ва онамни мактабга чақирди. Ўқитувчим ва мактаб директори хафа эди. Отам билан онам директор хонасига киришганида мен бурчакда ҳамма ёғим лой суртилган ҳолда ўтирдим.

– Нима бўлди? – сўради отам.

– Шундай давом этмаслигини бу болалар тушунишлари керак эди. Робертнинг кундалигига ёзганидан сўнг шунга ўхшаш воқеа содир бўлишини билардим, – деди ўқитувчим.

– Уларни урдими? – сўради отам.

– Йўқ, – деди директор, – мен ҳаммасини кўриб турган эдим. Болалар уни масхара қила бошлашди. Роберт уларни тўхтатишга ҳаракат қилди, лекин болалар унамади. У яна уч марта болаларни огоҳлантирди, улар тўхташмаганидан сўнг Роберт синфга қайтиб, болаларнинг сумкаларини олиб чиқиб, лойга ташлади. Мен югуриб боргунимча болалар Робертга ташланиб, уни ура бошлашди, лекин Роберт уларни урмади.

– Роберт яна нима қилди? – сўради отам.

– Мен етиб боргунимча Роберт икки боланинг бўйнидан ушлаб ўша лойга итариб юборди. Болаларнинг кийимлари ҳўл ва лой бўлгани учун уларни уйига жўнатдим, – деди директор.

– Мен уларни урмадим, – дедим бурчакдан туриб. Отам менга қараб, кўрсаткич бармоғини лабига қўйиб жим туришимга ишора қилди.

– Биз буни уйда кўриб чиқамиз, – деди отам. Ўқитувчим эса:

– Мен кейинги икки ой ичида бўлган воқеалар гувоҳи бўлганимдан хурсандман. Буни билмаганимда Робертни айбдор қилардим. Ишонинг, мен бу икки боланинг ота-оналарини чақиртириб суҳбатлашаман. Болаларнинг сумкаларини лойга отишни оқламайман, лекин, ишонаманки, улар энди Робертни масхара қилолмайди.

Эртасига икки бола билан ярашиб, бир-биримизнинг қўлимизни сиқиб қўйдик. Танаффус вақтида бошқа болалар ёнимга келиб, мени табриклашиб елкамга қоқиб қўйишди. Мен уларга ташаккур айтиб дедим:

– Сизлар ҳам ўзларингизни ҳимоя қилишни ўрганинг, бўлмаса, кўрқоқ бўлиб ўсасиз, ҳамма устингиздан кулади.

Отам бу гапни эшитиб мағрурланарди, чунки худди шу гапларни у менга қарата айтганди.

Шундан кейин ўқиш менга ёқимлироқ туюла бошлади. Мен ўзимга ишонч ҳосил қилиб, синфдошларим орасида ҳурматга сазовор бўлдим, синфдаги энг чиройли қизча мен билан дўстлашди. Қизиғи шуки, икки безори мен билан дўст бўлди. Мен энди тинчликка эришдим. Чунки кучлиман!

Бўлиб ўтган воқеадан ота-онам ёрдамида бир неча қимматли ҳаётий дарс олдим. Тушундимки, ҳаётда тўғри ёки нотўғри жавоблар бўлмайди. Тушундимки, ҳаётда биз танлаш имкониятига эгамиз ва ҳар бир танлаган имкониятимиз ўз оқибатига эга. Агар бир имкониятимиз ва унинг оқибати бизга ёқмаса, яхшироқ оқибатли бошқа имкониятни танлашимиз мумкин.

Шу воқеадан сўнг онам айтганидек мулойим, меҳрибон бўлиш лозимлигини ва отам ўргатганидек керак жойда жавоб бериш зарурлигини тушундим. Бир томонлама бўлган одам ўзини чегаралаб қўяди. Қурфоқчилик ҳам, ҳаддан ташқари кўп сув ҳам ўсимликни ҳалокатга олиб келади. Худди шунга ўхшаш инсонлар ҳам бир томонга оғиб кетса, оқибати яхши бўлмайди.

Ўша воқеадан сўнг уйга қайтишда отам менга бундай деди: «Кўп одамлар оқ-қора дунёда яшайдилар, бошқача айтганда, икки тушунчали дунёда – тўғри ёки нотўғри. Баъзилар «Жавоб қайтарма, жим тур!» деса, қолганлар «Ҳар доим жавоб қайтариб ур!» маслаҳатини беради. У ёки бу маслаҳатга кириш учун унинг оқибати нима билан тугагини назарда тутиш керак. Урмоқчи бўлсанг, қанча куч билан уришинг кераклигини билиш зарур. Бу эса «Жим тур!» ёки «Сен ҳам ур!» жавобларига нисбатан кўпроқ ақл талаб қилади». Яна отам қўшиб қўйди: «Нима тўғри, нима нотўғрилигини билишгина эмас, нима лозимлигини тушуниш ақл соҳиби эканингни билдиради».

Ёшлигимдаёқ онамдан юмшоқликни ўргандим, лекин ҳаддан ташқари юмшоқлик яхши эмаслигини тушундим, отамдан кучли бўлишни ўргандим, шу билан бирга кучимни назорат қилиш кераклигини ҳам англадим. Танга икки томонлама бўлади. Кўпинча буни биз эсдан чиқариб, кўриб турган томонимиз битта, ягона деб ўйлаймиз. Бунда фикр юритадиганлар ўз дунёқарашларини торайтирадилар.

Ўқитувчиларимдан бири бундай деган эди: «Худо бизга ўнг ва чап оёқ берган, тўғри ёки нотўғри оёқ бермаган. Одамлар ўнг ва чапга ташлаб олдинга юришади. «Мен ҳар доим ҳақман!» деган одамлар бир оёқли одамларга ўхшашади, улар олдинга қараб ҳаракатланмоқдаман, деб ўйлашади, аслида эса айланма ҳаракат қилишади».

Юқорида айтиб ўтганимдек, биз ҳам оналаримиздан, ҳам оталаримиздан сабоқ олишимиз керак. Бу китоб фарзандларининг ўзларига нисбатан ақллироқ, бойроқ, молиявий билимлироқ қилиб тарбиялашни истаган ота-оналар учун мўлжалланган.

2-БОБ

ФАРЗАНДИНГИЗ ИҚТИДОРЛИМИ

«Қандай янгиликлар?» сўрадим мен бир неча йил кўрмаган дўстимдан. У тезда чўнтагидан ўн бир ойлик қизчасининг суратини менга кўрсатди. Фахр билан илжайиб деди: «У шунақа ақллики, сен ишонмайсан, у шунақа тез ўрганмоқда...» Кейинги йигирма дақиқа давомида у қизчасининг барча ўрганган нарсаларини айтиб берди. Охири у менинг чарчаганимни сезиб, кечирим сўраб деди: «Кечирасан, қизим билан фахрланаман. Ақли ва тез ўзлаштиришига ҳайрон қоламан. У ҳақиқий ихтиро эгаси!»

Бундай фахрланиш баъзи ота-оналарга хосми? Ўйлайманки, йўқ. Кузатишларимча, барча ота-оналар ўз фарзандларини жуда ақлли, албатта иқтидорли, ҳатто даҳо дейишади. Мен улар билан бир фикрдаман. Ўйлашимча, ҳамма болалар иқтидорли бўлиб туғилади. Лекин кўпчилигида бу иқтидор қаёққадир йўқолади, ўчади ёки бошқа йўналишда ривожланади.

Аёлим Ким ва менинг фарзандимиз йўқ. Шунга қарамай, мен янги туғилган чақалоқларни яхши кўраман, улар мени ҳайратга солади. Уларнинг кўзига қарашни ёқтираман. Кўзлари кўзимга тушганида қизиқувчанлик ва савол кўраман. Чақалоқларда ўрганиш жараёни сакраш ва йиғма усулда кечади. Яна улар назари тушган нарсани бир бутун ва ҳаммасини ўз ичига олган ҳолда қабул қилади. Уларнинг билим базаси ҳар сонияда икки баробар ортиши керак. Гўдакларнинг нигоҳи нимага тушмасин, улар учун янги, ҳайратланарли ва қандай бўлса, шу ҳолича қабул қилиш банкига киритилади, улар худди босма қоғоздек ҳаёт аталмиш янги тажрибани шимиб оладилар.

Яқинда бир дўстимникига меҳмонга бордим. У уч ёшли қизи билан чўмилиш ҳовузида эди. Мен уларга яқинлашиб, қўлимни силкитиб кўйдим. Дўстим менга қараб баланд овозда деди: «Менинг кичкинтойимга бир қара! У сузиш бўйича олимпия чемпиони бўлади!»

Кичкинагина қизча офиз-бурун сув ютиб, оёқ-қўлларини тинимсиз ҳаракатга келтириб ҳовузнинг чуқурроқ томонида турган отаси томон интиларди. Мен нафасимни ичимга ютиб бу манзарани томоша қилдим. Бир амаллаб отасига етиб олган қизчани қўлига кўтариб олиб деди: «Менинг қўрқмас сузувчи қизим, тез кунда сен олимпия ўйинлари юлдузига айланасан! Мен ўйлайманки, худди шундай бўлади!»

Шуниси қизиқки, бир ҳафтагина олдин қизча сувдан шундай қўрқардики, ҳовуз ёнига келмасданоқ дод-вой соларди. Энди эса отаси уни бўлажак олимпия чемпиони деб атамоқда. Буни мен йиғма ўрганиш жараёнига ёрқин мисол бўлади, деб ўйлайман, бунга ҳақиқий иқтидор зарур. Ҳар бир янги туғилган бола шу зайлда ўрганиш қобилияти билан дунёга келади.

Менинг отам ҳамма болалар иқтидорли бўлиб туғилишига ишонарди

«Бой ота, камбағал ота» китобимда ёзганимдек, менинг отам 1960-1970 йилларда Гавайя штати таълим департаменти директори вазифасида ишлаган. Отам директорлик вазифасидан воз кечиб, Республикачилар партиясидан Гавайя штати губернатори ёрдамчиси лавозимига сайланиш учун ўз номзодини қўйди. Отам ҳукумат ва ўқитиш тизими бошлиқлари орасидаги порахўрликни кўриб қайғуга тушган ва бунга қарши курашиш, ўқув тизимини янгилаш умидида ўз номзодини қўйган эди. Сайловда ютиб чиқишига кўзи етмаса ҳам, сайловолди мунозараларда бу муаммоларни кўтариб чиқди. Лекин бефарқ сайловчилар ҳар доим ҳам тартибли, ҳақгўй номзодларга овоз беравермайди.

Мен отамнинг иқтидорли эканига тўла ишонаман. У тўхтовсиз ўқиб изланарди. Яхши ёзарди, тенгсиз нотик, иқтидорли ўқитувчи эди. Талабалик давриданок биринчилардан эди. Синфида ўқувчилар бошлиғи эди. Гавайя университетини аъло тугатиб, энг ёш мактаб директорларидан бири бўлди. Уни Стенфорд, Чикаго, Шимолий-Гарбий университетларга аспирантурага таклиф қилишган. 1980 йиллар охири сафдошлари отамни Гавайя штати тарихидаги энг яхши маданият ходими ҳисоблаб, унга фахрий докторлик даражасини беришди. Аввалги китобимда «камбағал ота» деб атаган бўлсам ҳам, у билан ҳар доим фахрланардим. У кўпинча «Пул мени қизиқтирмайди», дерди ва қўшиб қўярди: «Мен ҳеч қачон бой бўлмайман!» Худди башорат қилинганидай, бу гаплар тўғри бўлиб чиқди.

«Бой ота, камбағал ота» китобимни ўқиганлар «Бу китобни йигирма йил олдин ўқимаганимга ачинаман!» дейишади. Кейин бошқалари сўрашади: «Нима учун бу китобни олдинроқ ёзмагансиз?» Менинг жавобим бундай: чунки мен отамнинг бу дунёни тарк қилишини кутдим. Отам ҳурматини ўрнига қўйиш мақсадида беш йил сабр қилдим. Биламан, бу китобни ўқиш отам учун оғир бўларди. Лекин унинг тақдиридан олган сабоқларимизни кўриб руҳи хурсанд бўлади, деган умид бор.

«Бой бола, ақлли бола» китобидаги болалар қандай ўқитилиши, нима учун улар ақлли туғилиши каби ғоялар асли отамники. Сизларга бир синфдошим ҳақида гапириб бераман. Унга туғилганидаёқ «иқтидор соҳиби» унвони берилган эди. Бундай қарасангиз, ҳар биримиз у ёки бу даражада иқтидор эгасимиз.

Фарзандингиз молиявий «IQ»си қанча юқори

Сиз кимнингдир «IQ»си юқори, деганда нимани тушунаси? «IQ» кўрсаткичи билан нима ўлчанади? «IQ» кўрсаткичининг юқорилиги ютуғингизни кафолатлайдими? «IQ» кўрсаткичи юқори одамлар бойиб кетадими?

Мен тўртинчи синфда ўқиётган вақтимда ўқитувчимиз синфга кириб эълон қилди: «Болалар ҳақиқий иқтидор соҳиби билан бирга ўқиш бизга насиб қилди. У жуда иқтидорли бола ва унинг «IQ» кўрсаткичи юқори!» Кейин у айтдики: «Эндрю мен ўқитган ўқувчиларим орасида энг қобилиятлиси!»

Эндрю менинг энг яхши дўстларимдан бири эди. Бўйи пастлиги ва қалин кўзойнаги уни қўнғизга ўхшатарди. Болалар уни «Энди Муравей» деб чақиришарди. Энди эса биз уни «Ақлли Муравей Энди» деб атаймиз.

«IQ» нималигини тушунмаганимиз учун мен ўқитувчидан сўрадим:

– «IQ» ўзи нима?

Ўқитувчимиз жавоб берди:

– «IQ» – бу инсон интеллекти кўрсаткичи.

Мен барибир «IQ» нималигини тушунмадим. Яна қўлимни кўтариб сўрамоқчи бўлдим, ўқитувчим менга эътибор бермади. Мен қўлимни туширмасдан туравердим, охири ўқитувчи менга қараб:

– Нимани сўрамоқчисан? – деди.

– Мана сиз «IQ» – бу интеллект кўрсаткичи, дедингиз. Бу ўзи нима?

Ўқитувчимнинг жаҳли чиқиб деди:

– Мен сизларга айтган эдим, агар қайсидир ифоданинг маъносини билмасангиз, луғатга қараб ўқиб олинг, деб.

– Яхши, – дедим мен.

Ўқитувчимнинг ўзи ҳам буни яхши билмаслиги сезилиб турарди.

Луғатдан ахтариб «Ақлий қобилиятлар (имкониятлар) кўрсаткичи» мақоласини овоз чиқариб ўқидим: «Бу инсон ақлий қобилиятлари кўрсаткичини белгиловчи сон бўлиб, у қуйидагича топилади: стандарт тести бўйича (одамнинг) боланинг ақлий ёши аниқланиб, у биологик ёшига бўлинади. Чиққан натижани 100 га кўпайтириб топилади». Ўқиб бўлиб, бошимни китобдан кўтардим.

– Барибир мен «IQ» нималигини тушунмадим, – дедим мен.

Ўқитувчим нима қилишини билмай менга бақириб деди:

– Сен тушунишни хоҳламаётганинг учун тушунмаяпсан. Агар сен буни тушунмасанг, ўзинг тадқиқот ўтказ.

– Ўзингиз «Буни тушуниш муҳим!» деганингиз учун сўраяпман. Агар бу муҳим бўлса, бироз соддароқ қилиб тушунтириб берсангиз бўларди! – дедим мен.

Шунда Энди Муравей ўрнидан туриб деди:

– Мен тушунтириб бераман.

У доскага чиқиб қуйидагиларни ёзди:

$$18 : 10 \times 100 = 180 \text{ IQ}$$

Бу ерда: 18 – боланинг ақлий ёши (тест бўйича аниқланади);
10 – боланинг биологик ёши.

– Энди сизларга тушунарлими, нима учун мени иқтидорли деб айтишади?! Чунки менинг ёшим 10 да, лекин тест бўйича билимим 18 ёшли боланинг билимига баробар.

Синфдагилар бироз жим ўтириб, Эндрю айтганларини тушунишга ҳаракат қилишарди.

– Бошқача айтганда, агар сен катта бўлган саринг ўқиш қобилиятингни ошириб бормасанг, «IQ» кўрсаткичинг пасайиб кетиши мумкин экан-да! – дедим мен.

– Худди шундай, – деди Эндрю. – Мен бугун истеъдодли, иқтидорли бўлишим мумкин, агар билимим ҳажмини кўпайтирмасам, доимо ўқиб-ўрганмасам, менинг «IQ» кўрсаткичим пастга тушиб кетади.

– Демак, сен бугун истеъдодли бўлсанг, эртага оддий, истеъдодсиз болага айланишинг мумкин экан-да, – сўрадим яна мен.

– Тўғри, – деди Эндрю, – лекин мен қўрқмасам ҳам бўлади, чунки сен менга ета олмайсан.

– Мактабдан сўнг сенга мен етиб оламан! Баскетбол майдончасига борайлик, ўша ерда кимнинг «IQ»си катталигини кўрсатиб қўяман! – дедим мен ҳазиллашиб.

Эндрю менинг энг яхши дўстларимдан бири эди. У баскетбол ўйнолмаса ҳам, биз уни жамоамизга қўшиб олардик. Шундай қилмасак, дўстликдан нима маъно?

Сизнинг молиявий «IQ»ингиз қандай

Шундай қилиб, молиявий «IQ» қандай ўлчанади? Ойлик иш ҳақи биланми, унинг буюмлари нархи биланми, машинасининг маркаси биланми ёки иморатининг катталиги биланми?

Эндрю «иқтидор соҳиби» деб эълон қилинганидан бир неча йиллар ўтганидан кейин бой отамдан «IQ» нималигини сўрадим. Бой отам ўйлаб ўтирмасданоқ жавоб берди: «Молиявий «IQ»нинг қанча пул қилаётганинга алоқаси йўқ. Лекин қолган пулинг миқдори ва у сенга қандай актив ишламоқда – мана бунга «IQ» алоқаси бор».

Вақт ўтиши билан бой отам «молиявий интеллект» тушунчасига аниқлик киритди. Бир куни у бундай деди: «Агар сен ёшинг улғайиши

билан ўз пуллариингга кўпроқ эркинлик, бахт, соғлиқ-саломатлик ва ҳаётда танлаш имкониятларини сотиб олсанг, молиявий интеллектинг ўсиб бормоқда, дейиш мумкин. Кўпчилик одамлар ёши улғайган сари кўп пул қилишди. Лекин ўз пуллариингга қуликни сотиб олишди, яъни қанча кўп пул ишласа, тўлайдиган қарзлари шунча кўпайиб борди. Харажатларнинг кўпайиши эса яна зўр бериб ишлашни талаб қилади». Бой отам фикрича, одамларнинг ўзларини бундай зўриқтириши молиявий томондан нотўғри: баъзилар ҳаётида кўп пул топишди, лекин бу пуллар уларни бахтли қилмади. Бундай пул топишнинг нима кераги бор? Агар сен пулга ишласанг, марҳамат, ишла, лекин бахтли бўлиш йўлини ахтар. Ана шунда сенинг молиявий интеллектинг ошибди, деса бўлади. Кўп одамлар зўриқиб меҳнат қилиб, аста-секин ўзларини нобуд қиладилар.

Ўзингизни ақлий ва жисмоний толиқтириш, оилангиз тинчлигини бузиш нима учун зарур? Инфаркт, рак каби касалликлар ўз-ўзидан келиб чиқмайди. Бундай касалликлар ривожланиши учун вақт керак. Уларнинг келиб чиқиш сабаблари узоқ вақт кам ҳаракатда бўлишда, сифатсиз, пала-партиш оватланиш ва мунтазам ҳаёт роҳатларининг етишмаслигидадир. Ҳаёт лаззатлари етишмаслиги инфаркт ва бошқа касалликлар келиб чиқишининг асосий сабаби деб биламан. Ҳаддан ташқари кўп одамлар ҳаёт инъом этган лаззатлардан фойдаланиш ўрнига ишлари ҳақида кўпроқ қайғурадилар.

Танлаш имконияти ҳақида гап кетганда шуни айтиш мумкин: самолётнинг биринчи класс салони ва умумий салони бўлиб, иккала салондаги пассажирлар бир вақтда аэропортга қўнишади. Лекин муҳими бунда эмас. Муҳими шундаки, сенда танлаш имконияти бор: биринчи класс салони ёки умумий салон... Умумий салондаги пассажирларнинг кўпчилигида танлаш имконияти йўқ!

Пул – бу куч! Чунки пул сизга танлаш имкониятини яратади. Лекин шуни билиш керакки, пул сени бахтли қилолмайди. Ҳеч қачон бойиб кетсам, бахтли бўламан, деб ўйлама. Бой бўласанми, камбағалми – барибир бахтли бўлишга ҳаракат қил.

Аввалги китобларимни ўқиганлар билади, бой отам ҳеч қачон бойликлари билан мақтанмаган. Бошқача айтганда, қанча пули борлиги, мулкларининг қиймати, қимматбаҳо акциялари қиймати ва ҳоказолар биринчи ўринга қўйилмаган. У ўзининг молиявий «IQ» интеллекти ёрдамида ЭРКИНЛИКка эришди. Ишлаш ёки ишламаслик, ким билан ишлаш эркинлиги, нархига қарамасдан сотиб олиш эркинлиги, соғлиқ, бахт ва танлаш эркинлиги, хайрия ишлари билан шуғулланиш эркинлиги – барча-барчасини севарди у. Қисқа қилиб айтганда, бой отам ўзининг молиявий «IQ»сини пул билан эмас, вақт билан ўлчарди. Умрининг охириги йиллари айниқса қувончли ўтган, чунки у ўз вақтини пул тарқатиб

ўтказарди. Пулни йиғиб, босиб ўтиришни мақсад қилмаган. У бой-бадавлат, бахтли-саодатли, сахий ҳаёт кечирди. Энг асосийси унинг ҳаёти чексиз эркин, озод эди.

Интеллект нима

Шундай бўлдики, менинг отам – департамент бошлиғи, истеъдодли ўқитувчи – иқтидор соҳиби Эндрюга устозлик қилди. Эндрю қобилияти шундай кучли эдики, у бошланғич мактабнинг бешинчи синфида эмас, ўрта мактабнинг охириги синфида ўқиса ҳам бўларди. Эндрюнинг ота-онасига экстерн йўли билан топширишни таклиф қилишди. Лекин улар Эндрюнинг тенгдошлари билан ўқишини исташди. Менинг отам истеъдодли бўлгани учун икки йилда университетнинг тўрт курсини битирган эди. Эндрю учун эса академик ўсишга нисбатан жисмоний ва эмоционал ўсиш муҳимроқ эди. Ўзидан икки баробар катталар билан ўқиганидан кўра жисмонан бақувват ва тенгдошлари билан мулоқотда бўлиши яхшироқ эди. Шунинг учун кундузи мактабда бўлиб, кечки пайт отамдан сабоқ оларди. Мен эса бой отам офисига бориб, молиявий билимимни оширар эдим. Қизиги – икки хил ота бошқа ота-оналар фарзандларини ўқитишга бел боғлагани. Бундай фактлар ҳозир ҳам тез-тез учрайди. Кўпчилик ота-оналар ўз вақтларини бегона болаларни спорт, мусиқа, бичиш-тикиш, тўқиш, ўймакорлик каби мутахассисликка ўргатишга сарфлайдилар. Қолаверса, ҳамма катталар ўз йўлига ўқитувчи, устоздир. Биз болаларни сўз билан ўқитмасак ҳам, қилаётган ишларимиз билан ўқитамиз.

Ўқитувчимиз синфга кириб, «Эндрю иқтидор соҳиби ва унинг «IQ»си баланд», деганида бошқалар ундай эмас, деган фикр келиб чиқади. Мен уйга келиб отамдан сўрадим:

– Интеллект нима?

Унинг жавоби оддий эди:

– Интеллект – бу чуқурроқ фарқлаш қобилияти.

Мен унинг жавобини унча англамадим. Бироздан сўнг у менинг тушунмаганимни кўриб:

– Спорт нималигини биласанми? – деб сўради.

– Албатта, биламан, мен спортни севаман! – дедим.

– Яхши, футбол ва бейсбол ўртасида фарқ борми? – сўради у.

– Албатта, бор. Улар орасидаги фарқ жуда катта, – дедим мен.

Бироздан сўнг:

– Демак, нималардир орасидаги фарқларни қанчалик кўп аниқласам, интеллектим шунча юқори бўлади! – дедим.

– Тўғри! Демак, сенинг спорт бўйича «IQ»инг Эндрюникига нисбатан юқори. Эндрюнинг эса академик «IQ»си сеникига нисбатан юқори. Бошқача айтганда, Эндрю ўқиганида яхши ўзлаштиради, сен эса бир нарсани бажарсанг, мукамал ўрганасан. Шунинг учун Эндрюга синфда ўқиш енгил, сенга эса стадионда. Эндрю математикадан мисол ёки масалани тез ечиши мумкин, сен эса футбол бўйича қандайдир ҳаракатни тез ўрганасан.

– Демак, мен ўйин ўйнаганимда яхши ўзлаштираман, Эндрю эса ўқиганида...

Отам бошини лиқиллатиб «тўғри» дегандай бўлди. Бироздан сўнг у бундай деди:

– Бизнинг мактаб тизимимиз академик интеллектга аҳамият беради. Ҳозирги замон «IQ»ни аниқлаш тестлари асосан боланинг ёзиш ва ўқиш қобилияти бўйича «IQ»ни ҳисоблайди. «IQ» – инсон интеллектининг бошқа томонларини ҳисобга олмайди. «IQ»ни ўлчайдиган мактаб тести боланинг бадиий, математик ёки физик интеллектларини ўлчай олмайди. Ҳолбуки, ҳар бир турдаги интеллект ўзаро тенг ҳуқуқли.

Мен яна қайтариб дедим:

– Ўқитувчимиз «Эндрю иқтидор соҳиб», деганида у ўқиганида яхши ўзлаштиришини, мен эса бажарганимда яхши ўзлаштиришимни тушуниш керак экан-да.

– Ҳа, – деди отам.

Бироз ўйлаб, бу формулани ўзимга нисбатан қандай қўллаш мумкинлигини тушуна бошладим.

– Мен қайси усулда яхши ўзлаштираман, шу усулда ўқишим керак! – дедим.

– Тўғри, – деди отам. – Сен барибир ўқишинг керак, лекин ўқиганингга нисбатан бажарганингда яхшироқ ўзлаштираман. Эндрю эса ўқишни билади, лекин бажара олмайди. Унга ҳаётда қийин бўлади. Уни жамоангизга қўшганингиз жуда яхши. Жамоа билан ўйнаганида унда ҳам керакли кўникмалар пайдо бўлади.

Эндрю энг яхши дўст. Унга бейсбол ўйнашдан кўра китоб ўқиш кўпроқ ёқади. Менга эса китоб ўқишдан кўра бейсбол ўйнаш кўпроқ ёқади. Уни энг ақлли дейишларига сабаб синфда у яхши ўзлаштиради. Бу – у мандан ақлли, дегани эмас. Унинг «IQ»сининг юқорилиги, яъни иқтидор соҳиблиги ўқиб-ўзлаштиришида. Мен ҳам ўзимга мос келадиган усул танлаб, ўзлаштириш қобилиятимни кучайтиришим лозим.

Бўлиб, кўпайтир

– Бу тўғри ғоя! – деб кулиб қўйди отам. – Тез фикрлаш усулини топсанг, тезроқ ўзлаштирасан. Ҳар доим эсингда бўлсин, табиат бўлиб, кўпайтиради, худди ҳужайра бўлиниб, кўпайганига ўхшаш. Бу интеллектга ҳам тааллуқли. Бир предметни ўртасидан бўлсак, биз интеллектимизни кенгайтираемиз. Иккини иккига бўлиб, тўрт олганимиз каби интеллектимиз ҳам бўлиниб, кўпаяди. Бу «йиғма» ўзлаштириш усули дейилади, «чизиқли» ўзлаштиришдан фарқли.

– Мен бейсбол ўйнашни бошлаганимда жуда оз нарсани билардим. Тезда **страйк** (намойиш қилиш, қўзғолон кўтариш) билан уй томон югуриш фарқини билиб олдим. Бўлиб, кўпроқ фарқларни ажратиш йўли билан интеллектни ошириш деганда шуни назарда тутганмисиз? – сўрадим отамдан.

– Ҳа, – деди отам, – қанча кўп ўйнасанг, шунча кўп фарқларни сеза бошлайсан. Кўпроқ нарсани билганинг сари яхшироқ ўйнаётганга ўхшайсанми?

– Ҳа, ўйинни бошлаганимда мен ҳатто коптокни уролмасдим. Энди мен коптокни ураман, югураман ва бошқа ҳаракатларни бажараман. Биласизми, бу йил мен уч марта коптокни қайтаролдим! – дедим мақтаниб.

– Сен билан фахрланаман! – деди отам. – Ҳали кўп одамлар борки, **бант** билан уй томон югуриш фарқини билишмайди. Уларнинг сен гапирган нарсалар ҳақида тушунчаси ҳам йўқ.

– Демак, бейсбол бўйича менинг «IQ»им юқори экан-да! – дедим.

– Жуда юқори, – тасдиқлади отам. – Эндрюнинг академик «IQ»си каби юқори. Фақат Эндрю коптокни уролмайди.

– Гапирманг, – дедим мен, – Эндрю **бант** билан уй томон югуриш нималигини билиши мумкин, лекин унисини ҳам, бунисини ҳам ҳеч қачон бажаролмайди.

– Муаммо шундаки, кўпинча академик «IQ»си юқори бўлганлар ҳаётда кўп қийинчиликларга дуч келади, – деди отам.

– Нима учун шундай бўлади? – сўрадим мен.

– Бу яхши савол, тўғриси айтсам, бу саволга жавобни билмайман. Ўйлайманки, ўқитувчилар диққатларини боланинг ақлий қобилиятларига қаратадилар, аслида ақлий қобилиятларни физик, реал қобилиятларга йўналтириш зарур. Бундан ташқари, биз ўқитувчилар болаларни хатолари учун жазолаймиз, хато қилишдан қўрқиб қолсанг, ҳеч нарса қилгинг келмайди. Табиатан одамлар ҳамма нарсани бажариб ўрганади. Хато қилади, тузатади, кейинги сафар яхшироқ бажаради. Таълим тизимидагилар бейсбол ҳақида ҳамма нарсани гапириб беришлари мумкин, лекин ўзлари ўйнай олмайдилар.

– Ўқитувчим «Эндрю иқтидор соҳиби», деганида уни мендан яхши демоқчи эмас-ку, тўғрими? – сўрадим мен.

– Йўқ, – жавоб берди отам, – фақат мактабда у яхши ўзлаштиради, чунки унда ўқишга иқтидор ҳақиқатда кучли. Стадионда эса сен унга нисбатан яхши ўқийсан.

– Эндрю қанча нарсани билиб олган бўлса, мен ҳам шунча нарсани ўқиб-ўзлаштириб олишим мумкин-ку, албатта, агар хоҳласам, шундайми? – сўрадим мен.

– Шундай, – деди отам. – Таълим – бу муносабат. Сенда ўқишга муносабатинг яхши бўлса, кўп нарсани ўзлаштирасан. Агар сен ёмон муносабатда бўлсанг, яъни ўзингни омадсиз, ютқазиб қўядиган ҳисобласанг, ҳеч нарсани ўрганолмайсан.

Мен чўнтагимдан эски журнални чиқариб дедим:

– Менга бу журнални ўқиш ёқади. Мен сизга ҳар бир бейсбол ўйини ҳисоби, копток узатиш фоизи, жамоа аъзоларининг даромадлари ҳақида гапириб беришим мумкин. Лекин бу журнални синфда ўқисам, ўқитувчим уни олиб қўяди.

– Тўғри қилади, – деди отам. – Лекин дарслардан кейин бу журнални ўқишга нафақат рухсат бериши, балки рағбатлантириши керак.

Мен бошимни лиқиллатиб розилигимни билдирдим. Ниҳоят, мен қандай қилиб яхшироқ ўқишим мумкинлигини тушуниб етдим. Мен аввал бир нарсани бажариб, сўнгра шу ҳақда ўқисам, яхши ўзлаштиришим мумкин экан. Масалан, бейсболни қанча кўп ўйнасам, шунча у ҳақда кўпроқ ўқидим. Агар бейсбол ўйнамаганимда бу ҳақда ўқиш ҳам қизиқ бўлмасди.

Бу усулдан мен бир умр фойдаландим. Агар бирор нарсани қилиб кўриб, у менга ёқса, бу ҳақда кўпроқ ўқишга ҳаракат қилардим. Энди мен кўп нарсани билиб олдим.

Бейсбол қўлқопи ва битани олиб, уйдан югуриб чиқдим ва стадионга шошилдим. Бейсбол бўйича «IQ»имни оширишим зарур. Мунтазам шуғулланмасам, ўрнимга бошқа ўйинчи олишлари мумкин.

Отамнинг бу маслаҳатлари, тушунтиришлари сабабли мен мактабни битирдим. Сўнгра эса жуда мураккаб шароитда бўлса ҳам, федерал ҳарбий академия курсини битиришга муваффақ бўлдим.

Бу билимларсиз мен мактабни аллақачон ташлаб кетган бўлардим. Мен мактабда зерикардим. Баъзи фанларни ўқиш менга ёқмасди. Лекин мен уларни ўзлаштириш усулини топдим. Имтиҳонларни муваффақиятли топширдим. Менинг ҳақиқий ўқишим энди бошланади, деб ўйлардим.

Иқтидорнинг неча хили мавжуд

1980 йил бошларида Говард Гарднер «Ақл чегаралари» деган китоб ёзди. Ўзининг китобида у етти хил иқтидор турлари ҳақида фикр юритади. Уларни санаб ўтаемиз:

1. Вербал-лингвистик (оғзаки тилшунослик). Ҳозирги даврда таълим тизимида «IQ»ни ўлчашда ундан фойдаланилади. Сўзларни ўқиш ва ёзиш қобилиятида намоён бўлади. Бу жуда муҳим инъом, чунки асосан шу усул билан одамлар информация йиғади ва тарқатади. Бундай иқтидор эгалари журналист, юрист, ёзувчи, ўқитувчилар орасида кўп учрайди.

2. Рақамли. Рақамлар билан ўлчанадиган нарсаларга тегишли. Табиийки, бу математикларга тааллуқли. Юқори малакали муҳандислар иккала турдаги иқтидор соҳиблари бўлиши керак.

3. Фазовий. Ижод билан шуғулланувчиларга хос. Рассом, дизайнер, архитектор, ҳайкалтарошлар шулар жумласидан.

4. Жисмоний. Бундай иқтидор кўпинча раққосалар, балет раққосалари, спорт билан шуғулланувчиларда намоён бўлади. Мактаб билимлари саёз бўлишига қарамай, баъзилар жисмонан иқтидорли бўлади. Улар ҳаракат ёрдамида тезроқ ўқишади. Уларни механика, қурилиш касблари қизиқтиради.

5. Шахсий. Ёки «ҳиссиётли» ҳам дейишади. Бу биз қўрққанимизда ёки жаҳлимиз чиққанида, асабийлашганимизда намоён бўлади. Одамларнинг муваффақиятсизликка учрашининг сабаби – уларнинг ақлий имкониятидан эмас, балки ютқазиб қўйиш қўрқувидир. Масалан, мен билганлар орасида олий маълумотли бўлатуриб, муваффақиятсизликка кўп учрайдиганлар бор, чунки улар хато қилиб қўймаслик учун доимий қўрқувда яшайдилар.

Ўз ҳаётига кескин ўзгаришлар киритмоқчи бўлганларга Даниэл Гоулманнинг «Ҳиссиётли интеллект» китобини ўқишни тавсия қиламан. Бу китобда муаллиф XVI аср инсонпарвари Эразм Роттердамскийнинг фикрларини келтиради. Унинг фикрича, ҳиссиётли фикр юритиш рационал фикр юритишга нисбатан 24 марта кучли. Яъни, улар нисбатини қуйидагича ёзиш мумкин:

24:1 = миянинг ҳиссиётли қисми: миянинг рационал қисми. Буни биз ҳаётда кўп синовдан ўтказганмиз, айниқса, қаттиқ ҳаяжонланганда ёки қўрққанда мантиқий йўл четда қолиб, ўзимизни идора қила олмай қоламиз.

Мен Гоулман фикрига тўла қўшиламан, шахсий интеллект бошқа барча турдаги интеллектлардан муҳимроқ, чунки бу сиз ўзингизга ўзингиз нима демоқчилигингизни назорат қилади.

6. Шахслараро. Бундай интеллект соҳибларини ўзгалар билан тезда мулоқотга киришиб кетадиганлар орасида учратасиз. Улар актёр, сиёсатчи, роҳиб, бошловчи, ашулачи, сотувчи, нотик бўлишади.

7. Атроф-муҳитни сеувчилар. Бундайлар атроф-муҳитнинг билимдонлари бўлишади ва борлиқни севишади. Улар дарахтлар, ўсимликлар, океанлар, балиқлар, қушлар, турли ҳайвонлар ва ер билан шуғулланишни яхши кўришади. Улар ёввойи ҳайвонларни ўргатувчи, егёр, океанограф, деҳқонлар бўлиши мумкин.

Бу етти хил интеллект ажратилгандан бери олимлар яна ўттиздан ортиқ интеллект турларини фарқлаб беришди, демак, бу ҳақда билимларимиз мунтазам ортиб бормоқда.

Мактабда ўзлаштиролмаётганлар

Мактабда ўзлаштиролмаётган болаларда вербал-лингвистик интеллект саёз бўлади. Улар жим ўтириб, дарс эшитиб ёки китоб ўқиб ўзлаштиролмайдилар. Уларнинг иқтидорлари бошқача.

Менинг отам вербал-лингвистик интеллект соҳиби эди, шунинг учун у яхши ўқирди, ёзарди, «IQ»си юқори эди. Бундан ташқари, у яхши нотик, ўқитувчи эди.

Бой отам эса рақамли интеллект соҳиби бўлиб, математик истеъдоди кучли эди. Унинг вербал-лингвистик интеллекти паст эди. У ёмон ёзарди, ўртача ўқирди. Шунга қарамай, у яхши гапирарди, шахслараро иқтидори яхши эди. Унинг қўл остида юзлаб одамлар ишларди. Яна унинг шахсий иқтидори ҳам дуруст эди. Унинг рақамли деталларга диққатни йўналтириш қобилияти кучли бўлиб, таваккални яхши кўрадиган, қўрқмас шахс эди.

Ўзимнинг отам кўп томонлама иқтидорли бўлишига қарамай, камчиликлардан ҳам холи эмасди. Унда пулларни йўқотув қўрқуви кучли эди. У ўз бизнесини бошлади, лекин маблағи тугаб қолганидан қўрқувга тушиб, қайта давлат ишига ўтиб кетди.

Ишбилармонга шахсий интеллект сувдай зарур. Йиқилиб, яна турадиган одам ўзининг шахсий интеллектига таянади. Бу қийинчилик олдида тиз чўкмаслик, қатъиятлик дейилади. Ўзи чўчиб турса ҳам, шу ишни қила оладиган одамларни ботир, қаҳрамон дейишади. Хато қилса, уни бўйнига олиб, кечирим сўрашдан қўрқмайдиганларни камтарин дейишади.

Нима учун баъзилар бошқаларга нисбатан катта ютуққа эга бўлади

Мен Тайгер Вудснинг ҳаётини ўрганиб, қандай қилиб суперюлдуз бўлганини осонгина билиб олдим.

Мактабда намунали ўқиш, Стенфорд университетига кириш, дунё бўйича гольф устаси, оммавий ахборот воситалари юлдузи бўлиш учун у етти интеллект соҳиби бўлган. Гольф ўйинида жисмоний интеллект билан бир қаторда шахсий интеллект кучли бўлиши талаб этилади. Тайгерни телевизор экранларида кўрганингизда товарлар рекламаси учун бунчалик кўп пул тўлашларини тушунасиз. У одамлар билан тез келишиб кетадиган, шахслараро интеллекти кучли инсондир. Эcran юлдузи сифатида ёқимтой ва ишончли, миллионлаб одамлар қаҳрамони... Ана шунинг учун ҳам рекламага катта пул тўлайдилар. Кўп компаниялар ўз товарларини унга реклама қилдиришга интиладилар.

1930 йиллар охири Карнеги институти катта ютуққа эга бўлганлар орасида тадқиқот ўтказди. Натижа шуни кўрсатдики, муваффақиятга эришганлар орасида атиги 15% техник мукамал билимга эгалари бўлган, холос. Карнеги институти тадқиқотлари ютуқнинг 85% и инсоннинг атрофдагилар билан муомала қилишига, одамлар билан келишишига боғлиқ эканини кўрсатади.

Бошқача сўз билан айтганда, баъзи шифокорлар энг яхши университетда аъло ўқиб, кўп билим олгани учун эмас, балки ширин муомаласи билан одамларга ёққани туфайли катта ютуққа эга бўладилар. Аъло ўқиб, ҳаётда муваффақиятсизликка учраганлар ҳам етарли. Шунинг учун интеллектлар фарқини чуқурроқ билиш фойдадан холи эмас.

Американинг ишлаб чиқаришга ўқитиш ва менежмент ишига ёллаш бюросининг тадқиқотлари ҳам худди шу фикрни тасдиқлайди. Иш берувчиларнинг уч мингтасига «Ишга қабул қилишда ишчининг қайси асосий хусусиятига эътибор қиласиз?» саволи берилганда қуйидагича жавоб олинган:

1. Виждонли бўлиш;
2. Одамлар билан яхши муомала қилиш;
3. Олдинги иш тажрибаси;
4. Аввал ишлаган жойидан характеристика;
5. Қандай тайёрлов курсларидан ўтган;
6. Мактабнинг нечанчи синфини битирган.

Кўриб турибсизки, одамлар билан яхши муомала ишчини ишга қабул қилишда иш тажрибасидан юқори қўйилмоқда.

Иқтидорингизни аниқланг ва иқтидорли бўлинг

Менинг отам – таълим департаменти директори – мактабда катта ютуқларга эга бўлмаслигимни биларди. Синфда ўтириш, дарс эшитиш, китоб ўқиш, керакмас фанларни ўрганиш мен учун эмаслигини отам яхши тушунарди. «Фарзандларимдан қайси биридир мактабда яхши ўқишига унча ишонмайман», дерди отам. Ҳамма болалар бир схемада ўқий олмаслигини биларди. Опаларимдан бири композиция ва ранглар устаси, рассом бўлиб етишди. Бошқа опам черковда роҳиба, у атроф-муҳит ва ёлғизликни яхши кўради. Акам ҳамма ишдан хабардор, қўли гул мутахассис, одамлар билан мулоқотни яхши кўради.

Менга келсак, ҳис-туйғуларимни назорат қилиш қобилиятим, ички қўрқувни енгиб, олдинга қараб ҳаракат қиламан. Шунинг учун ишбилармон ва инвесторман. Ўз вақтида Америка Ҳарбий Денгиз Флотининг жанговар вертолёти учувчиси бўлиб, Вьетнамда хизмат қилганман.

Отам ақлли бўлгани учун ҳар биримизга ўз иқтидоримизни ўзимиз аниқлаб, ўзимизга мос ўқиш усулини танлашда ёрдам берган. У фарзандларининг ҳар хил иқтидорга эга эканини биларди. Пул ва капитализм билан қизиққанганимни кўриб, мени бунга ўргата оладиган бошқа ўқитувчига боришимни тавсия қилди. Шунинг учун мен тўққиз ёшимданоқ бой отам қўлида ўқидим. Улар бир-бирларини ҳурмат қилишса ҳам, ҳаётга ҳар хил назар билан қарашарди. Отам яхши ўқитувчи бўлгани сабабли агар бола бир нарсага қизиқса, ўз иқтидорини ошириши мумкинлигини биларди. Шунинг учун ўзига ёқмаса ҳам, менга ёққан фанларни ўрганишимда тўсқинлик қилмади. Ўзи таълим департаменти бошлиғи бўлса ҳам, мактабда юқори баллар олганим учун хафа бўлмади. Фарзандлари ақлли, ҳаётда ўз ўринларини топа олишларини отам яхши биларди.

Таълим беришнинг асосий мақсади фанларни ёдлаш эмас, балки ҳар бир боланинг иқтидорини юзага чиқариш эканини отам тушунарди.

Фарзандингиз иқтидорини ҳимоя қилиш

Отам ҳар бир боланинг иқтидорини қаттиқ туриб ҳимоя қилар эди. Мактаб тизими фақат вербал-лингвистик иқтидорни тан олишини отам биларди. Мактаб болаларнинг индивидуал иқтидорини босиб ташлаши мумкинлигини ҳам биларди. Мен актив, ҳаракатчан бўлиб, зерикарли фанларни ёқтирмасдим, шунинг учун отам мен тўғримида қайғурарди. Ҳаракатчанлигимни йўқотмаслигим учун спорт билан шуғулланишимни ҳамда бой отада ўқишимни рағбатлантирарди. Ўзимга ёққан фанларни ўрганишим ўзимга бўлган ишончни мустаҳкамлашда ва менга тааллуқли

иқтидорни ҳимоя қилишда жуда қўл келди. Отам акам ва опаларимга нисбатан ҳам худди шундай йўл тутди.

Ҳозирги кунда менга «диққат етишмаслиги синдроми» ташхисини қўйиб, тинчлантирувчи дорилар билан ичимни тўлдиришлари, ўтирғизиби мени қизиқтирмайдиган фанларни ўқитишга уринишлари мумкин эди.

Одамлар: «Диққат етишмаслиги синдроми, яъни АЕС бизда ҳам борми?» деб сўрашганида мен: «Ҳаммада бор», деб жавоб бераман. Агар бўлмаганида телевизор экранида фақат битта канални томоша қилиб ўтираверар эдик. Ҳозир эса бироз зериксак, кнопкани босиб қизиқарлироқ кўрсатувни қидирамиз. Афсуски, мактаб шароитида фарзандларимиз учун бундай имкониятлар йўқ.

Тошбақа ва қуён

Менинг отамга «Тошбақа ва қуён» мақоласи жуда ёқарди. У бизга бундай дерди: «Мактабда баъзи болалар сизлардан ақллироқ бўлиши мумкин, лекин сизлар «Тошбақа ва қуён» мақоласини эсдан чиқарманглар. Агар баъзи болалар тезроқ ўқиётган бўлса, улар сиздан ўзиб кетаётганини англамайди, сиз ўз тезлигингизда ўқиб тўхтамасангиз, улардан ўзиб кетасиз. Боланинг мактабда яхши баҳоларга эга бўлиши унинг ҳаётда ютуққа эга бўлди, дегани эмас. Эсингизда бўлсин, сизнинг ҳақиқий ўқишингиз мактабни битиргандан кейин бошланади». Шундай йўл билан отам бизнинг бир умр ўқишимиз лозимлигини уқтириб борарди.

Ҳаёт – тинимсиз ўқиш, дегани, бу ойнадек равшан. Тошбақа йўлда ётиб ухлаб қолгани каби кўп одамлар мактабни битириб, ётиб ухлайдилар. Бугунги тез ўзгарувчан дунёда бу уларга қимматга тушиши мумкин. «IQ»ни топиш формуласига қайтамиз:

$$IQ = \frac{\text{ақлий ёш}}{\text{биологик ёш}} \times 100$$

Формуладан кўриниб турибдики, ёшингиз улғайган сари «IQ»ингиз пасаяди. Шунинг учун ҳам юқоридаги мақол жуда ўринли. Битирувчилар кечасига борганингизда кўп «қуён»ларни кўрасиз. Уларга «ютуққа эришувчи биринчи номзод» унвони берилган эди, лекин улар бунга эришмадилар. Улар ҳаёт дарсларини мактабдан сўнг бир умр ўқиш зарурлигини эсларидан чиқариб қўйишди.

Фарзандингиз иқтидорини аниқланг

Фарзандингиз иқтидорлими? Ўйлайманки, иқтидорли. Сиз ҳам шундай фикрдасиз. Аслида фарзандингиз бир неча типдаги иқтидор эгаси бўлиши мумкин. Муаммо шундаки, ҳозирги замон ўқув тизими бир турдаги иқтидорни тан олади. Агар фарзандингиз иқтидори бу турга тўғри келмаса, у ўзини болалар орасида тентак ҳисоблаши мумкин. Бундан ҳам ёмони шуки, мактаб тизими болангиз иқтидорини пайқамай, уни эзиб ташлаши мумкин. Биламанки, болаларни бир-бири билан солиштирганда баъзилари ўзларини ақлсизроқ ҳисоблашади. Ҳар бир боланинг ўзига хос иқтидорини тан олиш ўрнига ҳаммасини бир хил стандарт бўйича тенглаштирмақчи бўлишади. Болаларнинг кўпчилиги мактабни тугатганда ўзини довдир, тентак ҳисоблайди ёки бошқаларга нисбатан қандайдир камчилиги бордай ҳис қилади. Ота-оналар учун энг муҳими фарзандининг истеъдодини иложи борича вақтлироқ аниқлаб, унинг ривожланишига имкон бериб, турли усуллар билан болани рағбатлантириб, зарур бўлганида истеъдодни ҳимоя қила билишдир.

Отам бизга бундай дерди: «Мактаб баъзи болаларни ўқитишга ярайди, афсуски, ҳамма болаларни эмас».

«Ҳамма болалар ҳам истеъдодлими?» деб сўрашганда мен бундай жавоб бераман: мен ҳеч қачон нимагадир қизиқмаган, ўқиш-ўрганишни хоҳламаган болани кўрмаганман. Мен ҳеч қачон қайсидир болани зўрлаб юришга ёки гапиришга ўргатишганини кўрмаганман. Қайсидир бола юришга ўрганаётиб, йиқилиб, ётиб олиб, туришни хоҳламай, «Яна юра олмадим. Энди мен юра олмасам керак», деган фикрга келган эмас. Мен кўрган болалар юришни бошларди, йиқиларди, ўрнидан туриб юришни бошларди, йиқиларди, турарди, юрарди, йиқиларди ва ниҳоят, туриб, юриб кетарди, кейинроқ эса югуриб кетарди. Болалар туғилишиданоқ табиатан ўқишга, ўрганишга мослаштирилган. Бошқа томондан, мактабда зерикиб, диққат бўлиб ёки тажанг бўлиб, зўр-базўр мактабни битириб ё ташлаб, «Ҳеч қачон бу ерга оёқ босмайман!» деб қасам ичган баъзи болаларни кўрганман. Аниқ айтаманки, бундай болаларнинг иқтидорлари мактабда топталган ёки эзилган.

Менинг отам айтарди: «Ота-оналарнинг асосий вазифалари фарзандлари истеъдодини қўллаб-қувватлаш, ўқишга бўлган муҳаббатни кучайтириш ва рағбатлантириш, айниқса, улар мактабни севмасалар».

Агар отам мен учун шундай қилмаганида аллақачон мактабни ташлаб кетган бўлардим. Ҳатто яхши ўқимасам ҳам, отам мени доимо қўллаб-қўлтиқлаб, ўқишга бўлган муносабатимни яхши томонга буришга ҳаракат қилди.

3-БОБ

ПУЛ БЕРИШДАН АВВАЛ ФАРЗАНДЛАРИНГИЗГА КУЧ БЕРИНГ

Кунлардан бирида синфдошим Ричи мени океан бўйидаги вилласида уларнинг оиласи билан биргаликда дам олишга таклиф қилди. Мен жуда хурсанд бўлдим. Ричи мактабдаги энг бойвачча болалардан бири бўлиб, ҳамма у билан дўстлашишни истарди. Мана энди мени океан ортидаги шахсий далада, уйимиздан 30 мил узоқликда жойлашган виллага таклиф қилишди. Онам менинг нарсаларимни халтага тахлаб жойлаштирди ва Ричи ота-онаси билан мени олиб кетиш учун келганида уларга ташаккур айтиб кузатиб қолди.

Мен вақтимни эртаклардагидек ўтказдим. Ричининг шахсий қайиғи ва бошқа кўп ўйинчоқлари бор эди. Биз эрталабдан кечгача ўйнадик. Кечки томон уйга қайтаётганимизда мен офтобда тобланган, чарчаган оёғимни зўрға кўтараётган бўлсам ҳам, жуда бахтиёр эдим.

Кейинги бир неча кун давомида мен фақат шу дам олиш куним ҳақида гапирдим. Мен у ердаги ўйинчоқлар, ўйин-кулгилар, тўйимли овқатлар, чиройли ва катта уйни унутолмасдим. Чоршанба кунига келиб оиламдагилар менинг сўзларимдан чарчашди. Пайшанба куни мен ота-онамдан:

– Ричилар вилласи ёнидан биз ҳам вилла сотиб олсак бўлмайдими? – деб сўрадим. Отамнинг сабри тугаб, жаҳли чиқди.

– Тўрт кундан бери Ричи вилласида дам олганини гапиравериб бизни чарчатдинг. Энди эса океан соҳилида вилла сотиб олишимизни истаяпсан. Биз океан соҳилидан вилла сотиб ололмаймиз, чунки бизнинг бунга иложимиз йўқ. Менинг пулим хонадонимиз харажатларини тўлашга зўрға етмоқда. Мен кечгача тинмай ишлаб уйга келсам, тўлов қоғозларини кўраман, сен эса вилла, қайиқ оламиз, дейсан. Мен Ричининг отасидек бой эмасман. Пулимиз сизларни едириб-ичириб, кийинтиришга етса ҳам, катта гап. Агар Ричига ўхшаб яшамоқчи бўлсанг, уларникига кўчиб ўт!

Кечқурун онам менинг хонамга астагина кириб, кетидан эшикни ёпиб қўйди. Қўлида бир неча тўлов қоғозлари бор эди. Кроватим четига ўтириб менга тушунтира бошлади:

– Отаннинг молиявий муаммолари бор...

Мен қоронғи хонамда ётиб онамга тикилиб қолдим. Тўққиз ёшли бола эдим. Хафа бўлиб, жаҳлим чиққан ва хафсалам пир бўлган эди. Мен отамни хафа қилмоқчи эмасдим. Иқтисодий оғир кунларни бошимиздан ўтказаётганимизни билардим. Мен қисқагина бахтиёрлигимни оилам

билан баҳам кўрмоқчи эдим, пулга сотиб олиш мумкин бўлган, яхши ҳаёт суратини кўрсатмоқчи эдим.

Онам менга тўлов қоғозларини кўрсатиб охиста деди:

– Бу тўлов қоғозлари бўйича қарзимизни тўламаганмиз. Банкда пулимиз қолмаган. Баъзи тўлов қоғозларининг муддати икки ойдан ошиб кетган.

– Мен биламан, она, биламан. Мен отамни хафа қилмоқчи эмасдим. Ўзимнинг хурсандчилигимни сизлар билан бўлишмоқчи эдим. Пулли ҳаёт қандай эканини ҳаммага гапириб бермоқчи эдим, холос.

Онам менинг бошимни силаб, сочларимни текислаб қўйди.

– Биламан, сен яхши бўлишини истаб шундай дединг. Оиламизда кейинги вақтларда ишлар унча яхши эмас, муаммолар бор. Биз бой эмасмиз, ҳеч қачон бой бўлмаймиз.

– Нима учун? – ёлвориб сўрадим онамдан.

– Бизларнинг тўловларимиз кўп. Отанг ҳозирча шунча пул ишламаяпти. Бунинг устига бувинг пул юборишини сўраб хат ёзибди. Отанг хатни бугун олиб, хафа бўлиб турган эди. Биз Ричилардек ҳаётни ўзимизга эп кўролмаймиз.

– Нима учун? – яна сўрадим мен.

– Мен билмайман, лекин Ричилар каби яшай олмаслигимизни биламан. Энди кўзингни юм, ухлашга ҳаракат қил, эрталаб мактабга боришинг керак. Яхши ўқиб, яхши билим олсанг, сен ҳам Ричилар каби бойиб кетишинг мумкин.

– Отамнинг олий маълумоти бор-ку. Сизнинг ҳам маълумотингиз яхши. Нима учун биз бой эмасмиз? Тўлов қоғозларимиздан бошқа нарсамиз йўқ. Тушунмайман, – дедим мен.

– Сен хафа бўлма, пул ҳақида ўйлама. Биз отанг билан пул муаммосини ҳал қиламиз. Мактабга боришинг керак. Яхшилаб ухлаб ол.

* * *

1950 йиллар охирида отам Гавайя университети аспирантурасидан кетишга мажбур бўлди, чунки тўлов қарзлар кўпайиб борарди. У университетда қолиб, докторлик диссертациясини ёқлашни режалаштирган эди. Лекин унинг аёли ва тўрт нафар фарзанди бўлгани учун қарз тўлов қоғозлари кўпайиб кетди. Кейин онам касал бўлиб қолди, мен ва иккала опам ҳам кетма-кет бетоб бўлдик, акам девордан йиқилиб, касалхонага тушиб қолди. Шифокорлар ёрдамига муҳтож бўлмаган ягона инсон отам эди. У аспирантурани қолдириб, оиласи билан бошқа оролга кўчиб ўтди ва Гавайя ороли таълим департаменти директор ёрдамчиси лавозимига ишга кирди. Маълум вақт ўтганидан сўнг у Гонолулуга қайтиб, Гавайя штати

таълим департаменти директори лавозимига кўтарилди. Қарз тўлов қоғозларимиз кўплиги сабаби шунда эди. Уларнинг бирини ёпсак, иккинчиси келиб чиқаверди, натижада оиламизнинг қарздан боши чиқмади.

Тўққиз ёшга етиб, Ричи каби болалар билан ўртоқлашган вақтимда бизнинг оила билан синфдошларим оиласи ўртасида жуда катта фарқ борлигини билардим. «Бой ота, камбағал ота» китобимда ёзганимдек, бахтли тасодифга кўра, мен камбағаллар ўқийдиган мактаб ўрнига бойваччалар ўқийдиган мактабда тахсил олганман. Мурфак тўққиз ёшли боланинг бойвачча дўстлари бўлиши унинг ҳаётида кескин бурилиш ясади.

Пул қилиш учун пул керак эмасми

Менга тез-тез бир хил савол беришади: «Пул қилиш учун пул керак эмасми?» Мен жавоб бераман: «Йўқ, керак эмас!» Кейин эса бундай дейман: «Пул сизнинг ғоянгиздан келиб чиқади, чунки пулнинг ўзи атиги ғоя». Менга бериладиган кейинги савол: «Сармоям бўлмаса, қандай қилиб нимагадир сармоя киритишим мумкин? Қандай қилиб сармоя киритишим мумкин, агар қарзларимни тўлай олмасам?» Менинг жавобим: «Биринчи маслаҳатим шуки, «Мен буни қила олмайман», деб гапиришни тўхтатинг».

Менинг жавобларимдан кўпчилик қониқмаслигини биламан, чунки улар ўз саволларига тез натижа берадиган жавоб кутишади, яъни тезда бир неча доллар топсалар-да, нимагадир инвестиция қилсалар. Мен хоҳлардимки, одамлар буни тушунсин, қанча хоҳлашса, шунча пул топиш учун куч ва имкониятлари бор, албатта, агар буни исташса. Бу куч улар ғоясига беркинган бўлиб, пулга ҳеч қандай алоқаси йўқ. Яхши янгилик шундаки, бунинг учун пул зарур эмас. Бир неча ғояни ўзгартиринг, холос.

Биринчи ғояни ўзгартиринг – сиз пул устидан куч ва қудратга эга бўласиз, акс ҳолда пул сиздан баланд келади.

Бой отам бундай дерди: «Камбағал одамлар шунинг учун камбағалки, уларнинг ғоялари камбағал!» Камбағал одамлар пул ҳақидаги ғояларини ўз ота-оналаридан олишади. Мактабда пул ҳақида таълим берилмагани учун пул ҳақидаги ғоялар авлоддан авлодга, ота-оналардан фарзандларига ўтади.

«Бой ота, камбағал ота» китобимда бой отамнинг биринчи қондаси ҳақида ёзганман. «Бойлар пулга ишламайдилар!» Бой отам: «Пул сенга ишласин!» деб ўргатарди. Тўққиз ёшимда мен унча тушунмасдим, нима учун Ричи оиласи бизнинг оиладан бой? Лекин йиллар ўтиб, мен буни англадим. Ричи ота-онаси пулни ўзларига ишлашга мажбур қилишни

билардилар ва буни фарзандларига ўргатардилар. Ричи ҳозир ҳам бой ва борган сари бойимоқда. Бугун қандай шароитда учрашмайлик, ёшлигимиздек яхши дўст бўлиб қолганмиз. Қирқ йил олдин қандай дўст бўлсак, ҳозир ҳам шундай дўстмиз. Биз беш йилда бир марта учрашишимиз мумкин, лекин ҳар гал худди кеча кўришгандек кўришамиз. Ҳозир у ўз билимларини фарзандларига ўргатмоқда, пул устидан куч ва қудратга эга бўлишни билдирмоқда. Пул устидан турган куч ва қудрат одамларни бой қилади, фақат пулнинг ўзи эмас.

Мазкур китобим орқали бу кучни сизларга узатаман, сизлар эса ўз ўрнида фарзандларингизга етказасизлар, деган умиддаман.

«Бой ота, камбағал ота» китобимда айтиб ўтганимдек, бой отам соатига ўн цент тўламасдан ишлатгани бу китобнинг ўқувчилари орасида кучли норозилик уйғотган. Бир шифокор дўстим телефон қилиб деди: «Бу ҳақда ўқиганимда қоним қайнаб кетди. Китоб моҳиятини тушунсам ҳам, бунга рози бўла олмайман. Одамларни ишлатдингми, ҳақ тўлаш керак, айниқса, бунинг устида бошқалар пул қилса».

Бой одамларга пул керак эмас

Мен ўзимда пул устидан назорат қилиш кучини топишим учун бой отам соатига 10 цент тўлайдиган пулни ушлаб қолган. У пулим бўлмаса ҳам, қандай қилиб пул қилиш мумкинлигини менга ўргатмоқчи бўлган. У айтарди: «Агар сенга пул керак бўлмаса, сен кўп пул қиласан. Пулга муҳтож одамлар ҳеч қачон ҳақиқий бой бўла олмайдилар. Бу муҳтожлик инсон кучини ўғирлайди. Сен ҳеч қачон пулга муҳтож бўлмаслик учун кунт билан меҳнат қилишинг зарур».

Бой отам бошқа болаларга чўнтак пули бериб турса ҳам, Майкга ҳеч пул бермас эди. У шундай дер эди: «Болага чўнтак пули бериб уни пулга ишлатишга ўргатиб қўясан, ваҳоланки ота-она вазифаси пулни ўзига ишлашга мажбур қилишни ўргатиш. Мен болаларингиз пулсиз ишласин, демоқчимасман. Чўнтак пуллари берманг, демоқчи ҳам эмасман. Болага нима дейиш кераклигини ҳам ўргатмоқчи эмасман. Мен айтмоқчиманки, пул ғоядан бошланади ва сиз фарзандингизга молиявий туртки бермоқчи бўлсангиз, сизнинг ва фарзандингиз ғояларини қизиқиш билан ўрганиб чиқаман. Эски мақолда бундай дейилади: «Минг мил масофага йўл биринчи қадамдан бошланади». Аниқроқ қилиб айтсак, минг мил масофага йўл кўчага чиқиш ғоясидан бошланади».

Болага пул ҳақидаги илмни қачондан

Ўргата бошлаш керак

Мендан сўрашади: «Боламга пул ҳақидаги илмни неча ёшидан ўргатишим керак?» Мен жавоб бераманки, болада пулга қизиқиш бошланган заҳоти. Кейин давом этаман: дўстимнинг беш ёшли ўғилчаси бор. Агар мен беш долларли ва йигирма долларли қоғоз пулни болага кўрсатиб: «Қайси бирини оласан?» деб сўрасам, нима дейсиз, бола қайси бирини танларди? Албатта, йигирма долларли пул фарқини билади. Ҳатто беш ёшли бола ҳам 5 ва 20 долларли пул фарқини билади.

Бой отам менга соатига 10 цент ҳақ тўламай қўйгани сабаби шунда эдики, мен ундан бой бўлишни ўргатишини сўраган эдим, пул тўғрисида кўпроқ билиш учунгина эмас, фарқи шунда. Агар бола бой бўлишни ўрганишга интилмаса, у билан бошқача машғулот ўтказиш керак. Бой отам бошқа фарзандларига чўнтак пуллари бериб туришининг сабаби уларда бой бўлишни ўрганишга қизиқиш йўқ эди, шунинг учун бой отам уларга бошқача дарс ўтарди. Лекин барибир пулни бошқаришни ўргатарди. У бундай дерди: «Қанчалик сенга пул кўп керак бўлса, сенинг кучинг шунча камаяди».

Тўққиз билан ўн беш орасида

Тўққиз ёш билан ўн беш ёш ўртасидаги давр бола ривожланишида жуда муҳим давр ҳисобланади, дейишади таълим психологияси билан шуғулланувчи мутахассислар. Буни билишда аниқлик бўлмагани учун турли экспертлар турлича фикр юритишади. Мен болалар ривожланиши бўйича мутахассис бўлмаганим учун гапларимни профессионал фикри деб қабул қилманг, балки умумий кўрсатмалар деб билинг. Мен суҳбатлашган экспертлардан бирининг фикрича, болалар тўққиз ёшдан бошлаб ота-онасига қарамликдан чиқиб, ўз фикрларига ҳукмронлик қила бошлайди. Бу тўғрилигини мен биламан, чунки тўққиз ёшимда бой отам билан ишлай бошлаганман. Мен ота-онам дунёқарашидан бошқача дунёқарашга эга бўлишни истардим, шунинг учун менга бошқа шахс зарур эди.

Бошқа эксперт фикрича, бу ёшлар орасида болалар ўз ғалаба формуласини рўёбга чиқаришга ҳаракат қиладилар. Ғалаба формуласи – бу қандай қилиб ҳаётда ўзини сақлаб қолиш ва ғалаба қилиш ҳақидаги боланинг таассуроти. Тўққиз ёшимда мен мактаб ғалаба формуласининг бир қисми эмаслигини тушунардим, айниқса, Эндрюнинг иқтидор соҳибидеб эълон қилинишидан кейин. Мен балки спорт юлдузи бўлишим ёки бойиб кетишим керак, деб ўйлардим. Ҳар қалай, илмда ютуқ излаш бефойдалигини тушунардим. Бошқача айтганда, агар бола мактабда енгил

Ўқиса, унинг ғалаба формуласи мактабда қолиб, аъло баҳоларга битириш бўлади. Агар бола мактабда яхши ўзлаштирмаса ёки мактаб унга ёқмаса, ғалаба формуласининг бошқасини қидиришига тўғри келади. Ўша эксперт ғалаба формуласи ҳақидаги баъзи бир фикрлари билан ўртоқлашди. Унинг фикрича, ота-она ва болалар ўртасида келишмовчилик пайдо бўлишининг сабаби ота-она ғалаба формуласининг бола ғалаба формуласидан кескин фарқ қилишидир. Агар ота-оналар ўз ғалаба формулаларини болаларига зўрлаб тиқиштирсалар, боланинг фикри билан ҳисоблашмасалар, оилада муаммолар пайдо бўлади. Ота-оналар фарзандлари ғалаба формуласини ҳурмат қилишлари зарур.

Кейинроқ биз бу масалага яна қайтамиз. Ўша эксперт фикрича, ўспиринлик даврида қабул қилган ғалаба формуласи улғайганида ишламай қолса, катталарни муваффақиятсизлик кутади. Бундай ҳолларда улар лавозимини ўзгартириши ёки умуман ишини алмаштиришга тўғри келади. Бошқалар ғалаба формулалари ишламаётганини билса ҳам, шу формуладан фойдаланаверади. Учинчилари эса ғалаба формулалари ишламаётганини тушунмай, ҳаётда узил-кесил ютқаздим, деб ўйлаб тушкунликка тушадилар.

Бошқача айтганда, агар ғалаба формуласи уларни қониқтирса, одамлар ўзларини бахтиёр сезадилар. Агар ғалаба формуласи уларга ғалаба келтирмай қўйса ёки ўзлари ўйлаган йўналишдан бошқа томон етаклаган бўлса, одамлар ўзларини бахтсиз ҳис қиладилар.

Ал-Банди формуласи

Ишламайдиган ғалаба формуласи билан яшаётган одамлар мисолини кўрмоқчи бўлсангиз, «Уйлансангиз... Болалар билан...» телесериалини томоша қилинг. Аввалига мен бу сериалдан нафратланиб, томоша қилишни истамасдим. Энди тушунишимча, сериал ҳаддан ташқари жиғингизга тегадиган тарзда ишланган. Сериални кўрмаганларга айтиб бераман. Ал-Банди – шоунинг бош қаҳрамони, ўзи ўқиган ўрта мактаб футбол жамоасининг собиқ юлдузи. Маҳаллий чемпионатнинг ҳал қилувчи ўйинида киритилган тўртта тўп унга шуҳрат келтиради. Унинг аёли мактабда ғалаба формуласининг асосий қисми қилиб жинсий ҳаёт йўлини (сексни) танлаган. Ал-Банди футбол юлдузи бўлгани учун у билан алоқа қилади, аёл ҳомиладор бўлиб қолади. Ал-Банди унга уйланиб, фарзандли бўлишади. Сериал номи шундан келиб чиққан. Йигирма йилдан сўнг у пойафзал сотиб, ўзи киритган тўртта тўп хотиралари билан яшайди. У шунча вақт ўтиб кетган бўлса ҳам, футбол юлдузи давридагидек ўйлайди, ҳаракат қилади, гапирди. Унинг аёли уйда ўтириб, телевизор

томоша қилади, худди мактаб қизчасидек кийинади. Уларнинг иккита фарзанди ота-оналаридан қолишмайди.

Ҳаётда Ал-Бандига ўхшаш, ишламайдиган ғалаба формуласи билан яшаб, ундан ажралгиси келмайдиганлар кўп учрайди.

Ғалаба ва куч формулалари

Пул билан боғлиқ ишларда кўп одамлар ҳеч қандай кучга эга бўлмаган ғалаба формулаларини ишлаб чиқадилар. Бошқача айтганда, улар ўзлари учун ютқазик формуласини танлайдилар, чунки кучга эга эмаслар. Бу ғалаба туюлса ҳам, улар пул йўқотадиган формулани танлайдилар, негаки улар шу ягона формуладан бошқасини билмайдилар. Масалан, мен яқинда танишган одам ўзи ёмон кўрган ишида ўралашиб қолган. У отасига тегишли автомобиллар савдоси агентлиги бошқарувчиси. Даромадлари ёмон эмас, лекин у бахтиёрмас. У отаси қармоғида ходим бўлиб ишлашни ёмон кўради, чунки ҳамма уни бойвачча отасининг соясида юрган йигитчадай қабул қилади. Шунга қарамай, у бу ишдан кетмайди. Мен ундан:

– Нима учун бу ишни ташлаб кетмайсиз? – деб сўрадим.

У жавоб берди:

– Тўғриси айтганда, ўз кучим билан бундай агентликни бошқара олмасам керак. Шунинг учун отам нафақага чиққунча чидаб тураман, даромадим ҳам ёмон эмас.

У даромади орқали ютмоқчи, билмайдик, аслида ютқазяпти! Агар у бу ишни ташлаб, ўзига ёққан бошқа ишга ўтганида қанча кучга эга эканини намоён қилган бўларди.

Бошқа мисол келтираман, ўртоғим аёлига ўз иши ёқади, лекин бу иш даромадсиз, келажаги ҳам ишончли эмас. Шунга қарамасдан, аҳён-аҳён учрайдиган буюртмаларни бажариб, ишидан кетмайди. Бу формулани ўзгартириб, бошқасига алмаштириш ўрнига у келажаги йўқ ишга ёпишиб олиб ўзини қийнамоқда. Унинг формуласи «Ўзингга ёққан ишда меҳнат қил ва чида!» шиори бўлса керак.

Ютуқли ғалаба формуласини тузишга куч излаш

Ота-оналарнинг фарзандларига қилиши мумкин бўлган муҳим нарсалардан бири – ютуқ келтирадиган ғалаба формуласини тузишда уларга ёрдам бериш. Бу ишни боланинг ўзининг изланишларига зарар етказмасдан бажариш муҳим.

Яқинда бир черков роҳибни менинг ҳузуримга келиб, маъруза қилиб беришимни сўради. Мен ўзим черковга (христианлар ибодатхонаси) жуда кам борардим.

Менинг оилам бир методист черковига қатнардим. Ўн ёшимдан кейин мени бошқа черковлар қизиқтира бошлади.

Мен АҚШ конституциясини ўргана бошладим, черковни давлатдан ажратиш ғояси менга тинчлик бермасди. Дин эркинлиги менга ёқди.

Синфдошларим борадиган черковларга биргаликда қатнайдиган бўлдим. Мен жуда безатилган, ўртача жиҳозланган ва ҳатто фақат томи бор черковларда ҳам бўлдим.

Булардан ташқари, мен бошқа дин йўналишлари билан танишиб чиқишни мақсад қилдим. Мен лютеранлар, баптистлар, буддистлар, католиклар, ҳинду ва Ислом дини марказларига бордим.

Менга бу жуда ёқарди, лекин ўн беш ёшларга бориб мени черков қизиқтирмай қўйди.

Шундай қилиб, роҳиб Том Андерсон мени черковга таклиф қилганида жуда хурсанд бўлдим. Иш билан бўлиб ибодатга кам қатнаганимдан уялардим. Роҳибга айтдим:

– Черковда маъруза қилиш учун мендан кўра муносиброқ одамларни таклиф қилсангиз...

– Мен сиздан диний маъруза қилишни сўрамаяпман, мен пул ҳақида гапиришингизни истайман, – деди роҳиб.

– Черковда пул ҳақида маъруза қилишимни хоҳлайсизларми?! – сўрадим мен.

– Ҳа, бунинг нимаси сизни ажаблантирмоқда? – сўради роҳиб.

– Чунки черковда пулга муносабат бошқача, пулга муҳаббат яхши эмас, камбағаллар бойларга нисбатан жаннатга тушиши осонроқ, деган нарсаларни ўқитишарди, – дедим мен.

– Қайси черковларга борганингизни билмайман-ку, лекин менинг черковимда бошқача ўқитишади, – деди роҳиб.

– «Пул – одамга душман. Унга муҳаббат қўйманг» ёки «Камбағаллар бойларга нисбатан тезроқ жаннатга тушади», деган тушунчаларни тарғиб қиладиган черковлар йўқми? – сўрадим мен.

– Албатта, бор, ҳар хил черковлар ҳар хил нарсани тарғиб қилади, лекин менинг черковимда бошқача. Мен билган Худо бой ва камбағални бирдай севади! – деди роҳиб.

Бой бўлишни мақсад қилганим учун баъзида мен ўзимдан ўзим хижолат тортардим, балки мен черков таълимини нотўғри талқин қилгандирман.

Роҳиб Том Андерсон бундай деди:

– Баъзида бир мисқол таассуротингизни ўзгартириш учун бир тонна таълим керак бўлади.

Мен бу доно сўзларни эсда сақлаб қолдим. Бу гап устида узоқ ўйладим. Бу сўзларда ўта аниқлик ва чуқур маъно бор эди.

Бир мунча вақтдан сўнг мен унинг черковида маъруза қилдим. Диндорларга маъруза қилиш имтиёзи менинг бир мисқол таассуротимни ўзгартиришда жуда катта сабаб бўлди.

Бир мисқол тоннага қарши

Менинг бой отам бундай дейишни яхши кўрарди: «Камбағални бой бўлишга ўргатолмайсан. Бойни бой бўлишга ўргатиш мумкин». Камбағал отам эса: «Мен ҳеч қачон бой бўлолмайман. Пул мени қизиқтирмайди, мен бундай қилолмайман», деган гапларни тез-тез қайтариб турарди. Бундай дейишига кетма-кет келиб турган қарз тўлов қоғозлари сабаб бўлиши мумкин. Лекин мен бундай ҳисобламайман. Менинг назаримда молиявий муаммолар сабаби унинг бир мисқол нотўғри фикрида эди. Китоб ёзишда менга ҳамкорлик қилган Шарон Лечтер «Ота-оналар учун шундай китоб ёзишни истайсизми?» деб сўраганида мен жуда мамнун бўлдим. Бу китобни ёзиш иштиёқи роҳиб Том Андерсон билан суҳбатлашганимдан сўнг янада кучайди. Роҳиб ҳам болаларнинг ҳаёт ҳақидаги дунёқарашларини бойитишда ота-оналар катта рол ўйнашини таъкидлаб ўтди.

Аввал қайд қилиб ўтганимдек, бизнинг аёлим Ким билан фарзандларимиз йўқ. Шунинг учун фарзандли ота-оналарни ўқитиш менинг мақсадим эмас. Мен фақат болаларда пул ҳақида маълумотни шакллантириш ҳақида ёзаман. Ота-оналарнинг фарзандлари учун қилиши мумкин бўлган энг муҳим ишлари – бу болаларнинг пул ҳақидаги таассуротларига таъсир ўтказиб, керакли томонга йўналтириш. Мен истардимки, ота-оналар билишсин, уларнинг фарзандлари пулнинг қулига айланиб қолмасин, аксинча, пул устидан куч-қудратга эга бўлиб, пулни бошқаришни ўргансин. Бой отам: «Қанча кўп пулга муҳтожлик сезсанг, пул устидан куч ва қудратинг шунча камаяди», дерди.

Бугунги кунда ёшлар жуда эрта кредит карточкаларидан фойдалана бошладилар. «Бой ота, камбағал ота» китобимда ёзилганидек, менинг ҳамкорим Шарон Лечтернинг ўғли коллежда ўқиётган вақтидаёқ кредит карточкалари бўйича каттагина қарзга ботиб қолди. Унинг онаси дипломли мутахассис-ҳисобчи, ўғлини пул билан муомалага ўргатган бўлишига қарамасдан, ўз нафсини тия олмади ва қарздор бўлди. Ҳамкорим

Шарон тушунди, агар унинг фарзанди шу аҳволга тушган бўлса, бошқа миллионлаб болаларни ҳам худди шундай кунлар кутаётгани аниқ.

Камбағал бўлиш учун камбағал бўлиб туғилиш шарт эмас

Кўп камбағаллар шунинг учун камбағалки, уларнинг оилавий шароитлари уларни камбағал бўлишга ўқитади. Бундан ташқари, уларда ўзини камситиш ҳисси ривожланади. Ҳаёт даврида улар билан нимадир содир бўлади ва уларда бой бўлолмасликлари ҳақида тасаввур шаклланади.

Менинг фикримча, худди шу нарса менинг отамда содир бўлган. Роҳиб Том Андерсон айтганидек, энди бу шаклланган бир мисқол таассуротни ўзгартириш учун тонналаб таълим керак. Менинг отам кўп ишлаб даромадини кўпайтириб борди. Лекин тонна пул ҳам худди тонна билим каби бир мисқол шаклланган фикрни ўзгартира олмаслиги мумкин.

Мен хонавайрон, яъни банкрот бўлиб биринчи компаниямдан маҳрум бўлганимда ўзим ҳақимдаги таассуротимни ўзим сақлаб қола олишим менга энг оғир кечган. Агар бой отамнинг менга берган маслаҳатлари бўлмаса, бу муваффақиятсизликдан сўнг ўзимни ўнглаб, яна ҳам кучлироқ бўла олармидим, билмадим. Менинг баъзи бир танишларим хонавайрон бўлиб, сўнгра ўз молиявий аҳволини тиклаб олган бўлса ҳам, ўзлари ҳақида бўлган фикрлари салбийлашда, яъни одам ўзига берадиган баҳо пасайди. Мана шунинг учун менинг ота-оналар билан бўладиган дарсларим болаларнинг ўзлари ҳақидаги фикрларини ҳурмат қилиш ва ҳимоя этишга ўргатишдан бошланди. Китобнинг асосий қисми фарзандларингизнинг ўзига бўлган ишончини орттиришга қаратилган. Ўзига қаттиқ ишонган одам ютганда ҳам, ютқазганда ҳам ўзини дадил тутиб, барча қийинчиликларни мардонавор енгиб ўтади.

Менинг ўзимга бўлган ишончимни орттиришда иккала отам ҳам муҳим рол ўйнаган, биринчиси академик йўналишда, иккинчиси эса молиявий йўналишда. Кўпчилик ҳаёт йўлидан ўта бориб ўзларига бўлган ишончни йўқотиб борадилар. Мен уларнинг бундай нолишларини эшитиб тургандай бўламан:

- Менинг қарзим шунча кўпки, ишламасам бўлмайди;
- Мен бу ишимдан бўшай олмайман;
- Яна бироз кўпроқ даромад қилганимда эди;
- Фарзандларим бўлмаганида ҳаётим енгилроқ бўларди.
- Мен ҳеч қачон бой бўлмайман;
- Пулимни йўқотишга йўл қўймайман;

– Мен ўзимнинг бизнесимни бошлардим, лекин менга доимий иш ҳақи керак;

– Мен инвестиция қилолмайман, қарзларимни тўлашим керак;

– Мен акцияларимни сотаман қарзимни узиш учун;

– Ҳамма ҳам бой бўлавермайди;

– Мени пул қизиқтирмайди. Пул мен учун асосийси эмас;

– Агар Худо менинг бой бўлишимни истаса, пул берган бўларди...

Мен бир неча профессионал талабалар билан танишман. Улардан баъзилари бир умр ўқидилар, лекин ҳалигача ўзларига муносиб иш тополмадилар. Бир танишимда эса икки диплом бор: бири – магистр, иккинчиси – фанлар доктори. Унда бир тонна эмас, балки ўн тонна билим бўлса ҳам, рўзгорини учма-уч тебратади. Менинг фикримча, унга қаршилиқ кўрсатаётган ўша бир мисқол таассурот бўлса, ажабмас.

Пул сизни бой қилмайди

Кўплаб одамлар бой бўлиш мақсадида пул жамғаришади, баъзилар университет дипломларини йиғишади – ақлли бўлиш умидида. Шахсан ўзим молия ҳақида тушунчамни бойитишга ҳаракат қилдим, бошқа болалардан ақлим кам эмас, деб ўзимни ишонтирдим. Яна бир фикр: бой оила болалари билан танишмагунимча ўзимнинг камбағаллигимни сезмасдим, мактабда яхши ўқийдиган болалар билан танишмагунимча ўзимнинг унчалик ақлли эмаслигимни сезмасдим.

Шунинг учун бу китобни «Бой бола, ақлли бола» деб атадим. Мен ич-ичимдан ишонаман, ҳар бир туғилган бола бой ва ақлли бўлиш имкониятига эга, агар боланинг ўзига ишончи кучайтирилса ва мактаб, черков, оммавий ахборот воситалари ва бошқалар юклатадиган, керак бўлмайдиган тонналаб билимдан ҳимоя қилинса...

Аввал ўқиганларини эсдан чиқаришни катталарга қандай ўргатиш мумкин

Катталар билан ишлаш тажрибам шуни кўрсатдики, бойни бойроқ бўлишга, ақллини янада ақллироқ бўлишга ўргатиш осон. Қуйидагича гапирадиганларни бой бўлишга ўргатиш жуда ҳам қийин:

– Агар пулимни йўқотсам-чи;

– Лекин ишончли, доимий ишга эга бўлиш керак-ку;

– Текинга ишлаб бўладими, одамларга ҳақ тўлаш керак;

– Қарзга ботманглар;

- Жон-жаҳдинг билан ишла, пул йиф;
- Таваккал қилма, ишингни билиб қил;
- Ҳамма бойлар – очкўзлар;
- Овқат устида пул ҳақида гапирмаймиз;
- Пул мени қизиқтирмайди;
- Мен бундай қила олмайман;
- Бу шундай қимматки...

Бундай савол ва мулоҳазалар инсоннинг ўзига бўлган ишончи йўқлиги чуқурлашиб кетгани сабабли келиб чиқади.

Мен шуни билиб қолдимки, ўқиш нархини бир неча юз долларга оширсам, юқоридаги савол ва мулоҳазалар камайиб, ўз билимимни тарқатиш менга осон кўчади.

«Мен буни қила олмайман!» Ҳеч қачон бундай деманг. Менинг бой отам ақлли бўлгани учун пул фақат фоя эканини тушунарди. У менга ва ўғлига «Мен буни қила олмайман!» дейишни таъқиқларди, шу билан ўзимиз ҳақидаги фикрни ўзгартиришга интиларди. Шунинг учун у бизга «Қандай қилиб буни қилишим мумкин?» дейишни ўргатарди.

Доимо «Мен бундай қила олмайман!» деб ўзимнинг камбағал сифатида таассуротимни кучайтириб бораман. Лекин «Буни қандай қилишим мумкин?» деб ўзимнинг бой одам сифатида таассуротимни кучайтираман.

Фарзандингиз йўл сўраганида сиз ундан қуйидагиларни талаб қилинг: «Ўзинг истаган нарсага эга бўлишнинг қонуний ва ахлоқий тўғри ҳисобланган ўнта усулининг рўйхатини менга тузиб бер ва мендан пул сўрама!»

Юқоридаги икки гапни таҳлил қилсангиз, «Қандай қилиб буни қилишим мумкин?» деганингизда ақлингизнинг имкониятларни қидиришга йўналтирилаётганини сезасиз. Бошқа томондан, «Мен буни қила олмайман!» дейишингиз сизни ҳар қандай ҳаракатдан тўхтатади.

Шундай қилиб, мен ўзимни «Буни қандай қилишим мумкин?» дейишга мажбур этиб, бир вақтлар камбағал болани кучли ва бой қилдим.

Ҳаёт тасаввур қилишдан бошланади

Бир куни мухбир билан суҳбат чоғида у мендан сўради:

- Айтинг-чи, қандай қилиб миллионер бўлдингиз?
- Мен бир неча компания ташкил қилдим ва кўчмас мулк сотиб олдим, – жавоб бердим мен.

Мухбир эса бундай деди:

– Буни ҳамма қилавермайди. Масалан, мен қила олмайман. Айтинг-чи, миллионер бўлиш учун мен нима қилардим?

– Ишингизни давом эттириб, кўчмас мулк сотиб олишингиз мумкин, – дедим мен.

Мухбир ўз фикрида давом этарди:

– Кўчмас мулк бозорида нархлар жуда баланд. Мен бундай қила олмайман. Хусусий мулк билан шуғулланмайман. Бошқа нима қилишим мумкин?

Мен яна таклиф қилдим:

– Фонд биржаси жуда гавжум. Акцияларга маблағингизни жойлаштирсангиз бўлмайдами?

– Биржа ишлари билан шуғулланиш жуда хавотирли. Ҳар соатда нархлар тушиб кетиши мумкин. Менинг оилам, фарзандларим бор. Мен сиздек таваккал қилолмайман.

Охири мен тушундимки, бой отам менга таъқиқлаган нарса билан шуғулланаётган эканман. Мен таассуротини ўзгартириши керак бўлган одамга маслаҳат бераётган эканман. Шунинг учун жавоб бериш ўрнига савол бера бошладим:

– Менга айтинг-чи, сизнингча, қандай қилиб миллионер бўлишингиз мумкин?

– Мен китоб ёзиб, бир неча миллион нусха сотишим мумкин.

– Яхши, – дедим мен, – сиз яхши ёзсангиз керак. Ўйлашимча, бу яхши фикр.

– Китобимни реклама қилиш учун агент тополмасам, нима бўлади? Бир марта ёзган эдим, лекин уни ҳеч ким ўқимади, – деди мухбир.

У суҳбат мазмунини ўзгартирди. Лекин аввалги фикрини, таассуротини ўзгартирмади.

Ота-оналар фарзандларининг ўзига бўлган ишончини ривожлантириб, ҳимоя қилиб туришлари зарур. Бошқа одамлар ҳақида ҳар биримизнинг ўз фикримиз ёки таассуротимиз бор, баъзан тўғри, баъзида нотўғри бўлиши мумкин.

Мактабда ўқиб юрган давримда бир қизни билардим, у ҳаддан ташқари гердайган, ўзига бино қўйган, бошқаларни менсимайдиган кўринарди. Қиз чиройли бўлиб, менга ёқарди, лекин у ҳақдаги таассуротим ёмон бўлгани учун уни учрашувга таклиф қилмасдим. Бир куни у билан дўстона суҳбатлашиб қолдим, билдимки, у жуда самимий, меҳрибон, ёқимтой экан. У ҳақдаги таассуротимни ўзгартирганимдан сўнг уни учрашувга таклиф қилдим. Бунга у қуйидагича жавоб берди: «Бу таклифингни аввалроқ қилсанг бўлар эди. Мен ҳозир Жерри билан учрашяпман, у менинг йигитим».

Бундан келиб чиқадиган хулоса шуки, бошқалар ҳақида сизнинг фикрингиз, таассуротингиз бўлгани каби ўзимиз ҳақимизда ҳам фикримиз, таассуротимиз бор. Биз бошқалар ҳақидаги фикримизни ўзгартирганимиз каби ўзимиз ҳақимиздаги фикримизни ҳам ўзгартиришимиз мумкин.

Бойлик ва ақл – булар таассуротгина, холос

Отам ўқитувчи сифатида менга бундан бир неча йил аввал Чикаго мактабларида ўтказилган машҳур тадқиқотлар ҳақида гапириб берди. Тадқиқотчилар бир неча ўқитувчиларга тадқиқотда ёрдам беришларини сўраб мурожаат қилишган. Уларга шундай тушунтиришди: «Тадқиқотда иштирок этишни сизларга топширишимиз сабаби сизларни қобилиятли ўқитувчи деб биламиз. Сизларнинг синфларингизга фақат истеъдодли болаларни қабул қиламиз, лекин болалар ҳам, уларнинг ота-оналари ҳам бу тадқиқот ҳақида ҳеч нарса билмасликлари зарур. Тажриба ўтказишдан мақсад болалар ўз қобилиятлари ҳақида ҳеч нарса билмаганларида ўзларини қандай тутишларини назорат қилишдан иборат».

Худди кутилганидай, ўқитувчилар ўз ҳисоботларида болалар аъло ўзлаштираётганлари ҳақида ёзишарди: «Бундай болалар билан ишлаш бизларга роҳат бағишлайди ва биз улар билан доимо шуғулланишни истардик».

Бу тадқиқотнинг бир сири бўлиб, аслида тўғри келган ўқитувчиларни уларнинг қобилиятига қарамасдан тақлиф қилишган. Болаларнинг ҳам истеъдодига қараб эмас, балки тўғри келганини қаторасига рўйхатга киритишган.

Ушбу тажрибадан юқори натижа кутишмоқда эди, кутилганидай, юқори натижаларга эришилди. Нима учун? Чунки ўқитувчилар ўзларини ҳам, болаларни ҳам истеъдодли ҳисоблашарди. Шунинг учун ҳам ўқувчилар аъло ўзлаштиришга эришдилар.

Бундан қандай хулоса чиқариш мумкин? Хулоса шуки, сизнинг ўз фарзандингиз ҳақидаги фикрингиз унинг ҳаётига кучли таъсир ўтказиши мумкин, бошқача айтганда, болангиз истеъдод эгаси эканини кўра олсангиз, унинг ақллироқ бўлишига катта ёрдам қилган бўласиз. Агар сиз фарзандингизни бойвачча деб кўз олдингизга келтирсангиз, унинг бойроқ бўлишига ёрдам қилган бўласиз. Агар шу таассуротларингизни болаларингизда ривожлантурсангиз, уларда шундай имкониятлар туғиладики, улар ўзлари ҳақидаги фикр тўғрилигини бутун дунёга исботлаб, ўзларига ҳурмат билан қарашларини таъминлайдилар.

Менинг назаримда худди шундай болаларга таълим беришни бошлаш зарур. Шунинг учун мен бу фикрни қайтаришдан чарчамайман:

фарзандларингизга пул беришдан аввал куч беринг! Ўзлари ҳақида яхши таассурот қолдиришларига ёрдам берган бўласиз. Агар уларда бундай таассурот бўлмаса, қанча яхши таълим берманг, қанча пул сарфламанг, уларга ҳеч нарса ёрдам бермайди. Агар яхши таассурот бўлса, уларга ақллироқ ва бойроқ бўлиш осон кечади.

Икки отамнинг совғалари

Ҳаётимда жуда мураккаб вазиятларга тушиб қолганимда мен энг яхши совғаларни иккала отамдан олганман. Ёмон ўқиганим учун ўрта мактабдан ҳайдалиш хавфи пайдо бўлганида ўқитувчи отам менинг бошқалардан нуқсонли жойим йўқлигини, ақлим бошқаларникидан кам эмаслигини уқтирди. Ишларим инқирозга учраб, охирги кўйлагимни ҳам йўқотадиган вақтларимда эса бой отам менга далда бериб, ҳақиқий бойларга ҳам ўз бизнесини бир неча бор йўқотишга тўғри келганини айтарди. Бундан ташқари, фақат камбағаллар охирги йўқотишдан доимий қўрқувда яшайдилар, деб уқтирарди. Шундай қилиб, бир отам академик ютқазикларимдан хулоса чиқариб, кучлироқ бўлишимга ундаган бўлса, иккинчи бир отам молиявий ютқазикларимдан хулоса чиқариб, молиявий кучли бўлишга ундади. Улар мени ҳар хил нарсага ўргатишса ҳам, натижа бир хил эди. Қачонки болалар ўзларидаги ёмон томонларини кўпроқ кўра бошласалар, ота-оналар зудлик билан болаларига ўзларининг яхши томонларини кўрсатиб, ўзларига бўлган ишончнинг ошишига ёрдам беришлари зарур. Бу усул фақат болалардагина эмас, балки катта ёшдагиларда ҳам ўз ижобий натижасини беради. Фарзандингиз ишлари «Бундан баттар бўлмайди!» деган аҳволга келганида унга яхши устоз ва дўст бўлишнинг энг яхши имконияти сиз учун пайдо бўлади.

4-БОБ

БОЙ БЎЛИШНИ ИСТАСАНГ, УЙ ВАЗИФАЛАРИНИ БАЖАР

Менинг ота-оналарим ҳам, Майкнинг ота-оналари ҳам уй вазифаларини вақтида бажаришимиз зарурлиги ҳақида доимо бизга эслатиб туришарди, фақат улар ҳар хил нарсага ўқитишарди.

– Сен уй вазифаларини бажардингми? – сўрарди онам.

– Бажараман. Шу ўйинни охиригача ўйнаб олай, – жавоб берардим мен.

– Сен кўп ўйнадинг, ҳозироқ ўйинни қўйиб, китобларингни ол! Агар яхши баҳоларга ўқимасанг, коллежга киролмайсан, кейин яхши иш ҳам тополмайсан, – дерди онам.

– Яхши, яхши, яна битта ўйнай, тўхтатаман! – дердим мен.

– Онангга қулоқ сол. Тезда ўйинни тўхтат. Ўйин сенга ёқишини биламан, лекин ҳозир ўқишинг керак, – дерди отам.

Унинг гапига қулоқ тутмасам бўлмасди, ўйинни йиғиштириб, унда ютиб олган барча нарсаларни тахлай бошлардим. Ота-онам ҳақлигини тушунардим. Эртага мустақил иш белгиланган, мен эса ҳали китобга қўл урмадим.

Мен «Монополия» ўйинини жуда яхши кўрардим, саккиз ёшимдан ўн тўрт ёшимгача шу ўйинни ўйнаганман. Ўн тўрт ёшимдан бошлаб Америка футболни бўйича мактаб жамоасида ўйнай бошладим.

Ўйлайманки, «Монополия» ўйинини давом эттирардим, албатта, агар шерикларим бўлса. Кам ўйнаётган бўлсам ҳам, унча қизиқишим пасаймаган эди. Катта бўлганимда эса мен бу ўйинни реал ҳаётда ўйнай бошладим.

Бой отамнинг уй вазифаси

Бой бўлиш учун киши ўзига берадиган баҳоси соғлом ва юқори бўлиши билан биргаликда уй вазифаларини мунтазам бажариб туриши лозим. Менинг олдинги китобларимда бой отамга тўққиз ёшдан коллежни битиргунимча ишлаб пул тўғрисида билим олганим ҳақида ёзилган. Бунинг эвазига бой отам ўзининг кўп вақтини мен билан Майкга бизнес сирларини ҳамда инвесторликни ўргатишга ҳаракат қилди. Шанба кунлари дўстлари ёки оиласи билан дам олиш ёхуд спорт билан шуғулланиш ўрнига у ўзининг вақтини Майк билан менга бағишларди. Бу одам Гавайянинг энг бой одамларидан бирига айланди.

Бир куни бой отам Майк билан мендан сўради:

– Биласизларми, нима учун мен менга ишлаётганларга нисбатан бой бўламан?

Бу саволга муносиб жавоб топиш учун Майк ва мен бироз ўйланиб қолдик. Биринчи қараганда савол маъносиздек кўринди, лекин бой отамнинг бундай саволларидан ўзимизга керак бўлган маъно чиқариб олишимиз лозим эди. Ниҳоят, мен ўйламасдан жавоб бердим:

– Чунки сиз уларга нисбатан кўп пул қиласиз.

– Тўғри, – маъқуллади Майк, – сиз компанияга эгасиз, кимга қанча тўлашни ўзингиз белгилайсиз.

Бой отам кулиб қўйди ва деди:

– Ҳақиқатда кимга қанча тўлашни мен ҳал қиламан. Лекин масала шундаки, мен ўзимга менга ишлаётганларнинг кўпчилигига нисбатан кам ҳақ тўлайман.

Майк билан мен бир-биримизга қараб олдик.

– Сиз бизнес эгаси бўлсангиз, бошқалар қандай қилиб сиздан кўп олади? – сўради Майк.

– Бунга бир неча сабаблар бор, – деди бой отам. – Айтиб берайми?

– Албатта, – дедик биз.

– Агар янги бизнес бошласангиз, нақд пул муаммоси пайдо бўлади ва бизнес эгаси пулни охирида олади.

– Сизнинг ишчиларингиз пулни биринчи галда олишади, демоқчимисиз? – деб сўради Майк.

Бой отам «ҳа» дегандай бошини лиқиллатиб қўйди.

– Тўғри, улар биринчи бўлибгина олмай, мендан кўпроқ ҳам олишади.

– Нима учун бундай? – сўрадим мен. – Ҳаммадан кейин ва кам олсангиз, бизнесга эгалик қилишнинг нима кераги бор?

– Муваффақиятли бизнес қуриш учун бизнес эгаси шундай қилишига тўғри келади.

– Бунда мантиқ йўқ, – дедим мен, – тушунтириб беринг!

– Чунки ишчиларим пулга ишлашади, мен эса актив тузиш учун ишлайман.

– Демак, бизнесингиз бақувватлашгандан кейин кўпроқ пул оласиз, шундайми? – сўради Майк.

– Балки оларман, балки олмасман. Бундай дейишимга сабаб сиз пул билан актив орасидаги фарқни тушуниб олинг, – деди бой отам. – Кейин мен ўзимга кўп тўлашим ёки тўламаслигим мумкин, лекин мен тер тўкиб ойликка ишламайман. Мен актив қилишим учун кўп ишлашга тўғри келади, актив эса вақт ўтиши билан қимматлашиб боради. Қачонлардир бу бизнесни миллион долларга сотишим мумкин ёки иш бошқарувчи олиб, унга топшираман, ўзим эса бошқа бизнес билан шуғулланаман.

– Демак, сиз актив йиғиш учун бизнес билан шуғулланасиз. Активлар сиз учун пулдан муҳимроқ, шундайми? – сўрадим мен.

– Тўғри, – деди бой ота, – кам пул олишимнинг иккинчи сабаби менда бундан олдинги бизнесимдан оладиган даромадим бор. Мана шунинг учун сизларга савол бердимки, нима учун мен ишчиларимга нисбатан бойман, ким қанча пул олишидан қатъий назар? Сизларга ўргатаётган дарсим шундан иборат.

– Бу дарсингизнинг маъноси нимада? – сўради Майк.

– Маъно шундаки, иш сизни бой қилмайди. Уйда ўтириб бой бўласиз, – деди бой отам гапларига урғу бериб.

– Тушунмадим, – дедим мен, – уйда ўтириб бой бўласиз, деганингиз нимаси?

– Тушунсангиз-чи, ишда сиз пулни ишлаб топасиз. Уйда эса бу пуллар билан нима қилиш кераклигини ҳал қиласиз. Пулни ишлаб топганингиздан сўнг у билан нима қилишингизга қараб сиз бой ёки камбағал бўласиз.

– Бу худди уй вазифасига ўхшайди! – деди Майк.

– Жуда тўғри! Мен буни худди шундай дейман. Мен буни уй вазифаси ёрдамида бойликка йўл ахтариш деб атайман.

– Лекин менинг отам уйга кўп ишларини олиб келади, биз барибир бой эмасмиз, – дедим мен.

– Демак, сенинг отанг уйга олиб келадиган иш уй вазифаси эмас, – деди бой отам, – онанг уйда бажарадиган иш ҳам, ҳовлини супуриш ҳам уй вазифаси эмас, ҳовли супуриш, мактабда бериладиган уй вазифаси, отанг уйга олиб келадиган ишлар ва мен гапираётган уй вазифаси ҳақида фарқ бор.

Шунда отам бир нарса дедими, мен ҳали-ҳамон эсдан чиқармайман:

– Бойлар, ўртаҳоллар ва камбағаллар ўртасидаги асосий фарқ – улар бўш вақтларида нима билан банд бўлишларида!

– Бўш вақт... – сўрадим мен хаёл суриб, – нимани назарда тутасиз?

– Бу ресторан бизнеси нимадан бошланган эди? – сўраб қолди бой ота. – Наҳотки, ҳеч нарсадан деб ҳисобласангиз?

– Йўқ, – жавоб берди Майк, – сиз онам билан бу бизнесни бизнинг ошхона столимизда бошлаган эдинглар. Барча ишларингиз шундай бошланган эди.

– Тўғри, – деди бой отам, – бир неча йиллар аввал очган дўкончамиз эсингдами?

– Эсимда, – деди Майк, – ўшанда оиламиз учун офир вақтлар эди. Бизда пул жуда кам эди.

– Ҳозир нечта дўконимиз бор? – сўради бой отам.

– Ўзимизни шахсий дўконларимиз бешта, – жавоб берди Майк.

– Ресторанларимиз қанча?

– Шахсий ресторанларимиз еттита.

Мен ўзимча янги ниманидир очиб, эшитиб ўтирардим.

– Демак, ресторандан ҳам пул олишнинг сабаби бошқа даромад оладиган корхоналар борлигими?

– Бу саволнинг бир қисмига жавоб, – деди истеҳзоли кулиб бой ота. – Жавобнинг қолган қисми «Монополия» ўйини тахтасида. «Монополия» ўйинида ютиш сирини билиш – сиз бажаришингиз мумкин бўлган энг яхши уй вазифаси.

– «Монополия»? – қайтадан сўрадим мен. Менинг қулоғимда «Монополия» ўйинини йиғиштир. Уй вазифасини бажаришинг керак», деган онамнинг овози эшитиларди.

– Сиз айтмоқчисизки, «Монополия» бу уй вазифаси, шундайми?

– Келинг, мен сизларга кўрсатай, – деб ўйин қутисини очди. – «Юриш» катагига тушсангиз, нима бўлади?

– Бу иккита юз доллар оласиз, дегани, – дедим мен.

– Демак, ҳар гал «юриш» катагига тушиш – бу иш ҳақидай гап, тўғрими?

– Ҳа, шунга ўхшайди, – деди Майк.

– Ўйинни ютиб олиш учун нима қилиш керак? – сўради бой ота.

– Кўчмас мулк сотиб олиш керак, – жавоб бердим мен.

– Тўғри, демак, кўчмас мулк сотиб олиш сизнинг уй вазифангиз экан.

Мана бу сизни бой қилади, иш ҳақи эмас!

Биз Майк билан узоқ вақт жим ўтирдик. Ниҳоят, мен бой отамдан сўрадим:

– Демак, сизнингча, катта иш ҳақи одамни бой қилмайди?

– Тўғри, иш ҳақи одамни бой қилмайди. Киши олган иш ҳақини нимага сарфлашига қараб у камбағал, ўртаҳол ёки бой бўлиши мумкин.

– Тушунмадим, – дедим мен. – Менинг отам айтишича, агар унинг иш ҳақини оширсалар, биз бойишимиз мумкин экан.

– Кўпчилик худди шундай ўйлайди. Лекин ҳаётда эса улар қанча кўп иш ҳақи олсалар, шунча кўп қарзга ботадилар, уларга борган сари кўп ишлашга тўғри келади.

– Нега шундай бўлади?

– Ҳамма нарса улар уйда нима билан шуғулланишига боғлиқ, бўш вақтларини нимага сарфлашади? Кўпчилик одамларда яхши режа йўқ ёки пулни қаёққа ишлатиш кераклиги ҳақида яхши формулага эга эмаслар.

– Яхши бойлик формуласини қаердан топиш мумкин? – сўради Майк.

– Шу ерда, «Монополия» ўйини тахтасида! – деди бой ота. – Ўйинда қандай ютиш мумкин?

– Кўпроқ ер участкалари сотиб олиш керак, сўнгра уй қура бошлаш лозим, – деди Майк.

– Қанча уй? – сўради бой ота.

– Тўртта, – дедим мен, – тўртта яшил уй.

– Яхши, бу уйлар бўлганидан сўнг нима қилиш керак? – сўради бой отам.

– Бу уйларни сотиб, қизил меҳмонхона сотиб олиш керак, – дедим мен.

– Мана шу катта бойлик формулаларидан бири бўлади. Шу ерда, «Монополия» ўйини тахтасида сиз дунёдаги энг яхши ютуқ формуласини

топдингиз. Бу формулани кўп одамлар татбиқ қилиб тушларида ҳам кўрмаган бойликка эга бўлишган.

– Ҳазиллашяпсизми? – сўрадим мен. – Ҳаммаси бунча оддий бўлмаса керак!

– Ҳаммаси ҳақиқатда жуда оддий! – тасдиқлади бой отам. – Бир неча йил ҳамма ишлаган пулларимга кўчмас мулк сотиб олдим. Кейин ҳамма қилганим шу бўлдики, мен фақат кўчмас мулкдан келадиган даромадга яшадим ва янги корхона очдим. Корхоналаримдан қанча кўп пул ишласам, шунчани кўчмас мулкка сарфлайман. Мана бу кўп одамлар фойдаланадиган катта бойлик формуласи!

– Бу шундай осон бўлса, нима учун бошқалар бундан фойдаланмайди? – сўради Майк.

– Чунки улар ўз уй вазифаларини бажармайдилар.

– Бу ягона бойлик формуласими? – сўрадим мен.

– Йўқ. Лекин бу ишончли режа. Ушбу режадан бойликка эга бўлган кўп одамлар, ҳатто қирол ва қироличалар фойдаланган. Ҳозир ҳам бу режа энг ишончли режа.

– Демак, сиз ҳаётингизда «Монополия» ўйинини ўйнар экансиз-да?! – сўради Майк.

Бой ота:

– Ҳа! – деди. – Кўп йиллар аввал болалигимдаёқ «Монополия» ўйинини ўйнаб, мен шундай режани танладим, аввал ўз корхоналаримни ташкил қиламан, сўнгра улар ёрдамида кўчмас мулк сотиб оламан. Худди шу нарса билан мен ҳалигача шуғулланаман. Ҳатто пулим кам вақтларда ҳам уйга келиб кўчмас мулк ахтарардим.

– Фақат кўчмас мулк сотиб олиш керакми? – сўрадим мен.

– Йўқ. Ёшингиз катта бўлиб улфайсангиз, корпорация кучи, солиқ қонунчилиги ва бошқа кўп нарсаларни тушунганингиздан сўнг нима учун кўчмас мулк пул жойлаштиришнинг энг яхши усули экани сизга аён бўлади.

– Яна нималарга пул жойлаштириш мумкин? – сўради Майк.

– Кўпчиликка қимматбаҳо қоғозлар ёқади.

– Сизда қимматбаҳо қоғозлар борми? – сўрадим мен.

– Албатта, барибир мен кўпроқ пулимни кўчмас мулкка жойлаштираман.

– Нима учун? – сўрадим мен.

– Чунки менинг банким кўчмас мулк сотиб олишга ссуда беради, лекин акциялар сотиб олишга ссуда беришда қовоғини солади. Демак, кўчмас мулкка ссуда олиш осонроқ, бундан ташқари, солиқ тизими ҳам бунга ёрдам беради. Аммо биз асосий мавзудан четлашдик.

– Асосий маъно нимада эди? – сўрадим мен.

– Асосий маъно шундаки, сиз уйингизда бойийсиз, ишда эмас. Кўпчилик ишда эмас, уйда, уй вазифаларини бажариб бой бўлади.

– Мен ҳаммасини тушундим, – дедим мен. – Ресторанда ишни тугатгандан сўнг қаерга борасиз?

– Сўраганингдан хурсандман. Биз билан юр. Машинага ўтиринглар, бир айланиб келамиз. Мен сизларга ишдан сўнг қаерга боришимни кўрсатаман.

Бир неча дақиқа ўтганидан сўнг биз катта бўлмаган ер участкаси олдида тўхтадик. У ерда бир қатор кичикроқ уйлар қад кўтариб турарди...

– Мана йигирма акр биринчи синф кўчмас мулки, – деди бой ота ер участкаси чегараларини кўрсатиб.

– Биринчи синф кўчмас мулки? – қайта сўрадим мен. Ўн икки ёшда бўлсам ҳам, бу ер кам таъминланган оилалар учун мўлжалланганини сездим.

– Баъзи бир нарсаларни тушунтираман. Бу уйларни «Монополия» ўйинидаги яшил уйлар деб тасаввур қилинг.

Улар ўйиндаги бежирим яшил уйларга ўхшамаса ҳам, биз кўз олдимизга келтира бошладик.

– Қизил катта меҳмонхона қани? – бараварига сўрадик.

– Бўлади, – ишонтириб айтди бой ота, – ҳаммаси бўлади. Фақат бу қизил меҳмонхона бўлмайди. Бир неча йилдан сўнг бизнинг кичкина шаҳарчамиз катталашиб боради. Ҳокимият биздан узоқ бўлмаган жойда аэропорт қурилишини режалаштирган.

– Демак, бу уйлар аэропорт ва шаҳар орасида қолар экан-да?! – сўрадим мен.

– Вақти келганда мен бу ижарага берилган уйларни бузиб ташлаб, енгил саноат корхоналари қуриш учун бераман. Ана ўшанда мен энг яхши ер участкаларини назорат қиламан.

– Ундан кейин нима қиласиз? – сўради Майк.

– Аввалги формула бўйича иш олиб борамиз. Кўп яшил уйлар сотиб оламан. Қизил меҳмонхоналар, ишлаб чиқариш корхоналари, кўп хонали уйлар ёки шаҳарга нима зарур бўлса, шуларни сотиб оламан. Мен жуда ақлли бўлмасам ҳам, узоқ муддатли режалар қандай бажарилишини биламан. Мен кўп ишлайман, шу билан биргаликда уй вазифаларини бажаришдан тўхтамайман.

Биз Майк билан энди 12 га тўлганимизда бой ота бизнес чўққиси томон юриб, Гавайядаги энг бой одамлар қаторига йўл олди. У вақтга келиб, ишлаб чиқариш корхонаси учун ер участкаси, океан соҳилидаги катта ер участкаси ва бошқаларни сотиб олди. Ўттиз тўрт ёшида ҳеч ким танимайдиган бизнесмендан қудратли бой ишбилармонга айланди. У ўз уй вазифасини аъло даражада бажарди.

«Бой ота, камбағал ота» китобимда бой отанинг биринчи дарсига кўп тўхталган эдим, яъни бойлар пулга ишламайди, бойлар пулни ўзларига ишлашга мажбур қилишади.

«Макдональде» ташкилотчиси Рэй Крок ҳақида ҳам ёзган эдим. У айтарди: «Менинг бизнесим гамбургер сотиш эмас, менинг бизнесим – кўчмас мулк».

Бой отам «Монополия» ўйинини реал ҳаёт дарсларига ўхшатиб менга қаттиқ таъсир этганини ҳеч ёдимдан чиқаролмайман. Унинг бойлиги уй вазифасини мунтазам бажариб борганидан келиб чиқди. Уйда ўтириб бойиш ғояси бой отамнинг менга берган бебаҳо совғаси бўлди. Менинг камбағал отам уйга кўп иш олиб келарди, лекин ўзининг уй вазифаларини эсидан чиқариб қўйди.

1973 йил Вьетнамдан қайтиб, кўчмас мулкка инвестиция қилиш курсида ўқидим. Бу курс ҳақида телевизор рекламасидан хабар топдим. Курс менга 385 долларга тушди. Бу курсда олган билимларим орқали мен аёлим билан биргаликда миллионерларга айландик. Биз ўзимизга молиявий эркинлик сотиб олдик. Биз ҳам тинимсиз ишладик, лекин уй вазифаларимизни эсдан чиқармадик.

«Масхарабозлар» унчалик тентак эмас

Менинг ҳисобимча, «Масхарабозлар» таҳаллуси остида бўлган, инвестиция ҳақида ёзилган рисола бу мавзудаги энг яхши китобдир. «Инвестиция ҳақидаги ҳазиломуз қўлланма» китоби ҳалигача бошқа китоблар орасида биринчи ўринни эгаллаб келмоқда. Яқинда муаллифлар ўз сайтларида ўргатувчи ўйинлар ҳақидаги фикрларни қуйидагича ифодаладилар: «... қизиқувчанликни ошириши, актив муомалада бўлишни ўргатиши билан бир вақтда бу ўйин сизни ақллироқ қилади. Ўйин сизни ўйлашга, режалаштиришга, таваккал қилишга, баъзан эса эшлашга ёки умид қилишга ўргатади. Ўйинда натижа қандай бўлишидан қатъий назар, сизнинг тақдирингиз шу ўй ва ҳаракатларингизга боғлиқ. Реал ҳаётингизда ҳам ҳаракат қилиб ютиб ёки ютқазганингиздан хулоса чиқариб, табиийки, шу ўйинни давом эттирасиз. Бизнинг ҳазиломуз хулосаларимиздан бири – шахсий жавобгарлик темаси, бу ўйин давомида аъло даражада ўзлаштирилади ва ёрқин намоён бўлади».

**Ўйин учун бир йўла бир неча
истеъдодни ишлатиш керак**

Мактаб тизими асосан вербал-лингвистик иқтидорнинг ривожланишига эътиборни қаратади. Агар боланинг иқтидори бошқача бўлса, ўқиш даврида қандай қийинчиликларга дуч келиши ҳақида мен юқорида айтиб ўтганман. Мактабда мен яхши ўзлаштирмадим. Ёзиш, ўқиш, тестларга жавоб беришда яхши натижага эришмадим, синфда ўтириш ҳам мен учун қийин эди. Ҳаракатчанлигим учун мен бир йўла бир неча иқтидоримни ишга солсам, енгилроқ ўзлаштираман, жисмоний, шахсий, шахслараро, математик истеъдодларимни бир йўла ишга солсам ёки бошқача айтганда, бир нарсани бажариб, гаплашиб, ҳамкорлик қилиб, мусобақалашиб, ўйин-кулги қилиб ўқисам, мен яхшироқ ўзлаштираман. Ўйнаш ва ютиш учун бир йўла бир неча иқтидор эгаси бўлишинг керак. Ўйинлар баъзида ҳар қандай ўқитувчидан яхшироқ ўргатади.

Мен болалигимдан чекланган синф хонасидаги дарсни ёқтирмайман. Офисда ўтиришни ҳозир ҳам ёмон кўраман. Баъзилар буни орзу қилиб дейишади: «Қачонлардир бирибир мен икки томонга ойнаси очиладиган бурчак офисига эга бўламан!» Мен бир неча административ иморатларга эга бўлсам ҳам, алоҳида офисим бўлмаган. Агар йиғилиш ўтказишим зарур бўлса, конференция залидан фойдаланаман ёки ресторанга бораман. Ёшлигимдаёқ мени бир хонага қамашларини ёқтирмасдим, бундай хонада мени фақат ўйин ёрдамида ушлаб қолиш мумкин.

Отам ўйинларни, спорт билан шуғулланишни ёқтиришимни кўриб, бир нарсани бажариб туриб ўқиш-ўрганишим осонроқ кечишини сизди ва менга актив ўқиш усулини таклиф қилди. Мана шунинг учун мен ҳужжатларимни ҳарбий денгиз академияси ҳамда савдо флоти академиясига топширдим. Конгресс йўналишини кўлга киритиб, бу ўқув академияларида тахсил олдим. Бутун дунё бўйича сайр қилиб, кемада сузиб, ҳарбий денгиз офицери унвонига сазовор бўлдим. Сўнгра учувчиликни ўрганиб, жанговар вертолёт учувчиси бўлдим. Бунинг натижасида мен жуда қизиқарли саёҳатлар қилдим, савдо кемаларида Гаити, Япония, Австралия, Янги Зеландия, Европа давлатлари, Жанубий Америка, Африка давлатларига қатнадим. Вьетнам бўйича жанговар ҳарбий вертолётда учдим. Агар буларни отам менга тавсия қилмаганида балки оддий бир коллежда ўқиб, бекорчилик билан кун ўтқазиб юрардим. Отам таълим департаменти лавозимида ишлашига қарамасдан, бизларни ёмон баҳоларимиз учун камдан-кам койирди. У бизларнинг ёмон баҳоларимизни кўриб, ўзимизнинг табиий қобилиятларимизга хос ўқиш усулларини ахтаришимизни тавсия қиларди.

Отам ҳар бир турдаги ўқиш охирида рағбатлантириш зарурлигини яхши тушунарди. У менинг жанговар ва бўйсунмас характеримни биларди. Шунинг учун чўчитадиغان овозда «Мактабга жўна!» деган буйруқларига қулоқ осмай қўйишимни ҳам фахмларди. Бу билан мактабни яхши кўриб

қолмаслигимни, ўзим хоҳлаган нарсани ўрганишим мумкинлигини, ўзимга мос усулда ўрганишим зарурлигини ва ўқиш охирида албатта мени рағбатлантириш зарурлигини яхши биларди. Мен ўз келажагимни режалаштириб бўлганимни ҳам тушунарди. Шунинг учун у айтарди: «Ўқишда давом эт, дунёни кўр. «Монополия» ўйинини ер юзининг ҳамма бурчакларида ўйнашинг мумкин. Мен сени дунё бўйлаб саёҳатга юборолмайман, лекин сен шунақа имконият берадиган олий маълумот ўқув марказида таълим олсанг, ҳаёт сен учун сурункали роҳатдан иборат бўлади».

Бу ғоя менга ёққанини билиб, у саёҳатлар, денгизчилар ҳаёти тўғрисидаги китобларни кўплаб олиб келарди. Ҳатто ўқитувчи отам ҳам «Монополия» ўйинини ўйнашимга кўникиб қолди. У сездики, ўйин мен учун ўйин-кулги эмас, балки жиддий қизиқиш. У ўйин билан биргаликда зарур фанларни ўрганишимни қўшиб олиб бориш мумкинлигини ўргатди.

Бугун мен бутун дунё бўйича саёҳат қилиб, ҳаётда «Монополия»ни ҳақиқий пулларга ўйнайман. Ўқиш ва ёзиш бўйича билимларим мақтанадиган даражада бўлмаса ҳам, мен ўқиш ва ёзишни ўрганиб олдим, чунки отам ақлли ва сезгир бўлиб, мен учун қизиқ бўлмаган фанларни ўргатиш ўрнига менга керак бўладиган ва мени қизиқтирадиган фанларни ўрганишимга ёрдам берди.

Ғалаба формуласи

«Монополия» ўйини ўргатган энг муҳим нарсалардан бири – бу менинг ғалаба формулам. Мен тўртта яшил уй сотиб олиб, уни қизил меҳмонхонага айлантиришим кераклигини тушундим. Мен буни қандай қилишни билмасдим, лекин албатта қилишимни билардим, ҳар қалай ўзим ҳақимдаги таассуротим шундай эди.

Бошқача айтганда, тўққиз-ўн беш ёшларим орасида менда Эндрюдаги каби академик иқтидор йўқлигини англадим. «Монополия» ўйинида ғалаба формуласини топиб, сўнгра бой отам яшил уйлари бориб кўрганимдан сўнг мен ғалаба формуламни реал ҳаётда қўлга киритдим. «Яхши ўқи, иш топ, шахсий офисли бўл!» маслаҳатлари мен учун эмаслигини тушундим. Бу яхши янгилик эди.

Ҳозир мен болаларни тест жавобларига худди ўзим ўқиган даврдагидек қизиқтирувчи сабаб йўқлигини кўраман. Болалар тентак эмас! Бундан ташқари, улар реал ҳаёт ҳақида катталардан кўпроқ билишади. Мактаб тизими таълим беришда дуч келаётган қийинчиликлар сабабларидан бири шуки, ҳеч ким болаларни мактабда қолиб яхши ўқишга қизиқтирмайди.

Менимча, биринчи синфдаёқ ўқитишни «Монополия» ўйинидан бошлаб, бу ўйинни ўзлаштиргандан сўнг «Мактабни битириб, ким миллионер бўлмоқчи?» дастури бўйича янги қабул эълон қилиш керак. Агар бола ҳақиқатда миллионер бўлмоқчи бўлса, у мактаб программаси бўйича ўқишда давом этиши мумкин. Шунда боланинг ўқишга қизиқиши кучаяди, чунки уни ўқишга арзийдиган, ёқимли мукофот кутади.

Шундай қилиб, иккала отам ҳам ўз йўналиши – бири «Монополия» ўйини орқали, иккинчиси педагогик маҳорати ёрдамида ғалаба формуласини топишимда муҳим рол ўйнаган.

Бой ва ақлли болаларни ўқитиш

2000 йил охирида кўп тармоқли маркетинг бош компанияларидан бири «Янги авлод» номзодлари учун инвестиция бўйича семинар ўтказишимни сўрашди.

– «Янги авлод» номзодларига кимлар киради? – деб сўрадим.

– Булар кўп тармоқли маркетинг соҳасида катта ютуқларга эришган ота-оналар фарзандлари, – деб тушунтиришди.

– Нима учун уларни инвестицияга ўргатиш керак? – деб сўрадим.

– Чунки улар миллионлаб, баъзида эса миллиардлаб доллар меросга эга бўлишади. Биз уларни бизнес юргизишга ўргатдик, энди эса инвестицияга ўргатишимиз керак, – деган жавобни эшитдим. Шунда мен нима учун мени таклиф қилишганини тушундим. Ўн бешдан ўттиз беш ёшгача бўлган етмиш беш кишидан иборат аудитория билан икки кун семинар ўтказдим.

Семинар тоғ чанғиси курорти биносида ўтказилди. Дарслар жуда сермахсул ўтди, чунки «Инвестицияга пулни қаердан оламан?» ва шунга ўхшаш саволларни эшитмадим. Бой отам ибораси бўйича, пул билан икки муаммо бор, бири – пулнинг етишмаслиги, иккинчиси – пулнинг ҳаддан ташқари кўплиги. Семинар қатнашчилари иккинчи тоифага тааллуқли эдилар. Иккинчи куни йигитларнинг қанчалик ғайриоддий эканликларини билдим. Ҳатто ўспирин йигитлар ҳам пул, бизнес, инвестиция ҳақида катталар билан тенгма-тенг мунозара олиб борардилар. Улар мен шу вақтгача учратган кўпчилик ёшлардан кескин фарқ қиларди. Ёшим бўйича мен уларнинг оталари ўрнига ярардим, лекин худди директорлар йиғилишида ҳамкасбларим билан суҳбатлашаётгандек сезардим ўзимни.

Кейинроқ мен тушундим, бу йигитлар катта бизнесда улғайиб, улкан маблағларни бошқаришган ҳамда ўзимниқидан каттароқ инвестиция папкаларига эгалар. Мен ўзимни бироз ноқулай сездим, лекин бу йигитлар орасида ўзига бино қўйган, менсимайдиган, қўпол йигитларни кўрмадим.

Тушундимки, улар ота-оналари қарамоғида актив ишчанлик руҳида тарбия топганлар. Улар ўзларини эркин тутишади, пул ва бизнес ҳақида катталар билан баравар суҳбат қуришади. Бу ёш йигитларнинг баъзилари 14-15 ёшидаёқ 40 минг кишилик аудитория саҳнасида туриб, ҳеч тортинмасдан ҳаммани ҳайратга соладиган маъруза қилганини кўрдим.

Мен ўзим биринчи марта катта аудитория олдида ўттиз етти ёшимда маъруза қилганман, у ҳам анча зерикарли ўтган. Тоғли йўлдан аэропорт томон кузатишганида мен англадим, биз Майк билан ўз вақтида худди шундай йўл босиб ўтганмиз. Майк мактабда менга нисбатан яхши ўқиди, охирида эса бунинг мукофоти сифатида кўп миллионли бизнесга эга бўлди. Бой отам билан мулоқотдан мен муҳим билим олиб, реал ҳаётда керак бўладиган кўникмаларга эга бўлдим.

Уйда бизнес очмоқчи бўлганлар билан суҳбатда мен ўша тоғ чанғиси курортида учрашган йигитларни мисол қилиб келтираман. Уйдаги бизнеснинг бир неча ютуқлари бор. Қўшимча даромад, солиқ ставкаларининг пасайиши... баъзи ютуқлари эса ҳақиқатда бебаҳо. Фарзандлилар учун уйдаги бизнес – бу уй вазифасини бажариш ва болаларига буни ўргатиш.

«Иш сени бой қилмайди. Уйда ўтириб бой бўлишади», деган бой отамнинг гапи пулга нисбатан қимматлироқ тушунчани ўз ичига олса керак.

Энг бой одамлар ўз бизнесларини уйда бошлаганликлари ҳақида бир талай тарихий мисоллар бор.

Генри Форд ўз ишини гаражида бошлаган.

«Hewlett Packard» компанияси ҳам гаражда ташкил қилинган.

Майкл Делл эса ўз бизнесини ётоқхонасида бошлаган.

«Иш сени бой қилмайди», деган бой отамнинг маслаҳати кўпчилик тақдирида ўз исботини топди.

Орада шуни қўшиб қўйишим керакки, «Пул оқими – 101» ўйиним менинг овқат столимда тузилган эди. «Бой ота, камбағал ота» китобим тоғдаги менинг коттежимда ёзилган эди, ҳозирга келиб бу китоб икки миллиондан кўп нусхада сотилди.

richdad.com веб-сайтти «CASHFLOW Technologies» корпорацияси кўп миллионли бизнесга айланди. Бу корпорация ҳам Шарон Лечтер уйда тузилган. Мазкур корпорация ўқув қуролларини лицензия қилиш ва тарқатиш билан шуғулланади.

Менинг хонада ўтиролмайдиган одатим бўлгани учун шу вақтгача ўз офисим йўқ. Мен иккала отамдан ўрганган ғалаба формуласидан фойдаланаман. Бутун дунё бўйича саёҳат қилиб «Монополия» ўйинини ҳақиқий пулларга ўйнайман. Мен ҳозиргача ўз уй вазифамни бажараман.

5-БОБ

ФАРЗАНДИНГИЗГА НЕЧТА ҒАЛАБА ФОРМУЛАСИ КЕРАК

Бой ва камбағал оталаримнинг ҳаётини кузатиб шундай фикрга келдимки, биринчиси иккинчисига нисбатан кўпроқ ютуққа эришганининг сабаби биринчиси кўпроқ ғалаба формулаларига эга бўлган.

Яқинда менга бир танишим қўнғироқ қилиб маслаҳат беришимни сўради.

Адриана 1990 йили ишдан қисқартиришгунича катта компаниялардан бирида ишларди. У ўз бизнесини бошлаш мақсадида йиққан пулларига сайёҳлар агентлигининг имтиёзли лицензиясини сотиб олади. Худди шу вақтдан бошлаб авиакомпаниялар сайёҳлик агентликлари сотган авиабилет учун тўланадиган комиссия пулни 800 доллардан 100, баъзан эса 50 долларгача тушириб юборганлар. Энди Адриана ўз бизнесини ёпишга тўғри келмоқда, йиғган пуллари эса тугаган. Лицензиясини сотишга қўйган, лекин авиакомпаниялар кам ҳақ тўлаётгани учун лицензия нархи ҳам тушиб кетган. Шундай қилиб, дўстим офир молиявий аҳволда қолган. Ишонаманки, бунга асосий сабаб Адрианада кераклича ғалаба формулалари бўлмаган. Адрианага ўхшаганлар кўп учрайди. Бу боб фарзандлари ҳаётларида муваффақиятсизликка учрамасликлари учун кераклича ғалаба формулалари билан таъминлашни истаган ота-оналар учун ёзилган.

Сизнинг фарзандингизга камида учта ғалаба формуласи керак

Фарзандингиз улғайиб катта ҳаётга қадам қўйганида профессионал ва молиявий ютуқларга эга бўлиши учун унга камида учта ғалаба формуласи зарур бўлади:

1. Ўқишда ғалаба формуласи;
2. Касбида ғалаба формуласи;
3. Молиявий ғалаба формуласи

Фарзандингиз учун ўқишда ғалаба формуласини қандай топиш керак

Менинг танишим Адриана мактабда яхши ўзлаштирарди, чунки ўқиш унга енгил кўчарди. У ўқиш, ёзиш, арифметик ҳисобларни жуда осон

Ўзлаштирди. Қийинчиликсиз коллежни тугатди. Адриана санъат бакалаври дипломига эга бўлди. Ўқишдаги ютуқлари, мактабга бўлган меҳри унга ижобий тажриба бўлди. Буни инобатга олиб мен Адрианага агентликни сотиб, ўқишга қайтишни тавсия қилдим. Янги касбга ўрганиб, янги ғалаба формуласига эга бўлиши учун бу керак эди. Мана ёши 53 да бўлса ҳам, юридик мактабга кириш учун курсда ўқимоқда. Ўқишда ҳар хил одамларда ҳар хил ғалаба формулалари мавжудлигини Адриана мисолида яққол кўриш мумкин. Агар Адрианага унинг формуласи ҳанузгача ёрдам бераётган бўлса, менга ёрдам беролмайди. Мен мактабни ёқтирмасдим ва энди унинг остонасидан ўтолмаслигим аниқ.

Ўқишда ғалаба формуласини ишлаб чиқиш

Ўн беш ёшгача бўлган даврда болалар ўқиш ғалаба формуласини ишлаб чиқадилар. Шунинг учун бу давр муҳим. Агар болага мактаб ёқса, ўқиш унга енгил кўчиб, яхши баҳоларга эга бўлса, унда ғалаба формуласи ўз-ўзидан шаклланади. Агар боланинг вербал-лингвистик истеъдоди паст бўлиб, қийинчиликка дуч келса, мактаб унинг учун оғир синовга айланади. Бундай болаларда мактабга нисбатан нафрат пайдо бўлади, чунки бошқалардан кам ўзлаштиргани, ёмон баҳолар олгани уни ўзига ўзи берадиган баҳоси пасайиб кетишига, ўзини бошқалардан ақлсизроқ сезишига кўниктириб қўяди. Ақлли, иқтидорли, истеъдодли, қобилиятли каби чиройли мақтовлар ўрнига довдир, қолоқ, тентак деган бола қадриятини ерга урадиган сўзлар унда албатта салбий таъсир кўрсатмасдан қўймайди.

Ўқувчи билимини баҳолашда ҳам муаммолар бўлиб, ҳозирги баҳолаш усули болада ишончсизлик уйғотади. Ўнта бола рейтинги ҳисобланганда иккитаси энг юқоридан, иккитаси энг пастдан, қолган олтитаси ўртадан жой олади.

Стандарт тестлар бўйича бола иқтидорини аниқлаганда мен энг юқоридаги икки боладан бири бўлардим. Олган баҳоларим бўйича эса энг пастдаги икки болага яқинлашиб қолардим. Шунинг учун ўқитувчи отам бундай дерди: «Мактаб тизими болаларни ўқитишга эмас, уларни йиқитишга йўналтирилган». Бундай вазиятда отамнинг вазифаси боланинг қалбидаги орзу-истак, ҳис-туйғуларини, унинг ўзига бўлган ҳурматини ҳимоялашдан иборат бўлади.

Тўққиз ёшлар атрофида

Бугунги кунда энг илғор ҳисобланадиган ўқитиш усули муаллифи Рудольф Штейнер бўлиб, унинг йўналиши вальдорф мактабларида қўлланилади. Уларда бутун дунёда энг тез ривожланаётган мактаб тизимлари мавжуд. Штейнер фикрича, болалар тўққиз ёшлар атрофида ота-онасидан ўзини ажратиб, ўзлигини қидира бошлайди. Шу даврда бола ўзини жамоатдан узилган ва ёлғиз ҳисоблаб, оиланинг «биз» тушунчасидан кечиб, ўзининг «мен»ини излайди. Шу даврда унга яшаш кўникмаларини ўргатиш зарур. Шунинг учун бу ёшдаги болалар вальдорф мактабларида дарахт экиб, боғлар қилиш, кичкина уйчалар қуриш, нон ёпиш ва шунга ўхшаш ҳаёт кўникмаларига ўргатилади. Булар ёрдамида болалар ўзига бўлган ишончни ҳосил қилади ва жамиятда бошқалар ёрдамсиз яшай олиши мумкинлигига ишонади. Агар шу даврда бола ўз шахсини муҳофаза қилиш ҳиссини ривожлантира олмаса, кейинги ҳаёт учун оғир йўқотиш бўлиши мумкин. Табиийки, бу даврда ҳар бир бола ўзини ҳар хил тутади, шунинг учун ота-оналар меҳрибон ва эътиборли бўлиши талаб қилинади. Ўқитувчида бунга имконият йўқ, чунки синфда ўттиз ва ундан кўп бола ўқийди, у ҳар бир болага алоҳида эътибор қарата олмайди.

Менинг ақлли отам Рудольф Штейнер ижоди билан таниш эмасди, лекин болаларнинг бу даврдаги ҳаётини яхши биларди. Мактабда ёмон ўзлаштираётганимни кўриб, Эндрюнинг иқтидор соҳиби деб эълон қилинишини эшитган отам менга нисбатан эътиборни кучайтирди ва менга билинтирмасдан ривожланишимни керакли томонга йўналтира олди. Спорт билан кўпроқ шуғулланишимни айтди. Эндрю ўқиб, мен эса бажариб ўқишимни тушунди. У менинг ўзимга бўлган ишончимни спорт орқали оширишимни истади.

Худди ўша даврда бизнинг оила маълум молиявий муаммоларга дуч келган эди. Ўша пайтларда отам кам пул топаётгани менга қандай таъсир кўрсатаётганини сезган бўлса керак. Мактабдан қайтганимда онам йиғлаб ўтирганини кўп кўрганман. Буларнинг ҳаммаси мени бой отадан дарс олишимга ундаган. Орқага назар солиб энди тушунаманки, ўша даврда ота-онамга ўхшамаган, бошқача «мен»ни қидирганман.

Адриана формуласи меникига қарши

Адриананинг ижобий мактаб тажрибасига биноан, унинг янги касбни эгаллаш учун яна ўқишга қайтиши ягона имконияти эди. Менда эса ўқиш формуласи бошқача. Мен буни тўққиз ёшимда англадим. Мен устоз ёрдамида, тажриба асосида ўқишим керак. Мен ҳозир ҳам устоз топиб,

улар тажрибаси асосида билимимни ошириб бораман, аудиокассеталар эшитаман. Бошқа илож қолмаганда китобларга мурожаат қиламан.

Ҳар бир бола ўзининг шахсий, ноёб бўлган ўқиш ғалаба формуласини танлайди. Ота-оналар вазифаси болага эътиборли бўлиб, унга тўғри келадиган ўқиш ғалаба формуласини танишида ёрдам бериш.

Агар сизнинг фарзандларингиз мактабда яхши ўқиб, уларга мактаб ёқса, сизнинг бахтингиз. Болаларингизга ўқишдан роҳатланиш ва фахрланиш имкониятини беринг. Агар болангизга мактаб ёқмаса, барибир унинг иқтидорли эканини тушунтиринг, ўз ўқиш формуласини топишига ёрдам бериб, рағбатлантириб туринг. Худди шу усул билан менинг отам ўз вазифасининг уддасидан аъло чиққан.

Қандай қилиб профессионал талаба бўлиш керак

Кўп одамлар учун ўқишда ютуқларга эга бўлиш ҳаётни давом эттириш имконига эга бўлишдир. Болалар буни яхши тушунишади. Шунинг учун болаларда яхши баҳо олиш кўникмаси пайдо бўлади. Бу улар ёшлигида ёрдам берса ҳам, кейинроқ мактаб даврларидан ташқари чиққанда муаммолар пайдо бўладики, энди мактабдагидан бошқача кўникмага эҳтиёж туғилади. Менимча, яхши ўқиб ҳаётни давом эттиришга ўрганганлар профессионал талабаларга айланишади, баъзилари ўқиш тизимида қолади, энг омадлилари фан номзоди, фан доктори бўлиб етишади ва ўзларига ишонч ҳосил қилишади. Менинг ақлли отам худди шу йўлни танлаган эди, лекин оилавий шароит уни бу йўлдан чекинишга мажбур қилган. Отам бундай дерди: «Ҳақиқий дунёдан беркиниб олишни хоҳласанг, энг енгили таълим тизимида қолиш».

Ўзига бўлган ишончни бузиш

Қарзлар ва доимий муаммоларга дуч келиш одамнинг ўзига бўлган ишончини бузади. Бошқача айтганда, агар сиз жуда кўп молиявий муваффақиятсизликка учраб, ўзингизни бурчакка қамалгандай сезиб юрсангиз, ўзингизга бўлган ишончга путур етади. Болаларнинг ўқишида ҳам шундай бўлиши мумкин. Айниқса, кимдир истеъдодли, кимдир аҳмоққа чиқарилса! Мен ўзимнинг аҳмоқ эмаслигимни билсам ҳам, ёмон баҳолар ўз таъсирини ўтказарди. Фақат отамнинг менга бўлган эътибори ўзимга бўлган ишончининг бузилишига йўл қўймади.

Фарзандларингиз мактабда қандай ўқишидан қатъий назар, уларга безътибор бўлманг, ўқишдаги ғалаба формулаларини тузишларига ёрдам

қилинг, чунки ҳақиқий ўқиш мактабни битириб, реал ҳаётга қадам қўйгандан бошланади.

Ўқитувчилар алдашгача борадилар

Кўп ота-оналар фарзандларининг ўқиш баҳолари пасайишини ёқтирмай, ўқитувчиларга босим ўтказишади. Агар ўқувчиларнинг кўрсаткичлари пасайиб кетса, ўқитувчиларга таълим тизими бошқармаси томонидан ҳам босим ўтказилади. Натижада ўқитувчилар болаларнинг баҳоларини сунъий равишда кўтариб ҳаммани алдайдилар.

Мериленд штатидаги бир мактаб директори истефога чиққан, уни алдашда айблаган. 19 июн 2000 йили «New sweek» газетаси «Қачонки мактаб ўқитувчилари алдаса» сарлавҳали мақолани босиб чиқарди.

«Бу йилги баҳор юртимиз мактабларидаги жанжаллар билан бошланди. Бой Мериленд штатидаги бошланғич мактаб директори истефога чиқишга қарор қилган, чунки ота-оналар фарзандларига тест жавобларини ёдлашга мажбур қилаётганларини ёзиб шикоят қилишган. Огайо штати Колумбус шаҳри мактабларидан бирида махсус комиссия алдов бўйича ишни текширмоқда. Бу мактаб яхши кўрсаткичлари учун президент Клинтон мақтовларига сазовор бўлган эди. Нью Йоркда эса элликдан ошиқ ўқитувчилар ва мактаб бошлиқлари суд олдида турли тестларда шпаргалка ишлатишга мажбур қилганликлари учун жавоб беришларига тўғри келди.

Болаларни шпаргалка учун ҳайдаш ёмон, албатта. Лекин йил охирида кўплаб мактаб ўқитувчилари ва директорларига тест ҳужжатларини сохталаштириш айби қўйилмоқда. Бу ҳажжатлар асосида болаларни синфдан синфга ўтказиш, ҳатто туман таълим бўлими бюджетигача масалалар ҳал қилинади.

Муаммо шундаки, юқори талаб эмас, юқори баҳолар ҳал қилувчи кўрсаткичга айланиб қолди. Давлатимизнинг баъзи бир вилоятларида ўзлаштириш кўрсаткичлари яхшиланганига ўқитувчилар 25.000 долларгача мукофот пули олишар экан. Баъзи жойларда эса агар ўқитувчи ўзлаштириш кўрсаткичларини яхшиламас, ишдан бўшатилади».

Яна шу мақолада фундаментал билим бериш ўрнига тест жавобларини ёдлаш муҳимроқ бўлиб қолгани ҳақида ёзилади. Бошқача айтганда, ўқитувчилар болаларга тестнинг тўғри жавобларини бериб, ёдлашга мажбур қиладилар. Натижада болалар тестга жавоб бериб юқори баҳо оладилар, лекин билим даражасини ошириш тўғрисида ҳеч ким қайғурмайди. Бундай тестга ўргатиш, баъзи бир мутахассислар фикрича, тўғридан-тўғри алдашдан хавфлироқ.

Ренкулли фикрича, ўқиш, ёзиш, арифметик ҳисоблар ўрнига ўқув дастурларига тайёр жавобни билиш, ёдлаш ва тест ўтиши билан эсдан чиқариш кириб келди. Раиса шаҳридаги университет профессори, «Мактаб реформаларидаги қарама-қаршиликлар: тестларни стандартлаш хулосалари» китобининг муаллифи Линда Макнейл бу ҳодисани бефойда билимлар деб атади. Унинг айтишича, Техас штатида болалар бир неча ойлаб тестга тайёргарлик билан машғуллар. «Бу эски калит билан янги қулфни очишга ўхшайди. Сиз уларни эсдан чиқаришга ўргатмоқдасиз. Фундаментал билим беришда ўз-ўзини алдаш авжига чиқмоқда», деб ёзади у.

Ўқитувчилар қандай тутиладилар

Болалар катталардан ақллироқ, деганимда ҳар гал катталарнинг норози нигоҳларини сезаман. Болалигимда ён-атрофдаги ҳақиқатни ўқитувчиларим ва ота-онам ўйлаганларидан кўпроқ билардим. «Play boy» журналининг биринчи сони билан онамга нисбатан анча олдин танишганман. Бугунги интернет асрида болалар биз учун ўйлаш ҳам кўрқинчли бўлган информацияларга эгадирлар. Шунда ҳам биз болалар билан худди аввалгидек, уларнинг ҳеч нарсадан хабари йўқдек муомалада бўламиз.

«New sweek» газетасидаги мақола босилиб чиқишига сабаб шуки, болалар уларни алдаётганларини билганлар. Худди шу газетада босилган «Аччиқ сабоқлар» мақоласида бунинг тарихи тўла ёзилган. Болалар бу жанжал қаҳрамонларига айланишди. Ибрат оладиган одамлар нотўғри ишга қўл урса, нима бўлади? Болалар ўзаро суҳбатлашди, кейин ота-оналари билан бу ҳақда гаплашганлар. Уларнинг директори топширилган тест жавобларини болаларга қайтариб бериб, қайта кўриб чиқишларини, зарур бўлса, хатоларни тузатиш мумкинлигини айтган. Баъзи бир ўқувчиларга қўшимча 20-45 дақиқа вақт берилган, ҳатто тўғри жавоб кўрсатилган болалар ўзларини ноқулай сезиб хавотирланишган. Болалар бир-бирларига унинг бундай қилишга ҳаққи йўқ, дейишган. Бир ўқувчи унга математика тестига жавоб беришда қўшимча вақт беришганини ва бир саволга тайёр жавоб кўрсатилганини айтди. Бир ота-она ўғлининг бундай деганини мухбирга гапирган: «Она, менимча, бу тўғри эмас! Нима учун директор бундай қилмоқда?»

Ўқишни ўқитишмайди

Бизнинг ўқиш тизимимиз оғир кунларни бошидан кечирмоқда. 2000 йил 7 майда чиққан «Arizona Republik» газетаси босиб чиққан «Лос-Анжелес мактабларида минглаб қолоқлар» мақоласида қуйидаги маълумотлар келтирилади:

Лос-Анжелес АҚШнинг энг катта округларидан иккинчиси бўлиб, болаларни бир синфда иккинчи йил қайта ўқитиш режасидан воз кечган бўлса ҳам, йил охирида ўзлаштирмаган ўқувчиларни автоматик тарзда кейинги синфга ўтказиш тугганидан сўнг 13500 ўқувчини синфда қолдиради. Лос-Анжелес округи мактаблар бирлашмаси бошлиқлари башорат қилишларича, иккинчи йилга 711000 ўқувчининг учдан бири қолади, яъни 237000 ўқувчи қолдирилиши керак эди. Лекин кўрсатмалар ўзгартирилди.

Бошқача айтганда, Лос-Анжелес мактаблари чорак миллион ўқувчиларга ҳатто элементар билимларни ўргатмаган. Бу болаларнинг эмас, ўқув тизимининг ютқазифи.

Нима учун хусусий мактаблар ва уйда ўқитиш ривожланмоқда

Ўқитиш тизимидаги ёлғон, алдов кўрсаткичлар болалар билимига жуда катта салбий таъсир кўрсатишини улар яхши тушунишади. Авваллари уйда ўқитишни кўпчилик ёқтирмасди ёки бунга йўл қўйилмасди. Бугун эса борган сари кўпроқ ота-оналар фарзандларини уйларида ўқитмоқдалар. Кимдир уйда кенг қамровли маълумот олиб бўлмайди, дейиши мумкин. Нима бўлганда ҳам миллий орфографик олимпиадада уйда ўқиганлар ютди.

Зудлик билан махсус имтиёзли ва шахсий мактаблар ривожланиб бормоқдаки, уларда Монтессори ва Штейнер методлари бўйича ўқитилмоқда. Бошқача айтганда, энди ота-оналар болаларини ўқитишни давлатга ишониб топширмайдилар. Интернетда очилган янги www.homeschool.com сайти бу усул билан танишмоқчи бўлганларга жуда кўп керакли информацияни бериши мумкин. Бу сайтни Ребекка Кохендорф очган. Ребекка ҳам бизлар каби фарзандларини реал ҳаётга тайёрлашни истаган ота-оналарга ёрдам беришни мақсад қилган.

Ақлли отам хавотирланиши

Кўп йиллар аввал менинг ўқитувчи отам таълим тизимини ўзгартирмоқчи эди. Ҳар бир боланинг ўзига яраша истеъдоди бўлишини у

тушунарни. Ҳаммани бир қолипга соладиган бу таълим тизими фақат 30% ўқувчилар учун тўғри келиши, қолганлар учун эса ярамаслигини ҳам у биларди. У айтарди: «Бизнинг тизимимиз динозаврдан ҳам баттар. Динозаврлар охири ўлиб кетди, лекин мактаб тизими ҳеч қачон ўлмайди. Бизнинг таълим тизимимиз аллигаторга ўхшайди, ҳатто динозаврлар ўлиб кетса ҳам, аллигаторлар тирик қолди. Бу тизим бошиданоқ ўзгариш учун эмас, тирик қолиш учун тузилган».

Ҳаммамиз биламизки, ўқитувчилар билим бериш учун кўп меҳнат қилишади, лекин муаммо шундаки, улар ўзгармайдиган қолип ичида ишлайдилар. Бу тизим гўё тинчлантирувчи дори билан болаларнинг ривожланишларини секинлаштиради, аслида тизим ўзгариб, бола ривожини тезлаштириш зарур эди. Энг фаол болаларни тинчлантирувчи дориларга ўргатиб бўлганидан кейин буни қабул қилманглар, дейди. Бу боши берк кўчага ўхшайди. Бу тизим мижозларга нима кераклигини билмасдан муваффақиятсизликка учраб, харидорларнинг ўзини айблайдиган бизнес турига ўхшайди. «Биз таълим тизими сифатида ўқитишга қодир эмасмиз», дейиш ўрнига улар «Сизнинг фарзандингиз ўқишга қодир эмас», дейишади.

Ўқитувчи отам айб таълим тизимида эканини билиб, хавотирликка тушган эди. Бу тизим аслида бир неча аср аввал Пруссияда ташкил топган бўлиб, яхши аскарларни, давлат хизматчиларини тайёрлашга мўлжалланган. Бу тизимда ишлатиладиган «kindergarten» сўзи немисча бўлиб, kinder – болалар, garten – боғ маъносини беради. Тўғрироғи, болалар ўсадиган боғ маъносида келади. Бу тизим болаларга таълим бериш масъулиятини ота-оналар бўйнидан олиб, давлат талабига жавоб берадиган ходимларни тайёрлашга мўлжалланган.

«Бошланғич» сўзининг келиб чиқиши

Менинг ўқитувчи отам айтарди: «Мактабнинг биринчи зинапояси бошланғич дейилади. Сабаби ўрганилиши керак бўлган нарсанинг қизиқтирувчи қисмини олиб, майда, бошланғич предметларга бўламиз. Шундан бошланғич номи келиб чиққан. Лекин қизиқтирувчи қисми олингандан кейин ўқиш зерикарли бўлиб қолади. Масалан, болани уй қизиқтиради, унга буни бир бутунликча ўргатиш ўрнига бошланғич билимлар бирлашмаси сифатида ўргатишни таклиф қилишади, бу бошланғич билимлар эса математик ҳисоблар, илмий тадқиқотлар, архитектура ижоди ва бошқалар. Натижада математикани, илмни, ижодни ўрганишга қизиқадиганларгина яхши ўқишади. Лекин бу ерда болани

қизиқтирувчи уй олиб ташланди. Энди унга қизиғи йўқ. Унга ўқиш зерикарли бўлади.

Уйда ўқитиш кучайиб боришининг сабаби кўп. Бу ўқитиш усули ўқишга бўлган масъулиятни давлатдан олиб, ота-оналар зиммасига ва боланинг ўзига юклайди».

Самурайлардан шифокор ва ўқитувчилар томон

Феодализм даврида менинг ота авлодларим ўша давр аскарлари, самурайлар авлодидан бўлган. Лекин тезда Фарб давлатлари билан савдосотиқ ривожланиб кетганидан сўнг феодализм тизими емирила бошлади. Отам авлодлари самурайликдан шифокорликка ўтишди. Менинг бувам ҳам шифокор бўлиши керак эди, лекин у Гавайяга қочиб ўтган ва авлодлар удуми бузилиб қолган. Бувам шифокор бўлмаса ҳам, отамни шифокор қилиш орзуси бўлган, лекин отам ҳам авлодлари касбини танлаш ўрнига бошқа касб танлаган. Отамдан «Нима учун шифокор бўлмагансиз?» деб сўраганимда бундай жавобни эшитдим: «Ўрта мактабда ўқиётган давримда бирданига кўп ўқувчилар дарсга қатнашмай қўйдилар. Кечагина ўттизта бола ўқимоқда эди, бугун эса бир неча бола қолган. Мен ҳайрон бўлиб мактаб раҳбариятига мурожаат қилдим. Билишимча, шакар, ананас плантация хўжайинлари мактабга Осиё давлатларидан кўчиб ўтган ўқувчиларнинг 20% ини имтиҳондан йиқитиш талабини қўйганлар. Шу йўл билан плантация эгалари ўзларини арзон ишчи кучи билан таъминлаб келганлар. Буни билганимдан сўнг қоним қайнаб, шифокорликни эмас, ўқитувчиликни танлаганман. Мен ҳар бир бола керакли маълумот олишини истардим. Мен плантация эгалари ва давлат сиёсатига қарши курашиб, ҳар бир бола гаровланган тарзда билим олиш ҳуқуқига эга бўлишини истардим».

Отам ўқитувчилик даврида ҳам таълим тизимини ислоҳ қилишга кўп уринди, лекин бунга эришолмади. Ҳаётининг охирида у Гавайянинг 150 йиллик тарихидаги энг яхши маориф ходими деган унвонга эга бўлди. Отамнинг ишлари унинг сафдошлари томонидан юқори баҳоланган бўлса ҳам, таълим тизими ўзгармасдан қолди. Бу тизим фақат 30% ўқувчиларга мос бўлиб, қолган 70% яхши ўқимайдиганлар қаторини тўлдирарди. Интернет даврида бу тизим ҳаёт билан бирга қадам ташлай олмасди.

Менинг ўқитувчи отам боланинг келажагига таъсир қила олмаслигини биларди, лекин ёмон баҳолар уларга қаттиқ таъсир қилишини тушунарди. Ёмон баҳолар боланинг ўзига бўлган ишончини пасайтириб, ўқишга бўлган қизиқишини йўқотади. Отам бундай дерди: «Кўп болалар ўқишга муҳаббат билан мактаб зиналарини босиб ўтади. Лекин тезда мактабдан

нафратланишни ўрганиб, уни тарк этадилар. Ҳозирги вақтда болалар бизнинг давримизга нисбатан анча кўп билим олиши керак. Агар шундай бўлмаса, улар ғалаба формулаларини ўзлаштира олмайдилар. Шунинг учун уйда ишлаб чиқилган ғалаба формулалари мактабда олган баҳоларидан муҳимроқ».

6-БОБ

СИЗНИНГ ФАРЗАНДИНГИЗ ЎТТИЗ ЁШГА БОРИБ ҲАЁТДАН ОРҚАДА ҚОЛАДИМИ

Мен болалигимда ота-онам ўйлашардики, мактабда ўқиб, яхши билим оламан, яхши иш топаман, мансаб зинапояларидан юқори кўтариламан, нафақага чиққунча шу жойда ишлайман. Мени тантанали кузатиб, тилла соат совға қилишади, кейин нафақага чиқиб олиб, қандайдир қариялар пансионатида гольф ўйнаб юраман, моторли аравачамни кун ботар томон йўналтириб, аста-секин охираат томон қадам ташлайман.

Ёшинг улғайган сари қадринг пасаяди

Бир жойда бир умр ишлаш – саноат ишлаб чиқариш асри ғояси. 1989 йилда Берлин девори қулаб, интернет пайдо бўлганидан сўнг дунё ўзгарди, ишчи қабул қилиш қоидалари ҳам ўзгарди. «Қанчалик ёшинг улўғ бўлса, шунчалик қадрлисан!» тушунчаси эскирди ва қарама-қарши томонга бурилиб, «Қанчалик ёшинг улўғ бўлса, шунчалик қадринг пастдир!» тушунчаси пайдо бўлди.

Мана шунинг учун болада ғалаба формуласи тайёр бўлиши керакки, замондан орқада қолмасин. Ғалаба формуласи синчиклаб тайёрланиши лозим ва профессионал ғалаба формуласи билан бир хилда қадам қўйиш керак. Бошқача айтганда, болангиз ўттиз ёшига бориб замондан орқада қолади ва унга янги ғалаба формуласини танлашга тўғри келади. Яъни, агар фарзандингиз «Бир ишда умрининг охиригача!» деган эски ғоя билан яшаса ва замон ўзгаришларига тайёр турмаса, борган сари орқада қолаверади.

Аъло баҳоларда маъно қолмайди

Келажак фақат аъло баҳоларга ўқиганларгагина эмас, балки кимнинг ғалаба формуласи яхши ва кимда янги техник ғоялар бўлса, ана

ўшаларники. Юқори тест баҳоларига нисбатан қанчалик яхши ўқиш, тез замон талабига қараб ўзгариш, мосланиш муҳим бўлиб қолади. «Нима учун?» деган савол туғилади. Чунки мактабларда бунга ўқитишмайди. Замон талабига жавоб берадиган кўникмалар эгасига юқори иш ҳақи тўланади. Ҳозирги бизнесга бир назар ташласангиз, буни яққол кўришингиз мумкин. Интернет билан ишлай оладиганлар, чет тилларини ўрганганлар, одамлар билан муомала қилишни биладиганлар энг кўп талаб қилинади. Бизга ўхшаган қариялар эса юқори иш ҳақи олишни истайдилар, лекин замонавий кўникмаларни тез ўзлаштира олмаймиз.

Ишчи кучи етишмаслиги

Ёппасига ишчи кучи етишмаётган даврда кимгадир талаб йўқ, дейиш нотўғри бўларди. Танишларимдан баъзиларини бу масала ҳеч хавотирлантирмайди ва улар қуйидагича фикр юритадилар: «Ёшим катта бўлса, нима бўпти, компьютерда ишлай олмасам, нима бўпти?! Ён-атрофимда бўш ишчи ўринлари тўлиб ётибди. Ишлашни хоҳласам, ўз нархимни белгилаб ишлайвераман».

Ҳозирги вақтда ишчи ўринларининг кўп бўлиши иқтисодий ривожланиш билан боғлиқ. Маълум вақтдан сўнг бугун фаолият кўрсатаётган кўплаб компаниялар ўз-ўзидан йўқ бўлади. Улар билан боғлиқ корхоналар ҳам ўз фаолиятини тўхтатишга мажбур бўлиб, кўплаб ишчи кучи қисқартирилади, яъни ишсизлик ортади.

Иқтисодий ривожланиш ва инқирозлар

Ҳозирги иқтисодий ривожланиш ва ишчи кучининг етишмаслигини тушуниш учун тарихда бўлиб ўтган иқтисодий ўзгаришларга бир назар ташлаш кифоя.

1. 1900 йилларда 485 та корхона автомобиллар ишлаб чиқарарди. 1908 йилга келиб, ярми қисқарди, бугунги кунда эса 485 та корхонадан учтаси қолди.

2. 1983 йилларда Америкада компьютер ишлаб чиқарадиган корхоналар сони қирқтага яқин эди. Ҳозирга келиб тўрттаси қолган.

3. 1983 йиллари “Burroughs”, “Coleko”, “Commodore”, “Zenith” компаниялари энг илғор янги технология ишлаб чиқарувчилар деб тан олинган бўлса, ҳозир ёшлар бу компаниялар номини ҳам эшитмаган.

4. Ҳозир янги интернет компаниялари бозорни пул билан тўлдирмоқда. Агар улар банкрот бўлса, нима бўлишини кўз олдингизга келтирасизми?

5. Технологиялар континент чегарасидан чиқадилар.

Ҳозир ҳар бир мамлакатда «Силикон водийси» номли ҳудудлар бўлиб, у ерда иш топиш учун миллионлаб дунёнинг ҳар бир бурчагидан келган одамлар конкурсда қатнашмоқдалар.

Қайси ёшингизда ўзингизни қария деб биласиз

Австралияда бўлганимда эски танишим Келли Ричи менга “West Australian” маҳаллий газетасининг нусхасини кўрсатди ва деди: «Мана бу мақоладан «Қайси ёшдан ўзингизни қария деб биласан?» саволига жавоб топиш мумкин».

Ҳозир ишга яроқли ёки яроқли эмаслиги одамнинг касбига боғлиқ бўлиб қолди. 2000 йил 8 апрелда чиққан бу газетанинг биринчи бетида «Сиз бу ёшдан ўтдингизми?» сарлавҳали мақола босилган бўлиб, пастроқда дизайнер-график, гимнаст қиз, адвокат ва модел рангли расмлари берилган эди. Расм тагида эса ҳар бир касб эгаси неча ёшгача ишлатилиши мумкинлиги ёзиб қўйилган эди.

Дизайнер-график – 30 ёшгача ишлатилсин;

Гимнастикачи – 14 ёшгача;

Адвокат – 35 ёшгача;

Модел – 25 ёшгача.

Бошқача айтганда, кўрсатилган ёшдан катталари бу касбларда ишлаш учун қари ҳисобланади. Мақола модел ҳақида маълумот билан бошланиб, у супермодел бўлмаса ҳам, ҳафтасига 2000 доллар иш ҳақи оларди, 28 ёшида ишсиз қолди. Мақола давомида бундан дейилади: «Кўрсатилган ёшдан ўтган «қарилар» учун 20, 25, 30 ёки 40 ёшларида шундай тузоқлар қўйилганки, худди поезд локомотивини изидан чиқарадиган мосламага ўхшаб, уларнинг ҳам шу ёшларида ўз касблари бўйича ишлашларига чек қўйилади, бу эса нафақага чиқиш ёшидан анча илгари содир бўлади.

Бунинг сабаби турлича бўлади, моделлар юзи аввалги чиройини йўқотади, гимнастикачи эса эгилувчанлигини ва ҳоказо. Бу сиз энди бутунлай ишга яроқсизсиз, дегани эмас, лекин сизнинг энг яхши даврингиз ортда қолди».

Бугунги кунда аҳвол шундайки, агар сиз қирқ ёшгача маълум муваффақиятга эриша олмасангиз, умрингизнинг охиригача ҳам эриша олмайсиз. Мелбурн университети мутахассисликка йўналтириш бўлими бошлиғи Дай Райчингер бундай дейди: «30-40 ёшга келиб асосий касби

бўйича ишидан айриладиганлар тинимсиз, кунига 12 соатлаб ишлаши зарур ва бир йўла бошқа касб кўникмаларини эгаллашга улгуриши керак, акс ҳолда ишсиз қолиш хавфи кўндаланг бўлиб туради».

Давлат компьютер фирмаларидан бири дастурлаштириш касбига конкурс эълон қилади. Жуда кўп программистлар ариза беришади. Аслида уларнинг ҳаммаси ҳам бу касбга яроқли эди. Лекин фирма бошлиқлари улар ичидан энг ёшларини танлаб, қолганларига рад жавобини берган, бу қонунга хилоф бўлса ҳам, фирма учун энг қулай усул. «Ёшлар тирик қолади, қариялар ўлади!» деган гап ўз исботини топмоқда.

Отам учун мина

Мина сиз кутмаган жойда портлаб, инсонни ҳалок қилиши ёки ишдан чиқариши мумкин. Ҳаётингизда учрайдиган миналар сизни ишдан маҳрум қилади. Менинг ўқитувчи отам таълим департаменти директори лавозимида ишлаб туриб шундай минага дуч келган. Натижада у эллик ёшида ишидан айрилди. Кечагина бу олижаноб, ўқимишли, виждонли, меҳнаткаш, тизимни янгилашга кўп кучини сарфлаган одам бугун четга суриб қўйилди. У ўзига яхши ўқиш ғалаба формуласини танлаган эди, лекин бу унга реал ҳаётда тирик қолишига ёрдам бера олмади.

Келажаги порлоқ бўлмаган ишда зўр бериб меҳнат қилиш

Менинг танишим Келли Ричи “West Australian” газетасидаги «Сиз бу ёшдан ўтдингизми?» мақоласини кўрсатганининг сабаби мен ўқув семинарларимда «Ўқи, иш топ, бир умр шу жойда ишла!» маслаҳати эскириб қолганини жуда кўп марта қайтардим. Бу маслаҳат саноат ишлаб чиқариш даврига тўғри келарди. Ҳозир интернет даврида бу ярамайди. Бу эски маслаҳатга ишонганлар охир-оқибат боши берк кўчага кириб қолади. Уларнинг ўқув табелларида яхши баҳолари, ҳатто яхши иши ҳам бўлиши мумкин, лекин бу иш ёрдамида чуқурликдан чиқиб олишнинг иложи йўқ.

Одамлар келажаксиз ишда ишлаб пул топсалар ҳам, уларнинг ақли ва танаси чарчоқдан титрайди, юқорига чиқиш учун эса нарвон йўқ. Шундан сўнг касб бўйича ўсиш тўхтади ва борган сари чуқурроққа чўкаверади. Демак, уларнинг ғалаба формулалари ишламади ёки бу формула касб бўйича муваффақиятга эришишга тўсқинлик қилди.

Қирқ ёшда бой ва қирқ ёшда банкрот

Менинг синфдошим мактабни яхши ўқиб тугатганидан сўнг Янги Англиянинг бойваччалар ўқийдиган университетига ўқишга кирди. Университетни битириб, Гавайяга қайтиб келди. Биринчи галда у бойваччалар учун мўлжалланган отасининг дала клубига аъзо бўлди, шу клуб аъзосининг қизига уйланди, ўзи ота бўлди. Энди эса унинг болалари у ўқиган университетда ўқимоқдалар. Бир неча йил ишлаб, аста-секин тажриба орттириб, керакли одамлар билан гольф ўйнаб, у катта кўчмас мулк савдоларига йўл очди. Маҳаллий журналда расми босилиб, уни энг илғор бизнес эгаси деб эълон қилишди. Қирқ ёшларида у бир умрга етадиган бойликка эга бўлди. Лекин 1980 йил охирида япон инвесторлари штат иқтисодига пул киритмай қўйганларида Гавайяда кўчмас мулк бозори ўлди ва бу бойвачча ҳамма нарсасидан айрилди. Хотини уни ташлаб кетди, чунки унинг жазмани ҳам бор экан. Энди у икки болани боқиши керак. Қирқ ёшида қарзга ботган банкротга айланди.

Биз яна қайта кўришганимизга икки ой бўлди. У қарзларидан қутулиб, бироз ўзини ўнглаб олган бўлса ҳам, аввалги салобатидан ажралган, чарчаган, асабий бўлиб қолган эди.

Бир куни кечки овқатдан сўнг унинг кейинги аёли интернетдаги бизнеси ҳақида мақтаниб гапириб қолди. Синфдошим аёлини кескин тўхтатиб, унга ўшқира бошлади: «Қандай қилиб сенда ҳаммаси яхши бўлади? Сен тузукроқ коллежда ҳам ўқимагансан, магистр дипломинг ҳам йўқ! Бундан ташқари, ҳатто мен билган, керакли одамларни ҳам билмайсан». Кўпроқ ичиб юборгани кўриниб турарди.

Биз аёлим Ким билан кечки овқатдан уйга қайтаётганимизда аёлим деди:

– У ўзининг ишламайдиган эски ғалаба формуласини қайтадан ишга солмоқчи, лекин у ишламаяпти.

Мен у билан бир фикрда эдим.

– Ҳа! – дедим.

Кўз олдимдан инқирозга учраган ҳамма танишларим бирма-бир ўтди.

– Бу эски ва янги иқтисодий ғоялар қарама-қаршилиги, – дедим мен.

– Синфдошингда эски ғоя, аёлида янги ғоя, демоқчимисан? – сўради аёлим Ким. Мен бошимни лиқиллатиб:

– Ҳа, – дедим. – Аёлида янги ғоя, у эса мактаб давридан қолган ғояларга суяниб иш тутмоқда.

– Одамлар эмас, ғоялар эскирар экан-да?! – сўради аёлим.

– Шундай бўлиб чиқмоқда. У эрта туриб, ишига боради ва у ерда янги ғояларни танлаб, янгилик тарафдори бўлиш ўрнига эски ғояларга таянган чолга айланган, ҳолбуки у энди элликка тўлди. У бундан ўн йил олдин ҳам шундай эди, лекин бундан сезмаган. Бу худди менинг ўқитувчи отам билан

бўлиб ўтган воқеага ўхшайди. У яхши ўқиди, ишга кирди, хизмат пиллапоясидан юқорига кўтарилиб, энг чўққига чиқди. Лекин эллик ёшида унинг ғалаба формуласи ишламай қолди. Бу эса уни пастга, чуқурга тортди. Шунда ҳам у эски ғалаба формуласидан фойдаланишга ҳаракат қилди. Ҳатто бошқаларни ҳам шунга чақирди. Демак, у ҳали ҳам буни тушунмаган. Буни тушунган заҳоти у янги ғалаба формуласини қидира бошлайди, топса, «Мен топдим, мен топдим!» деб бақиради. Лекин янгисини топгунга қадар эски ғалаба формуласига таянаверади.

Янги ғалаба формуласини ҳали топиш керак. Мактабни тугатган болага муваффақиятга бошловчи йўл картасини беришмайди. Уни қидириш ва топиш зарур! Кимдир топади, кимдир тополмайди. Одам янги йўлни ахтаради, тополмаса, кўпинча эски йўлга қайтиш керак экан, деб ўйлайди.

Ҳаёт шундай!

Ўрта мактаб қаҳрамонлари

Мен аввал қаҳрамони Ал-Банди бўлган телесериали ҳақида гапириб ўтган эдим. Ал-Банди – трагикомик қаҳрамон. У мактаб қаҳрамони эди, лекин у ҳали ҳам ўз ғалаба формуласини ўзгартирмаган. У пойабзал дўконида сотувчилик қилиб, мактабда ўқиган даврида футбол ўйнаб тўртта гол ургани ва жамоасига ғалаба келтирганини эслаб яшайди. Ёшимиз улғайиши билан ҳаммамиз Ал-Бандига ўхшаб қолишимиз мумкин.

Агар сиз аввалги ютуқлар хотираси билан яшашни истамасангиз, ақлингиз ҳозирги муаммоларни ҳал қилишга автоматик тарзда кўчади. Сиз ҳозирги кун билан яшасангиз, муаммолар кўринади ва сиз уларни ҳал қилишга киришасиз.

Бизнинг даврда болага шуни тушунтириш муҳимки, ўзгаришлар – келажакнинг мажбурий элементи. Тез ўзгара олиш, тез қайта ўқиш ва замонга мослашиш мактабда ўқиётган фанларга нисбатан муҳимроқ эканини фарзандларимизга англатишимиз зарур.

Ота-оналар учун ғоялар

Бир неча йил аввал телекўрсатувларнинг бирида ота-оналар ўз фарзандларини ишхоналарига олиб бориб, қандай иш билан машғул эканликларини уларга намоёиш қилаётганларини кўрганман. Телебошловчи хурсанд бўлиб, ота-оналар ўз фарзандларини яхши ишчи

бўлишга ўргатмоқдалар, дерди. Мен эса бу фикр эскилигини билардим. Ёшлар билан мулоқотда бўлганимда улардан сўрайман: «Ўзингнинг ғалаба формулангдан фойдаланасанми ёки ота-онанг ўргатганиданми?»

1960 йилларда мен ёш бола давримда ота-оналар болаларига берадиган маслаҳати «Яхши ўқи, яхши иш топасан», деган гапдан иборат эди. Чунки ўша давр ота-оналари улуғ депрессия даврида ўсган, бу даврда иқтисод инқирозга учраб, ишчи ўрни кескин қисқарган эди. 1900-1935 йиллар оралиғида туғилганлар орасида, айниқса, ишсиз ва пулсиз қолиш кўрқуви кучли бўлган, бу эса уларнинг фикрлаш тарзига, гап ва хулқ-одобларига катта таъсир ўтказган.

Бугун эса атрофга қарасангиз, ҳамма жойда «Бизнесда ёрдамчи керак!» деган эълонларни кўрасиз. Иш берувчилар ўқиш-ёзишни биладиган, келишган, чиройли табассум қиладиган ва айтган ишингизни бажарадиган одамларга жуда муҳтож. Ён-атрофда ишчи ўринлари кўплигига қарамасдан, ота-оналар эскича хавотирлик билан фарзандларига «Яхши иш топиш учун яхши ўқи!» деган маслаҳатни бермоқдалар. Буларга қараб мен айтаманки: «Ҳаяжонланманг, тинчланинг! Дам олинг, ён-атрофингизга назар солинг. Депрессия тугаган. Капитализм ғалаба қозонди. У дунёни сақлаб қолди. Коммунизм ўлди. Саҳнага интернет чиқди ва кучайиб бормоқда. Ота-оналардан қолган насиҳат эскирди. Бугун сиз иш ахтарсангиз, топасиз. Шунинг учун бир сония тўхтаб, фикрлаб кўринг!»

Баъзилар жим бўладилар, лекин кўпчилик барибир тинчлана олмайди. Улар ишсиз қолиш ва пул маблағи оқими таъминланмай қолишидан жуда кўрқишади. Бундай вақтда, менинг фикримча, тўхтаб олиб, шошмасдан фикрлаб келажакка назар ташлаш зарур.

Ҳозир кўп болалар мактабга бормайдилар, чунки бугунги ёшларда ишсиз қолиш хавфи йўқ. Ҳар бир бола яхши биладики, мактабда олган яхши баҳолар учун ҳеч ким пул тўламайди.

Болалар билишади, ҳозир энг кўп пул қиладиганлар – бу профессионал спортчилар, кино юлдузлари, мусиқачилар, интернет билимдонлари ва ҳоказо. Болалар ота-оналарининг зўр бериб меҳнат қиладиганларини, яна уйга иш олиб келишини кўриб «Бундай ҳаёт менга керак эмас!» деган фикрга келмоқда, «Фарзандларимга ҳам буни раво кўрмайман!» демоқда.

**Энг яхши уддасидан чиқадиган ишимни
тўхтатишга тўғри келди**

1994 йили мен барча ишларимни йиғиштириб, эркин бўлиб олганимда қирқ етти ёшда эдим. Олдимда савол турарди: «Умримнинг қолган даврида нима билан шуғулланаман?» Бир йилча дам олиш ўрнига мен ўзимни ўзим ўзгартириш билан шуғулланаман. Бу дегани мен ўқиш ғалаба формулам ва профессионал ғалаба формуламни ўзгартиришим керак эди. Агар буни қилмасам, мен ёши ўтган боксчига ўхшаб қолардим, бир неча йил бокс тушмасдан яна рингга қайтган боксчига! Ўзимни ўзим ўзгартириб энг яхши уддасидан чиқадиган ишимни тўхтатишга тўғри келди. Бу дегани мен бизнес бўйича семинарлар ўтказиш, инвестиция киритиш ишларини тўхтатишим керак эди. Ўзимни ўзгартиришим учун мен янги бир нарсани ўрганишим керак эдики, бу менга ишни аввалгидан бошқачароқ олиб боришга ёрдам берсин.

Шунинг учун мен стол устида ўйналадиган, семинарларимда ўқитадиган нарсаларни ўргатадиган ўйин ўйлаб топдим. Бундан ташқари, мен орфография қоидалари бўйича кўп шуғулландим, чунки орфография имтиҳонидан мактабда икки марта йиқилган эдим.

Бугун мени кўпроқ ёзувчи сифатида танишади, лекин катта ютуқларга эришган бошқа ишларим ҳақида кам одам билади. Агар менда ўқиш ғалаба формуласи ва профессионал, иқтисодий ғалаба формулаларим бўлмаганида мен кейинги ҳаётимдан роҳатлана олмасдим. Агар мен ҳаётда олдинга қараб юрмаганимда қирқ етти ёшимда асосий йўлдан четга чиқиб қолиб, қолган умримни аввалги ютуқларимни эслаш билан ўтказардим.

Гаровли иш оилавий ҳаётга қандай таъсир қилади

Бугунги кунда болалар борган сари ақлли бўлиб бормоқдалар, демак, ота-оналар ҳам ақллироқ бўлишлари зарур. Ота-оналар фарзандларидан узоқроқни кўра билишлари керак. Болалар ота-оналарининг ишлари борлигини, лекин шахсий ҳаётлари йўқлигини кўриб туришади. Болалар буни орзу қилишмаган. Намунали ота-она бўлиш учун улар фарзандлари билан яқин муомалада бўлиб, болалари биллур шарига доимо назар солиб туришлари зарур. Яъни, фарзандлари орзу-умидлари билан доимо қизиқиб боришлари даркор. Фарзандларининг теварак-атрофга бўлган муносабатларини ҳурмат қилишлари, ўзларининг эскирган дунёқарашларини болаларига тиқиштирмасликлари керак.

Ота-она ва бола ўртасида келишмовчилик пайдо бўлганида, яъни отаси «Яхши ўқишинг керак!» деганида боласи «Мен мактабни ташламоқчиман!» деса, бу икки хил ғалаба формулалари тўқнашуви бўлиб, бундай ҳолда болани тушунишга ҳаракат қилиш керак. Бола ҳам ниманидир кўради-ку. Албатта, унинг қарашлари тўғри бўлавермайди.

Мен ҳеч қачон ота-оналар болалари нима деса, айтганини қилиб, қўл қовуштириб ўтирсинлар, демайман, болалари кўнглига келган ишни қилсин, демайман, мен фақат бола билан ўртоқлашиб, унинг фикрини билиш ва керакли томонга йўналтириш керак, демоқчиман. Агар ота-оналар боларига «Бундай қилмайсан, мен айтганимни қиласан!» деса, бола бунинг тескарисини қилиши мумкин. Бундай ҳолларда боланинг фикрини аниқлашга, ўзаро низони бартараф қилишга эришиш муҳим аҳамият касб этади.

Бола билан келишиб олингандан сўнг ота-она унга аста-секин тушунтириши, «Бир жойда бир умр ишлаганимдан кўра бошқа касбларни ўргансам, ёмон бўлмасди», деб унинг ҳар хил касбларни ўрганишга бўлган қизиқишини орттириш керак. Шунда у ҳар доим ўқиш-ўрганишдан чарчамайди ва бир жойда, келажаги йўқ ишда меҳнат қилиб умрини зое кетказмайди.

Ғояларни солиштириш

Саноат асри	Информация асри
Гаровланган иш. Лавозим	Эркин агент, виртуал компаниялар
Ёши улғайиши билан қадри ошиши	Иш натижасига қараб ҳақ бериш
Бир хил иш	Турли касблар
Олтмиш беш ёшгача меҳнат қилиш	Вақтлироқ дам олишга чиқиш
Кундалик режим бўйича ишлаш	Истаган ишда ишлаш
Мактаблар	Семинарлар
Дипломлар, илмий даражалар	Табиий қобилиятлар
Эски билим	Янги ғоялар
Компания нафақаси	Қимматбаҳо қоғозлар портфели
Давлат нафақаси	Ҳожати йўқ
Давлат тиббий хизмати	Ҳожати йўқ
Компанияда ишлаш	Уйда ишлаш

Кўриб турибсизки, сизда ва фарзандларингизда ота-оналарингизга нисбатан танлаш имкониятлари анча кенг. Шунинг учун ҳозирги замон ўқиш тизими ота-оналар билан биргаликда барча мавжуд имкониятларни болаларга кўрсата билиши ва улардан болаларга мос келадиган имкониятни танлашни ўргатиши лозим. Ҳеч қайси ота-она боласининг келажаги йўқ ишда меҳнат қилиб, бир четда қолиб кетишини хоҳламаса керак. Бугун болаларнинг билим даражаси юқори бўлиши лозим.

Охирги қўшимча

Мен катталарни ўқитаман. Уларга «Яхши ўқи, яхши иш топасан!» маслаҳати тузоқ бўлиб чиққанини айтганимда кўплари қўлларини кўтариб, тушунтириб беришимни сўрашади. Бу маслаҳат болалар учун ярамайди. Семинарлардан бирида қатнашчилардан бири сўради:

– Яхши иш қандай қилиб тузоқ бўлиши мумкин?

– Яхши савол, – дедим мен, – иш тузоқ бўлмайди. Тузоқ «Яхши иш топиш учун яхши ўқи!» маслаҳатига беркинган. Маслаҳат орқасига беркинган охирги қўшимча қуйидагича: «Билиб ишла, хато қилиб қўйма!»

7-БОБ

ФАРЗАНДИНГИЗ ЎТТИЗ ЁШИДА ИШИНИ ТАШЛАБ КЕТА ОЛАДИМИ

Бир куни бой отамдан:

– Бунча бойсиз? – деб сўрадим.

У бундай жавоб берди:

– Чунки мен анча эрта ишламай қўйганман. Агар сен ишга бормасанг, сенда бой бўлиш учун анча вақт пайдо бўлади.

Кўзгудан ўтиб

Бундан олдинги бобларда бой отамнинг қуйидаги гапларини келтирган эдим: «Иш сени бой қилмайди. Уйда ўтириб бой бўласан. Мана шунинг учун уй вазифаларини бажаришинг зарур».

Бой отамнинг шундай уй вазифаларидан бири «Монополия» ўйини бўлиб, у мени катта бойлик топиш формуласига ўргатиши керак эди. Шу ўйинга вақтини сарфлаб, мен ва ўғлига бошқалар кўрмайдиган дунёни кўришни, ҳис қилишни ўқитди. Тўққиз ва ўн беш ёшим ўртасида мен камбағал отам дунёқарашидан бой отам дунёқарашига хатлаб ўтдим. Менинг нигоҳимда аввал бутунлай кўрмаган нарсалар ўз аксини топди.

Люис Кэрроллнинг «Алиса мўъжизалар мамлакатида» китобининг қаҳрамони кўзгудан ўтиб, бутунлай бошқача дунёга кириб қолади. Шунга ўхшаб бой отам кўзгусидан ўтдим, у «Монополия» ўйини орқали дунёни унинг кўзи билан кўришни ўргатди. «Яхши ўқи, яхши иш топасан!» маслаҳати ўрнига у менинг дунёқарашимни ўзгартириб, бошқача ўйлашга ўргатди.

У кўп айтарди: «Тўртта яшил уй сотиб ол, уларни сотиб, битта қизил отел ол. Мана шу келажакда сени бой қиладиган формула маъноси бўлади». Мен болалигим учун буни яхши тушунмасдим, лекин отамнинг тўртта яшил уй сотиб олиш, уни сотиб, кейин битта қизил отел сотиб олиш ғояси жуда муҳимлигини сезардим.

Бой отам билан «Монополия» ўйинини мунтазам равишда ўйнаб, буни оддий болалар ўйинидан муҳимроқ фараз қилиб, мен фикрлаш тарзимни ўзгартириб бордим. Нарсаларга бошқача қарай бошладим. Кунлардан бирида унинг банкири ҳузурига борганимизда менинг миямда нимадир ярақлаб, дунёни унинг кўзи билан кўра бошладим. Мен кўзгудан ўтган эдим.

Ўз-ўзига берган баҳонинг ўзгариши

Бой отам, кўчмас мулк агенти ва мен банкир ҳузурида ўтирганимизда менда ўзгариш пайдо бўди. Улар бир неча масалаларни кўриб чиқишди, бир неча ҳужжатга қўл қўйдилар, банкирга чек узатилди, сўнг кўчмас мулк агентидан бир неча калитлар олинди. Шунда мен билдим, бой отам яна бир яшил уй сотиб олди. Бой отам, кўчмас мулк агенти, банкир, Майк ва мен машинага ўтириб, яшил уйни кўришга жўнадик. Машинадан тушиб отам яшил уй зинасидан чиқди, калит билан эшикни очди ва: «Бу меники!» деди.

Аввал айтганимдек, мен кўрсам, қўлим билан ушласам, ниманидир бажарсам, яхши ўрганаман. Ўтириб китоб ўқисам, эшитсам ёки ёзсам, яхши ўрганолмайман.

«Монополия» ўйини билан отам сотиб олган уй орасидаги алоқани сезганимда фақат ташқи дунёга қарашимгина эмас, ўзимга берган баҳо ўзгарди. Мен энди камбағал оиладан чиққан, иқтисодий қийинчиликларга дуч келган бола эмас эдим. Кўнглимда бойваччага айлана бошладим. Мен бой эдим, чунки мен дунёга бой отамнинг кўзи билан қарай бошладим. Мен ўзимга айтдим: «Шу ишни мен ҳам қила оламан! Бу қийин эмас. Бой бўлиш учун яхши баҳо олишим шарт эмас, бундан ақллироқ бўлишим ҳам шарт эмас!» Мен ўзимнинг ғалаба формуламни топдим. Бу формулани ўқиш, молиявий ва касб ғалаба формулалари билан тўлдирсам, бир умрлик ғалаба формуласига айланади.

Шу вақт мен бой бўлишимга тўла ишонч ҳосил қилдим. «Монополия» ўйини нималигини тушундим. Бой отам бу ўйинни ҳақиқий пулларга ўйнаётганини кўрдим, у қилаётган ишни мен ҳам қила оламан!

Икки дунё оралиғида у ёққа ва орқага

Ўз тасаввуримда мен кўзгу орқали у ёққа ва орқага осонгина ўта олардим. Муаммо шунда эдики, кўзгудан ўтиб, бой отам дунёсига кирсам, дунё бошқача мазмун касб этарди. Аввалги дунё менга беўхшов, яроқсиздай туюларди, бу дунёда мактабга бориш, дарс тайёрлашга тўғри келарди. Душанба кунлари ўқитувчимизга уй вазифаларини топширар эдик. Кейин янги уй вазифалари бериларди, керакмас нарсаларни ўқиш-ўрганишимга тўғри келарди.

Бой отам эса тўрт хил арифметик ҳисоблашдан фойдаланарди, холос. Тўртта яшил уйни сотиб олиш унча қийинчилик туғдирмаслигини биламан. Бу тўртта яшил уйим бўлса, қизил отел олиш унча қийин бўлмайди. Лекин агар бой бўлмоқчи бўлсам ҳамда бўш вақтим етарлича бўлсагина, бу ишлар қандайдир маънога эга бўлади. Битта катта отел ёрдамида кам куч сарфлаб, катта пул қилиш мумкин эди. Ҳар гал кўзгудан ўтганимда бир томон иккинчи томонга нисбатан ақллироқ туюларди.

Нима учун бизга керак бўлмайдиган предметларни ўрганиш зарурлигини ҳеч тушунмасдим. Яна шу фанлар бўйича мустақил ишлар бажаришга мажбур қилишганида, унинг натижаси бўйича «ақлли» ва «тентак»ларга ажратишганида, менинг назаримда, «Алиса мўъжизалар мамлакатада»дан ҳам ўтиб тушарди.

Нима учун мен бу фанларни ўрганаман

Бир куни ўқитувчимга анчадан бери сўрай олмаётган саволимни бериб, ундан сўрадим:

– Нима учун мен ўзимга қизиқарли бўлмаган, керак бўлмайдиган фандан мустақил иш бажаришим керак?

У бундай жавоб берди:

– Чунки сен яхши ўқиб, яхши баҳолар олмасанг, яхши иш топа олмайсан.

Бу жавоб ўқитувчи отамдан эшитган жавоб эди. Жавобда мантиқ йўқ эди. Иш топишимга мен қизиқмаган фанларни ўрганишимнинг қандай алоқаси бор? Энди мен ўз ғалаба формуламни топганимда мактабга бориш, ўша фанларни ўқиш янада маъносиз туюларди. Бу ҳақда бироз ўйлаб яна савол бердим:

– Агар менга иш ҳам керак бўлмаса, унда-чи?

Бу саволдан сўнг менга жим ўтириб дарсимни қилишим зарурлиги қатъиян тушунтирилди.

Мақтаб – бу муҳим

Мен болангизни мактабдан олиб кетиб, унга «Монополия» ўйинини сотиб олиб беринг, демоқчимасман. Сифатли таълим олиш жуда муҳим. Мақтаб ўқиш, ёзиш, ҳисоблаш ва фанлар асосини ўргатади, баъзан эса касб кўникмаларини ҳам беради. Мақтаб аттестати, коллеж дипломи ҳалиям ҳаётда ютуқ гарови ҳисобланади. Муаммо шундаки, мактаб молия соҳасидаги асосий кўникмаларга ўргатмайди. Бу эса болаларни мактабдан молиявий ғалаба формуласига эга бўлмасдан чиқариб юборади. Ҳатто баъзи болалар молиявий ютқазик формуласи билан чиқадилар. Кўплаб ёшлар университетларни тамомлаганларида кредит карточкалари бўйича қарзга ботган, ўқишга олган ссудаларни тўламаган бўладилар. Баъзиларининг умрлари охиригача қарздан боши чиқмайди. Бошқалар эса мактабни битирибоқ, машина, қайиқ, уй сотиб ола бошлайдилар. Кўпчилик бу дунёни тарк этиб, фарзандларига қарз қоғозларини қолдирадилар. Бошқача айтганда, улар мактабда аъло таълим олишлари мумкин, лекин уларда молиявий ғалаба формуласи бўлмаслиги мумкин.

Менинг иккала отамни нима хавотирга соларди

Менинг ўқитувчим отам таълим тизимида нимадир етишмаслигини биларди, лекин нималигини аниқлай олмади.

Бой отам эса нима етишмаслигини биларди. Пул тўғрисида жуда кам ёки умуман билим берилмаслигини у яхши тушунарди. Молиявий ғалаба формулалари бўлмаган кўп одамлар ўз ишчи ўринларига қаттиқ ёпишиб олиб, тинимсиз меҳнат қилишса ҳам, иқтисодий аҳволлари танглигича қолаверарди. Плантаторлар мактаб тизимидан ўзларига бўш ишчи кучлари мунтазам оқиб келишида фойдаланганларини отамга айтганимда у аста бошини қимирлатиб, ҳеч нарса ўзгармаган, деди. Одамларда бошқа имконият қолмагани учун улар ўз ишларидан айрилгиси келмайди. Бой отам ишчи кучи оқими яхши бўлишини тушунарди. Унга ишлаётганлар молиявий аҳволи ёмонлигини ҳам биларди. Ишчилари қанча кўп ишламасин, борган сари қарзга ботаётганини кўриб бой отам қийналарди. У қайта-қайта такрорларди: «Иш сени бой қилмайди, уйда ўтириб бой бўласан. Мана шунинг учун сен уй вазифасини бажаришинг керак!» Кўпчилик ишчиларнинг молиявий билим асоси бўлмагани сабаб улар молиявий уй вазифаларини бажара олмасликларини у яхши биларди. Бу уни хавотирлантларди ва хафа қиларди.

Бой отамнинг ўқитиш усули

Бой отамдан кўп нарсани ўрганишимда унинг ўзига хос ўқитиш усули менга жуда қўл келди. «Бой ота, камбағал ота» китобимда келтирилган эпизодга яна қайтаман. Маълумки, бой отам мени бой бўлишга ўқитиш мақсадида соатига ўн цент ҳақ тўлаб якшанба кунлари 3 соатдан ишлатган. Мен уч ҳафта якшанба кунлари уч соатдан ишлаб, ўттиз цент иш ҳақи олардим. Бу шунчалик хафа қилардики, охири унинг офисига келиб, у мени эксплуатация қилаётганини айтдим. Унинг ишчи столи олдида туриб, кўз ёшларимни юзимга суртиб, ундан мени бой бўлишга ўқитишини талаб қилганман.

– Сиз мени бой бўлишга ўқитаман, деб ваъда берган эдингиз. Мен сизга уч ҳафтадан бери ишляпман, шу вақт ичида сизни бир марта ҳам кўрмадим. Менга фақатгина ўттиз цент ҳақ тўламоқдасиз, бу мени бой қилмайди. Мени ўқитишни қачон бошлайсиз?

Бой отам креслосида ўтириб, столи устидан менга қараб жим турарди. Ниҳоят, бир неча дақиқа сукут сақлаган бой отам деди:

– Мен сени ўқитяпман-ку. Агар бой бўлишни хоҳласанг, мен ҳозир сенга бераётган дарсни баъзи одамлар бир умр ишлаганларида ҳам ололмайдилар. Бу дарсни ўзлаштира олсанг, сенинг катта ютуфинг бўлади.

Бой отам менга синчковлик билан қарашда давом этарди.

– Бу дарсни ўзлаштирасанг, деганингизда нима демоқчисиз? Бу дарс нима ўзи, бошқалар буни бир умр ишлаб билолмасалар? – сўрадим мен бурнимни футболка енги билан артиб.

Мен тинчлана бошладим, лекин у мени ўқитаётганини эшитиб ҳайрон қолгандим.

Кўп йиллардан сўнг бой отамнинг ўша дарслари қанчалик муҳимлигини, буни кўпчилик бир умр ишлаб ҳам билолмаслигини англаб етдим. «Пулга ишлаш» билан «пулнинг менга ишлаши» орасида катта фарқ борлигини тушунганимда менинг умумий савиям анча ортди. Мактаб бизни пулга ишлашга ўргатишини, агар бой бўлишни истасам, пулни менга ишлашга мажбур қилишим кераклигини тушуниб етдим. Буларнинг орасидаги фарқ унча катта бўлмаса ҳам, менинг ўқишга бўлган йўналишимни ўзгартирди ва мен нимага вақтимни сарфлашимни танлаш имкониятига эга бўлдим.

Савия ўсиши деганда нарсалар орасидаги майдароқ фарқларни англай билишни тушуниш керак. Бу фарқ шундан иборат эдики, бой бўлишим учун пулни ўзимга ишлатишни ўрганишим зарур.

Бой отамнинг «Кўп одамлар бу дарсни бир умр ишласалар-да, ўзлаштира олмайдилар», деганини энди тушунган эдим. Одамлар ишга

борадилар, иш ҳақи оладилар, ишга, борадилар, иш ҳақи оладилар, ишга борадилар... ва ҳоказо. Лекин бой отам менга берган дарсни ўзлаштира олмайдилар. Бой отам бундай деди: «Мендан бой бўлишни ўргатишимни сўраганингда сенга биринчи дарсни беришга аҳд қилдим. Пулга ишлаш сени бой қилмаслигини қанча тез англайсан, деб синаб кўрдим. Бунинг учун сенга уч ҳафта етарли бўлди. Бошқалар эса бир умр ишлаганларида ҳам буни тушунмайдилар. Улар бошлиқларидан иш ҳақини оширишини илтимос қиладилар. Уларда кўпроқ пул олиш ишончи уйғонади, бу эса уларга дарсни ўзлаштиришга тўсқинлик қилади».

Мана шундай усул билан бой отам мени ўқитарди. Яъни, аввал у бир нарсани бажартирарди, хато қилсам, шунга қараб хулоса чиқаришим керак эди. Аввалги китобимни ўқиганларга маълумки, иш шу билан тугадики, бой отам менга умуман иш ҳақи бермай, текинга ишлашимни таклиф қилди. Энди у иккинчи дарсга ўтиб, менинг ниятларим қанчалик жиддий эканина текширмоқчи эди.

Столнинг нариги тарафидан

Менга катта таъсир ўтказган бошқа дарсни мен «Столнинг нариги тарафидан» деб атайман. Бой отам биринчи дарсидан сўнг менинг бой бўлиш истагим жиддий эканини билиб, нима қилаётганини кўриб ўрганишим учун ўз ҳузурига таклиф қила бошлади. У ишчиларни ишга қабул қилишида, уй сотиб олишида ва бошқа ишларни бажараётганида столнинг нариги томонида ўтириб уни кузатардим. У янги келганларнинг аввалги ишлари, ишга бўлган муносабатлари, оилавий аҳволи ҳақида сўраб-суриштирарди. Мен маълумотга эга бўлмаган, ҳар қандай ишни энг кам иш ҳақи олиб бажаришга мажбур бўлган одамларни кўрардим. Ҳаммаси бўлиб кунига саккиз доллар ҳақ олиб, оилаларини боқишда қанчалик қийналган инсонлар ҳам бор эди. Уларни ишга қабул қилиш ҳақидаги аризаларини кўриб чиқиб, фарзандлари сонини билганимда кўнглимда оғриқ пайдо бўларди, бундайларнинг аҳволига ичимдан ачинардим. Мен кўрдимки, камбағалчиликдан азият чекаётганлар фақат бизнинг оилагина эмас, кўпчилик экан. Менинг уларга ва ўз оиламга ёрдам бергим келарди, лекин бунинг қандай уддасидан чиқишни билмасдим.

Яхши билимнинг қадр-қиммати

Бой отам столи атрофида ўтириб ишчига ойлик иш ҳақи белгилашдаги фарқни ажрата олишим мен учун кейинги дарслардан бири бўлди. Маълумоти бўлмаган ишчи билан коллеж дипломи бор ишчининг иш ҳақи орасидаги катта фарқни кўриб, мактабда қолиб билим олиш зарурлигини тушуниб етдим. Анча паст иш ҳақи оладиган ишларга магистр ёки докторлик даражасига эга, илмли одамлар рози бўлаётганини кўриб ҳайратланардим. Бизнесда кам нарсани тушунсам ҳам, бой отам ҳамма даромадларини қўшса, буларга нисбатан анча кўп иш ҳақи олишини билардим. Ваҳоланки, у ўрта мактабни тугатмаган эди. Мактабни битирганларга нисбатан маълумоти бор ишчиларга кўп иш ҳақи тўланса ҳам, бой отам олий маълумотлилар билмаган нарсани билишини кўриб турардим. Бой отам столи атрофида бир неча бор ўтирганимдан сўнг мени нима учун таклиф қилганини ундан сўрадим. Бой отам бундай жавоб берди:

– Мен буни сўрамайсан, деб хавотирлана бошлаган эдим. Сен қандай фикрдасан, нима учун сени бу ерга таклиф қилиб, одамлар билан суҳбатларимни эшитишингни, кўришингни истадим?

– Билмадим, ўйлашимча, ҳамроҳ сифатида ёнингизда бўлишимни хоҳлагансиз.

Бой отам кулиб юборди.

– Сенинг вақтинг фойдасиз ўтишини хоҳламасдим. Мен сенга бой бўлишни ўргатишни ваъда қилдим, мана ўргатяпман, айт-чи, нималарни ўрганиб улгурдинг?

Мен бой отам столи ёнида ўтириб, бўш қолган хонани томоша қилиб унинг саволига жавоб ахтарардим.

– Билмадим, буни менга берилаётган дарс деб ўйламабман.

Бой отам кинояли кулиб қўйди ва деди:

– Бундан сен ўзингга керакли хулоса чиқариб олишинг керак, агар бой бўлишни истасанг. Одамларнинг кўпида бундай имкониятлар бўлмайди. Улар столнинг нариги томонида ўтириб, дунёга бошқача қарашади. Камдан-кам одамларга столнинг бу томонида ўтириб дунёни кўриш насиб этади. Сен рўпарангда ҳақиқий дунёни кўрмоқдасан, ўқишни битирганлар дунёни қандай кўрсалар, сен шуни кўрмоқдасан. Лекин сенда ўқишни битиришингдан анча олдин столнинг у тарафида ўтириб назорат қилиш имконияти бор.

– Демак, бой бўлишни истасам, столнинг у тарафида ўтиришим керак экан-да?! – сўрадим мен.

Бой отам бошини лиқиллатиб, ҳар бир сўзини ўйлаб, аста-секин гапира бошлади:

– Столнинг у тарафида ўтириш ҳуқуқига эга бўлишдан аввал сен ўқиб тушунгин, столнинг у тарафида ўтириш учун нималар зарур? Билишимча,

мактабда бунақа нарсаларга ўргатишмайди. Мактабда столнинг бу тарафида ўтиришни ўргатишади.

– Шундайми? – сўрадим мен. – Мактаб буни қандай қилади?

– Отанг мактабга юбораётганида нима дейди сенга?

– «Мактабга бор, яхши ўқи, яхши иш топасан», дейди, – дедим мен.

– Мана шунинг учун улар столнинг бу томонида ўтиришади. Мен столнинг у томони бу томонидан яхши, демоқчимасман, фақат улар орасидаги фарқни билгин, демоқчиман. Кўпчилик бу фарқни сезмайди. Мана шу менинг сенга берган дарсим бўлади. Сенга ўргатмоқчи бўлган нарсам шуки, сен танла, столнинг қайси томонида ўтиришни танла! Агар сен бой бўлишни истасанг, ёшлигингданоқ столнинг у томонида ўтирсанг, мақсадга етиш осон бўлади. Сен жиддий равишда бой бўлишни истасанг, бир умр белингни букиб ишлашни хоҳламасанг, мен сени бунга ўргатаман. Агар столнинг бу томонида ўтиришни истасанг, ўқитувчи отанг нима деса, шунини қилавер!

Дарслар ўзлаштирилди

Бу муҳим дарслар менинг бундан кейинги ҳаётимга жуда катта таъсир ўтказди. Бой отам столнинг қайси томонида ўтиришим кераклигини айтмади. У менга қайси томонда ўтиришни танлаш имконини берди. Мен ўзим қарор қабул қилдим, столнинг қайси томонида ўтиришим ўзимга боғлиқ эди. Нимага ўқишни хоҳласам, шунга ўқидим. Мени ўқитишларига тўсқинлик қилмадим.

Шундай усулда мени бой отам узоқ йиллар давомида ўқитди. Аввал бир иш бажариларди, хатога йўл қўйиларди ва охири хулоса чиқариларди, навбатдаги дарс ўзлаштирилгандан сўнг олган билимларни қандай ишлатишни менга таклиф қиларди.

Сиз олдингизда турган нарсани кўпинча кўрмайсиз

Столнинг у томонида туриб ўқитиши бошқа дарсларни ҳам ўз ичига оларди. Бу дарслар ҳаётимга таъсирини ўтказмасдан қолмасди. Интеллект деганда биз нарсалар орасидаги фарқнинг нозик томонларини билишни ёки бўлиш орқали кўпайтиришни тушунамиз. Бой отам столи ёнида ўтириб, нарсалар орасидаги фарқни чуқурроқ сеза бошладим, янги дарсларни ўзлаштирдим, мисоллар орқали ўргандим. Мен у ерда ҳеч нарса қилмай, кузатиб ўтирдим. Бой отам столнинг икки томони ҳақида гапириб берганидан кейин мен икки хил дунёни кўрдим. Йиллар ўтиши билан

столнинг бу томонида ўтирганлар нимани буюрсанг, шуни қилишга ўрганганларини тушундим. Мактабда уларга «Ўқи, яхши иш топ!» дейишган, улар шуни қилиб келмоқдалар. Уларни столнинг у томонида ўтириш кўникмаларига ўргатишмаган. Ўзларига ўргатилган бу кўрсатмани ёшликларидаяёқ сингдириб олиб, умрларини столнинг бу томонида ўтказдилар. Агарда уларга «Ўзингнинг шахсий столнинг бўлиши учун молиявий билимингни ошир», деб маслаҳат берилганида уларнинг ҳаёти қанчалик ўзгарган бўларди.

Нимани изласанг, шуни топасан

Ҳамма нарсадан ташқари билдимки, одамлар ҳар хил нарсани излашади. Бой отам айтардики: «Кўпчилик одамлар мактабни тугатиб, иш қидиришади. Шунинг учун улар фақат ишни топадилар». У менга тушунтиришича, одам ҳаёлан нимани ахтарса, реал ҳаётида шуни топади. «Одамлар лавозим, мансаб қидиришади ва унга эришишади», дерди бой отам. Мен лавозим қидирмайман. Мен иш қидирмайман. Мен ўз ақлимни машқ қилдириб, бизнес қилиш вариантларига ва пулни фойдали жойлаштиришга йўналтирдим. Анча аввал тушундимки, одам ўз ақлини нимани қидиришга машқ қилдирган бўлса, ўшани топади. Агар сен бой бўлмоқчи бўлсанг, ақлинг сени бой қиладиган нарсани қидирсин. Иш сени бой қилмайди, шунинг учун ишни қидирмасанг ҳам бўлади.

«Ғарб таълим системаси Пруссиядан кириб келган», десам, бунини эшитмасликка ҳаракат қиладилар, лекин «Бу таълим тизими ишчи ва солдатларни тайёрлашга мўлжалланган», десам, қулоқларини дик қилиб, менга душманларга қарагандай қарашади. Баъзилар «Бу гап асоссиз», деб эътироз билдиришади. Шунда мен сўрайман: «Ўқишни тугатганлар биринчи навбатда нимани қидиришади?» Жавоб битта: «Ишни!» Улар ишни қидиришади, чунки шунга программалаштирилган, худди кичкина яхши солдатчага ўхшайди. Бундай дейишимга сабаб Пруссия дунё харитасида бўлмаса ҳам, унинг кўп асрлик ғояси ҳали ҳам тирик.

Ҳозир информация асрига кирганимизда одамларга фақат иш қидиришни эмас, балки узоқроққа қарашни ўргатишимиз лозим. Информация асрида фарзандларингиз ўттиз ёшга бориб техник томондан ҳаётдан орқада қолиб кетиши мумкин. Агар шундай экан, нима учун уларга молиявий кўникмаларни ўргатмаймиз, токи улар ўттиз ёшларида ҳамма ишларини ташлаб, эркин бўлишсин?!

Кўрмаган нарсани ўзгартириб бўлмайди

Мен ишчи ёки аскар бўлиш яхши ёки ёмон, тўғри ё нотўғри, демоқчимасман. Мен ўзим ишчи ҳам, аскар ҳам бўлганман. Ўқитувчи отам таълим тизимида нимадир нотўғрилигини тушунганида уни ўзгартиришга ҳаракат қилди. У ўқувчиларни ҳақиқий ҳаётга тайёрлашнинг яхши усулини топмоқчи эди. Қийинчилиги шунда эдики, унинг ўзи ўзгартирилиши керак бўлган тизим фарзанди бўлиб, кўролмайдиган нарсани кўрмас эди. Менинг бой отам эса дунёга бошқа кўз билан қарарди, чунки у бу тизим фарзанди эмасди. У 13 ёшида мактабдан кетган, чунки отаси вафотидан сўнг бизнесни ўз қўлига олишга мажбур эди. 13 ёшида у столнинг керакли томонида ўтириш кўникмаларини ўзлаштирган эди.

Столнинг у томонида ўтириш учун мен кўп нарсани ўрганишим зарур эди

Столнинг икки томони фарқини билганимдан сўнг бой отам томонида ўтиришим учун нима қилишим кераклигини билиб олишни истардим. Кўп ўтмасдан мен қанча нарсани ўрганишим кераклигини билиб олдим. Мен фақат мактаб дастури билан чегараланиб қолмай, мактабда ўқитилмайдиган билимларни ҳам ўрганишим керак эди. Мен ўқишга кўпроқ эътибор бера бошладим. Столнинг у томонида ўтириш учун фақат мактаб бераётган билимдан ташқари, яна кўп билим олишим керак эди. Ҳақиқатда столнинг у томонида ўтиришни хоҳласам, мен мактабдаги энг ақлли болалардан ҳам ақллироқ бўлишим керак! Иш берадиганларга керак бўлган кўникмалардан кўра кўпроқ нарсаларни билишим зарур эди.

Ниҳоят, мен ўз кучимни синаб кўрадиган, ўқишга мазмун киритган, мени қизиқтирган нарсани топдим. Энди мен ўқишга қизиқиш билан қарай бошладим. Тўққиз ёш билан ўн беш ёшим ўртасида менинг ҳақиқий ўқишим бошланди. Мен доимий талабага айландим. Энди менинг ўқишим мактабни тугатганимдан сўнг ҳам узоқ вақт давом этади. Бундан ташқари, мен ўқитувчи отам қидираётган, таълим тизимига ёпишмаётган нарсани ҳам топдим. Эски таълим тизими эса гаровланган иш қидирувчиларни тайёрлаб, қишлоқ хўжалиги ва саноатига доимий ишчи кучи оқимини тайёрлаб берарди, лекин ҳеч қачон столнинг у томонида ўтирган, ҳар бир бойваччага маълум бўлган нарсага ўргатмасди.

Таълим пирамидаси

Мен таълим бериш ва ўқитиш ҳақида гапирганимда кўпинча «таълим пирамидаси» иборасидан фойдаланаман. Таълим пирамидаси «Гарднер етти истеъдоди» ҳамда ўзимнинг ишбилармон ва инвесторларга маъруза қилиш вақтимда кузатган баъзи бир шахсий маълумотларим бирлашмасидан иборат. Бу ибора аниқ илмий тадқиқот ўрнига ўтмаса ҳам, мунозарага лойиқ айрим маълумотларни ўз ичига олади.

Шахсан «Монополия» ўйинидан кўп нарсани ўрганганим сабаби шуки, мен бу ўйинга ақлим, ҳис-туйғуларим ва тўла вужудим билан киришиб кетганман, деб ўйлайман. Ўйин мени ўйлашга, ҳис-туйғуларимнинг жунбушга келишига ва қандайдир ҳаракатлар қилишга мажбурларди. Қизиқувчан бўлганим учун бу ўйин менинг бор эътиборимни ўзига тортар эди.

Аудиторияда жим ўтирганимда кимдир мени қизиқтирмайдиган ёки тушунмайдиган мавзуда маъруза қилса, менинг ҳис-туйғуларим жаҳл билан зеркиш ўртасида бўлади. Мен бир жойда ўтиролмай қийналаман ёки уйқу босади, фақат шу ноқулай вазиятдан йироқлашсам, бас. Мактаб ёки ота-оналар серҳаракат, гиперфаол болаларни бир жойда тинч ўтиришга мажбур қилиш мақсадида уларга тинчлантирувчи дорилар бериши сабаби шундан эмасмикан? Бундай ўқувчилар тажрибавий усулда ўқишга мойил ёки ўқитилаётган мавзу улар учун қизиқ эмас.

Руҳий тарбия эса ҳар доим диний билим олиш билан боғлиқ эмас. Руҳий тарбия деганда мен Олимпия ўйинларини кўрганимдаги сезгиларни тушунаман. Айниқса, ногирон тана, жароҳатлари бўлган ёш йигитларнинг югуриши ёки аравачаларида ҳаракат қилишлари улардан гавда, ақл ва руҳий кучларини тўла ишга солишини талаб қилади.

Мен ногиронлар мусобақасини томоша қилганимда улардаги жанговар руҳий куч мени ва томошабинларни ниҳоятда ҳаяжонга солди. Мен оёғимда туриб уларга далда бериб бақирардим, бу ёш йигитлар ўз ногирон таналарини олдинга шундай куч билан ҳаракатлантирардики, мен соф одам бунинг уддасидан чиқа олмасдим. Уларнинг куч-қувватлари ён-атрофларига тарқалиб, бизга ўтиб борарди. Одам боласи қандай кучга эга эканини ва биз қандай мустаҳкам, мукамал яратилганимизни барчага намойиш қилишарди. Мен мана шундай руҳий таълим ҳақида гапирмоқдаман.

Вьетнамда офир яраланган, ўлишини билиб турган ёш йигитлар соф аскарлар билан бир қаторда туриб баравар жанг қилганларини кўрганман. Ўз ўртоқларининг ҳаётини сақлаб қолиш учун жонларини фидо қилишга мажбур қилаётган куч уларнинг руҳий кучларидир. Вьетнамда одамларнинг ақл бовар қилмайдиган руҳий кучга эга эканини кўрдим. Мен мана шундай руҳий куч ҳақида гапираман.

Тўйга бориб, никоҳ маросимини ўтказаетган келин-куёвни кўрганингизда никоҳ ўқитиши билан икки қалб эгасининг Аллоҳ олдида бир умрга бирлашишга аҳду паймон қилганини ҳис қиласиз. Бу икки ёшнинг ҳаёт аччиқ-чучукларини биргаликда сабр-матонат билан енгиб, ибрат бўладиган ҳаёт кечиритиши, демакдир. Афсуски, ҳаддан ташқари кўп ажралишлар шуни кўрсатмоқдаки, одамлар руҳий бирлашиш ўрнига ақлий ва жисмоний бирлашадилар. Шунинг учун ҳам ҳаёт қийинчиликларига дуч келишганида улар тезда ажралишади. Ҳеч кимни хафа қилмоқчи эмасман. Ҳеч кимга ўзимнинг руҳий-диний дунёқарашларимни тикиштирмоқчи ҳам эмасман. Мен фақат ақлимиз, ҳис-туйғуларимиз ва жисмимиз ташқарисида жойлашган куч ҳақида гапирмоқдаман.

Таассуротларим ўзгариши

Тўққиз-ўн икки ёшларим орасида менинг шахсий «таълим пирамидам» қандай ўзгаришларга дуч келгани ҳали-ҳали эсимда. Менинг ўзим ҳақимдаги ақлий, жисмоний, руҳий таассуротларим тўлалигича ўзгарди. Бой отам қоғозларга қўл қўйиб, пул чекини узатиб, калитларни қўлига олганида, назаримда, бир нарса ўзгаргандай бўлди. «Монополия» ўйини билан реал ҳаёт орасидаги алоқа сезиларли даражага етди. Ақлли отам, ақлли Эндрюлар билан солиштирганда ақлсизроқлигим, ночорлигим каби мени қийнаётган туйғуларим ўрнига ўзимнинг бошқалардан кам эмаслигим, ўзимга ишонч таассуротлари жўш ура бошлади. Мен ҳаётда муваффақият қозонишимга умид ҳосил бўлди. Молиявий эркинликка эга бўлишим учун юқори даромадли иш зарур эмас, ҳатто пул ҳам керакмас. Ниҳоят, мен мукамалликка эришишим даркор бўлган нарсани кўрдим, бунинг уддасидан чиқишимга ишондим. Менда руҳий ўзгариш юз берди. Менда ўқишга қизиқиш, мақсад сари қатъий қадам қўйиш, ҳаракат қилиш ва ўзимга ишонч ниҳоятда ортди. Мен бой бўлишимни билардим. Ота-онамга ёрдам бериш қўлимдан келишини сезардим. Ҳозирча буни қандай қилишни билмасам ҳам, албатта қила олишимни билардим. Энди, ниҳоят, мен янги ўзлимни топдим.

Тўққиз ёш атрофида

Яқинда мен Аляскадаги вальдорф мактабларига ҳомийлик қиладиган Даг ва Хезер билан суҳбатда бўлдим. Улар менга Рудольф Штейнернинг ижодий мероси билан яқиндан танишиб чиқишимни тавсия қилдилар. Икковлари биринчи бўлиб Штейнернинг «тўққиз ёш атрофида» теорияси

ва амалий ишлари ҳақида гапириб бердилар. Мен бу ўқитиш назариясини тушунганимда бир неча бошқотирмалар ўз-ўзидан ечимини топди. Даг менга болаларни нимага ва қандай ўқитишларини гапириб берганидан сўнг Рудольф Штейнер ўқитиш усули маъносини тушундим. Дагнинг тушунтиришича, болалар арра, болға, михлар ёрдамида дала уйлари қуриб, ўзларига бўлган ишончни мустаҳкамлайдилар, реал ҳаётда омон қолишларига ишонадилар. Худди шу мақсадда боғу гулзорларда дарахт, гул, сабзавот экиб ундирадилар. Овқат тайёрлашни ўрганадилар. Бундай ўқитиш усули бир йўла ақлий, жисмоний, руҳий факторларни ўз ичига олади. Ўқув жараёни тўққиз ёш атрофидаги, ўзига хос равишда ривожланаётган болани тўлалигича қамраб олади.

Штейнер фикрича, бу даврда бола ота-онасидан ўзини ажратиб, шахс сифатида ўзининг «мен»ини ахтарадиган бўлади. Бу яккаланиш ва қўрқув даври. Бола ўзининг ким, нималигини ажратиб олиш учун ўзи билмайдиган дунёга қадам қўяди. Ақлий, жисмоний, руҳий ишончни тарбиялаш бошқалар ёрдамсиз омон қолиш, боланинг ўз-ўзига бўлган ишончини ривожлантиришда муҳим аҳамият касб этади.

Ҳозир кўп педагоглар Штейнер томонидан ишлаб чиқилган назарияларни маъқуллашмайди. Мен уларнинг фикрини ўзгартирмоқчи эмасман. Мен фақат ўз тажрибамдан келиб чиқиб, қатъият билан айтишим мумкин: эсимда тўққиз ёшимдан бошлаб ўзим учун ниманидир ахтара бошладим. Ота-онамнинг барча уринишлари натижа бермади. Мен улар кетидан эргашишни истамасдим. Пул ҳақида гап кетганида менда қўрқув ҳисси пайдо бўларди. Пул деб ота-онам ўртасида низо пайдо бўларди. Отам эса «Пул мени қизиқтирмайди. Мен бор кучим билан ишламоқдаман. Яна нима қилишим мумкинлигини билмайман», дерди.

Ота-онам тушиб қолган молиявий танг аҳволга ўзим тушиб қолишни истамасдим. Ҳаммадан кўп онамга ёрдам қилмоқчи бўлардим. Онам қарз қоғозлари ҳақида кўп қайғуларди. Отам ҳар доим менга «Яхши иш топишинг учун яхши ўқишинг керак!» маслаҳатини берганида ичимда нимадир бунга қаршилик қиларди. Ҳамма нарса кўнгилдагидай эмаслигини билдим, шунинг учун янги жавоблар излардим ва ўз ҳаётимни ахтаришга ҳаракат қилдим.

Бой отам дарслари ва доимий «Монополия» ўйини фикримнинг ўзгаришига сабаб бўлди. Мен ўзимни худди кўзгудан ўтиб, бошқа дунёни кўраётгандек ҳис қилардим.

Орқага қараб ота-онам бой ота кўраётган нарсаларни кўролмасликларини тушунаман, улар ақлан иш қидиришга, ҳиссан таваккал қилмасликка, жисмонан тўхтовсиз ишлашга ўргатилган эдилар. Менинг фикримча, уларда керакли ғалаба формуласи бўлмаган ва доим молиявий қийинчиликларга дуч келишган. Отам борган сари зўр бериб

ишлади, қўшимча даромадлар олди, лекин молиявий аҳвол ўзгармади. Эллик ёшларида лавозимларидан айрилиб, келажакка бўлган ишончи йўқолганда унинг руҳи бутунлай синди.

Битирувчилар мактабдан тайёр бўлмаган ҳолда чиқадилар

Ҳозирги замонда омон қолиш кўникмаларини мактабларда ўқитишмайди. Битирувчилар мактабдан молиявий танг аҳволда чиқадилар ва шу заҳоти тўла таъминланиш гаровини қидира бошлайдилар. Аслида бу гаровни ташқи дунёда топиб бўлмайди. Бундай гаровни ўз ичингдан топишинг мумкин. Кўплаб битирувчилар мактабдан ақлан, жисмонан ва руҳан тайёр бўлмаган ҳолда чиқадилар. Мактаб тизими мунтазам ишчи кучи оқимини таъминлаш вазифасини, корхонада, бизнесда ёки армияда иш қидирадиган ишчи ва аскарлар тайёрлаш бурчини бажариб бўлди. Иккала отам буни тушунарди, аммо икки хил нуқтаи назардан қарашарди. Бири столнинг у томонидан, иккинчиси ўз томонидан.

Мен одамларга айтаман: «Ишга қарам бўлиб қолманглар. Компания сизнинг молиявий аҳволингиз ҳақида қайғуради, деб ўйламанглар. Нафақага чиққанингиздан сўнг сиз ҳақингизда давлат қайғуради, деб ҳам ўйламанглар». Буни эшитганлар сесканиб хавотирга тушадилар. Ҳаракат қилиш шижоати ўрнига мен улар кўзларида қўрқувни кўраман. Одамлар ўз кучларига ишониш ўрнига гаровланган ишга ёпишиб олишади. Одамларнинг гаровланган ишга ёпишиб олиш сабаби шуки, улар аввало ўзлигини топа олмаганлар ва бошқалар ёрдамисиз омон қолишларига ишонмайдилар. Улар ота-оналари юрган йўлдан юриб, улар нима қилган бўлса, шуни қилиб, «Ўқи, иш топ!» маслаҳатига амал қилиб юраверадилар. Булардан кўпи ишни топади, гаровни эса ягоналар топиши мумкин. Сенинг тақдиринг, яъни омон қолишинг бошқа одам қўлида бўлгани учун ишончли гаровни қўлга киритолмайсан.

2000 йил июлида Федерал захира банки бошқарма бошлиғи Алан Гринспен ўз маърузаларининг бирида инфляция масаласига тўхталиб ўтди. Унинг гаплари бўйича, ишсизлик энг паст бўлганида инфляциянинг ҳам энг паст даражада бўлиши сабаби одамларнинг гаровли ишга эга бўлиш истаклари ва иш ҳақини оширишга талаб қўймаганларида экан.

Яна у айтадики, ҳозирги замон техник ва технологик ривожланиш даврида ўз ишларини йўқотиб, компьютерга жойни бўшатиб беришдан қўрққан ишчилар кам иш ҳақи бўлса ҳам, ишлашга рози бўлишган. Мана шунинг учун бойлар яна бойроқ бўлишади, кўпчилик эса бу бойликдан қуруқ қолади. Гринспен фикрича, бунга сабаб ишчиларнинг ўз ишчи ўринларини йўқотиб, ишсиз қолиш қўрқувидир.

Менинг фикримча, кўп одамлар молиявий кўникма олмаганлари сабабли ота-оналар маслаҳати бўйича улар изидан кетишган.

Яқинда бир мухбир билан бўлиб ўтган суҳбат чоғида мактаб тизимидаги камчиликлар ҳақидаги фикримни эшитиб, унинг жаҳли чиқди. Унинг ўзи яхши ўқиган ва гаровланган ишга эга эди.

– Сизнингча, одамлар ишчи бўлмаслиги керакми? Ишчилар бўлмаса, нима бўлади? Дунё тўхтайдими-ку! – деди.

Мен рози бўлдим ва чуқурроқ нафас олиб дедим:

– Сизнинг фикрингизга қўшиламан. Ҳар бир ишчи жуда зарур иш билан банд. Ишчисиз ҳеч бир корхона ўз вазифасини бажара олмасди. Мен ўзим ҳам ишчиман!

– Унда нима учун ишчи ва аскарларни тайёрловчи мактаб тизимини айблайсиз? – деди мухбир.

– Ҳа, ўқимишли ишчилар зарур, лекин ўқимишли қуллар эмас! Менимча, фақат айримларни эмас, балки барчани эркин қиладиган билим олиш вақти етиб келди, – дедим мен.

Ойлик иш ҳақига қўшимча ҳақ талаб қилманг

Агар қўшимча ҳақ талаб қилиш ҳамма муаммоларни ҳам қилишига ишонсам, барча ишчиларимни иш ҳақи талаб қилишга чақирган бўлардим. Лекин Гринспен тўғри гапиряпти. Агар ишчи ишлаб чиқараётган маҳсулотига нисбатан кўп иш ҳақи талаб қилса, бошқа ишчи қидиришга тўғри келади.

Катта харажатлар компания келажагини хавфга қўйиши мумкин. Кўп компаниялар тугатилди, чунки харажатларни керакли рамкада ушлаб тура олмади. Корхона эгалари ишчи кучи арзон бўлган чет эл давлатларига корхоналарини ўтказмоқдалар. Технология ривожига ҳам ишчи ўринлари қисқартирилмоқда. Шунинг учун Алан Гринспен ҳақ, ишчилар ишларини йўқотишни истамайдилар.

Лекин қўшимча ҳақ талаб қилманглар, дейишим сабаби бироз пулнинг кўпайиши муаммони ҳал қилмайди. Одамлар қўшимча иш ҳақи олса, ҳукумат шу ондаёқ ўзи оладиган ҳақини оширади. Натижада одамлар қарзга чуқурроқ ботадилар. Менинг китобларим ва ўргатувчи ўйинларим одамларнинг ўз-ўзига берадиган баҳоларини ўзгартиришига туртки бўлиши учун ёзилган ва тузилган. Агар улар молиявий бежавотирликка эришмоқчи бўлсалар, ақлан, жисмонан ва руҳан ўзларини ўзгартиришлари керак. Улар керакли молиявий билим олишлари билан ўз-ўзидан шундай ўзгарадилар. Ўзларига берилган баҳони кўтариб, иш жуда ҳам керак эмаслигини тушуниб, уй вазифаларини бажаришга киришишлари зарур.

Бой отам айтишича: «Иш одамни бой қилмайди. Уйда ўтириб бой бўласан!»

Сизнинг уй вазифангиз

Ота-оналар уйларида фарзандларига ўргатадиган билим мактабда ўқиётган билимларга ўхшаб муҳим аҳамиятга эгаллигини тушунтириб чарчамайман. Мен ота-оналарга айтаманки, фарзандларингизни ўттиз ёшга борганида барча ишлардан кетиб, озод бўлишига илҳомлантириш йўлини қидиринг. Бу ерда гап унинг ўттиз ёшда нафақага чиқишида эмас. Ҳар қалай бу ғоя уни бошқача ўйлашга мажбур қилар, агар улар буни тушуниб етсалар, яъни бир неча йил ичида мансабларга эришиб, сўнгра дам олишга ўтиш кераклигини билсалар, уларда савол туғилиши мумкин: «Қандай қилиб мен ўттиз ёшимда барча ишларимдан озод бўламан?» Бу савол устида мукамалроқ ўйлаган вақтида улар худди кўзгудан ўтгандай бўладилар. Мактабни тугатганларидан сўнг гаровли иш дунёсини қидириш ўрнига молиявий эркинлик дунёсини излаш билан машғул бўладилар. Ким билади, дейсиз, балки улар буни топишар, агарда ўз уй вазифаларини бажарсалар!

Охирги натижалар

Одамлар олган билимларининг кадр-қиймати табелдаги баҳолари билан белгиланмайди. Ҳаммамизга маълумки, мактабда аъло баҳоларга ўқиганларнинг кўпчилиги ҳаётини иккичилар орасида тугатган.

Одамлар олган билимни баҳолашнинг кўпгина усуллари бор, лекин улар ичида энг самаралиси – бу улар мактабни битирганларидан кейин эришган молиявий аҳволи қандайлиги.

Мен одамлар олган билимларини доимо тўлдириб туришлари зарурлигини тушунтиришга ҳаракат қиламан ва уларга мисоллар келтираман. Американинг соғлиқни сақлаш, таълим ва ижтимоий таъминот вазирликлари келтирган маълумотларга қараганда, олтмиш беш ёшга кирган юз одамдан биттаси бой, тўрттаси таъминланган, бештаси ишламоқда, эллик олтитаси давлат ёки оиласи ёрдамига муҳтож, қолганлари бу дунёни тарк этган.

Бундай натижаларни мен қониқарли, дея олмайман, айниқса, ўқишга сарфланаётган миллиардлаб доллар пул ва вақтни ҳисобга олсак. Демак, мен билан мактабни битирган етти юз кишидан еттитагинаси бой, уч юз тўқсон иккитаси давлат ёки оиласи ёрдамига муҳтож бўлади. Хурсанд

бўладиган жойи йўқ. Яна кичкина қўшимча қилиш зарур: еттига бойдан иккитаси ўзининг ҳаракатлари натижасида эмас, ота-онасидан қолган мерос ҳисобига бойваччага айланган.

«USA Today» журналининг 2000 йил 6 августда босиб чиқарган «Жуда ҳам енгил бўлмаган пуллар» мақоласида аналитик Дэнни Шеридан етти хил усул билан миллион доллар ишлаб олиш эҳтимолини ҳисоблаб чиққан:

- *кичик бизнесга эгалик қилиб: 1000 кІ;
- *акция чиқарган интернет компанияга ишлаб: 10.000 кІ;
- *ойига 800 доллардан 30 йил давомида тежаб: 1.500.000 кІ;
- *телеўйинда ютиб: 4.000.000 кІ;
- *казинодаги ўйин автоматида ютиб: 6.000.000 кІ;
- *лоторейда ютиб: 12.000.000 кІ;
- *бир миллион меросга эга бўлиб: 12.000.000 кІ.

Бу статистик маълумотларга қараганда, меросга эга бўлиб миллионер бўлиш мен ҳисоблагандан ҳам кам экан. Ҳозирча эса ўз бизнесига эга бўлган фарзандингизда миллионер бўлишнинг энг кўп имконияти бор, албатта, ишлари юришиб кетса. Агарда фарзандингизни омон қолиб, муваффақиятга бошқалар ёрдамисиз эришишига, ўз маблағларини идора қилишни билиб, қарз тузоғига тушмасдан, қаердадир ишлашга муҳтож бўлмаслигига ишонтира олсангиз, болаларингиз учун бу келажакда реал ҳаётга қадам қўйишига берган энг яхши сабоғингиз бўлади. Ҳаётининг охирида муҳтожлик кутадиган одамларни етиштиришга мўлжалланган ўқув тизими ҳозирги замонда яшашга тайёрламайди. Умрингиз охирида сизга компания ёки давлат ёрдам беради, деб ишониш замоналари ўтиб кетди. Агар фарзандларингиз молиявий ютуққа эришиш кўникмаларини ривожлантиришларини истасалар, уларга ёрдам беришингиз зарур.

Биринчи қисм хотимаси ўрнида

Биринчи қисмда мен «Пул – ғоя, холос» тушунчасини илгари сурдим. Шу гапни таълим ҳақида ҳам айтиш мумкин. Болаларнинг ўзлари ҳақидаги академик билими ва молиявий аҳволи бўйича таассуротлари уларнинг ҳаёт йўлини белгилайди. Шунинг учун ота-оналарнинг асосий вазифаси болаларнинг ўзлари ҳақидаги таассуротларини ривожлантириш, рағбатлантириш ва ҳимоя қилишдан иборат.

II ҚИСМ

ПУЛ СЕНИ БОЙ ҚИЛМАЙДИ

Менинг бой отам: «Пул сени бой қилмайди. Агар пул одамни бой қилганида эди, лотореяда ютиб олганларнинг кўпчилиги банкрот бўлмасди», дерди. Пул одамни бой ҳам, камбағал ҳам қилиши мумкин. Кўпчилик қанча кўп пул ишласа, шунча камбағаллашиб боради.

Менинг ақлли отам эса ўқишда олган баҳоларим ҳақида худди шундай дерди. Агар фарзандингиз мактабни яхши баҳолар билан тугатса, ҳаётда ҳам яхши ютуққа эга бўлади, деганими?

Китобнинг биринчи қисми фарзандингизни мактабга ва ҳаёт бошланишидаги ўзгаришларга тайёрлаш мақсадига бағишланган. Иккинчи қисми эса фарзандингиз реал ҳаётда муваффақиятга эришиш мақсадига бағишланган.

8-БОБ

МЕНИНГ БАНКИРИМ ТАБЕЛИМНИ КЎРСАТИШНИ ҲЕЧ ҚАЧОН СЎРАМАГАН

Ўн беш ёшимда мен инглиз тили имтиҳонидан ўтолмадим. Менинг «икки» баҳо олишим сабаби инглизча ёмон ёзардим, орфографик хатоларим кўп бўлиб, ўқитувчимга менинг ёзганларим ёқмас эди. Бир синфда икки йил ўқишимга тўғри келадиганга ўхшайди. Аҳволим танг эди. Биринчидан, отам Гавайя таълим бўлими бошқармаси бошлиғи бўлиб, унинг қарамоғида қирқдан ортиқ мактаб бор эди. Кўз олдингизга келтиринг: «Бошлиқнинг ўғли имтиҳондан ўтолмабди!» деган гап бошқармада тарқалганда отам қанчалик изтироб чеккан. Иккинчи йилга қолсам, синглим синфига ўтишимга тўғри келади. Бундан ташқари, энди мен мактаб жамоасида футбол ўйнай олмас эдим. Бунга эса жонимдан яхши кўрардим. Табеллимни олиб, инглиз тилидан «икки» баҳосини кўрганимда хафа бўлганимдан ёлғиз қолиш учун кимё лабораторияси биносининг орқасига беркиниб олдим. Мен тиззаларимни даханимга қилиб, бетон плита устида ўтириб йиғлардим. Шу аҳволда бир соатдан кўп ўтирдим. Менинг энг яхши дўстим Майк ҳам «икки» олди. Бунинг хурсанд бўладиган жойи бўлмаса ҳам, мен учун офир вақтда ҳамдард дўстим борлиги менга бироз бўлса-да, таскин берарди. Уни кўриб ёнимга чақирганимда у йўқ, дея машина томон йўл олди.

Кечқурун ҳамма ухлагандан сўнг мен ота-онамга инглиз тили имтиҳонидан йиқилиб, иккинчи йилга қолганимни айтдим. Ўша давр таълим тизими сиёсати инглиз тили ёки жамиятшунослик фанларидан имтиҳон топширолмаса, иккинчи йил ўқишини талаб қиларди. Менинг

отамга бу сиёсат яхши таниш эди, чунки ўзи буни ҳаётга татбиқ этишга жавобгар эди.

Ота-онам буни кутишган бўлса ҳам, имтиҳонда йиқилишим улар учун катта синов бўлди. Отам индамай ўтирар, онам эса жуда қайғуга тушган эди ва отамга қараб:

– Энди нима бўлади? Уни ҳақиқатда иккинчи йилга қолдиришадими?
– деб сўради.

– Сиёсат шундай. Хулоса чиқаришдан аввал мен ўзим билиб олай-чи,
– деди отам.

Бир неча кун давомида отам бу иш билан шуғулланиб, қуйидагини билди: менинг синфимдаги ўттиз икки боладан ўн бештаси имтиҳондан ўта олмаган, саккизтаси синфдан синфга кўчириш мумкин бўлган энг паст баҳо олган, биттаси аъло баҳо, тўрттаси яхши баҳо, қолганлари қониқарли баҳони қўлга киритган. Буни кўрган отам мазкур ишга аралашини зарурлигини билиб, ота сифатида эмас, бошлиқ сифатида ўз муносабатини билдирган. Мактаб директорига бу ишни текширишга буйруқ берган. Текшириш болалар билан суҳбатдан бошланиб, ўқитувчини бошқа мактабга ўтказиш билан тугади. Бизда эса ёзги тайёрлов курслари ташкил қилинди. Мен ёзда бу курсда ўқидим, имтиҳонни қайта топшириб, «тўрт» баҳо олдим. Натижада отам икки томонни ҳам айбдор деб билди: ўқувчиларни ҳам, ўқитувчиларни ҳам. Лекин йиқилганларнинг кўпчилиги коллежга киришга тайёрланаётган яхши ўқувчилар экани отамни безовта қилди. У шундай деди:

– Бу сенга яхши дарс бўлсин, сен ўқитувчингни айблашинг мумкин, лекин ўқитувчинг бекордан-бекорга «икки» баҳо қўймайди. Ўзинг устингда ишлаб, йўл қўйган хатоларингни тузатишинг керак. Ишонаманки, ўқитувчи ҳам, ўқувчилар ҳам ўзларига керакли хулоса чиқариб олишади.

Шунга иқрор бўлишим керакки, шу воқеадан кейин ўқитувчини ва мактабга боришни ёмон кўриб қолдим. Кечирмаларим анча оғир бўлса ҳам, бор кучимни йиғиб, ўқишни давом эттирдим ва мактабни муваффақиятли тугатдим. Энг аҳамиятлиси, отамнинг маслаҳатига қулоқ солиб, ўзимга керакли хулосани чиқариб олдим. Агар бу ҳодиса юз бермаганида мен коллежда ҳам ўқий олмас эдим.

Онам хавотирланмоқда

Бу вақт ичида онам жуда хавотирга тушди, ўзини қўярга жой тополмай қолди. У тинимсиз дерди: «Баҳолар – бу асос. Яхши баҳосиз коллежга киролмайсан. Демак, яхши иш ҳам тополмайсан. Яхши баҳолар

келажак ҳаётингда жуда муҳим». Мен буни кўп эшитдим. Шу пайтда онам кўзида қўрқув ва безовталиқ кўринарди.

Менинг ўзим учун ҳам бу давр жуда оғир эди. Ёзда бир неча ҳафта ўқишимга тўғри келди. Ёзги ўқишни менинг отам ташкил қилди. «Икки» олган болаларнинг барчаси қайта ўқиб, ёмон баҳоларини тузатиб, бошқалар билан кейинги синфга ўтиши керак эди. Кўп синфдошларимиз бу пайтда океан қирғоғида серфинг учиш билан овора эди. Улар бизни кўрганда устимиздан кулиб масхара қилишарди.

Дарс тугаганидан сўнг биз Майк билан бой ота офисига жўнардик ва бир неча соат у нимани буюрса, ўшани қилардик.

– Бошқалар бизнинг устимиздан кулмоқда, чунки уларнинг баҳоси бизникдан яхши ва улар энг яхши коллежга ўқишга киришади, – деди Майк.

– Мен ҳам эшитдим, – дедим мен. – Биз ўз келажакимизни барбод қилдик, деб ўйлаяпсанми?

Биз энди ўн беш ёшда эдик. Ҳаётни билмасдик, лекин «иккичи» лақаби бизга жуда салбий таъсир қиларди. Бизнинг ҳис-туйғуларимиз поймол бўлди, ўзимизга бўлган ишонч йўқола борди. Онам хавотирланмоқда эди.

Бой отамнинг изоҳлари

Бу воқеа бой отамни ҳам безовта қилди. Ўғлининг инглиз тилидан «икки» олиши уни хафа қилди. Ёзги дарсларни ташкил қилгани учун менинг отамдан хурсанд эди. Иккала отам ҳам бўлган воқеага ишонч билан қараб, бу бизга дарс бўлишини биларди. Лекин улар турли дарсларни кўз олдига келтиришарди. Шу вақтгача бой ота ҳеч нарса демади. Менимча, у бизни назорат қилиб, ўзимизни қандай тутишимизни кузатмоқчи бўлган. Бизнинг келажак ҳақида ёмон фикрда бўлганимизни кўриб у бундай деди:

– Яхши баҳолар катта аҳамиятга эга. Лекин мактабни битирганингиздан сўнг яхши баҳолар аҳамияти қолмайди.

Бу гапларни эшитиб мен ҳайрон қолдим. Уйда ота-онам бунинг тескарисини гапирарди.

– Нега аҳамияти қолмайди? Бу баҳолар умримиз охиригача биз билан қолади-ку! – сўрадим мен.

Бой отам биз томон эгилиб жиддий назар ташлади ва деди:

– Эшитинглар, сизларга бир сирни айтаман. Менинг банкирим табел кўрсатишимни ҳеч қачон сўрамаган.

Бой отамнинг бу изоҳи мени ажаблантирди. Биз Майк билан бир неча ой фақат шу ҳақда қайғурдик. Мактабда баҳо – бу ҳаммаси. Ота-онам, қариндошлар, дўстлар – барчаси «Баҳо – бу асосий кўрсаткич», дейишади. Энди эса бой отамнинг бу гапи мени ҳайрон қолдирарди.

– Нима демоқчисиз? – сўрадим мен.

– Эшитдингиз-ку! – деди бой ота.

– Сизнинг банкирингиз табел кўрсатишингизни сўрамаган, шундайми? – қайта сўрадим мен. – Баҳолар аҳамиятга эга эмас, демоқчимисиз?

– Мен шундай дедимми? – сўради отам. – Мен баҳолар аҳамиятга эга эмас, дедимми?

– Йўқ, бундай демадингиз, – жавоб бердим мен кўрқибгина.

– Нима дедим? – сўради у.

– Сиз айтдингизки, банкирингиз табел кўрсатишингизни сиздан сўрамаган!

– Мен банкирим олдига келганимда, – секин гап бошлади бой ота, – у ҳеч қачон «Баҳоларингни кўрсат!» деб айтмади. Ёки «Сен аълочи бўлганмисан?» деб сўрамади. Ё «Табелингни кўрсат!» демади. «Ҳа, сенинг баҳоларинг яхши экан. Кел, сенга миллион доллар қарз бериб турай», деб ҳам гапиргани йўқ. Шунга ўхшаш сўзларни айтиши мумкинми, ахир?

– Йўқ, – деди Майк, – мен сиз билан унинг офисига борганимда сиздан табел сўрамади, ссуда беришда баҳоларга қарамади.

– Унда банкир нима сўрайди? – деди бой ота.

– У сиздан молиявий ҳисоботингизни сўрайди, – деди Майк. – У ҳар доим охирги молиявий ҳисоботингизни сўрайди. Сизнинг фойда, зарар ва баланс ҳақидаги ҳисоботларингизни кўриб чиқади.

– Банкирлар ҳамиша молиявий ҳисобот сўрайдилар, ҳаммадан сўрайдилар. Уларни қизиқтирмайди: боймисан, камбағалмисан, маълумотинг борми, йўқми? Ким бўлишингдан қатъий назар, улар сенинг молиявий ҳисоботингни кўришни хоҳлайди. Сизнингча, улар нима учун бундай қиладилар? – сўради бой отам.

Майк билан мен буни билмасдик.

– Мен бу тўғрисида ўйламаганман, – деди Майк. – Ўзингиз айтасизми?

– Чунки сизнинг молиявий ҳисоботингиз – мактабдан кейинги табелингиз. Ҳамма муаммо шундаки, кўпчилик мактабни битираркан, молиявий ҳисобот ҳақида тушунчаси бўлмайди.

– Демак, мактабни битирганимда менинг молиявий ҳисоботим – менинг табелим бўлар экан-да?! Бу катталар учун ўзлаштириш табели, демоқчимисиз? – сўрадим мен.

– Худди шундай, – деди бой отам. – Гап шундаки, кўпчилик катталар молиявий ҳисобот нималигини билмайди.

– Бу катталарда бўлган ягона табелми? Бошқа табеллари борми?

– Ҳа, бошқа табеллари ҳам бор. Масалан, сизнинг ҳар йилги шифокорлар кўригидан ўтганингиз ҳақидаги ҳисобот, гольф ёки боулинг клубидаги ўйинингиз натижалари карточкаси яна бир табел. Ҳаётда табеллар кўп, лекин энг муҳими молиявий ҳисобот.

– Бундан чиқдики, боланинг мактаб табелида ҳаммаси аъло баҳо бўлиб, молиявий ҳисоботида эса ҳаммаси «икки» бўлиши мумкин эканда?! – сўрадим мен.

– Бу кўп учрайдиган манзара, – деди бой ота.

Яхши баҳолар мактабда аҳамиятга эга, молиявий ҳисобот эса ҳаётда

Ўн беш ёшимда инглиз тилидан «икки» олганим менга жуда фойдали тажриба бўлиб чиқди. Шундан сўнг менинг ўқишга бўлган муносабатим қанчалик нотўғрилигини яққол ҳис қилдим. Бу «икки» баҳоси мен учун жириглайдиган соатга ўхшаб, ўқишга, мактабга бўлган муносабатимни ўзгартиришим ҳақида туртки бўлди. Бундан ташқари, баҳолар мактабда муҳимлигини, мактабдан сўнг эса молиявий ҳисобот табел ўрнига ўтишини анча илгари тушундим.

Бой отам менга айтган эди: «Мактабда ўқувчиларга баҳолар ҳар бир чоракда табелга қўйиб борилади. Агар бола мустақил иш уддасидан чиқмаса, уни тўғрилашга вақт бор. Реал ҳаётда катталарнинг молиявий ўзлаштириш табелига ҳеч ким ҳар чоракда баҳо қўймайди, шунинг учун улар молиявий қийинчиликларга дуч келадилар. Нафақага чиққунча ёки кеч бўлмагунча ўзларининг молиявий аҳволлари билан қизиқмайдилар. Ҳар чорак уларнинг молиявий табелига баҳо қўйиб борилмагани учун улар молиявий имтиҳондан ўта олмаганларида баҳоларини ўзгартиришга вақтлари бўлмайди. Уларда яхши мансаб, катта уй, машиналар бордир, лекин молиявий табелида «икки» баҳо бўлиши мумкин. Кўплаб аъло ўқийдиган ўқувчилар мактабда юқори баҳо олиб, қолган бутун умрлари давомида молиявий «икки» олишлари мумкин. Молиявий ўзлаштириш табели бўлмагани одамларга қимматга тушади. Шахсан ўзим молиявий ҳисоботларимни мунтазам назорат қилиб бораман, ишларим яхши кетмоқдами ёки ёмонми, ёмон бўлса, уни тузатиш учун нима қилишим керак?»

Ўзлаштириш табели нимани тузатиш кераклигини кўрсатиб туради

Инглиз тилидан олган «икки» мен учун шундай бир туртки бўлдики, натижада мен ўқишга бўлган муносабатимни тубдан ўзгарттирдим. Аълочи бўлиб кетмаган бўлсам ҳам, ҳар қалай яхши ўқидим.

Мен бизнинг сенатордан Нью Йорк штати Кинге-Пойнте шаҳридаги савдо флоти Академиясига ва Мериленд штати Аннаполисе шаҳридаги Американинг ҳарбий денгиз Академиясига йўлланма олдим. Майк эса шу ерда қолиб, отаси сабоқларини давом эттириш учун Гавайя университетига кирди ва 1969 йили муваффақиятли тамомлади.

Академияда мен ёзма ишлар олдидаги қўрқувимни енгиб, ҳатто ёзишдан роҳатланадиган бўлдим. Орфографиядан муаммоларим бўлса ҳам, фан доктори А.А.Нортон ва ҳамкорим Шарон Лечтерлар ёрдамида инглиз тили билан икки йил мунатазам шуғулланиб, ўзимга бўлган ишончни мустаҳкамлаб, қўрқув ва хафагарчиликларимдан халос бўлдим. Шунинг учун А.А.Нортонга алоҳида миннатдорчилик билдираман. Агар доктор А.А.Нортон ва Шарон Лечтерлар бўлмаганида «New York Time» ва «Wall Street Journal» нашриётлари бугун мени китоблари энг яхши сотилувчи муаллифлар қаторига қўшмаган бўларди.

Баъзан шундай хаёлга бораманки, агар инглиз тилидан ўша «икки»ни олмаганимда ва яқин одамларим ёрдамида уни тузатмаганимда ҳаётимни ўзгартириб, энг кўп ўқиладиган китоблар муаллифи бўла олмас эдим. Мана шунинг учун ҳам ўзлаштириш табели жуда муҳим. Вақт ўтиши билан тушундимки, табел биз биладиганларимиз кўрсаткичи бўлиб қолмай, нимани ўзгартиришимиз кераклигини кўрсатадиган ҳужжат ҳам экан.

Худди шу фикрни сизнинг шахсий молиявий ҳисоботингиз ҳақида айтиш мумкин. Молиявий ҳисобот ишларингиз қай аҳволда эканини ва нимани ўзгартириш зарурлигини кўрсатиб туради. Бу сизнинг ҳаётдаги ўзлаштириш табелингиздир.

Молиявий ўлаштириш табели фарзандингизга бугуноқ зарур

Бой отам тўққиз ёшлигимдаёқ менга молиявий ҳисобот тузиш тамойилларини ўргатганида бу менга яхшигина молиявий туртки бўлган. «Бой ота, камбағал ота» китобимни ўқиганларнинг эсида бўлса керак, бой отамнинг иккинчи дарси молиявий билимдонликка ёки молиявий ҳисоботларни ўқий билишга бағишланган эди. Бой отам Майк ва мени реал ҳаёт билан юзма-юз чиқишимизга, яъни мактабдан кейинги ҳаётга тайёрлаётганини ҳали тушунмас эдик. Маълумки, тўққиз-ўн икки ёшдаги

болаларга, ҳатто катталарга ҳам молиявий билимдонликни ҳеч ким ўргатмайди.

Молиявий ҳисоботларни тузиш тамойилларини тушунишим молиявий ўз-ўзимга бўлган ишончимни ошириб, пулга бўлган етук муносабатимни мустаҳкамлади. Мен актив ва пассив даромад ҳамда харажат ўртасидаги фарқларни аниқ фарқлаб, пул оқимини бошқариш муҳимлигини билардим. Кўпчилик катталарга бундай билим берилмагани учун улар тинимсиз меҳнат қилсалар ҳам, молиявий эркинлик томон олға бора олмайдилар. Молиявий ҳисоботни тушуниш ўзимга ишончдан ташқари, яна кўп нарсаларни менга аён қилди.

Бой отам қуйидагиларни эсимга тушириб турарди: «Молия дунёси учта кит устида туради, булар ўз-ўзига ишонч, назорат ва тўғрилаб туриш. Агар сиз молиявий ҳисобот маъносини тушунсангиз, сизнинг ўзингизга бўлган ишончингиз ортади, молиявий йўналишингизни назорат қила оласиз ва энг муҳими хатога йўл қўймаслик учун молия ишларингизни тўғрилаб турасиз». Буларни ёшлигимдан тўла тушунишга ҳаракат қилдим, лекин ҳали ҳам баъзи бир ноаниқликлар учраб туради. Шундай бўлса ҳам, ёшлиқда олган молиявий билим асоси бир умр бу билимни кенгайтиришга туртки бўлди. Бу билимларим охир-оқибатда мени молиявий ютуқлар томон етаклади. Ҳаммаси молиявий ҳисоботни тушунишдан бошланган.

Менинг биринчи расмларим

Бой ота оддий расмлардан бошлаган эди. Расмлар тайёр бўлгандан сўнг маъноларни англаш ва бир-бири билан боғлиқликларга ўтилди. Кейин эса чизмалар ва сўзларнинг бир-бирига боғлиқлигини ўргандим. Молиявий билимлари бор одамларга маъруза қилганимда улар айтадилар: «Биз бухгалтер ҳисобини коллежда ўтган бўлсак ҳам, кўп тушунчаларнинг ўзаро боғлиқлигини англамаганмиз». Бой отам фикрича эса, тушунчаларнинг боғлиқлигини англаш жуда муҳим.

Молиявий муаммолар нимадан бошланади

Менинг камбағал отам кўпинча айтарди: «Бизнинг уй – бу бизнинг актив». Мана шу тушунчадан унинг ҳамма молиявий муаммолари бошланди. Оддий нарсани тушунмаслик ёки фарқини ажрата билмаслик унга молиявий хатарликларни олиб келди. Агар тинч турган кўлга ёки ҳовузга тош ташласанг, айланалар пайдо бўлиб, сув юзасида тарқалади. Агар одам актив ва пассив орасидаги фарқни тушунмай туриб, ҳақиқий

ҳаёт дунёсига шўнғиса, молиявий муаммолар худди сув юзасидаги айланаларга ўхшаб унинг умрининг охирги кунларигача кетади. Шунинг учун бой отам айтарди: «Энг асосийси – тушунчаларни ўз ўрнига қўйиш».

Бу мавзунини бошқа китобимда тўла ёритган бўлсам ҳам, унга яна қайтиш фойдадан холи эмас. Бу фарзандингизнинг ҳаёти бошланишида молиявий ютуққа қараб қўйган муҳим қадами бўлади.

Актив ва пассив тушунчалари нима билан изоҳланади

Луғатларда берилган изоҳлар сизнинг фикрингизни янада чалкаштиради. Молиявий ҳисобот тушунчасини қоғоздаги бир неча чизиқли чизма билан изоҳлаб бериш мумкин. «Актив» сўзининг луғатдаги изоҳини келтираман:

Актив – вафот этган одамнинг шахсий мулки ёки ҳамма турдаги мулклар йиғиндиси бўлиб, бир одамга, ассоциацияга, корпорацияга тегишли бўлиши мумкин ёхуд баланс ҳисоботидаги позиция бўлиб, кимдир эгалик қиладиган мулкнинг баланс нархи.

Бундай изоҳларни «IQ»си юқори, вербал-лингвистик иқтидор эгалари тушуниши мумкиндир, лекин тўққиз ёшли болалар учун бу изоҳ умуман тушунарсиз ва чалкаш, бундан ташқари, сўз билан изоҳлашнинг ўзи етмайди. Бу нарса тушунарли бўлиши учун, тушунчалар орасидаги фарқни билиш учун бой отам буни яққол кўрсатишга ҳаракат қиларди. У изоҳларга офирлик ва ҳаракат физик хусусиятлар киритиб, уни жонлантирарди. Бунинг учун у қоғознинг бир бўлагини олиб, даромад ва харажат ҳисоботларини (кўпинча буни фойда ва зарар ҳисоботи, дейишади) баланс ҳисоботи билан солиштирарди. Шунда у айтишича: «Баланс ҳисобига киритилган ҳамма нарсани актив деб бўлмайди. Балки у бефойда нарсадир. Мулкнинг активлигини кўрсатадиган белги – бу ундан келадиган пул оқими». Пул дунёсида пул оқими тушунчаси энг асосийси ва шу билан биргаликда энг офир тушуниладиганидир. Пул ҳамма нарсани кўради, лекин пулнинг ҳаракатини ҳамма кўравермайди. Қандай бўлганда ҳам бу мулк актив, пассив ёки бефойда, бир бурчакка тахлаб қўядиган, ҳаракатсиз ётадиган нарсани – буни фақат пул оқими кўрсатади.

Тушунчалар нисбати

Бой отам бундай дейишдан чарчамасди: «Фақат фойда, зарар ва баланс ҳисоботлари орасидаги пул оқимигина нима актив ва нима пассивлигини кўрсата олиши мумкин». Агар сиз фарзандингизга молиявий

билим бермоқчи бўлсангиз, бу ифодани эслаб қолинг ва қайтаришдан чарчаманг. Сизнинг фарзандингиз буни эслаб қолиши ва тез-тез қайтариб туриши керак, токи бу тушунча унинг миясига муҳрланиб қолсин.

Баъзилар гольф ўйнайдиган клюшкалар тўпламини активга киритишади. Бой отам дунёсида эса гараж бир чеккасида чанг босиб ётадиган бефойда нарсалар, шу жумладан, гольф клюшкалари ҳам активга киритилмайди. Баъзилар эса ҳатто шахсий буюмларини ҳам актив ҳисоблашади. Бундайлар янглишади.

Осонроқ тушунтирадиган бўлсак, пассив – чўнтагингиздан пулни чиқаради, актив эса чўнтагингизга пул қўяди. Мен буни тўққиз ёшимдаёқ тушунган эдим.

Катталарнинг кўпчилиги буни ҳеч қачон тушунмайдилар. Мен бироз улғайиб, одамлар гаровланган ишга ёпишиб олишларини кўрганимда бой отам худди шу тушунчани бошқача изоҳларди: «Агар ишингизни йўқотсангиз, активлар сизни боқади, пассивлар эса сизни еб қўяди». Шу фикрини ривожлантириб бой отам бундай дерди: «Менда ишлайдиганларнинг кўпчилиги ишини ташлаб кетолмайди, чунки улар актив ҳисоблаб пассив сотиб оладилар. Пассив учун тўланадиган ойлик харажатлар уларни тириклайин кемира бошлайди». Бундай изоҳлар бироз мураккаброқ бўлса ҳам, мен бой отам билан столнинг у тарафида ўтириб, ишга қабул қилинг, деб ёлвораётган ёки ишдан бўшатишган ишчи аҳволини кўриб, актив билан пассив орасидаги фарқни аниқлаб олиш қанчалик муҳимлигини билиб олдим.

Кейинги поғоналар

Шундай қилиб, биринчи поғона оддийгина чизмалар ва ўзлаштирилган мавзуларни мунтазам қайтаришга бағишланди. Шу вақтгача одамлар ўз иморатларини актив ҳисобига киритишади, бу баъзи вақтлардагина ўзини оқлайди. Агар нарсалар орасидаги тушунчани аниқроқ фарқлаш интеллект ҳисобланса, ҳар бир бой бўлмоқчи бўлган одам учун молиявий ҳисоботларнинг нозик тарафларигача билиш жуда муҳим. Менинг ҳисобимча, юзта одамдан фақат биттаси олтмиш беш ёшга кириб бой бўлишининг сабаби уларнинг актив ва пассив орасидаги фарқни билмасликларидадир.

Агар фарзандларингиз актив ҳисоблаб пассив сотиб ола бошласалар, ўттиз ёшга бориб ишларидан озод бўла олмайдилар. Бундан кейин ҳам пассив олаверсалар, бир умр ишлаб, олдинга силжишмайди, қайси мактабда ва қандай баҳоларга ўқиганидан ёки қанча кўп ишлаб, кўп даромад олганларидан қатъий назар, молиявий аҳволлари илгаригидай

қолаверади. Мана шунинг учун молиявий билим асослари муҳим аҳамият касб этади.

Актив ва пасив орасидаги оддийгина фарқни ўзлаштириб олишни ҳовуздаги сувга ташланган тошга ўхшатиш мумкин. Тошдан ҳосил бўлган сув юзидаги айлана тарқалаверади, то фарзандингиз умри охиригача.

Мен ҳеч кимни уй ёки бошқа кўчмас мулк сотиб олишдан қайтармоқчи эмасман. Фақат шуни қайтариб айтаманки, бой бўлишни истаган одам молиявий интеллектга эга бўлиши, нарсалар орасидаги нозик фарқларни ҳам илғай билиши керак. Агар сиз бу фазилатларни ўрганмоқчи бўлсангиз, менинг қуйидаги китобларимни ўқиб чиқинг:

*«Бой ота, камбағал ота»;

*«Пул оқими квадранти»;

*«Сармоя киритиш бўйича тавсиялар»;

*«Бой бўлишга доир маслаҳатлар» (электрон китоб).

Буларнинг барчасида молиявий билимни оширишнинг турли усуллари атрофлича ёзилган. Ўзингизнинг молиявий билимингизни ошира бориб, фарзандларингиз келажагига таъсир қилишингиз мумкин. Ва ниҳоят, бойлар бой бўлиши, камбағаллар борган сари қашшоқлашиши, ўрта ҳоллар эса қарздан чиқмай, энг кўп солиқ тўлаши сабаби – пул ҳақидаги билим уйда ўқитилишидир. Молиявий билим ота-оналардан фарзандларига ўтади.

Қанчалик ақлли эканимни банкирим билмоқчи

Фойда, зарар ва баланс тўғрисида тузилган ҳисоботлар асосида аниқланган молиявий аҳвол реал ҳаётга қадам қўйишим учун биринчи поғона бўлиб хизмат қилди. Бой отам қайтаришни яхши кўрадиган гап: «Банкирим ҳеч қачон табел кўрсатишимни сўрамаган, ҳамма кўрмоқчи бўлгани менинг молиявий ҳисоботим».

Кейинги бир неча боблар фарзандингиз молиявий ақлини ривожлантиришга бағишланган.

9-БОБ

БОЛАЛАР ЎЙИН ЖАРАЁНИДА ЎРГАНАДИЛАР

Бир куни биз бой отам билан иккита мушук боласининг ўзаро ўйинини томоша қилдик. Улар бир-бирларини тимдалар, бўйнидан, қулоғидан тишлаб тортар, олд қўллари билан бир-бирларини урар ва овоз чиқариб бир-бирини кўрқитар эди. Улар ўзаро ўйнатаётганини билмасак,

уришяпти, деб ўйлаш мумкин эди. Уларга қараб туриб бой отам деди: «Мушукчалар омон қолишга ўрганмоқдалар, бу улар генида бор. Улар катта бўлганида ўрмонга қўйиб юборилса, боқилмаса ҳам, ҳозир ўрганаётган кўникмалари уларнинг ўлиб кетишига йўл қўймайди. Улар ўқимоқдалар ва олган кўникмаларини ўйин орқали мустаҳкамламоқдалар. Одамлар ҳам худди шу зайлда ўқийди».

Ҳақиқий ҳаётда молиявий омон қолиш кўникмалари

Қабул қилиш зарур бўлган энг оғир қарорлардан бири фабрикамни тўхтатиб, ўттиз беш юқори малакали ишчиларимни ишдан бўшатиш даврига тўғри келган. 1970 йилда содир бўлган бу воқеани бошқа китобимда баён қилганман. Мен Осиё ва Мексика билан рақобатда ютқазиб, фабрикамни ёпишга мажбур бўлдим. Рекламацияларга тўланадиган давлат жарималари, ишчи кучига тўланадиган ҳақ юқори бўлгани сабаб мен фабрикани чет элга ўтказиб, вазиятдан чиқдим. Мен ютдим, лекин шичиларим ютқазди. Мендан «Нима учун пул ҳақида китоб ёзасиз, ҳеч нарсадан камчилигингиз бўлмаса?!» деб сўрашганида кўз олдимда ишчиларим билан хайрлашган манзара пайдо бўлади ва «Нима учун?» саволига ўрин қолмайди.

Фабрикамни ёпганимда ишчиларим соатига уч ярим доллар иш ҳақи оларди. Бугунга келиб, йигирма йилдан кейин ўша ишчиларим соатига беш ярим доллар оладиган бўлди. Улар учун ягона омон қолиш йўли янги касбни ўзлаштириб, кўпроқ пул топиш мақсадида тинимсиз меҳнат қилиш эди. Бу вазият ҳақида бой отам дерди: «Пул сени бой қилмайди, худди шундай гаровли иш сенинг келажагингни гаровламайди».

Омон қолиш ва молиявий беҳавотир бўлиш учун одамлар молиявий омон қолиш кўникмаларини реал ҳаётга қадам қўйишдан олдин ўрганишлари зарур. Агар бундай кўникмалар уларда бўлмаса, ҳаёт уларга кутилмаган зарбаларни тайёрлаб қўяди.

Бугун бу ҳолат таълим тизимига ҳам кўчган. Ўқувчилар мактабларини кредит карточкалари бўйича қарзлар билан тугатади, талабалар эса шартнома пулини ёпишга олган ссудаларни тўлай олмайдилар. Шунинг учун пулга эҳтиёткорлик билан муомала қилишни болага ёшлигиданоқ ўргатиш зарур. Бундай кўникмаларни ўзлаштириш ўйин жараёнида осон кечади, чунки бу усулни табиатан Худонинг Ўзи яратганга ўхшайди.

Ўқишни ўйинга айлантиринг

Пул ҳақида шунча кўп маълумотга эга бўлишим сабаби шунданки, бой отам ўқишни ўйинга айлантирди. У доимо турли хил ўйинларни ўйлаб топарди ва мени информация билан зўраки таъминлашга ҳаракат қилмасди. Агар қандайдир мавзунини ўрганишни хоҳламасам, у мени мажбур қилмасди ёки шу мавзунини қизиқтириб ўқиш йўлини топарди. Унда ҳар доим нимадир тайёр турарди, уни мен кўрардим, ушлардим, сезардим, бу дарснинг бир қисми бўларди. Энг асосийси у менинг руҳимни синдиришга уринмади. Бунинг ўрнига у ҳар доим мени қўллаб-қўлтиқлаб, ўзимга бўлган ишончини оширишга ҳаракат қиларди. Хатога йўл қўйганимда буни ўзим топишимга имконият яратарди. Менга тўғри жавобни тиқитирмасди. Унинг севиб ўқитишга сабри етарди. Баъзи бир нарсаларни ўзлаштириш менга оғир кечса ҳам, мени қобилиятсиз, қолоқ, меров сифатида кўрмади, аксинча, ақлим етарли, бошқалардан кам эмаслигимни эслатиб туришдан чарчамасди. Менга имтиҳонлар уюштирмасди, имкониятларимни ҳисобга олиб ўқитарди. Ютуқларимни бошқа болалар ютуқлари билан солиштирмасди. Ўқитувчи отамнинг ҳам усули шундай эди.

Ўқитувчилар ҳам ёрдамга муҳтож

Ҳозирги замон таълим тизими ўқитувчиларнинг болаларнинг ҳар бирига бунчалик вақт ажратишига ва айтиб ўтилган усуллардан фойдаланишга имконият бермайди. Таълим тизими ўқитувчилардан конвейер усулида дарс ўтишни талаб қилади. Мактаб тизими ишлаб чиқариш режасига асосан ишлайдиган фабрикага ўхшайди, бунда ҳар бир боланинг ўзига хослиги назарга олинмайди.

Тизимни ўзгартириш учун кўп ўқитувчилар ҳаракат қилишди, лекин тизим ўзгаришга эмас, омон қолишга мўлжалланган. Шунинг учун ота-оналар ва болаларнинг уй вазифалари муҳим, мактаб берадиган вазифадан ҳам муҳимроқ.

Сара университетларнинг бирида дарс берадиган ўқитувчи қуйидаги маълумотларни келтирди: «Бизнинг тизимда ютуқларга эришадими-йўқми, буни биз бола тўққиз ёшга кирганидаёқ биламиз. Болада бизга зарур бўлган сифатлар борми, бизда ўқишга ақли етарлими, буни биз айта оламиз. Тизимда камчиликлар етарлича, афсуски, бу тизим ўрнига бошқа бундан самаралироқ тизим таклиф қилолмаймиз, айниқса, бизнинг тизимга мос бўлмаган болалар учун».

Ёшлигимда бизнинг уйимизда таълим тизимига хос одамлар кўп бўларди. Буларнинг ҳаммаси жуда яхши одамлар эди.

Бой отам уйида эса бизнес оламига тегишли одамлар кўп бўларди. Улар ҳам жуда яхши одамлар эди.

Лекин уларнинг барчаси ҳар хил одамлар эди.

Старт олиш ҳеч қачон кеч эмас

Катта бўлаётганимда мендан «Отанг ортидан юриб, ўқитувчи бўлмайсанми?» деб кўп сўрашарди. Эсимда, болалар каби мақтаниб бундай дердим: «Ҳечам, мен бизнесмен бўламан!» Кўп йиллар ўтганидан сўнг бировларни ўқитиш менга ёқишини сездим. 1985 йилдан бошлаб мен бизнес бўйича ишбилармонларга маъруза ўқий бошладим. Мен дарс беришдан роҳатланардим, чунки ўзим қандай ўқиган бўлсам, худди шундай дарс берардим. Энг яхши ўқитиш усулларида бири ўйин эди, жамоалар ўртасида мусобақа уюштириш, тўда-тўда бўлиб мунозара қилиш ва шунга ўхшаш актив ўқитиш усулларида кенг фойдаланардим. Хатолари учун койиш ўрнига мен уларни рағбатлантирардим. Индивидуал тестлар ўрнига оммавий тестларни таклиф қилардим. Аудиторияда жимжитлик ўрнига кўпчилик орасидаги мунозара, ўйин устидаги шовқин-сурон ҳукм суради. Хуллас, аввал ҳаракат қилиб, бир иш қилинарди. Хатоларга йўл қўйиларди, сўнгра уларни тузатиб, охирида камчиликларимиз устидан кулишардик.

Бошқача айтганда, менинг усулим мактаб усулининг тескараси эди. Мени иккала отам қандай ўқитган бўлсалар, мен ҳам эшитувчиларимни шундай ўқитар эдим. Маълум бўлдики, бундай ўқитиш усули кўпчиликка манзур экан ва мен ҳар бир эшитувчига ўқиш нарҳини минг доллардан белгилаб, кўпгина пул ишга солдим. Бой отам ўргатган пул ва инвестиция ҳақидаги молиявий билимларимни маза қилиб ўргата бошладим. Ёшлигимда «Ҳечам ўқитувчи бўлмайман!» деган бўлсам, ҳозир бу ишни роҳатланиб бажарардим.

1990 йил ўрталарида бундай таълим компаниясини туза бориб, биз аёлим Ким билан ўқитишни севадиган, шу билан бирга ҳаётида бизнестан сезиларли ютуқларга эришганлар орасидан ўқитувчилар танлаб, ишга таклиф қилдик. Бундайлар камдан-кам учрайди.

Истеъдодли ўқитувчилар кўп, лекин уларнинг кўпчилиги бизнестан нўноқ, пул ва инвестициядан йироқ. Бизнес ва пул ҳақида яхши маълумотга эгалар эса ўқитувчи сифатида иқтидорли бўлмасди. Бу икки сифатга эга бўлганларни излаб топиш асосий мақсадимиз эди.

Талабаларни қандай даҳо қилиш мумкин

Ўз вақтида мен доктор Бакминстер Фуллер билан бирга ўқиш бахтига муяссар бўлганман. Бакминстер Фуллерни Америка тарихидаги энг ўқимишли инсон деб тан олишган, чунки ҳеч кимда унда бўлганидек дипломлар йўқ. Яна уни «планетамиз дўстпарвар даҳоси» деб аташади. Америка архитектура институти уни буюк архитектор деб атади, ҳолбуки у ҳеч қачон ҳеч нима қурмаган. Гарвард университети уни ўзининг энг машҳур битирувчиси қаторига қўшган. У эса Гарвард университетини мутлақо битирмаган. Уни икки марта бу университетдан ҳайдашган ва у диплом олмаган. Маърузаларидан бирида доктор Фуллер қизиқ бир фикрни айтди: «Агар ўқитувчилар нима ҳақида маъруза қилаётганларини билишса эди, талабалар даҳо бўлиб кетарди».

Менинг ва аёлим Кимнинг вазифаси оддий ўқитувчини эмас, нима ҳақида гапирётганини биладиган ўқитувчиларни топиб, уларни ишга жалб қилишдан иборат эди (яъни, соҳаси бўйича ўзи гапирганига амал қиладиганлар назарда тутиляпти).

Бошқаларни ўқитаётиб, ўз ақлингизни чархланг

Мен бошқаларни ўқитиб, олган даромадим ва роҳатимдан ташқари, булардан-да қимматлироқ нарсага эга бўлдим. Бошқаларни ўқитатуриб, ўзим ҳам ўқирдим. Дарс бериш жараёнида талабаларим мендан кутаётган ҳаётий мисолларни ўз тажрибам хазинасидан ахтариб топардим. Талабаларим тўда-тўда бўлиб мунозара қилишганида кўп фойдали маълумотларга эга бўлдим. Мен ота-оналарга фарзандларини ўқитиш учун вақтларини аямасликларини тавсия қилардим, чунки ота-оналар ўзлари болаларига нисбатан кўпроқ нарсани ўрганишади. Агар ота-оналар ўз молиявий аҳволини яхшиламоқчи бўлсалар, янги молиявий ғоялар ахтариб топиб, уларни фарзандларига етказсинлар.

Шундай қилиб, агар сиз бир нарсани ўрганмоқчи бўлсангиз, шу нарсани бошқаларга ўқитиб кўринг. Шунда диний маърузаларда айтилганидек, «Бер ва сенга қайтади!» ҳукми ижро топади. Фарзандларингизни ўқитишга қанча кўп вақтингиз кетса, ўзингиз шунча кўп ақлироқ бўласиз.

Ўқитиш поғоналари

Бой отам мени учта ўқитиш поғоналари билан таништирган. Биринчи поғона – оддий чизмалар. Менинг билим олишим оддий чизмаларни чизиш ва уларни изоҳлашни билиш билан бошланган.

Иккинчи поғона – ўйин. Аввал айтганимдек, мен учун ўқитишнинг энг яхши усули – бу ҳаракат. Шунинг учун бой отам бир неча йил бизни молиявий ҳисобот тузиб, тажриба орттиришга ундади. У бизга мунтазам равишда молиявий ҳисоботлар тузиш ва унга «Монополия» ўйинида қўлга киритилган яшил уйлар, қизил меҳмонхоналарни киритишни тавсия қиларди.

Учинчи поғона – реал ҳаёт. Майк билан менга реал ҳаёт ўн беш ёшимиздан бошланди. Биз шунда ўзимизнинг молиявий аҳволимиз ҳақида ҳақиқий ҳисобот тузиб, бой отамга топширган эдик. Ҳар қандай яхши ўқитувчи каби у ҳисоботимизни кўриб чиқиб, баҳолади, камчиликларимизни кўрсатиб, улар устида ишлашимиз зарурлигини уқтирди. Шундан буён мен ўз молиявий билимимни мустаҳкамлаб, қирқ йилдан бери ҳисобот тузиб келмоқдаман.

Пул ҳақида ўқитишни нимадан бошлаш зарур

Ота-оналарга маслаҳатим – иккинчи поғонадан бошланг. Бой отам мени ўқитишни биринчи поғонадан бошлаган бўлса ҳам, болаларга бирданига тушунарсиз бўлган чизмадан бошлашни тавсия қилмайман. Бу чизмаларни катталарга тушунтирганимда ҳам баъзиларнинг тушунмагани кўзларидан билиниб турарди. Аввал мен «Монополия» ўйинидан бошлашни тавсия қилганман. Кўрдимки, бу ўйин болаларни батамом ўзига жалб этади. Камчилик болалар ўйиндан тўхтамасалар ҳам, бунга унча қизиқмасдан бажарадилар. Қизиқиши бўлмаганларга пул, инвестиция, ҳисоботлар ҳақида билим бериш бефойда.

Болалар учун пул оқими

1996 йили катталар учун «Пул оқими-101» ўйинини ихтиро қилганимдан сўнг бозор ўрганилганида шу маълум бўлдики, худди шундай ўйин болалар учун ҳам зарур экан. 1999 йил охири харидорлар ихтиёрига «Болалар учун пул оқими» ўйинини ҳавола қилдик. Бу ўйинларнинг ютуқ томони шундаки, улар болаларни элементар молиявий ҳисобот тузиш қоидалари ва пул оқимини бошқаришга ўргатади, бу эса мактабдан сўнг уларга табел ўрнига ўтади.

Мактабларда фойдаланиш

Индиана штатининг Индианаполис шаҳри ўрта мактабининг илғор ўқитувчиси Дэйв Стефенс ўз синфларида дарс ўтаётиб, «Пул оқими-101» ўйинидан самарали фойдаланган. Ўйин таъсирида кўпчилик ўқувчиларнинг ҳаётга бўлган муносабати ўзгарган. Мактабдан ҳайдалиши мумкин бўлган бир ўқувчи «Пул оқими-101» ўйини таъсирида бутунлай ўзгариб, ўзи ҳақида бундай дейди: «Мен дангаса, ишёқмас, ўқиш-ўрганишдан йироқ бўлган бир безори боладан олдига қўйган мақсади сари шахдам қадам босадиган, қизиқувчан, катта молиявий ютуққа эга бўлишга бел боғлаган ўқувчига айландим. «Пул оқими-101» ўйинига қизиқишим ортган сари мендаги ҳали чуқур ҳис қилинмаган пул ҳақидаги таассуротларим реал кўриниш олиб, келажак эшигини кенг очиб берди. Мен мактабда ўқишимни жонлантириб, ҳаракат қилишим зарурлигини тушундим. Энди мен ўзим ўқишим билан бирга бошқаларни ҳам ўзим билган нарсага ўқитишга тайёрман. Чин кўнглимдан жаноб Киосакига миннатдорчилик билдириб айтаманки, сизнинг ўқитиш усулингиз ишламоқда. Ўйин бошланишидаги икки йўлқадан мен ҳеч ким юрмаганини танладим. Ҳамма гап шунда эди!»

Мен бу йигитнинг шунчалик яхши томонга ўзгарганини кўриб бениҳоя хурсанд бўлдим.

Дэйв Стефенс айтишича, «Болалар учун пул оқими» ўйини чиққанидан сўнг 16-17 ёшдаги бир гуруҳ ўқувчилар бошланғич синф болаларини оталиққа олиш дастурини тузиб, 7-9 ёшдаги болаларга ўйин қоидасини ўргатишди. Натижа кутгандан ҳам самарали бўлди. Ҳар бир катта ўқувчи тўрттадан бошланғич синф ўқувчисини оталиққа олиб, ўқитувчилар ишини анча енгиллаштирди. Кичкиналар хурсанд эди. Қисқа вақт ичида катта ўқувчилар ҳам, кичкиналар ҳам кўп нарсани ўрганишди.

Қўшимча устама

Ўйин охирида мен кутмаган бир ҳодиса рўй берди ва буни қўшимча устама ҳақи, десак ҳам бўлади. Катта ўқувчилар хайрлашиб кетмоқчи бўлиб турганларида кичкинтойлар югуриб бориб уларни қучоқлаб, миннатдорчилик билдирдилар. Кичкиналар янги ўқитувчиларидан хурсанд эдилар.

Катта синф ўқувчилари мулоҳазаси

Катта синф ўқувчиларидан бу ўтказилган ўйин ҳақида мулоҳазаларини сўраганимда бундай жавоб беришди:

– Менга болаларни ўқитиш ёқди. Келажакда балки ўқитувчи бўларман.

– Кичкиналарни ўқитиб, ўзим кўп нарсани ўргандим.

– Кичкинтойларнинг тез ўрганиши мени ҳайрон қолдирди.

– Энди укаларим ва синглим билан шундай муносабатда бўламан.

Бу фикрларни келтиришимдан мақсад катта синф ўқувчиларининг фикрлари қанчалик аниқлигини кўрсатиш эди.

Бизнинг веб-сайтда ўқув дастури

Дэйв Стефенс Миллий академик фонд томонидан молиялаштирилладиган академия ректори вазифасига кўтарилди. У мактабда «Пул оқими-101» ўйинига ўргатиш дастури ва методик кўрсатмалар тузишда қатнашди.

Иккинчи поғонанинг қисқача характеристикаси

Қисқача айтганда, иккинчи поғона – бу қизиқишни ошириш, ўқишни ўйинга айлантириш, пулга бўлган муомалани ривожлантириш, уни бошқариш ва турли ҳисоботлар тузиш.

Ҳар қандай ўйин ўқишнинг моддий бир воситаси бўлиб, ўқув жараёнига тўрттала ўргатиш усулларини киритади. Ақлий, абстракт усулда ўрганишга мослашган ёки тажрибавий усулда ўрганадиган ўқувчилар ўқиш-ўрганиш учун бир хил имкониятга эга бўладилар. Ўйинлар шартли пулларга олиб борилади, шунинг учун қўйилган хатолар унчалик оғир кечмайди. Кўпчилик битирувчилар хато қилишдан ҳаддан ташқари қўрқадилар, айниқса, молиявий хатодан.

Ўйинда ҳар қандай ўқувчи хатоларга йўл қўйиб, уни тузатиш устида ишлаши мумкин, бунда улар ҳақиқий пулни йўқотгандай қийналмайдилар. Рудольф Штейнер теориясига асосан, бола тўққиз ёшидан кейин молиявий омон қолиш кўникмасига эга бўлиб, ўзига ишончи мустаҳкамланади ва гаровли ишга муҳтожлиги сезилмайди. Бундай бола катта бўлаётиб, молиявий томондан қарзга ботишдан умуман йироқ бўлади ва энг муҳими ҳақиқий ҳаётга қадам қўйишга тайёрланаётган боланинг ўзига бўлган ишончини, ўзига ўзи берадиган баҳони оширади.

Таълим пирамидаси

Ўйинлар қадим замонлардан бери қўлланилади. Ҳозирги вақтда дўконлардан сотиб олиш мумкин бўлган ўйинлар кўнгилоқди характерга эга. Ҳолбуки, ўйинлар қадим замонлардан ўқитиш воситаси сифатида қўлланиб келинган. Қироллар оиласида фарзандларини шахмат ўйини орқали стратегия санъатига ўргатишган, монархлар эса ўз ўғилларини армияни бошқаришга ўқитишган.

Мен қаердадир ўқиган эдим, қонда кечадиган жараён шундайки, у тана ва ақлни машқ қилдиради, ўйин ҳам ақлни машқ қилдирувчи восита. Қирол меросхўрлари ўйлаш, фикрлашни ўрганишлари зарур эди, тайёр жавобни ёдлашни эмас. Бугун болаларимизни урушга тайёрлашнинг ҳожати қолмади, шунинг учун уларга пул муомаласини ўргатайлик. Шахмат ва «Пул оқими» ўйинларининг ўхшашлик томони шундаки, уларда тайёр жавоб йўқ. Бу ўйинлар мақсади – инсонларни ўйлашга мажбур қилиб, келажакни режалаштириш. Ҳар гал ўйнаганингизда натижа ҳар хил бўлиб чиқади. Ҳар бир юрган йўлингиз ёки позициянгизнинг ўзгаришида оператив режангизни тўғрилаб турасиз ва охир-оқибат ўйлаган мақсадингиз сари илдам қадам ташлайсиз.

Ўйинлар фарзандингизга келажакни кўришни ўргатади

«Монополия» ўйинини ўйнаётган кунлардан бирида бой отам ғалати бир фикр билдирди. Бу менинг эсимда қолди. Ўйин столининг ўзи томонини кўрсатиб сўради:

– Нима дейсиз, мана шу ер участкаларини сотиб олиб, қизил меҳмонхоналар қуришга неча йил кетади?

Мен ва Майк елкамизни қисиб қўйдик. Бой отам гапни қаёққа бураётганини тушунмаётган эдик.

– Ўйиндами ёки ҳаётдами? – сўрадик биз.

– Мен реал ҳаётни назарда тутяпман. Биз икки соатдан бери ўйнапмиз. Мен шунча ерни сотиб олиб, қизил меҳмонхоналар ўрнатиб бўлдим. Энди мен сиздан сўраяпман: ҳақиқий ҳаётда шу ишни қилишга қанча вақт кетади, деб ўйлайсиз?

– Билмадим, – деди Майк.

– Ўйлайманки, йигирма йиллар кетади, – деди бой ота.

– Эҳ-ҳе, йигирма йил!

Биз учун йигирма йил бир асрдек туюларди.

– Йиллар жуда тез ўтади, – деди бой ота ва кейинги дарсга ўтди. – Кўп одамлар шунча вақтни ҳеч нима қилмасдан ўтказиб юборади. Кўзини очиб-юмгунича, қарабсизки, қирқ ёшга кирибди, болаларини ўқитишни ўйлаши керак. Кўплар стартдан қўзғалолмай қолиб кетади, кўп вақтларини пулга ишлаш билан ўтказишади. Қарзга ботишади, тўлашади.

– Йигирма йил... – қайтардим мен.

Бой отам бироз сукут сақлаб деди:

– Сизнинг келажагингиз бугун бошланмоқда.

Кейин у менга қараб деди:

– Агар сенинг отанг каби тўхтовсиз пулга ишласанг, йигирма йилдан сўнг отанг ҳозир қандоқ бўлса, сен ҳам шундай бўласан.

– Лекин йигирма йил!.. – дедим мен. – Мен тезроқ бойиб кетмоқчиман!

– Ҳамма буни хоҳлайди. Муаммо шундаки, одамлар уларга айтганини қилишади, ўқийдилар, ишлайдилар. Улар келажаги шунда. Йигирма йилдан кейин ҳам мақтанишга сазовор ҳеч нима қилмаган бўлади.

– Ёки шу йигирма йилни ўйинга ютқазиб қўйишимиз мумкин, – деди Майк.

Бой отам бошини силкитиб қўйди.

– Танлаш сиздан, йигитлар! Бу икки соатлик ўйин бўлиши мумкин ёки йигирма йилдан кейин келадиган келажагингиз!

– Демак, бизнинг келажагимиз бугун бошланаётган экан-да?! – ҳайратланиб сўрадим мен.

– Энди ўйлаб кўринг-чи, бу фақат ўйинми ёки келажагингиз?

Беш йилга кечиктириш

«Сармоя киритиш бўйича қўлланма» китобим 1974 йилда денгиз флоти учувчиси вазифасидан бўшаб, Вьетнамдан қайтиш вақтимга тўғри келади. Бошланишида мен 1969 йилда академияни битириб, йигирма йил аввалги орзуларимни рўёбга чиқариш умидида эдим, лекин Вьетнам уруши буни беш йил орқага суриб юборди. 1994 йили, ўйин бошлаганимиздан йигирма йил кейин аёлим билан катта қизил меҳмонхоналардан биттасини сотиб олдик ва кундалик ишларимизни ташлаб, эркин бўлдик. Мен қирқ етти ёшда эдим, аёлим эса ўттиз еттида. «Монополия» ўйини менга келажагимни кўришга имкон яратди. Йигирма йиллик ўқишни икки соатга сиғдирди.

Менинг ютуғим

Ҳисоблашимча, «Монополия» ўйинини ўйнаган бошқа болаларга нисбатан менинг афзаллигим шунда эдики, мен фойда, зарар, баланс ва молиявий ҳисоботлар ҳақида яхши тушунчага эга эдим. Мен актив ва пассив фарқини билиб, акция ва облигациялар ҳамда бизнес турларидан етарлича хабарим бор эди.

1996 йили «Монополия» ўйини давоми сифатида «Пул оқими» ўйинининг устида ишладим. Агар сиз ёки фарзандингиз «Монополия» ўйинини яхши кўрса, ўз бизнесингизни бошлаб, инвестиция билан шуғулланмоқчи бўлсангиз, менинг ўйинларим ўқиш жараёнининг кейинги поғонаси бўлади.

Менинг ўйинларим биров мураккаброқ ва кўпроқ вақт талаб қилиши мумкин. Лекин ўрганиб олсангиз, бир неча соат ичида келажагингизни кўриш имкониятини туғдиради.

Молиявий ҳисобот – бойлик калити

Салобатли сармоя йиғиш ва уни кўпайтириш калити – молиявий ҳисобот. Билиш-билмасликдан қатъий назар, у ҳар бир инсонда бор. Ҳар бир бизнесда, ҳар бир кўчмас мулк бўлагида молиявий ҳисобот ётади. Қайсидир компания акцияларини сотиб олишдан аввал унинг молиявий ҳисоботини ўрганиб чиқиш фойдадан холи эмас. Бу пул билан боғлиқ саволлар ечимининг калити. Бахтга қарши, кўпчилик битирувчиларнинг молиявий ҳисобот тўғрисида маълумотлари йўқ. «Монополия» ўйинини фақат ўйин деб ҳисоблашади. Келажагини назорат қилиш, молиявий ҳисобот тузиш ва у билан ишлаш, шунингдек, бир йўла роҳатланишни истаганлар учун «Пул оқими» ўйинини кўплаб ишлаб чиқдим. Менинг ўйинларим «Монополия» ўйини билан реал ҳаёт ўртасини боғловчи восита.

Кейинроқ сиз «Болалар учун пул оқими», «Пул оқими-101», «Пул оқими-202» ўйинларида ишлатиладиган молиявий ҳисоботлар мисоллари билан танишасиз. Улар бир-бирига жуда ўхшашдир. Улардан бири болалар ўрганиб олиши учун жуда қулай.

Хотима ўрнида

Иккинчи поғона ўқиш жараёнининг энг муҳим бўлаги. Ўқиш-ўрганиш ўйин билан биргаликда олиб борилиши шарт, айниқса, пул билан муомала шундай қилинса, мақсадга мувофиқ бўлади. Ҳозирги вақтда оилавий

жанжаллар кўпининг сабаби пул. Болалар «пул» сўзини қўрқув ва ғазаб билан эслайдилар. Кўп оилаларда пул топиш оғирлиги, у оғир меҳнат ҳисобига келишини болаларга тушунтиришга ҳаракат қилишади, мен оиламда буни кўп эшитганман. Бой отамникига борганимда эса у айтарди: «Пул – бу ўйин, анча қизиқ ўйин!» Шунинг учун мен ҳаётимда пул топиш жараёнини ўйинга айлантириб, иложи борича бундан кўпроқ роҳатланишни ўзимга мақсад қилиб қўйдим.

Кейинги бобларда учинчи поғонани, реал, ҳақиқий пулга яқин бўлган масалаларни яқиндан кўриб чиқамиз.

10-БОБ

ПУЛ ЙИҒИШ – ЮТҚАЗИҚ ЙЎЛИ

Яқинда бир танишим молиявий маслаҳат сўраб менга мурожаат қилди. Унинг муаммоси нималигини сўраганимда у бундай деди:

– Менинг пулим кўп, лекин муомалага киритишга қўрқаман.

У бир умр меҳнат қилиб 250.000 доллар йиғган экан.

– Нима учун қаергадир сармоя киритишдан қўрқасиз? – деб сўрадим.

– Пулларимни йўқотишни истамайман! – деб жавоб берди у.

Яна бундай деб қўшиб қўйди:

– Пулни муомалага киритиш кераклигини биламан, бусиз пулдан фоиз олиб бўлмайди, лекин шу ёшимда пулларимни йўқотсам, қайта тиклай олмайман. Бунга менинг вақтим бўлмайди.

Эскирган ғалаба формуласи

Яқинда мен телеэкран орқали болалар психологияси бўйича мутахассисни кўрдим, у ўзини молиявий масалалар бўйича маслаҳатчи деб ўйлаб бундай деди: «Фарзандингизни пул йиғишга ўргатиш жуда муҳим». Сўнгра шунга ўхшаш фикрлар билдириб, «Тийин сўмни сақлайди», «Қора кунлар учун пул йиғинг!» каби эски мақоллар билан тугатди. Онам ҳаммамизга «Қарз олманглар ва қарзга берманглар», дерди. Отам эса «Онангиз қарз олишни тўхтатса бўларди, биров пул йиғишга имкон пайдо бўларди», дерди. Бошқалар эски маслаҳатларини беришади: «Яхши ўқи, яхши иш топасан, пул йиға бошлайсан». Бундай ғалаба формулалари саноат ишлаб чиқариш асрида иш берарди, ҳозир информация асрида ютқазик формуласига айланиб қолади. Чунки информация асрида болалар юқори поғонали молиявий билимга эга бўлишлари зарур, фақат пул йиғиш ёки қора кунга асраб юриш билан чегараланиб қолмаслик керак.

Бой отамнинг пул йиғиш ҳақида фикри

Бой отам: «Пул йиғиш – ютқазик йўли», дерди. У пулни тежаб сарфлашга қарши эмас эди. У мен билан Майкни пул йиғишдан узоқроқ қарашга ўргатмоқчи эди. Бой отам мени ва Майкни пулга ишлашга эмас, балки пул бизга ишлашига ўргатмоқчи эди. Агар пул йиғишни пулни бизга ишлашга мажбур қилишнинг бир кўриниши деб билсак, фақат пулдан келадиган фоизни кутиб яшаш – бу ҳақиқатан ютқазик йўли.

Мен банкиримни севаман

Биринчидан, мен банкиримни севаман. Бу ҳақда ҳаммага эълон қиламан, чунки баъзи бировларда мен ҳақимда банк ва банкирларни ёмон кўради, деган нотўғри фикр пайдо бўлган.

Тўғриси шуки, мен банкиримни севаман, чунки банкир менинг молиявий ҳамкорим ва менинг бойишимга ёрдам беради. Мен молиявий билимсизликни ёмон кўраман, билимсиз бўлгани учун кўпчилик банкир ёллаб ўзини камбағаллаштиради. Банкирингиз «Сизнинг уйингиз – сизнинг активингиз», дейиши мумкин. Ҳамма гап шундаки, сиз ўз молиявий ҳисоботингизда уйингизни пассивга киритган бўлсангиз ҳам, банк ҳисоботида сизнинг уйингиз актив графасида кўрсатилади. Уй – банкнинг активи. Турли ҳисоботларни ўрганиб, улар қандай ишлаётганини тушунасиз.

Очиқ-ойдин

Одамлар бирибир уйим – менинг активим, деганида мен пул оқимини ўрганишга чақираман, пул оқими буни очиқ-ойдин кўрсатади. Агар буни сўз билан ифодаласак, бундай кўриниш олади: пул чўнтагингизга оқиб келса, мулкингиз актив ҳисобланади, пул чўнтагингиздан чиқиб кетса, мулкингиз пассив ҳисобланади. Пул оқимининг ҳаракат йўлига назар солсангиз, ҳамма нарса очиқ-ойдин кўринади.

Пул йиғиш тўғрисида

Савол туғилади: буларнинг ҳаммасининг «Пул йиғиш – ютқазик йўли» деган тушунчага нима алоқаси бор? Бунга ҳам молиявий ҳисоботдан жавоб топишимиз мумкин. Ҳақиқатда сизнинг жамғармангиз – сизнинг активингиз. Лекин пул оқими қолдирган изни қидириб кўрамиз.

Қарзингиз учун солиқ енгиллиги, жамғарма учун солиқнинг ортиши

2000 йилларда кўпчилик иқтисодчилар америкаликлар жамғармаларини банкда сақламаётганларидан хавотирга тушган эди. Бунинг сабабини билиш учун солиқ қонунчилигига мурожаат қилсак, кифоя. Бой отамнинг «Пул йиғиш – ютқазик йўли», дейиши пул тежашга қаршилигидан эмас, ҳаммага аён бўлган нарсани кўриб турганидан Америка ва Ғарб давлатларида қарздорларга солиқ ставкалари пасайтирилади. Бошқача айтганда, қанча қарзга ботсангиз, шунчалик кам солиқ тўлайсиз. Пул йиғиб жамғарма қилсангиз, солиқ кўпаяди. Бундан шу хулосага келасизки, яхши ишлаб пул жамғарсангиз, солиқни ошириб сизни жазолашади. Харажатни кўпайтириб қарзга ботсангиз, солиқни камайтириб чуқурроқ қарзга ботишингизга ёрдам беришади.

Жамғарма «мукофоти»

Бой отам бундай тушунтирди: «Банкка топширган жамғармангиз учун 4% оласан. Пул қадрсизланиши, яъни инфляция 4% ҳисобласак (аслида инфляция 4% дан кўп бўлиши мумкин), жамғарма ўзгармагандек туради. Жамғармадан келган фоиз солиққа тортилади. Энди сиз солиқни жамғармангиз ҳисобидан тўлайсиз. Демак, пулингиз кўпайиш ўрнига камайди». Шунинг учун бой отам: «Пул йиғиш – ютқазик йўли», дейди. Кейинроқ бой отам пулнинг актив равишда бизга ишлашини таъминлаш учун пулни бойликка айлантириш йўлини ўргатди. Яъни, актив сотиб олиш зарурлигини билдирди.

Пулингиз қанча тез айланади

Бой отам жамғарма йиғишга қарши эмасди. Пул бекор йиғилиб ётмаслигини тушунтириб, пулнинг айланиш тезлиги ҳақида кўп гапирарди. «Қора кунларингга пул йиғ!» маслаҳати ўрнига «сармоя киргизишдан келадиган даромад», «капитал маблағнинг қайтиш

коэффициенти» каби тушунчаларни кўпроқ ишлатарди, яъни «Сарфлаган пулим ўзимга қанча тез қайтади?» деб сўрарди. Оддийроқ мисол келтирамиз. Айтайлик, мен 100.000 долларга бино сотиб олдим. Шунда 10.000 доллар ўз жамғармамдан нақд пул билан тўладим. Уйни ижарага бериш ҳисобига ҳамма харажатлардан ташқари, бир йил давомида 10.000 доллар даромад қилдим. Бошқача айтганда, мен бир йил давомида харажат қилган пулимни қайтариб олдим. Лекин уй менинг ҳисобимда қолди, энди уй менга ҳар йили 10.000 доллардан даромад келтираверади. Мен эса қайтариб олган пулимни бошқа ерга сармоя киритишим ёки бизнесга ишлатишим мумкин. Бу пул айланиш тезлиги дейилади. Бизнинг мисолда пул айланиш тезлиги бир йилга тенг бўлди. Агар даромад кўп бўлиб, сарфланган 10.000 доллар ярим йилда ўзингизга қайтса, пул айланиш тезлиги ярим йил бўлади. Бойлар пулларини тўплаб ўтирмайдилар, тезда бир даромадли жойга сармоя киритадилар. Шунинг учун бойлар яна тезроқ бойишади.

Ҳақиқий пуллар ўйини

Аввалроқ менга маслаҳат сўраб мурожаат қилган танишим ҳақида гапириб ўтган эдим. У нафақага чиққунча 250.000 жамғарган, лекин қандай ишлатишни билмасдан ёрдам сўраган эди. Унинг ҳисобича, йиллик харажатлари 35.000 долларни ташкил қилиши мумкин. Лекин 250.000 доллардан келадиган фоиз анча кам эди. Мен унга «100.000 долларлик уй сотиб олиб, 10.000 доллар сарфлаб, бир йилда уни қайтарасиз ва кейинги даромадлар ҳисобига беҳавотир яшасангиз бўлади», деб маслаҳат бердим. Лекин у пул йўқотишдан хавотирланиб, ишини давом эттирди. Бечора меҳнат қилиш ва пул йиғишдан бошқа ҳаётни кўз олдига келтира олмасди. Ҳалигача унинг пули ҳаракатсиз ётибди. Шундай вазиятда бой отам гапи эсимга тушади: «Одамларни тинмай меҳнат қилишга мажбур қиладиган нарса шуки, улар ҳеч қачон пулни ўзларига ишлашга мажбур қилишни ўрганишмаган. Шунинг учун улар бетиним меҳнат қиладилар, пуллари эса дам олади».

Фарзандларингизга пулни тез айлантриш йўлини ўргатинг

Бу ишни бажаришда сизга бир неча ғоялар таклиф қиламан. Айтиб ўтишим зарурки, бунини зўрма-зўраки қилиб бўлмайди. Ота-оналар истеъдоди шундаки, улар аввал фарзандларида бу ишни қилишга қизиқиш пайдо қилиб, уларнинг истак-хоҳишлари асосида бу ишга қўл уришади.

Уч хил жамғарма тизими

Ёшлигимда бой отам уч хил жамғарма учун учта пул йиғадиган мушукча шаклли идиш сотиб олишимни талаб қилди. Уларнинг ҳар бирига ёрлиқ ёпиштириб қўйди.

Худо йўлига. Бой отам Худо йўлига пул сарфлаш ва хайрия ишлари билан шуғулланишни бажарилиши шарт бўлган ишлардан ҳисобларди. У бундай дерди: «Худо ҳеч нарсага муҳтож эмас, лекин одамларнинг ўзи хайрия қилишга муҳтожлик сезадилар». Йиллар ўтиб, мен тушундим, энг бой одамлар бойлик чўққисига йўлни хайрия қилишдан бошлашган. Бой отам ҳам йиллик даромадининг 10 фоизини диний муассасаларга ўтказарди ва бундай изоҳларди: «Худо – менинг ҳамкорим. Агар ҳамкорингга тўламасанг, ишламай қўяди. Унда ўзинг ўн баробар кўп ишлашингга тўғри келади».

Жамғармага. Иккинчи мушукча шаклли пул йиғадиган идиш жамғарма учун мўлжалланган эди. Бой отам бир йиллик харажатларини ҳисоблаб, керагича жамғариб қўяди. Масалан, бир йилги сарфи 35.000 доллар бўлса, шунча пулни албатта жамғарма қиларди.

Сармоя киритишга. Учинчи идиш сармоёга мўлжалланган эди. Худди мана шу идишдаги пуллар менинг ҳаётим бошланишида молиявий старт олишимда асос бўлган. Мен бу пулларни олиб, таваккал қилишни ўргандим.

Менинг 250.000 доллар йиғган танишим бундай идишни тўққиз ёшида сотиб олиши керак эди. Шунда у молиявий хавотирлик ўрнига молиявий ишонч орттирган бўларди.

Бошқача айтганда, сармоя пуллари таваккал қилишга, хатога йўл қўйиб, уни тузатишга, бебаҳо тажриба орттиришга ўргатди ва бу тажрибам менга умрим охиригача хизмат қилади.

Биринчи пулларимни ноёб тангаларни сотиб олишга сарфладим. Бундай тангалар коллекцияси менда ҳануз сақланиб келади. Тангалардан сўнг акциялар, кейин эса кўчмас мулк сотиб олдим. Лекин менинг энг асосий активим – бу менинг билимим. Билим олишга сарфланадиган пулни тежамадим.

Болаларингизни уч хил мақсад учун пул йиғишга ўргатиб, чиройли, ижобий одатлар кўникмасини ҳосил қилиб, уларни қандайдир брокер фирмасига бошлаб борасиз. Бу ерда улар ўз ҳисоб рақамларини очиб, акциялар, қимматбаҳо қоғозларни жамғарма пулига сотиб олишлари мумкин. Болаларингиз шундай жараённи босиб ўтиб, ақлий, ҳиссий,

жисмоний тажриба олишларига кўмаклашган бўласиз. Реал ҳаётда эса тажриба худди молиявий билим каби катта аҳамиятга эга.

Биринчи ўзингизга тўланг

Яқинда мен таниқли актриса ва телебошловчи Оира Уинфри шоусига таклиф қилиндим. Шунда Оира Уинфри менга савол берди: «Аввал ўзингизга тўлашнинг қандай уддасидан чиқасиз?» Бу савол эшитувчиларда жуда катта қизиқиш уйғотди. Мен бу саволдан ҳайрон қолдим, чунки кўпчилик учун аввал ўзига тўлаш ғояси янги ва тушуниши қийин ғоя эди. Кўпчилик шунча қарзга ботган эдики, ўзига аввал тўлаш ғояси улар тасаввурига сифмас эди. Уйга қайтаётиб, бой отам уч хил жамғарма тизими асосида ўзимга аввал тўлашни ёшлигимдаёқ ўргатгани ҳақида ўйлардим. Бугун катта ҳаётий тажрибага эга бўлсак ҳам, аёлим билан бирга уч хил жамғарма тизимидан фойдаланамиз: хайрия учун пул ўтказамиз, йиллик харажатларимизни қоплаймиз, инвестиция билан шуғулланамиз.

Мен жуда бой одамлар ҳаётини ўрганганимда шунга ишонч ҳосил қиламанки, ўзига аввал тўлаш ғояси уларнинг фикрлаш тарзига ёшлигиданоқ айланиб улгурган.

Яқинда мен инвестиция ва молиявий менежмент соҳасида етук мутахассис Жон Темплтон маърузасини эшитдим. У ўзи учун умумий даромадининг 20% ини сарфлаб, қолган 80% ини хайрияга, жамғармага ва инвестицияга сарфлар экан. Кўпчилик эса ўз даромадининг 105% ини ўзининг яшаши учун харжлайди-да, қарзга ботади, шундай қилиб, аввал ўзи учун тўлашга ҳеч вақоси қолмайди. Ўзларига аввал тўлаш ўрнига ундайлар аввал ҳамма қолганларга тўлайдилар.

Қоғозли ишлар

Вақт ўтиши билан бой отам уч хил жамғарма ғоясини ривожлантириб борди. Энди у жамғармаларимиз миқдори билан молиявий ҳисоботимизнинг бир-бирига мос келишини кузатмоқчи эди. Жамғармаларимиз ортиб бормоқда эди ва биз молиявий ҳисобот орқали бой отамга ҳисобот топширишимиз керак эди. Агар биз қайсидир жамғармадан пул олсак, унинг ҳисоботини беришимиз даркор эди. Масалан, хайрияга аталган пулдан 25 доллар олиб, уни шу мақсадда сарфласам, буни ойлик ҳисоботимда кўрсатишим керак эди.

Уч хил жамғармамни ташкил қилиш ва сарфланган маблағ ҳақида ҳисобот бериш менга молиявий билим ва тажриба берди. Бой отам айтарди: «Ҳисоблаш тушунчаси масъулият тушунчаси билан яқин. Агар бой бўлишни истасанг, сен ўз пулингга масъулиятли бўлишинг керак».

Бугунги ҳаётимда ҳисоб-китоб ва молиявий масъулият қанчалик катта аҳамиятга эгаллигини сўз билан ифода қилиб бўлмайди. Агар банкда сизга кредит беришмаса, демак, банкдагилар сизнинг пулга бўлган масъулиятингиздан қониқишмаган. Халқаро молия фонди қандайдир давлат ҳисоботидан қониқмасдан, унинг тиниқ эмаслигига ишора қилса, демак, бу давлатдан аниқ молиявий ҳисобот талаб қилинмоқда. Ҳисобот тиниқлиги ҳақида гап кетганида шуни тушуниш керакки, унга қизиққан ҳар бир томон учун ҳисобот ўта тушунарли бўлиши лозим, яъни маблағлар нимага йўналтирилганлиги аниқ кўрсатилиши зарур. Бошқача айтганда, халқаро молия фонди бутун давлатдан ҳисобот сўрагани каби бой отам ҳам биздан шундай ҳисобот сўрарди.

Шундай қилиб, ҳамма учун – бу ёш бола бўладими, оилами, корхонами, хайрия муассасаларими ёки катта бир давлатми – қатъий назар, пулни бошқариш ва ўз ўрнида ишлатишдаги масъулият муҳим аҳамият касб этади. Бундай кўникмаларга ўргансанг, арзийди.

Биринчи қадамлар

Стол устида ўйналадиган оддий ўйин, уч хил жамғарма, соддагина ҳисоботлар ёрдамида бой отам Майк ва мени ҳақиқий пул дунёсига олиб кира олди. Албатта, бу осон бўлмади. Мен ҳар ой бой отамни молиявий аҳволимдан хабардор қилиб боришим зарур эди. Бундай доимий назоратда бўлиш мени тартибга солди ва ўзим ҳақимда кўпроқ биладим бошладим. Тартибли бўлишим мактабда ёрдам берди. Чунки у ердаги муаммоларим ақлим етмаганидан эмас, балки тартибсизлигимдан келиб чиқарди. Бой отам ўғли Майк ва мени шу зайлда ўқитарди.

Кейинги бобларда сизга бир неча мураккаброқ мисол ва масалалар таклиф қиламан, уларни ўз тажрибангизда қўллашингиз мумкин. Қора кунларга пул йиғиш ғояси бугун анча эскирди. Информация асрида пулларилингиз қанча тез айланяпти, қанчалик сизга актив ишлаётганини сиз аниқ билишингиз шарт.

11-БОБ ЯХШИ ВА ЁМОН ҚАРЗЛАР ФАРҚИ

Менинг отам ва онам умрининг кўп вақтини қарздан қутулишга сарфлаган. Бой отам эса кундан-кун кўп қарз берарди. Қарз бўлиб қолмасликни маслаҳат беришдан кўра у бундай дерди: «Агар бой бўлишни истасангиз, яхши ва ёмон қарзлар орасидаги фарқни яхши аниқлаб олишингиз зарур». Қарз масаласи уни кам қизиқтирса ҳам, молия дунёсида нима яхши-ю нима ёмонлигини бизга тушунтиришга ҳаракат қиларди. Бой отам бизнинг молиявий истеъдодимизни ёруғ оламга чиқариш ниятида эди.

Нима яхши-ю нима ёмон, орадаги фарқни биласизми

Мактаб ўқитувчилари ўзларининг кўп вақтларини тўғри ёки нотўғри жавобларни ахтаришга сарфлайди. Диний ходимлар ўзларининг маърузаларини яхшилик ва ёмонлик орасидаги курашга бағишлайди. Бой отам эса ўғли ва мени пул дунёсида нима яхши-ю нима ёмонлигини ўргатишга бағишлади.

Камбағаллар ва банклар

Ёшлигимда мен банк ва банкирларга ишонмайдиган кўп камбағал оилаларни билардим. Шинам кийинган банкирлар билан суҳбатлашишда камбағал одамлар ўзларини ноқулай сезадилар. Шунинг учун улар ўз маблағларини гилам ёки тўшаклари тагида сақлайдилар, банкка боришдан тортинадилар. Пул зарур бўлганида жамоат аъзолари бир-бирига ёрдам беришади, агар бунинг иложи бўлмаса, улар ломбардга мурожаат қилишади. Банкдан кредит олиш ўрнига улар ўз буюмларини жуда юқори фоиз ҳисобига ломбардга топширишади. Бугунга вақтда Американинг баъзи штатларида қисқа муддатли кредитлар учун камбағаллар 400% гача устама тўлайдилар. Шунинг учун улар банкирларга ёмон кўз билан қарайдилар, ўз ўрнида банкирлар ҳам камбағаллар билан муомалада бўлишни ёқтирмайдилар.

Ўрта ҳоллар ва банклар

Менинг ота-онам ўрта синф намояндалари сифатида банкни пул сақлашда ишончли жой деб ҳисоблашарди. «Худди пулинг банкда турганидай ишончли» деган ибора юрарди улар орасида. Банкда пул сақлашни яхши ҳисоблаб, кўп кредит олиб, қарз бўлишни ёмон

санашарди. Шунинг учун ота-онам тезроқ тўловлардан қутулиш ҳаракатига тушарди. Қисқача айтганда, улар «Банклар яхши, жамғармалар яхши, қарз ва кредитлар ёмон», деган фикрда эдилар. Шунга ҳам онам «Ҳеч қачон қарз олма ва ўзинг ҳам қарз берма», дерди.

Бойлар ва банклар

Булардан фарқли ўлароқ, бой отам Майк билан менга молиявий савиямизни оширишни маслаҳат қиларди. Бой отам «Жамғарма яхши, қарз ёмон», деган бир хилда фикр юритмасди. Буларнинг ўрнига бизга яхши ва ёмон жамғарма, яхши ва ёмон харажатлар, яхши ва ёмон қарзлар, яхши ва ёмон даромад, яхши ва ёмон зарар, яхши ва ёмон солиқ, яхши ва ёмон инвестиция фарқларини тушунтиришга ҳаракат қиларди. Бой отам бизларни ўйлашга ва қарор қабул қилишга ўргатарди. Қанчалик бу фарқларни ажрата олсангиз, шунчалик молиявий савиянгиз юқори бўлиши аниқ. Бу ҳақда кенгроқ маълумотга эга бўлишни истасангиз, «Сармоя киритиш бўйича қўлланма» китобимга мурожаат қилинг. Бу китобим ота-оналарни қуйидагича уқтиришдан огоҳлантиради:

- қарзларингдан қутул;
- пул йиғ;
- сарф-харажатларингни камайтир;
- қарз олма;
- тўлов қарзлари бўйича қарзингни йиғма в ҳоказо.

Яна қайтараман, камбағаллар банкларга боришни ёмон, дейди ва банкка яқинлашмайди. Ўрта синф эса баъзи банк хизматлари яхши, баъзисини ёмон, дейди. Бой отам эса яхши ва ёмонни ҳамма нарасада кўради. Ҳамма молиявий масалаларда яхши ва ёмон томонларини кўришни маслаҳат қилиб, улар орасидаги фарқни яхши ҳис қилишни ўргатиб, бизнинг молиявий савиямизни ошириб борди.

Фарзандингиз молиявий истеъдодини ривожлантиринг

Бой отамнинг энг муҳим дарсларидан бири «Банкир каби фикр юрит!» деган дарси эди. Яна у бу дарсни «пул ахимияси» ёки «қўрғошинни тиллага айлантириш илми», бошқачасига «ҳеч нарсадан пул қилиш илми» дерди. «Бой ота, камбағал ота» китобимни ўқиганларнинг эсларида бўлса керак, мен банкир ёки кимёгар сифатида ўйлашни ўрганганман.

Камбағаллар ёки ўрта синф каби банкни яхши ёки ёмон, дейиш ўрнига бой отам бизларга банкнинг ишлаш тамойилларини ўрганишни

маслаҳат қиларди. Буни аниқроқ кўз олдимизга келтириш учун эса у бизни банкка олиб бориб, вестибюлда ўтириб кузатишимизни буюрарди. Буни бир неча бор қайтарганимиздан кейин бизни саволга тутарди:

– Хўш, йигитлар, нималарни кўрдингиз, айтиб беринг-чи?!

Биз ўн тўрт ёш атрофида бўлганимиз учун кўп нарсани кўрмасдик.

– Одамлар кириб-чиқаётганини кўрдик, – деди Майк бир куни.

– Баъзи одамлар пул қўяётганини, баъзилар эса ссуда ёки кредит олаётганини кўрдик, – дедим мен.

– Бу пуллар банкникими, кимники эди? – сўради бой отам.

– Йўқ банкники эмас, одамлар топширган пул. Демак, шу пулларни ишлатиб, банк пул қилади, – деди Майк.

Бой ота мендан сўради:

– Ота-онанинг банкка келганида нима қилишади?

– Улар пул йиғишга ҳаракат қилишади. Ссуда олишганида эса уни тезда банкка қайтаришга интилишади. Жамғармани яхши, қарзларни ёмон ҳисоблашади.

– Яхши, – деди у. – Банк жамғарма эгаларига 3% устама тўлаб, қарз олувчилардан 6% устама ундиради. Бу пул кимники эди?

– Жамғарма эгалариники. Жамғарма эгалари пулларини топширган заҳоти банкир кимгадир қарзга бериб юборишга ҳаракат қилади, – дедим мен.

– Сизлар билан «Монополия» ўйинини машқ қилганимизда катта бойликка эгалик қилиш формуласини топиш зарурлиги ҳақида кўп гапирганман, тўғрими?

– Тўртта яшил уй ва қизил меҳмонхона, тўғрими? – сўрадим мен.

– Ҳа. Кўчмас мулкнинг яхши хусусияти шуки, уни кўриш мумкин. Энди улфайганларингда, истардимки, кўз билан кўра олмайдиган нарсани кўришни ўрганинг. Ақлингиз ўсди. Кўз билан кўра олмайдиган нарсани ақл билан кўриш керак.

– Демак, сиз ҳам банк каби пул қарз олиб, кейин қарзга берар экансиз-да?! – сўрадим мен.

– Тўппа-тўғри, сенинг ота-онанг «Қарз олма ва қарз берма», дейишини яхши биласан.

Мен калламни қимирлатиб қўйдим.

– Шунинг учун уларда пул муаммоси пайдо бўлади. Қўлларига пул тушса, пассив сотиб оладилар, сўнг узоқ ва қаттиқ меҳнат қилишга тўғри келади, то қарзлардан қутулиб, бу энди меники, дегунча.

Мен яна сўрадим:

– Демак, сиз банкдан ссуда олиб, бу пулни яна кўпроқ пул топишга мажбур қиласиз, шундайми?

Бой отам менга қараб деди:

– Энди сенинг ота-онанг молиявий ҳисоботига бир назар ташлаймиз.

Биз узоқ ўтириб, бу икки хил ҳисоботни солиштириб ўрганиб чиқдик. Бу икки ҳисоботдан мен ўзимга керакли бўлган хулосани чиқариб олдим.

Баъзи бир хулосалар жуда чуқур беркитилган. Менинг маслаҳатим дўстларингиз билан йиғилиб, мунозара қилинг. Гоҳо кичкина фарқ инсон ҳаётига катта таъсир ўтказиши мумкин. Қуйидаги масалаларни мулоҳаза қилишга вақтингизни аяманг:

– Актив келтираётган даромад пассив кетказаётган харажатдан паст бўлса, нимага олиб келиши мумкин?

– Қарзга олиш мумкин бўлган маблағни йиғишга қанча вақт кетади? Масалан, 100.000 доллар ссуда олиб, қанча вақт ютасиз, агар сизнинг йиллик даромадингиз 50.000 доллар бўлиб, оилангизни боқиш, болангизни ўқитиш керак бўлса-ю, 100.000 долларни қанчада йиға оласиз?

– Агар пул қарз олиб, ундан кўпроқ пул қилишда фойдалансангиз, қанча тез бойишингиз мумкин?

– Нима учун кимдир активини олиб, пассивга айлантиради, кимдир эса қарзга ботиб, уни активга айлантиради?

– Бундай кўникмаларга қандай эга бўлиш мумкин?

– Фарзандларимизни нимага ўқитмоқдамиз?

Агар сиз бу саволларни мунозара қилишга вақтингизни ажратсангиз, нима учун камдан-кам одамлар бой бўлишини осонгина тушуниб оласиз. Молиявий ютуқ, ютқизиқ сабаблари пул, жамғарма, қарз тушунчалари атрофида айланади.

Огоҳлантириш: кичкина нарсадан бошланг

Бой отам айтарди: «Қарз билан муомала худди ўқланган қурол билан муомалага ўхшайди». Яхши ва ёмон қарзлар сизни бой ёки камбағал қилиши мумкин. Бугунги Америкада кредит карточкалари бўйича қарзлар кўп оилаларни, ҳатто яхши маълумотли оилаларни ҳам нафас олишга қўймапти.

Бу бобнинг мақсади – қарзлар ҳақида фарзандларингизга нима дейишингиз ҳақида бироз ўйлаш учун вақт бериш. Агар сиз фарзандингизнинг тезроқ бойиб кетишини хоҳласангиз, унга ота-она сифатида қарз олиш қоидалари ва уни бошқаришни ўргатишингиз керак. Бундай ўқитишни молиявий ҳисоботни ўрганишдан бошлаш керак. Агар сиз қарз ва уни бошқариш ҳақида етарлича ўргатмасангиз ёки умуман қарздан гапирмасангиз, фарзандингиз ҳаётда кўп қийинчиликларга дуч келиши аниқ.

Болангизни яхши ва ёмон қарзлар ҳақида ўқитиб, ундаги молиявий истеъдоднинг юзага чиқишига сабабчи бўласиз.

12-БОБ

ҲАҚИҚИЙ ПУЛЛАР ЁРДАМИДА ЎҚИТИШ

Онам ва отам «Сени коллежда ўқитиш учун пулимиз йўқ», деганида жуда хафа бўлмадим. «Ҳаммаси жойида, – дедим мен. – Менга сизларнинг пулингиз керак эмас. Мен ўқишим учун ўзим пул тўлаш йўлини топа оламан». Ўзимга ишонч билан бундай дейишим сабаби аллақачон ишлаётган эдим. Лекин бу ишлаб топаётган пулларим эмас, балки пул ишлашда олган дарсларим диплом олишим учун ёрдам берди. Ҳаммаси бой отам менга соатига ўн центдан ҳақ бермай қўйган кундан бошланган эди. Тўққиз ёшимдан бошлаб бошқалар ёрдамисиз омон қолишни ўргана бошлаган эдим.

Мен ўғлимга ёрдам бермай қўйдим ва уни ўқита бошладим

Яқинда бир боланинг отаси келиб, тўсатдан гап бошлади:

– Ўйлайманки, менинг ўғлим иккинчи бўлган Билл Гейтс бўлиши мумкин. Ўғлим Брайан энди ўн тўрт ёшга кирди, ҳозирдан у бизнес ва инвестиция билан қизиқмоқда. Сизнинг китобингизни ўқиб чиққандан сўнг, тушундимки, мен уни бузаётган эканман. Ёрдам бераман, деб унинг йўлига тўғаноқ бўлаётган эканман. Шунинг учун у менга келиб, гольф ўйнаш учун янги клюшкалар сотиб олишим керак, деганида мен унга бу масалани бошқача ҳал қилиш кераклигини айтдим.

– Қандай қилиб сиз унинг йўлига тўғаноқ бўлдингиз?

– Мен уни пулга ишлашга ўргатардим. Ўзинг ишлаб пул топиб, клюшка оларсан, деган бўлардим, лекин сизнинг китобингизни ўқиб, уни пулга ишлайдиган қилиб қўйишимни тушундим.

– Сиз унга қандай бошқача йўл ўргатдингиз?

– Мен унга туманимиз бўйича айланиб, қандайдир иш топишни тавсия қилдим. Авваллари чўнтак пуллари бериб, шундан клюшка олишга тежаб қол, дердим. Жаҳли чиқади, деб ўйлаган эдим, лекин у ўзи пул ишлаб топишга қизиқиб, ёз бўйи газонларни қирқиб, 500 доллар тўплади. Бу пул клюшкага бемалол етарди, лекин мен яна бошқача йўл тутдим.

– Нима қилдингиз? – сўрадим мен.

– Мен ўғлимни брокерлик компаниясига олиб бориб, 100 долларга тез ўсувчи акциялар сотиб олиб бердим. Бу пуллар коллежда ўқишинга сарфланади, дедим.

– Бу яхши! – дедим мен. – Ключка олишга рухсат бердингизми?

– Йўқ, кейин бой отангиз нима қилса, шуни қилдим.

– Бу нима экан? – сўрадим мен.

– Мен ундан 400 долларни олиб, актив сотиб олгунича пули менда сақланишини, актив эса унга ключка олиб беришини тушунтирдим.

– Демак, сиз уни рағбатлантириш вақтини яна чўзибсиз-да?!

– Ҳа, ўзингиз ёзган эдингиз, рағбатни кутиш – бола савиясини ривожлантиришда муҳим фактор.

– Кейин нима бўлди?

– Аввал жаҳли чиқди. Кейин менинг мақсадимни тушунди. Уни нимагадир ўргатмоқчи бўлганимни англаб, ўйлай бошлади. Кейин олдимга келиб деди: «Сиз пулимни сақлаб қолмоқчисиз, шундайми? Сиз пулимни сақлаб қолган ҳолда ключкали бўлишимни истаяпсиз». У дарсимни ангалади. Мен ундан фахрланаман!

– Қандай қилиб у мақсадига эришди? – сўрадим мен.

– У ширинликлар сотувчи автоматлар савдоси билан шуғулланувчи бир одамни газета эълони орқали топди. Сўнг гольф ўйини жиҳозларини сотадиган дўконга бориб, профессионал ўйинчилар билан танишди. Профессионал ўйинчи орқали дўконга бир неча автомат қўйишни келишиб олган. Шундай қилиб, мен ўғлим билан бирга бориб, бир неча автоматлар сотиб олдик ва уларни дўконга ўрнатдик. Энди ўғлим ҳафтасига бир марта бориб, автоматни ширинликлар билан тўлдиради ва савдо пулларини йиғиб келади. Энди унинг ключка олиши учун пули етарли, бундан ташқари доимий даромадга эга. Коллежда ўқиш учун йиғадиган пули кўпаймоқда. Гольф ўйнашга вақти бемалол ва ўйин учун мен унга пул тўламайман. У иккинчи Тайгер Вудс бўлмоқчи. Асосийси у мен унга пул берақолганимдан кўра анча кўп нарсани билиб олди.

– Энди ўғлингиз Билл Гейтс бўладими ёки Тайгер Вудсми?

Ота хурсанд бўлиб кулиб қўйди ва деди:

– Асосийси бу эмас, энди у билади, ким бўлишни хоҳласа, шу бўлиши мумкин.

Ким бўлишни хоҳласа, шу бўлиши мумкин

Мен ушбу ота билан ўғлининг бунга ишончи комил эканини узоқ муҳокама қилиб, бу муҳимлигини тушунтирдим.

– Менинг отам айтарди: «Муваффақият шундаки, ким бўлишни истасанг, шу бўлишинг мумкин». Сизнинг ўғлингиз ўз йўлини топиб, муваффақиятга эришди.

– Ўйлайманки, ҳаммаси жойида. У мактабдаги «олтин ёшлар» доирасига ҳеч қачон кирмаган. Лекин энди унинг ўз бизнеси ва пули бор, ўғлим ўзлигини топди. «Олтин болалар» олдида ўз обрўсини ошириш учун ҳаракат қилиши зарур эмас. Бу воқеа унинг ўзига бўлган ишончини янада мустаҳкамлади.

Фарзандининг муваффақиятидан хурсанд бўлган ота мендан сўради:

– Айтинг-чи, фарзандим билимларини ошириши учун яна нимага эътибор бериши керак? Унинг иши яхши бўлса ҳам, ҳали кўп нарсани ўрганиши лозим. Сиз нима маслаҳат берасиз?

– Яхши савол, – дедим мен, – қоғозли ишлари жойидами?

– Қоғозли ишлари?! – қайта сўради ота.

– Ҳа, ҳужжатлар... Молиявий ҳисоботи борми?

– Йўқ, у менга ҳар ҳафта оғзаки ҳисобот беради. Харажат чеклари ва тушган пулни кўрсатади, холос. «Пул оқими» ўйинидаги молиявий ҳисоботни айтяпсизми?

– Ҳа, соддароқ қилса ҳам бўлади. Асосийси ҳисобот орқали ўзининг молиявий аҳволи ҳақида тўлиқ маълумотга эга бўлсин. Кейинчалик унга кўшимчалар киритиб, тўлиқ ҳисобот тузиши мумкин.

– Бизга бу муаммо эмас. Мен сизга унинг молиявий ҳисоботи нусхасини юбораман.

Биз бир-биримизнинг қўлимизни сиқиб хайрлашдик. Бир ҳафталардан сўнг мен почта орқали унинг молиявий ҳисобот нусхасини олдим.

Брайаннинг молиявий ҳисоботи

Мен уларга жавоб ёзиб табрикларим ва тушунтириш хатини юбордим. Хатда сўрадим: «Унинг шахсий харажатлари қаерда кўрсатилади?» Электрон почта орқали отаси жавоб берди: «Шахсий харажатларини у алоҳида ҳисоботда кўрсатмоқда. Савдо ишлари билан шахсий харажатларини аралаштиришни истамасанг». Мен ҳам электрон почта орқали жавоб бердим: «Жуда яхши! Шахсий харажатлар билан бизнесга ажратилган пул фарқини билиш муҳим. Солиқлар нима бўляпти?» «Солиқлар билан яқинда танишади. Ҳозирча у галаба нашидасини суриб юра турсин», деб жавоб қилди ота.

Саккиз ойдан сўнг

Брайаннинг отаси тахминан саккиз ойлардан сўнг электрон почта орқали молиявий ҳисоботларнинг охирги нусхасини менга тақдим этди. «Брайан ютуқлари ҳақида хабар бермоқчиман. Иқтисодий пасайишга қарамасдан, унинг коллежига йиғган пули 6.000 долларга етди. Автоматлар сони тўққизта бўлди ва яна кўпайтирмоқчи, танга автоматлари сотиб олмоқчи, энди уни солиқ инспектори билан таништирсам бўлади». Кейин қўшимча қилган: «Брайан бир қиз билан танишиб, унга ҳам ўз бизнесини ўргатмоқда. Қиз билан гаплашганимда Брайан унга ёқишини, бошқаларга ўхшамаслигини ва келажаги порлоқ эканини менга айтди. Энди Брайаннинг ўзига бўлган ишончи яна ҳам ортди. Сиздан миннатдорман».

Ишимнинг энг ёқимли дақиқалари

Электрон ва оддий почта орқали биз оладиган асосий хатлар мазмуни ижобий бўлиб, бизни илҳомлантирувчи сўзларга бой бўлади. Биз ҳам ўз ўрнида барча хат ёзганларга ўз миннатдорчилигимизни билдираемиз. Сизларнинг хатларингиз бизларни янги ижодларга илҳомлантиради. Лекин 99% ижобий фикр ёзилган хатлар орасида салбий муносабат билдирилганлари ҳам бор. Баъзан қуйидаги мазмундагилари учраб туради: «Сизнинг фикрингизга қўшилмайман» ёки «Сиз ноҳақсиз. Сиз мен учун қадрли бўлган нарсаларни қоралаяпсиз».

Шу билан биргаликда камчиликларимиз кўрсатиб ёзилган хатларни жуда қадрлаймиз. Келаси ишларимизда бундай нуқсонларни бартараф қилишга ҳаракат қиламиз.

Гоҳо бундай мазмундаги хатлар оламиз: «Китобларингиз ва «Пул оқими» ўйинларини бундан йигирма йил олдин ўқиб-ўрганмаганимдан афсусдаман». Уларга жавоб қайтараман: «Ўқиб ва ўрганиш ҳеч қачон кеч эмас, ҳаётингизда ниманидир яхши томонга ўзгартириш мумкинлигини изҳор қилганингиз учун сизга катта раҳмат».

Ишимнинг энг ёқимли дақиқалари ота-оналарнинг фарзандларининг ўқишга қизиқиши ортгани ҳақидаги хатлари билан боғлиқ. Йигирма ёшга тўлмасдан молиявий билими етарли бўлган болаларни кўриб хурсанд бўламан. Улар ўз келажаги асосларини яратишди, энди хотиржам улғайиб, эркин қарор қабул қилиб, ҳаётларини ўзлари истагандай қуришлари мумкин.

Келажакнинг ёш миллионерлари

«Бой ота, камбағал ота» китобим босилиб чиққанидан бери кўплаб ота-оналар ёнимга келиб, фарзандлари муваффақияти тўғрисида сўзлаб беришади. Буларнинг ҳар бир мисоли шуни кўрсатадики, болаларимизнинг ижодий потенциали кенг, турли хил истеъдод ва битмас қувватга эгалар.

Австралиянинг Аделанда шахридан 16 ёшли бир йигитча олдимга келиб, бундай деди: «Китобингизни ўқиб, «Пул оқими» ўйинини кўп марта ўйнаганимдан сўнг мен ўзимнинг биринчи ер участкамни сотиб олдим. Унинг бир қисмини сотиб, чўнтагимга 100.000 доллар фойдани солдим». Кейин у бу ишни адвокат отаси ёрдамида телефон орқали бажарганини айтди. «Менинг онам хавотирга тушиб, бу ишлар бошингни айлантириб қўяди, деб қўрқмоқда, лекин бундай бўлмайди. Мен актив ва пассив фарқини яхши биламан ва бу 100.000 долларга янги актив сотиб олмоқчиман».

Австралиянинг Перта шахридан ўн тўққиз ёшли қиз ўз онасини ҳамкорликка олиб, ён-атрофидаги уйларни кўриб чиқиб, ижарага беришга арзийдиганларини сотиб олган. У бундай дейди: «Менинг ижарадан олган даромадим дўконда ишлаб оладиган ойлигимдан кўпроқ. Лекин мен бу билан чегараланиб қолмайман. Ўртоқларим кўнгилхушлик қилиб юрган вақтда мен пулларимни кўпайтириш устида тинимсиз ҳаракат қилмоқдаман».

Янги Зеландиянинг Окленд шахрида китобимни ўқувчиларга тақдим қилиш маросими вақтида бир аёл келиб, ўз тарихини гапириб берди: «Мен фарзандим билан ёлғиз она бўлганим учун давлат ҳисобига яшаб, уйда ўтирардим. Шифокор ўртоғим сизнинг китобингизни менга берди ва ўқиб чиқишимни айтди. Сўнгра «Кел, иккаламиз бир иш билан машғул бўламиз», деб менга бир клиникани кўрсатди. Икковимиз клиникани сотиб олдик, бунга 10.000 доллар нақд тўлаб, қолганини клиника кассаси орқали ўтадиган пуллар ҳисобига ёпдик. Энди мен давлат ҳисобига яшайдиган яқка онадан молиявий эркин одамга айландим. Бугун мен уйда ўтириб, шифокорлар менинг клиникамга шошилиб кетаётганларини кузатиб тураман. Шифокор ҳамкорим билан яна сармоя жойлаштириш устида бош қотирмоқдамиз».

Фарзандингиз ижодий қобилиятларини рағбатлантиринг ва ҳимоя қилинг

Бу ёшларнинг кўпчилиги бойлигини ошириш мақсадида қарздан фойдаланган ва бундан чўчимаганлигига эътибор берган бўлсангиз керак. Уларни хато қилиш, ютқазиб қўйишдан қўрқитишмаган. Бунинг ўрнига

уларни рағбатлантириб, таваккал қилишга ўргатишган. Агар болага хато қилишдан қўрқишни уқтирсангиз, бу билан унинг ижодий потенциални эзиб, ҳатто йўқ қилиб юбориш мумкин. Агар болани ўзини ўйлашга ва қарор қабул қилишга ўргатсак, унинг истеъдодини кучайтириб, рағбатлантириб, ҳимоя қилган бўламиз.

Мени ёшларимиз ижодий потенциални ҳайратга солади. Юқорида айтиб ўтилган воқеалар бунинг ёрқин мисоли. Боланинг молиявий ижодини рағбатлантиринг, токи у катта бўлмасиданоқ молиявий муаммолар ечимини ўзи топсин ва ҳаётини ўз истаганидек курсин.

Энг катта хавф-хатар

Болалари билан «Пул оқими» ўйинини ўйнайдиган ота-оналардан оладиган хатларим кўпчилигида бундай ёзилади: «Болаларим мени ютишади. Улар катталарга нисбатан жуда тез ўқиб-ўрганишади». Бунга сабаб кўп. Булардан асосийси шуки, уларни қўрқув жиловлаб турмайди. Уларнинг ҳаёти олдинда, агар йиқилса, қайта оёққа туриб олишини билади. Катталарга келганда эса, қанча улғайсак, шунча йиқилишдан қўрқамиз.

Хато қилиш ва хатодан сабоқ олиб, тўғри йўлни топиш бизнинг пешонага ёзилган экан. Биринчи марта хато қилишни узоқ кутганлар энг катта хавф-хатарга йўлиқадилар.

Менинг танишларим орасида баъзилар йигирма йилдан кўп бир хил эскирган схема бўйича ҳаракат қилишади. Булар ҳозирги вақтда энг кўп молиявий муаммоларга дуч келмоқда. Сабаби улар ёшлигида кам хатога йўл қўйганлар. Энди уларда на вақт, на пул бор. Вақт-ку бизга бўйсунмаслигини яхши биламиз. Шунинг учун сиздан илтимос қиламан, маслаҳатларим қадрига етинг: фарзандларингиз ҳақиқий пулга ўйнаб, молиявий тажриба оширишини рағбатлантиринг. Бу уларга улғайганда бебаҳо хизмат қилади ва молиявий фаровонлиги янада юқори бўлишига ёрдам беради. Чунки ёшлигида таваккал қилиб, хатоларидан хулоса чиқармаганлар ўзларини энг катта хавф-хатарга қўйишади. Ёшингиз улғайган сари хатоларингизни кузатиб бўлмайди.

13-БОБ ФАРЗАНДИНГИЗ МОЛИЯВИЙ «IQ»СИНИ ОШИРИШНИНГ БОШҚА УСУЛЛАРИ

2000 йил июнида Аризона штатининг Феникс шаҳрида маҳаллий газета мухбири билан мулоқотда бўлдим. У ёқимтой одам бўлса ҳам, баъзида ҳаддан ташқари қайсар ва беҳаё бўлиб кетарди. Бизнинг келиб чиқишимиз ва ёшларимиз бир хил эди. Унинг ёшлиги Бостонда ўтган, отаси эса ҳурматга сазовор судья эди. Келиб чиқишимиз, ёшимиз, академик билимларимиз бир хиллигига қарамай, молиявий таъминот бўйича қарама-қарши томонларда турардик. Эллик уч ёшида унинг ҳеч нарсаси йўқ эди. Қариганда ўзини таъминлаши амри маҳол эди.

– Мен нафақага чиқиб, ўзимнинг катта романимни ёзишни режалаштирган эдим, лекин энди уйим қарзини тўлаш ва болаларимни боқиш учун кунларим охиригача штатсиз мухбир бўлиб ишлашимга тўғри келадиганга ўхшайди.

Шунда мен ундан сўрадим:

– Нима учун инвестиция билан шуғулланмайсиз? Нима учун Фениксдан иккита уй сотиб олиб, уни ижарага бериб, сўнгра тинчгина ўтириб катта роман ёзмайсиз?

У бундай жавоб берди:

– Фениксда яхши вариантлар топилмайди. Бундан ўн йил олдин буни қилиш мумкин эди. Кўчмас мулк бозорида нархлар жуда юқори, шунинг учун акциялар бозори синганда кўчмас мулк бозори ҳам синади. Ҳозир инвестиция билан шуғулланиш ўта хавфли.

Бундай изоҳдан сўнг бу одам умрининг охиригача меҳнат қилишга ҳукм қилингани менга аён бўлди. У ўзининг эски ғалаба формуласидан чекинмаслигини кўрдим. Буни унинг сўзларидан аниқлаш мумкин эди: сўзларини ўзгартирмадим, демак, ҳаётини ҳам ўзгартиролмайди.

Тил бойлиги

Икки отам бўлгани учун уларни бир-бирига солиштириб кузатиш имкониятим бор эди. Уларнинг бир-бирига ўхшаш ва фарқли томонларини ахтарардим. Тахминан ўн тўрт ёшларимда тушуна бошладимки, иккала отам икки хил тилда гапирарди: бири мактаб ўқитувчиси тили билан, иккинчиси бизнесмен, инвестор тили билан. Иккови инглиз тилида гапирса ҳам, ҳар хил нарсани айтарди. Мен одамларнинг фойдаланадиган ўткир нутқидан жуда таъсирланаман. Уларнинг нутқини эшитиб, у ҳақда кўп нарсани билиб оламан. Масалан, менинг спортчи дўстим бор, у билан яхши суҳбатлашса бўлади, фақат спорт ҳақида. Агар ундан «Уйингизга олинган қарз маблағларининг шахсий капиталга нисбати қандай?» деб сўраб қолсам, унинг кўзлари тепага кўтарилиб, боши берк кўчага кириб қолади. Бунинг ўрнига унга тушунарли қилиб, оддийгина бундай сўрасам

бўлади: «Уйингизга қарзингиз қанча ва сизнингча, уйингиз нархи неча пул?»

Бу сўзларни ишлатиб, бир хил нарсани сўраб, бир хил жавоб кутсам ҳам, бирини у бутунлай тушунмайди, иккинчисини оддийгина тушунади.

Бу бобда шу ҳақда – сўзлар кучи ҳақида фикр юритамиз.

Ўз сўзинг билан сўзла – ҳаммаси оддийгина чиқади

Иккала отам ҳам маъноси тушунарсиз сўзларга безътибор бўлмаслигимни ўқитишарди. Тушунарсиз гапираётган одамни дарров тўхтатиб, фикрини тушунарли қилиб гапиришини илтимос қил, деб ўргатишарди оталарим. Масалан, бой отам офисида ўтириб, адвокатини чақирди ва ниманидир сўради, адвокат тушунарсиз сўзларни ишлатди. Шунда бой отам уни тўхтатди ва хотиржам сўради: «Тўхтанг, тушунмадим, мен тушунадиган қилиб гапиринг».

Ўқитувчи отам бундай дерди: «Ҳеч ким тушунмайдиган ақлли сўзларни ишлатиб, ўзини билимдон қилиб кўрсатадиган одамлар бор. Бундай билимдонлар билан умуман суҳбатлашиб бўлмайди». Ҳар гал молиявий терминлар билан муаммо пайдо бўлганида бой отам маслаҳат берарди: «Ўз сўзинг билан сўзла – ҳаммаси оддийгина чиқади». Кўп одамларнинг молиявий муаммоларга дуч келиши сабаби ўзлари тушунмайдиган сўзларни ишлатишидан келиб чиқади. Бунга ёрқин мисол – актив ва пассив маъносининг изоҳи. Луғат бўйича бу сўзлар изоҳини ёдлатиш ўрнига бой отам оддийгина тушунтирган: актив пулни чўнтагингга солади, пассив пулни чўнтагингдан олади. Яна қўшиб қўярди: «Ишингдан айрилсанг, актив сени боқади, пассив сени еб қўяди».

Агар бу тушунчаларни таҳлил қилсангиз, бой отам сўз маъносини жисмоний ҳаракат орқали тушунтирган, луғатлар эса абстракт тушунчалар билан изоҳлайди. Вебстер луғатида актив сўзи қуйидагича изоҳланади: «Актив – баланс ҳисоботидаги статья бўлиб, шахсга тегишли мулкнинг рўйхатдаги нархини кўрсатади».

Бу изоҳга қараб одамлар уйларини актив дейишларига ажабланмаса ҳам бўлади. Биринчидан, кўпчилик луғатга қарамаган. Иккинчидан, одамлар баъзи бир обрўга эга бўлганлар фикрини юз фоиз тўғри деб қабул қилишга одатланганлар. Масалан, одамлар ўз банкир ва адвокатларининг «Уй сизнинг активингиз», деган гапига ишонадилар. Банкир бу гапни гапирганида тўғри гапирмоқда. Фақат уй банкир ҳисобида актив, сизда эса пассив, бунинг фарқига бориш зарур. Аввал айтганимиздек, баъзи бир тушунчаларнинг нозик фарқларини ажратиб, савиянгишни ошириб борасиз.

Учинчидан, агар сиз қайсидир сўзни тажрибангиз билан боғлаб ишлатсангиз, уни яхши тушунасиш.

Таълим пирамидаси

Бола тўққиз ёшга тўлиб, учинчи синфдан ўтгандан кейин ҳозирги замон ўқитиш тизимининг катта қисми ақлий ўқиш методикасига асосланган. Синфни кубик ва ўйинчоқлардан тозалаб, ўқувчиларни ақлий ўқишга ўргата бошлайдилар. Ўқиш жараёнини тезлаштириш мақсадида дарсликларда нимани ўқиган бўлсалар ва ўқитувчиси нимани айтган бўлса, болалар шунга тўла ишонишлари талаб қилинган. Бу вақтда фақат ақлий ўзлаштиришга эътибор қаратилади. Болалар ҳис-туйғуларини жиловлашга, савол бермасликка, хато қилишдан қўрқишга ва ўқитувчи гапига иккиланмай ишонишга ўргатилади. Расм, мусиқа ва жисмоний тарбиядан бошқа ҳамма фанлар ақлий ўргатилади. Вербал-лингвистик истеъдодга эга болалар яхши ўзлаштириб, муваффақиятга эришадилар, бошқача, яъни жисмоний, бадиий истеъдод эгалари ўзлаштиришда орқада қоладилар. Бу стадияда ўқувчилар ҳар қандай абстракт тушунчани исботи талаб қилинмайдиган ҳақиқат сифатида қабул қиладилар. Шунинг учун ҳам баъзиларга банкири «Сизнинг уйингиз – актив», деганида бунинг исботини талаб қилмасдан тўла ишонадилар.

Бой отам ҳар бир янги сўз ёки терминни жисмонан ҳис қилишга ўргатарди. Шунинг учун актив ва пассив тушунчалари жисм (пул, чўнтак) ва ҳаракат (пулни чўнтакка қўйиш) билан боғлиқ ҳолда ифодаланади. Бу эса бизлар учун осон, тушунарли бўларди.

Болаларга ниманидир ўқитмоқчи бўлсангиз, аввало уларга тушунарли сўзлар топиб ўргатинг, сўнгра уларга тушунарли бўлиши учун ниманидир кўриб, ушлаб, сезиб кўрсинлар. Шунинг учун дарсни ўйинга айлантириш жуда муҳим.

Сўз кучи

Бу боб бошланишида мухбир билан мулоқотда бўлганим ҳақида тўхталиб ўтган эдим. Мухбир тахминан менинг ёшимда бўлиб, зийрак одам эди. У билан мулоқотдан мамнун бўлдим. Бизнинг дунёқарашимиз яқин бўлса ҳам, пул ҳақида гап бошланганида бир-биримизни тушунишимиз жуда қийин кечарди. Пул, инвестиция, солиқ масалалари бўйича малоқот бўлганида сўзларни тўғри танлаш жуда муҳим, чунки бироз бошқача маъноли сўз ишлатсангиз, сизни нотўғри тушунишлари

мумкин. Оммавий ахборот воситалари билан мулоқотда бўлганингизда бунга алоҳида аҳамият бериш зарур. Чунки улар сизни бир дақиқа ичида осмонга кўтаришлари ёки ерга уриб чилпарчин қилишлари мумкин. Мисол сифатида мулоқотнинг бир қисмини сизга ҳавола қиламан.

Мухбир: Нима учун сиз кўчмас мулкка сармоя киритасиз, акцияларга эмас?

Роберт Киосаки: Аслида мен кўчмас мулкка ҳам, акцияларга ҳам сармоя киритаман, фақат кўчмас мулкка кўпроқ сармоя киритаман. Айтишим керакки, ҳар бир инвестиция тури ўзининг ижобий ва салбий томонларига эга. Кўчмас мулкнинг ижобий томони шундаки, мен солиқ қиймати ва уни тўлаш муддатларини назорат қила оламан.

Мухбир: Одамлар солиқни айланиб ўтиш йўлини қидириши керак, демоқчимисиз? Бу ўта хавфли эмасми?

Роберт Киосаки: Мен солиқни айланиб ўтиш, деганим йўқ, солиқни назорат қилиш имкони ҳақида гапирдим.

Бу ерда айланиб ўтиш ва назорат қилиш тушунчалари орасидаги фарқ жуда катта. Мен йигирма дақиқадан кўп вақтимни бу тушунчалар орасидаги фарқни тушунтиришга сарфладим. Бунинг учун мен солиқ қонунчилигини мухбирга шошилмасдан баён этдим. Унинг мени тушунмаслиги сабаби шуки, у ёлланиб ишлайди ва ўз солиқларини назорат қилиш имкониятига эга бўлмаган. Шунинг учун у «айланиб ўтиш» сўзини «солиқдан қочиш» маъносида тушунмоқда, бунда эса қонун билан жазоланиш ҳаммамизга маълум. «Бир мисқол эски таассуротни ўзгартириш учун бир тонна билим зарур», деганлари бежиз эмас. Мухбирга оддийгина нарсаларни узоқ тушунтиришга тўғри келди.

Мухбир: Сизнинг гапларингиздан менга фойда кам, чунки ҳозир кўчмас мулк сотиб олиш имконияти йўқ. Нархлар ошган. Бундан ташқари, қандай қилиб мен кўчмас мулк топиб, арзон сотиб олиб, уни тартибга келтириб, сўнг сотишим мумкин?

Роберт Киосаки: Мен кўчмас мулк билан савдо қилмайман. Мен кўчмас мулкка сармоя киритаман.

Мухбир: Кўчмас мулкни тартибга келтириб, сўнг фойда олиш мақсадида сотиш инвестиция эмасми?

Роберт Киосаки: Бунга кенг маънода қаралса, инвестиция дейиш мумкин. Лекин инвестиция оламида мулкни сотиб олиб, фойда олиш мақсадида тезда сотиб юборса, бундайлар кўчмас мулк савдогарлари дейилади. Инвесторлар сотиб олиб, унга эгалик қиладилар, пировардида сотиши ҳам мумкин, лекин асосий мақсад эгалик қилиш, яна сотиб оладилар, эгалик қиладилар. Инвесторлар эгалик қилиш учун, савдогарлар сотиш учун сотиб оладилар.

Мухбир: Таъмирталаб, эски уйлар сизни қизиқтирадилми?

Роберт Киосаки: Мен қидираётган мулк эски, уада бўлиши шарт эмас.

Мухбир: Унда қанақасини қидирасиз?

Роберт Киосаки: Кўпроқ мен сотишни истаганларни қидираман. Агар одамлар тез сотишни хоҳласа, улар билан савдолашиб, нархни тушириш мумкин ёки қайта сотиб олиш ҳуқуқидан айрилган уйлари бор банкларни қидираман.

Мухбир: Одамлар оғир аҳволга тушганидан фойдаланиб қолар экансиз-да, бу яхши эмас!

Роберт Киосаки: Биринчидан, у ниманидир сотиши керак, у ишқибоз харидор топиши лозим. Иккинчидан, сиз ўзингизга керакмас нарсадан қутулиб, яна пул ишлаб олсангиз, ёмонми?

Мухбир: Барибир бу ёмон ҳолга тушиб қолганлар аҳволидан фойдаланиб қолишга ўхшайди. Айтинг-чи, яна нима қиласиз?

Роберт Киосаки: Кейин ҳисоб-китоб қиламан. ИРН – ички рентабеллик нормасини ҳисоблайман. Сўнг бу ишни қилишга арзийдими-йўқми, хулосага келаман.

Мухбир: ИРН – бу қандай аҳамиятга эга?

ИРН деган заҳотим кўнгилсизликка учрадим. Унинг ўрнига «сармоя киритишдан олинадиган фойда» дейишим керак эди.

Роберт Киосаки: Менинг мақсадим – сотиб олиб, эгалик қилиш. ИРН муҳим. Чунки ИРН бошланғич капиталнинг қанча тез орқага қайтишини кўрсатади. Бошланғич капиталимни иложи борица тез қайтариб олишим керак, негаки унга яна бошқа мулк сотиб оламан.

Мухбир: Қарз-чи? Қарзни тез тўлашингиз керак эмасми?

Роберт Киосаки: Йўқ, мақсадим – қарзни яна кўпайтириш.

Мухбир: Нима учун?

Энди бу мулоқотдан яхшилик чиқмайди, деб ўйладим. Бундан кейинги гапларим мухбирга умуман ёқмади. Шунга қарамай, у холисона интервью ёзиб, танишиб чиқиб босишга рухсат сўраб мақоланинг бир нусхасини юборибди. Мақолани ўқиб, ҳеч қандай ўзгартириш киритмасдан босишга рухсат бердим. Афсуски, мақолани муҳаррир қайтарган, сабабини тушунтириб ҳам ўтирмаган.

Нима учун пул қилишга пул керак эмас

Мендан тез-тез сўрашади: «Пул қилиш учун пул керак эмасми?» Жавобим аниқ: йўқ, пул – бу ғоя, ғоя сўз билан ифодаланади. Шунинг учун ғоянгизни изоҳлашга қанчалик аниқ сўзлар танласангиз, молиявий аҳволингизни яхшилик имкони шунча кўпаяди.

Мен 1980 йиллардаги Бакминстер Фуллернинг маърузасини эслайман. Шундай маърузалар бирида у бундай деган эди: «Сўзлар – инсонлар томонидан ихтиро қилинган энг қудратли восита». Инглиз тили имтиҳонидан йиқилганимдан бери сўз тўғрисида гап кетса, ўзимни ёмон ҳис қиламан, лекин доктор Бакминстер Фуллер маърузасидан сўнг сўз қандай кучга эга эканини билиб олдим. Бой ва камбағал оталарим орасидаги фарқ уларнинг сўзлари орасидаги фарқ билан бошланарди. Ўқитувчи отам мактаб ўқитувчиси луғатидан, бой отам эса бизнесменлар луғатидан фойдаланарди.

Бойликка биринчи қадам

«Молиявий аҳволимизни мустаҳкамлаш учун нима қилишимиз керак?» деб сўрашганда бундай жавоб бераман: «Агар сўз бойлигинингизни молиявий терминлар билан бойитсангиз, бойлик томон биринчи қадам қўйган бўласиз». Бошқача айтганда, сўз бойлигинингизни оширинг. Инглиз тилидаги сўзлар икки миллионга етади. Ўртача одамнинг кундалик луғати беш минг сўздан ошмайди. Агар чиндан бой бўлишни истасангиз, мингта молиявий термин ёдлашни мақсад қилинг, шунда сиз бу терминлардан фойдалана олмайдиганлардан анча бой бўласиз. Агар сиз молиявий луғатдан эркин фойдалана олсангиз, ўзингизга бўлган ишонч ортади. Шунда ўрганган терминлар сизга текинга қолади.

Кўз билан кўрмагани ақл билан кўришга сўзлар имкон яратади

Инсон савияси нозикроқ фарқларни ажрата билиш демакдир. Шундай нозик фарқларни ажратишда ақлингизга сўз ёрдам беради. Кўз билан кўрмагани ақл билан кўришга сўзлар имкон яратади. Масалан, «актив» сўзи «пассив» сўзига қарама-қарши маънода, лекин кўп одамлар бунинг фарқига бормайди. Бунинг фарқини билиш эса унинг молиявий аҳволига катта таъсир ўтказади.

Аввал мен уч хил даромад ҳақида тўхталган эдим: ишлаб топиладиган даромад, пассив даромад ва қимматбаҳо қоғозлар портфелио даромади. Даромадлар орасида катта фарқ бўлса ҳам, ҳаммаси даромад ҳисобига киради. Фарзандингизга «Ўқи, иш топ!» деб уни ишлаб топиладиган даромад олишга ундамоқдасиз. Бу даромаднинг қолганларига нисбатан ёмон томони шуки, энг кўп солиқ солинади ва уларни назорат қилиш имкони йўқ.

Бой отам кўчмас мулкдан олинадиган пассив даромад олишга асосий кучни йўналтириш лозимлиги ҳақида кўп гапирарди. Бу даромад қолганларига нисбатан кам солиқ билан қопланади ва солиқ устидан назорат қилиш имконини беради.

Қимматбаҳо қоғозлар портфелио даромади акция, облигация, қимматбаҳо қоғозлардан келадиган иккинчи аҳамиятли даромаддир.

Кўриб турибсизки, сўзлар фарқи унча катта бўлмаса ҳам, табелга ёзиладиган молиявий ютуқ каттагина.

Бойлар даромади

Агар сиз истаган инсоннинг молиявий ҳисоботини кўриб чиқсангиз, қайси даромад турини биринчи ўринга қўйишини қийинчиликсиз аниқлаб оласиз. Мисол сифатида «Пул оқими-101» ўйини молиявий ҳисоботи намунасини келтирамиз.

«Пул оқими-101» ўйини ҳисобот бланки.

2000 CASHFLOW Tehnologies, Ins. Муаллифлик ҳуқуқлари ҳимояланган.

Сизга қанча ҳақ тўлашларидан қатъий назар, ишлаб топиладиган даромад олиб бойиб кетиш қийин. Агар сиз бойишни хоҳласангиз, ишлаб топиладиган даромадни пассив ёки қимматбаҳо қоғозлар портфелиодан келадиган даромадга айлантиришни ўрганишингиз зарур. Бойлар ўз фарзандларини худди мана шунга ўргатишади.

Рақамлар фарқи янада кучайтиради

Агар сўзларга аниқ рақамлар қўшилса, мияга бўлган босим кескин ортади. Акцияларга сармоя киритувчилар кўпчилиги билишади, нархнинг фойдага нисбати ўнга тенг акциялар билан нархнинг фойдага нисбати ўн бешга тенг акциялар орасида катта фарқ бор. Бундан ташқари, тажрибали сармоячилар фақат иш кўрсаткич билан чегараланиб қолмайдилар. Сармоячиларга қўшимча сўзлар ва қўшимча рақамлар зарур.

Қуйидаги фойдали информациялар орасида улкан фарқ бор:

«Олдинги ойда бизнесимиз катта даромад келтирди», дейди кимдир. Бошқалар эса тўлиқ хабар беради: «Олдинги ойда бизнесимиз 500.000 доллар фойда келтирди, фойда келтириш коэффиценти – 26%. Бунга сотиш ҳажмини олдинги ойга нисбатан 12% ошириш ҳисобига эришилган, бир йўла хизмат қилиш харажатлари 6% камайтирилган.

Бу информация компания ҳақидаги тўлиқ таассуротга эга бўлишимга ёрдам беради ва сармоя киритиш учун қарор қабул қилишимга асос бўлади. Бу қўшимча хабарлар сармоя хавфсизлигини таъминлайди.

Мулоқот кучи

Бой молиявий луғат кучи ва рақамларни баҳолашни билиш фарзандингизга ҳаётини бошлашдаёқ молиявий старт олишида ёрдам беради. Мактабда зерикишим сабабларидан бири шу эдики, мени рақамлар билан бойитилмаган қуруқ сўзларни ёдлашга мажбур қилишарди, инглиз тили дарсида – сўзлар, математика дарсида эса – рақамлар.

Бой отам «Монополия» ўйини ёрдамида сармоя киритишни ўргата бошлаганида менинг молиявий луғатим бойиди ва математикани севиб қолдим. «Пул оқими» ўйинини ўйнаб болалар ўзлари сезмаган ҳолда молиявий терминлар ишлатиб, оддий математика ҳисоблар бажариб роҳатланадилар. Сўз ва рақамлар йиғма кучини ўқитувчи отам мулоқот кучи деб атарди. Ўқитувчи отам одамларнинг бир-бири билан мулоқотга кириши сабабларига эътибор қаратарди. Агар одамлар бир хил сўзлардан фойдаланса, тезроқ мулоқотга киришиб кетиши мумкин экан. У менга бундай дерди: «Бир хил сўзлар ишлатадиган, бир хил нарсага қизиқадиган, бир хил тилда гаплашадиган одамлар жамоага бирлашадилар».

Бугун кўпчилик компьютер тилида гаплашади, улар гаплари орасида «мегабайт», «гигабайт» каби терминларни ишлатадилар. Ким «мега», «гига», «байт» сўзларини тушунса, улар фарқини билса, бир жамоага бирлашади, ким бу сўзларни билмаса ва қизиқмаса, жамоадан ҳайдалади.

Фарзандларингизни молиявий билимли қилмоқчи бўлсангиз, уларни аввал иқтисодий луғатдаги сўзлар билан таништиринг, орасидаги фарқни тушунтиринг. Буни ўргатолсангиз, фарзандингиз молиявий билимдон одамлар жамоасига қўшилиб кета олади.

Чўнтак пуллари нима учун керак

Яқинда ота-бола ўртасида бўлиб ўтган бир мунозара гувоҳи бўлдим. Танишларимдан бири боласига 100 доллар берди. Ўғли пулни олиб чўнтагига солди, орқасига ўгирилиб, отасига ҳеч нарса демай, ўз иши билан шуғуллана бошлади. Шунда пул берган ота боласига қараб:

– Ҳеч нарса демайсанми, ҳатто раҳмат ҳам айтмайсанми? – деди.

Ўн олти ёшли ўғил отасига қайрилиб:

– Нимага раҳмат дейишим керак? – деди.

– Сенга пул берганим учун! – деди отаси.

– Бу менинг чўнтак пулларим. Бунга менинг ҳаққим бор. Бошқа болаларга бундан ҳам кўп беришади. Агар сиз шуни хоҳласангиз, мен айтаман: раҳмат!

Отасидан чўнтак пули олишга ҳуқуқим бор, деган қатъий ишонч билан бола кўчага чиқиб кетди. «Отам менга чўнтак пули беришга мажбур», деб ўйлайдиган замонавий ёшбачалар ишончига ёрқин мисол бу! Шарон Лечтер таърифи бўйича, ота-оналар болаларига пул берувчи банкоматга айланиб қоляптилар.

Пул – ўқитиш воситаси

– Пул – ўқитиш воситаларининг энг самаралиси, – деди бой отам. – Улар ёрдамида мен одамларни истаган нарсамга ўргатишим мумкин. Бир-икки долларни уларнинг бурни олдида силкитиб кўринг, териларидан чиқишга ҳам тайёр туришади. Одамлар учун пул ёввойи ҳайвонларни ўргатишда ишлатиладиган тансиқ таомга ўхшайди.

– Пул билан таълим беришни боғлаш ҳаддан ташқари кўпол эмасми? – сўрадим мен.

– Бунинг фарқига борганингдан хурсандман. Кўпол кўринмоқчи эдим.

– Нега?

– Чунки пулнинг бошқа томонини ҳам билишинг керак. Пулнинг инсонга қандай таъсир қила олишини кўрсатмоқчи эдим. Пулнинг қадрини билишинг ва ҳурмат қилишинг зарур. Пулинг кўпайган вақтда ундан фарз мақсадларда фойдаланмайсан.

– Пулнинг бошқа томони, деганингизда нимани назарда тутасиз?

Мен ўн етти ёшга кириб, мактабни тамомлаш арафасида эдим. Ҳозиргача бой отам мени пул топишга, сақлашга ва сармоя киритишга ўргатмоқда эди. Энди қандайдир янги нарсага ўргатмоқчи кўринади. Бой отам чўнтагидан танга пул чиқариб кўрсатди:

– Ҳар қандай танга икки томонга эга. Буни эслаб қол! Марказга бориб келамиз, мен билан юр.

Бир неча дақиқадан сўнг машина тўхтайдиган жой танлаб, ҳақини тўлади.

– Соат беш бўляпти, шошилиш керак, – деди бой отам.

– Қаёққа шошиламиз? – сўрадим мен.

– Юр, кўрасан – деди ва кўчанинг нариги томонига ўтиб, қатор дўконларни томоша қила бошладик.

Роппа-роса соат бешда дўконлар бараварига ёпила бошлади. Сотувчилар эшикдан чиқиб, хўжайинларига «Хайрли тун, хайр!» деб тарқаларди.

– Ҳайвонларни ўргатиш ҳақида гапирганим эсингдами? – сўради у. Мен жавоб бермадим. Қандай дарс бермоқчилигини тушунган эдим. Менга бу дарс ёқмади.

– «Пул – энг яхши ўқитиш воситаси», деганимни энди тушундингми?

Бой ота дўконлар қатори бўйича юриб, баъзи витриналар олдида бироз тўхтарди. Мен жим турдим, уйга қайтишда у сўради:

– Энди тушунгандирсан?!

– Тушундим. Эрталаб туриб ишга бориш, сизнингча, ёмонми?

– Йўқ, гап ким қандай ҳаёт тарзини танлашида эмас, сен пулнинг улкан кучини сезишинг керак ва нима учун пул энг яхши ўқитиш воситаси эканини билмоғинг лозим.

– Тушунтириб беринг, ўқитиш воситаси деганда нимани назарда тутасиз?

Бой отам бироз тўхтаб, сўнг гап бошлади:

– Пул пайдо бўлгунча одамлар кўчиб юриб, овчилик билан шуғулланарди, ер ва сув неъматларидан фойдаланиб, ҳаёт кечиришарди. Ҳаёт ривожланиб, одамлар мол-мулк ва хизматлар билан алмашина бошлашди ва пулнинг моҳияти кескин ортди. Бугун пулга эга бўлганлар мол-мулк ва хизматлар сотувчиларидан анча кучли. Бошқача айтганда, пул ўйинни ўз қўлига олди.

– Бу нима деганингиз? – сўрадим мен.

– Биласанми, бир неча аср олдин одамлар пулсиз омон қолишлари мумкин эди. Бугун эса бизнинг ҳаётимиз пулга қарам бўлиб қолган. Ҳозир сен кўпқаватли уйда деҳқончилик қила олмайсан ёки газ, электр қуввати, сувга помидор ёки картошка билан тўлай олмайсан.

– Демак, пул ўйинни ўз қўлига олиб, товар алмаштириш, хизмат кўрсатишда восита вазифасини бажаради. Энди ҳаёт ва пул бир-бирига чамбарчас боғлиқ, шундайми?

– Ҳа, бу дунёда пулсиз омон қолиш қийин.

– Агар пулинг бўлса, одамларга ёқмайдиган нарсани ҳам ўргатиш мумкин, масалан, эрта туриб ишга боришга. Жамиятимизга билимли мутахассислар керак эмасми?

– Албатта, керак. Таълим тизими турли касб эгаларини, масалан, инженер, шифокор, тикувчи, ошпаз, учувчи, аскар ва бошқаларни тайёрлаб беради. Мен билим олиш аҳамиятсиз, демоқчимасман, шунинг учун коллежда ўқишингни истардим, агар ўзингга ёқмаса ҳам. Шунда сен ҳақиқатда ҳам пул энг яхши ўқитиш воситаси эканини тушунаринг.

– Энди буни тушуниб турибман.

– Қачонлардир пулинг кўп бўлади, шунда қандай кучга эга эканини ҳис қилиб, ундан тўғри йўлда фойдаланиш кераклигини назорат этиб турасан. Мен бунга ишонаман, сен одамларнинг пулнинг қули бўлишига йўл қўймайсан ва ўз пуллари хўжайини бўлиши учун уларни ўқитасан!

– Сиз мени қандай ўқитаётган бўлсангиз, мен ҳам шундай ўқитаман!

Пул ёрдамида фарзандингизни нимага ўқитасиз

Қанчадан-қанча ёш йигитчалар «Мен отамдан чўнтак пуллари олишга ҳақлиман», деб ўйлашлари мени ҳайрон қолдиради. Ишонаманки, ҳамма ҳам бундай эмас, лекин бу кейинги вақтларда тез-тез учрайдиган ҳол. Устига-устак бу ҳол – кўп ота-оналар учун ўз айбини ювиш усули. Кўп ота-оналар ўз ишлари билан банд, улардан баъзилари фарзандларига бера олмаган меҳр-муҳаббат, эътиборни пул билан алмаштира бўлади, деб ўйлайдилар. Имконияти борлар фарзандларига тарбия бериш учун энага ёллайдилар. Лекин уйида якка ўзи қоладиган болалар сони шунчалик кўпки, ҳатто улар «калитли болалар» деган ярим қонуний статус олганлар. Улар мактабдан сўнг узоқ вақт ота-она назоратисиз қоладилар, чунки улар ишламоқдалар.

Ўрнига ўрин алмаштириш аҳамияти

Агар ота-оналар фарзандларига алмаштириш аҳамиятини тушунтириб берсалар, уларга керакли сабоқ беришган бўларди. Бой отам учун алмаштириш сўзи бошқача муҳим аҳамиятли эди. У бундай дерди: «Агар сен қандайдир қимматбаҳо нарсани қандайдир зарур нарсага алмаштиришдан қўрқмасанг, нимани хоҳласанг, шунга эгалик қилишинг мумкин». Бошқача айтганда, қанча берсанг, шунча кўп оласан.

Одамлар кўпинча уларга устозлик қилишимни сўрашади. Бир йилча олдин менга бир йигит қўнғироқ қилиб, бирга тушлик қилишимни илтимос қилди. Мен рад жавобини бердим. Лекин у жуда ялиниб, ўз ҳолимга қўймади ва мен рози бўлдим. Тушлик вақтида йигит бундай деди:

– Менга устозлик қилишингизни истардим.

Рад жавобини эшитгач, йигит яна ялина бошлади. Охири мен ундан сўрадим:

– Агар рози бўлсам, менинг вазифаларим нималардан иборат бўлади?

– Менга ҳафтасига камида тўрт соат вақтингизни ажратиб, кўчмас мулкка сармоя киритишни ўргатсангиз. Умуман нимани билсангиз, шунга мени ўқитсангиз.

Мен бироз ўйлаб, кейин ундан сўрадим:

– Хизматларим ўрнига нима берасиз?

Бу савол уни чўчитиб юборди, сўнгра илжайиб деди:

– Ҳеч нима! Менда ҳеч нарса йўқ. Бой отангиз сизни қандай ўқитган бўлса, сиз ҳам мени шундай ўқитинг. Сиз ҳам унга ҳақ тўламагансиз-ку, тўғрими?

– Сизни ўзим билган нарсага ўргатишим учун вақтимни текинга сарфлашимни истайсиз, шундайми? – сўрадим мен.

– Албатта, мендан яна нимани кутиш мумкин? Пулим йўқ бўлса, нима беришим мумкин? Агар пулим бўлганида ҳеч нарса сўрамасдим. Менга бой бўлишни ўргатинг.

Мен бир вақтлар бой отам рўпарасида ўтирган вақтларимни эсладим. Ўрнимдан туриб дедим:

– Тушлик учун раҳмат, сизга «Йўқ!» деб жавоб бераман. Менга сизнинг устозингиз бўлишнинг қизиғи йўқ. Бу эса сизга берилган биринчи ва муҳим сабоқ. Агар бу сабоқдан тўғри хулоса чиқарсангиз, ўзингиз истагандек бойвачча бўлиб кетасиз. Ўйлаб кўрсангиз, ахтараётган тўғри жавобни топасиз.

Официант келиб, тушлик ҳақини тўлашимизни сўради.

– У тўлайди, – дедим мен йигитни кўрсатиб.

– Тушунмадим, бу қандай жавоб?! Қандай бўлмасин, менга жавоб беринг!

Ҳафтасига ўнга илтимос

Устозлик қилишимни кўпчилик истайди. Лекин бу илтимосларнинг барчасида бизнесда муҳим бўлган бир нарса йўқ. У ҳам бўлса, ўрнига ўрин нима билан алмаштириш, хизматим эвазига нима бериш! Бошқача айтганда, сиз ниманидир илтимос қилсангиз, ўрнига ниманидир таклиф қилишингиз керак.

Агар сиз «Бой ота, камбағал ота» китобимни ўқиган бўлсангиз, эсингизда бўлса, бой отам менга соатига ўн цент ҳақ тўламасдан, текинга ишлатган эди. Бу дарс тўққиз ёшли болага муҳим сабоқ бўлиб, ҳаётимга катта таъсир ўтказган эди. У мендан ўн центни олгани унинг қаттиққўл, бераҳмлигидан эмас, балки менга сабоқ бермоқчи эди, алмашиш дарсини кўрсатмоқчи бўлган. У пулни ўқитиш воситаси, дерди. Худди шунинг тескараси – пулнинг йўқ бўлиши ҳам ўқитиш воситасига айланарди.

Кўп йиллар ўтганидан сўнг:

– Пулсиз ишлашга рози бўлмасам, мени ўқитармидингиз? – деб сўрадим.

У бундай жавоб берди:

– Йўқ, албатта сен мендан ўқитишимни илтимос қилганингда менга нима билан жавоб қайтаришингни билишни истардим. Агар сен текин ишлашга розилик бермаганингда мен ўқитмас эдим ва бу сен учун биргина сабоқ бўларди. Ўрнига ҳеч нарса бўлмасдан нимагадир эга бўлмоқчи бўлган одам натижада ҳеч нарсага эга бўлолмайди.

«Сармоя киритиш бўйича қўлланма» китобимда Питердан менга устозлик қилишини сўраганим ҳақида ёзганман. У рози бўлганида мендан Жанубий Америкага бориб, олтин конини кўриб келишимни сўради. Мана сизга ўрнига ўрин алмаштиришга ёрқин мисол! Агар ўз ҳисобимдан Жанубий Америкага бормаганимда ёки йўл харажатларини тўлашни талаб қилганимда Питер менга устозлик қилишга ҳеч рози бўлмасди. Жанубий Америкага бориб келганим истакларим жиддийлигини намоёниш этди ва у менга устозлик қилди.

Махфий дарс

Ўрнига ўрин алмаштириш ёки бир нарсани сўраганингизда ўрнига ниманидир таклиф қилиш дарси ҳаммага кўриниб турган дарс бўлса, бунинг орқасида махфий, кўринмайдиган дарс борки, уни менга бой отам соатига ўн цент тўламай ўргатган. Кўпчиликка бу дарс кўринмайди. Лекин буни билиш муҳим. Бойлар бу дарсни осон ўзлаштиришади, айниқса, бойликлари меҳнат эвазига келган бўлса, лекин кўп меҳнаткашлар буни тушунмасдан ўтадилар.

Бой отам бундай дерди: «Кўпчиликнинг бой бўлмаслиги сабаби уларни аввалдан иш қидиришга ўргатишади. Лекин сен иш қидириб топсанг ҳам, бой бўлолмайсан».

Кейин у ўз фикрини изоҳлаб берди: «Кўп одамлар менинг олдимга келиб, «Бу ишингизни бажарсам, менга қанча тўлайсиз?» деб сўрашади. Бундан мен хулоса чиқараман, шу зайлда гапирган ва ўйлаганлар бой бўлолмайди, чунки бажарган ишинг учун кимдир сенга кераклича ҳақ тўлайди, деб ўйлаш – бемаъниликдир».

«Бой ота, камбағал ота» китобимда бой отам менга ўн цент ҳақ тўламай қўйганидан кейин комикс китоблари ҳақида гап кетади. Шу китобчалар орқали махфий, кўринмайдиган дарс маъносини тушундим. Бироз текинга ишлаганимдан сўнг мен дунёга бошқача қарай бошладим. Мен иш қидириш ўрнига ўз бизнесимни очиш тўғрисида ва сармоя жойлаштириш ҳақида ўйлай бошладим. Менинг миям бошқалар кўрмаган нарсани кўришга ўрганмоқда эди. Чиқиндига ташланиб юборилаётган комикс китобчаларни йиға бошлаганимда бой бўлиш сирларидан бирини

англагандим ва бой отам гаплари эсимга тушарди: «Кўпчиликнинг бой бўлмагани сабаби уларни бажарилган ишга тўланадиган ҳақ тўғрисида ўйлашга ўргатишган. Бой бўлишни истасанг, аввал қанча одамга хизмат қилишинг ҳақида ўйла».

Комикслар билан тўлдирилган кутубхонамда кўпчиликка хизмат кўрсата бошланди ва мен бой отам каби фикрлай бошладим.

Бир суткада фақат 24 соат

Бугунги кунда кўпчилик ёшлар касб-ҳунар ўрганиш, кейин ишлаш учун ўқимоқда. Биламизки, бир суткада 24 соат бор. Агар биз меҳнатимизни ҳар бир иш соати учун тўланадиган ҳақ бўйича ўлчасак, натижа бир кундаги иш соатларига бориб тақалади. Масалан, соатига 50 доллар ишга ёлланган одам 8 соат ишлаб 400 доллар пул топса, ойига 8000 доллар пул ишлайди. Кўпроқ пул топиш учун ишчи соатларини кўпайтириши керак, бунинг эса иложи йўқ. Шу сабаб АҚШ ҳукумати статистикаси бўйича, 100 та одамдан фақат биттаси олтмиш беш ёшида бой бўла олади. Кўпчилик бажарилган ишга тўланадиган ҳақ тўғрисида ўйлайди. Бунинг ўрнига қанча кўп одамга хизмат кўрсатиш мумкинлиги ҳақида ўйласа бўларди. Бой отам: «Қанча кўп одамга хизмат кўрсатсанг, шунча бой бўласан. Кўп одамга хизмат кўрсатишни истаганим учун бизнесмен бўлганман», дерди. Гапларини тасдиқлаш мақсадида «Пул оқими квадранти» китобидаги чизмаларни тақдим қиларди.

Чап томондаги квадрантларни кўрсатиб, бу томон муваффақияти жисмоний меҳнатга боғлиқ, дерди. Ўнг томонни кўрсатиб, бу томон муваффақияти молиявий меҳнатга боғлиқ, дерди. Кейин жисмоний меҳнат билан молиявий меҳнат орасида катта фарқ бор, дерди. Бошқача айтганда, жисмоний меҳнат ҳақи билан пулингизнинг молиявий иши – солиштириб бўлмайдиган даражада фарқли. Қанчалик жисмоний кам меҳнат қилсангиз, шунчалик бошқаларга кўп хизмат кўрсатишга муваффақ бўласиз, демак, шунча кўп пул қиласиз. «Бой ота, камбағал ота» китобимни ёзишдан асосий мақсад иложи борица кўпроқ одамларга хизмат кўрсатиш эди. Агар бунинг уддасидан чиқолсам, капиталимни янада кўпайтиришим мумкин эди. Китоб чиқаргунимча семинарларда дарс бериб, яъни жисмоний меҳнат қилиб ҳақ олардим. Кам бўлмаса ҳам, мен чекланган одамларга хизмат кўрсата олардим, бу мендан кўп куч ва руҳий қувват талаб қиларди. Хизмат доирасини кенгайтиришим зарурлигини сезган заҳотим китоб ёзиш фикри ўз-ўзидан пайдо бўлади. Ҳозир ўша дарсларим 20 доллар атрофида баҳоланади, лекин мен миллионлаб одамларга хизмат кўрсатаман, кам меҳнат қилиб, кўп пул топаман.

Бу ғоя билан кенгроқ танишмоқчи бўлганларга «Сармоя киритиш бўйича қўлланма» китобимни тавсия қиламан. Китобимда бу дарс Б-И учбурчагига киритилган. Унда янги ғояларни йиғиб, уларни кўп миллионли проектларга айлантириш фикри илгари сурилган. Одамларда дунёни яхшилаш ғоялари сероб, лекин уларни амалга ошириш муаммо бўлиб қолмоқда. Бой отам айтарди: «Агар сиз ўз бизнесингизни очиб, бир миллион одамга хизмат кўрсатсангиз, миллионер бўласиз, миллиард одамга хизмат кўрсатсангиз, миллиардер бўласиз. Одамлар бой аёлга уйланиб, бахиллик қилиб, қаллоблик қилиб бой бўлиб олиши мумкин, лекин сахийлик қилиб бой бўлиш энг мақбул!»

Фарзандимга неча пул тўлай

Кўпинча менга савол беришади:

- Фарзандимга қанча чўнтак пули беришим керак?
- Фарзандларим қилаётган ишларга пул тўлашни тўхтатайми?
- Болаларимга яхши баҳолари учун пул тўлайман. Бунга нима дейсиз?
- Боламни дўконда ишлашдан қайтарайми?

Бунақа саволларга жавобим аниқ: фарзандингизга нима учун ва қанча тўлашни ўзингиз ҳал қилинг. Барча болалар ҳар хил, оилалар ҳам ҳар хил. Мен фақат ишни эслатиб ўтмоқчиманки, агар фарзандингиз ҳеч нима қилмай, пул олишга одатланса, ҳаёти ҳам ҳеч нима билан тугайди. Агар фарзандингиз сиздан пул олиш учун ўқиса, унинг ёнида сиз бўлмасангиз, аҳволи нима кечади? Энг асосийси пул билан муомала қилишда жуда эҳтиёткорлик билан иш тутиш зарур. Пул энг кучли ўқитиш воситаси бўлгани билан бир қаторда яна бошқа муҳим сабоқлар борки, уларни фарзандингиз ўрганиши зарур. Энг аҳамиятлиси, махфий сабоқлар, яъни кўринмаса ҳам, сезиш, ҳис қилиш сабоқлари. Шулардан бири бизни кўпроқ одамларга хизмат кўрсатишга ўргатади.

Хайрия ишлари уйдан бошланади

Менинг ота-онам жуда сахий бўлишган. Лекин уларнинг сахийлиги бой отам сахийлигидан фарқ қиларди. Отам Гавайядаги таълим департаментини бошқараётганида ишдан қайтиб, биз билан кечки овқатни ерди ва яна ота-оналар ва ўқитувчилар ассоциацияси мажлисларига кетарди. Узоқ йўл юриб, кўпчиликнинг хизматини қилиб, ярим кечада қайтарди, бизни эрталабки нонушта вақтида кўрарди.

Онам бизни кўпинча ибодатхонага етаклаб борарди. У ерда биз хайрия ишларига қарашардик. Ўқимишли ҳамшира сифатида Қизил ярим ой жамияти ишларида ихтиёрий қатнашарди. Кучли бўрон, вулқон отилиши каби табиий офатлар юз берса, бир неча кунлаб уйда бўлишмасди.

Президент Кеннеди томонидан ташкил қилинган Тинчлик корпуси ташкилотига икковлари кўп хизмат қилишди. Бу вақтлар улар бепул ишлашарди, маоши ҳам кам эди.

Бой отам ва унинг аёли ҳам худди шу зайлда иш тутишарди. Унинг аёли нодавлат аёллар ташкилотида ишлаб, турли мақсадлар учун пул йиғарди, бой отам эса хайрия ишларига пул ажратарди.

Иккала ота-онамдан олган сабоғим шу бўлдики, капиталист ёки социалист бўлишингиздан қатъий назар, хайрия ишларини уйдан бошлашингиз керак экан. Агар фарзандларингиз бой бўлишини истасангиз, уларни кўпроқ одамларга хизмат кўрсатишга ўргатинг. Бу улар учун бебаҳо дарс бўлади. Айтадиларки, қанча кўп одамларга хизмат кўрсатсанг, шунча бойроқ бўласан.

III ҚИСМ

ФАРЗАНДИНГИЗ ИҚТИДОРНИ НАМОЁН ҚИЛИНГ

Бой отам менга ва ўғлига иложи борича кўпроқ одамга хизмат кўрсатиб, бойлик орттиришни тавсия қиларди. У бундай дерди: «Агар ақлингизни фақат ўзингизга пул қилиш учун йўналтирсангиз, бой бўлишингиз қийин кечади. Агар сиз ҳалол бўлмасангиз, бахил, зиқна, ноҳақ бўлсангиз ҳам, бойишингиз қийин. Шу йўл билан пулингизни кўпайтирсангиз, бу сизга қимматга тушиши мумкин. Агар бизнесингизни биринчи галда иложи борича кўпроқ одамга хизмат қилишга, одамлар ҳаётини бироз енгиллаштиришга йўналтирсангиз, бойлик орттирасиз ва бир йўла бахтли бўласиз».

Ақлли отам ҳар бир бола истеъдодга эга, деб чин кўнгилдан ишонарди, ҳатто у мактабда ёмон баҳоларга ўқиса ҳам.

Ўз истеъдодини юзага чиқарган ва бошқалар билан бўлишган одам ҳақиқий иқтидор соҳиби саналади.

Истеъдод ҳақидаги сабоқлари қизиқарли бўлиши учун бой отам бундай дерди: «Биз дунёга келишимиздан олдинроқ ҳар биримизга сахийлик неъматни берилади. Лекин буни бизга ҳеч ким айтмайди. Берилган неъматни нима қилишимиз кераклиги ҳақида ҳам ҳеч ким ҳеч нима демайди. Туғилгандан сўнг ҳар бир инсон ўзига берилган

неъматларни аниқлаши ва бошқалар билан бўлишиши унинг учун асосий вазифа ҳисобланади. Агар одам ўзига инъом этилган неъматларни ҳамма билан бўлишса, унинг ҳаёти мўъжизаларга бой бўлади».

Ақлли отам айтарди: «Истеъдодли одам ўзининг ичида мўъжизалар хазиначисини топган одамга ўхшайди. Алоуддин шиша идиш ичидан жинни топганидек, ҳар биримиз ичимизда шунақа жинни топишимиз зарур. Инъом этилган неъматни топган одам – истеъдодли одам». Ақлли отам огоҳлантиришни ҳам унутмасди: «Агар сиз жинни топсангиз, у сизга уч хил истагингиздан бирини танлашингизни тавсия қилади:

Биринчиси – сенга берилган неъматни ўзингга қолдирмоқчимисан?

Иккинчиси – сенга инъом этилган неъматни яхши кўрганларинг ва яқинларинг билан бўлишмоқчимисан?

Учинчиси – сенга инъом этилган неъматни ҳамма билан бўлишмоқчимисан?

Мақсад шуки, болалар учинчи вариантни танлашса».

Ақлли отам бу дарсни қуйидагича хулоса билан яқунларди: «Дунё истеъдодга тўла. Ҳар биримиз истеъдод соҳибимиз. Муаммо шундаки, кўпчилигимиз истеъдодимизни маҳкам беркитилган шиша идиш ичида сақлаймиз. Баъзиларимиз истеъдодимизни фақат яхши кўрганларимиз ва яқинларимиз учун ишлатамиз. Сизга инъом этилган неъматни ҳамма билан бўлишсангиз, жин шиша идишдан чиқади ва ҳаётингизни мўъжизаларга бой қилади».

Иккала отамнинг сабоқлари мен учун бебаҳо бўлган.

Ёзишни билмагани учун мактабдан ҳайдалиши мумкин бўлган боланинг халқаро бестселлер муаллифи бўлади, деб ким ҳам ўйлабди, дейсиз!

15-БОБ **ФАРЗАНДИНГИЗ ТАБИЙ ИСТЕЪДОДИНИ ҚАНДАЙ** **АНИҚЛАШ МУМКИН**

Ҳар биримиздан кимдир қачонлардир сўрашган: «Зодиак белгиси бўйича кимсиз?» Агар сизнинг белгингиз Мезон бўлса, сиз жавоб берасиз: «Белгим Мезон, сизники-чи?» Кўпчилигимиз ўз белгиларимизни биламиз. Улар тўрт асосий гуруҳга бўлинишини ҳам биламиз. Булар: Ер, Ҳаво, Сув, Олов. Кўпчилик Зодиак белгиларининг ўн иккитасини санаб бериши ҳам мумкин. Булар: ҳамал, савр, жавзо, саратон, асад, сунбула, мезон, ақраб, қавс, жадей, далв, ҳут.

Бурж олами соҳибларидан ташқари, камдан-кам одамлар ҳар бир белги соҳибининг характерларини айтиб бера олади. Кўпинча бизнинг

билимларимиз ўзимизнинг ва яқинларимиз белгилари характеристикаси билан чегараланади. Масалан, менинг белгим Ҳамал, аёлим Кимники Далв. Бир-биримизнинг белгиларимизни билиш ўзаро алоқани яхшилашга, бир-биримизни тушунишга ёрдам беради. (Албатта, кимдир бунга ишонади, кимдир – йўқ.)

Табиат бизни ҳар хил қилиб яратган, ташқи кўриниш, характер, ҳатто ўқиш-ўрганиш усулимиз ҳам ҳар хил, камдан-кам одамлар бунинг фарқига боради. Ўқиш жараёни кўпчилик учун оғир кечиши сабабларидан бири шуки, мактаб тизими маълум бир иқтидор эгаси бўлган, тор доирага мансуб ўқувчиларга мўлжалланган. Биз ўқиш тизимини фақат Олов белгили ўқувчилар учун тузиб, кейин Ер, Ҳаво, Сув белгили ўқувчиларга бу тизим ёқмаслигидан ҳайрон бўлишимизга ўхшайди.

Бу боб сизни турли ўқитиш усуллари билан таништириб, ўзингиз ва фарзандингизни ўқитишда ўзига мосини танлашда ёрдам беради.

Ҳар биримиз ўзимизга қулай усулда сузамиз

Кўпчилигимиз бу иборани эшитганмиз ва мен бунга тўла қўшиламан. Тахминан беш ёш вақтимда оила аъзоларим ва қўшниларимиз билан бирга сув ҳавзаси ёнида дам олардик. Мен соҳилда ўйнаб юриб, бирданига Виллининг сувда чўкаётганини кўриб қолдим. У сувнинг чуқур жойига бориб қолган эди, сузишни билмасди. Бақирув-чақирув билан мен бир юқори синф ўқувчисининг эътиборини Виллига қаратдим, у югуриб ўзини сувга ташлаб, Виллини қутқаришга шошилди. Шундан сўнг қўшнимиз билан биргаликда сузишни ўрганиш учун дарс ола бошладик. Мени кўпчилик чўмиладиган ҳовузга олиб борадиган бўлди, негадир ҳовузни ёмон кўриб қолдим. Бир неча дарсдан сўнг мен сувга тушмай қўйдим, ечиниш хонасига бекиниб, ташқарига чиқишга қўрқардим, чунки сузишда нотўғри ҳаракат қилганим учун менга бақирарди.

Йиллар ўтиб, ўзим сузишни ўрганиб олдим ва сув ости милтиғи билан қирғоқда балиқ овлай бошладим. Ўн икки ёшларимда серфинг билан шуғулланиб, анча муваффақиятга эришдим, лекин тўғри сузишни барибир ўргана олмадим.

Вилли эса чўкиб кетишига озгина қолган бўлса ҳам, балиқ каби суза бошлади, ҳатто штат биринчилиги учун мусобақаларда қатнашди. У катта ютуқларга эришмаган бўлса ҳам, бу мисол шуни кўрсатадики, чўкиб кетиши мумкин бўлган бола сузишни ўзининг энг яхши кўрган машғулотига айлантириб олди. Бу мисол яна шуни кўрсатадики, мени зўрлаб сузишга ўргатмоқчи бўлишгани учун мен ҳовузларни ёмон кўриб қолдим ва тўғри сузишни ўргана олмадим.

Савдо Флоти Академиясига ўқишга кирганимда сузишдан имтиҳон топшира олмадим. Сув ости балиқ ови, серфингда учишим, баланд тўлқинларни кесиб сузишим имтиҳон топширишимга ёрдам беролмади, чунки сузиш усулим нотўғри эди. Охири машқ қилавериб, тўғри сузиш усулини ўргандим ва имтиҳондан ўтдим.

Бу воқеанинг эътиборли томони шундаки, ҳовузда тўғри суза олмасам ҳам, океанда баланд тўлқинларни кесиб сузолардим. Менинг сузиш техникам ҳали ҳам мукамал эмас, лекин океанда ўзимни эркин ҳис қиламан. Бошқа томондан қарасак, баъзилар ҳовузда сузиш бўйича чиройли техника намоиш қилишади, лекин океан сувидан ўлгудек қўрқашади.

Ҳар биримиз ўзимизга қулай усулда сузамиз, деб бекорга айтишмайди.

Турли хил ўқитиш усули

Бу воқеани айтишимдан мақсад шуки, ҳар биримиз турли усулда ўқиб-ўргатамиз, бир хил ишни турли усулда бажарамиз. Ҳозир қоида бўйича суза олмасам ҳам, менга ўзимга ёққан усулда сузиш осон. Мен сузишдан мақтовли ютуқларга эришмайман, чиройли сузиш усулини намоиш этолмайман, лекин ўзимга ёққан усулда сузиб, қандайдир муваффақиятга эришим осон кечади. Биз нима қилишни биламиз, лекин буни ҳар хил усулда бажарамиз. Худди шундай, фарзандларингиз ҳам турли усулда ўқиб-ўрганишади.

Фарзандингиз истеъдодини аниқлаш

Фарзандингиз истеъдодини билиш учун аввал унга қандай ўқиш усули ёқишини ва нима учун ўқишни хоҳлашини аниқлаб олиш зарур. Масалан, мен серфинг билан шуғулланишни истаганим учун сузишни ўргандим. Бошқа болалар билан бирга ҳовузнинг саёз томонида чўмилиш ўрнига мен чуқур томонидан сакраб, чўкмасликка ҳаракат қилардим. Молиявий билим олишда ҳам шундай бўлди. Мен бухгалтер ҳисоботини ўргандим, аммо ҳисобчи бўлиш ниятида эмасдим, мақсадим бой бўлиш эди.

Менинг ақлли отам мендан академик юлдуз чиқмаслигини биларди, шунинг учун ўзимга қулай ўқиш усулини танлашимни маслаҳат берарди. Мени мажбур қилиб ўқитиш ўрнига ҳовузнинг чўнқир томонидан сакраб, чўкмасдан сузиб чиқишимни рағбатлантирарди. У қаҳри қаттиқ одам эмасди. У менинг ўзимга ёққан усулда ўқишимни хоҳларди. Шунинг учун

сузиш техникам унча чиройли эмасди, ўқиш усулимни ҳам самарали деб бўлмасди.

Бошқалар ўтириб ўқишни ёқтиришади. Йил охири улар рағбатлантирилади. Курсдан курсга ўтишади ёки диплом олишади. Дўстим Вилли ҳам унга сузиш ёққани учун тез ўрганиб олди, баъзиларга ўқиш жараёни ёқади. Шунинг учун улар ўқишда яхши натижаларга эришадилар.

Ўзи учун энг яхши ўқиш усулини танлаб олишни билиш муваффақиятга олиб келади. Ҳаёти давомида бир жойда тўхтаб қолмасдан ўқишни давом эттириш унинг билимини мустаҳкамлаб, янада каттароқ ютуқларга олиб келади.

Муаммо шундаки, ўзимиз учун энг яхши ўқиш усулини танлаш ва истеъдодимизни рўёбга чиқаришнинг бир усули бўлиб, у «хато қилиш, тузатиш» усули дейилади. Кўп одамлар буни англамай ўтиб кетадилар. Ўқишни битириб, ишга жойлашадилар ва бошқа ўқишни давом эттиролмайдилар.

Колби коэффиценти

Менинг бир неча административ биноларим бўлса ҳам, айтиб ўтганимдек, офис-кабинетга эга эмасман, чунки тўрт девор ичида ўтиришни ёқтирмайман. Бир таниш аёл мендан сўраб қолди:

– Колби коэффиценти тестидан ўтиб кўрмадингми?

– Йўқ. Бу ўзи нима?

– Бу – сенинг табиий ўқиш усулингни аниқлаш дастури ёки «МО» – модус операнди (ҳаракат усули). У сенинг табиий истеъдодингни юзага чиқаради.

– Бу ҳақда ҳеч ким эшитмаган эканман. Шунга ўхшаш бир неча тестлар мавжуд. Шулардан бири бўлса керак. Астрологик башоратга ўхшамайдими?

– Баъзи ўхшаш жойлари бор. Лекин баъзи нозик жойларини фақат Колби тести орқали аниқлаш мумкин. Тест нимани қилишинг мумкинлиги ёки мумкинмаслигини кўрсатмайди. Сен нимани қилсан, нимани қилмайсанни кўрсатади. Колби тести табиий инстинкт кучини кўрсатади, савиянгни эмас; ўзингни ким деб ҳисоблашингни эмас, сенинг кимлигингни кўрсатади.

– Бундан менга нима фойда? – сўрадим мен.

– Аввал тест натижаларини олиш керак, кейин бу ҳақда суҳбатлашамиз. Бу дастурнинг тузувчиси Кэти Колби Фениксда яшайди. Тестдан ўтганингдан сўнг мен сизларни учраштираман. Шунда ўзинг кўрасан.

- Қандай қилиб тестдан ўтсам бўлади? – сўрадим мен.
 - Унинг сайтыга кириб, кўрсатмаларини бажарсан, бир неча дақиқа вақтинг кетади. Ҳаммаси бўлиб 36 та савол бор.
 - Жавоблари тез келадими? – сўрадим мен.
 - Тезда келади. Жавобини олиб, ўзинг баҳолаб кўр. Мен Кэти билан боғланиб, учрашув ташкил қиламан.
- Мен рози бўлдим ва бир неча дақиқада тест саволларига жавоб бердим.

Катталар учун Колби тести натижалари
Роберт Киосаки учун
МО: 2296

Тест натижалари менга қизиқарли кўринди. Унинг муаллифи билан учрашиб, изоҳини эшитишни ўйлаб қўйдим. Уч кундан сўнг тушлик вақтида кўришдик. Тест натижаларига қараб Кэти гап бошлади:

– Сиз таваккал қилганингизда қувватланасиз, шундайми?

Мен кулиб қўйдим. Кэти овози ёқимли, дўстона бўлиб, ўзи киришимли эди. Мен тўғримда кўп нарса билади, деб ўйладим.

– Нима учун бундай ўйлайсиз? – сўрадим мен.

– Одамнинг кучли томонлари унинг инстинкти билан аниқланади. Бу менга унинг «МО»си – «модус операнди»сини кўрсатади. Билишимча, сизда интилувчанлик, енгилликка интилувчанлик қобиляти кучли ривожланган. Сиз табиатан таваккал қилишни яхши кўрасиз, мен ҳақманми?

Мен бошимни силкитиб қўйдим.

– Ҳаётингиз хавф остида қолган вақтлар сизда бўлганми? – сўради Кэти.

– Ҳа, кўп марта, айниқса, Вьетнамда! Нима учун сўраяпсиз?

– Сиз ўзингизни бундай вазиятда кўтаринки руҳда ҳис қилгансиз. Хавф-хатарлар инстингизни ўткирлаштириб, сизга қувват бағишлаётганини вужудингиз билан сезгансиз, шундайми?

– Ҳа, мен жанговар учишни севардим. Бу ўзига жалб қилувчи ва баъзан жуда даҳшатли вазиятларга олиб келадиган ҳол.

– Мен сизни тушунсам, Вьетнамдан қайтганингиздан сўнг тинч ҳаётга ўрганишингиз оғир кечган ва турли кўнгилсизликларга дуч келгансиз, тўғрими?

– Ҳа, буни қаердан биласиз?

– Биламан, чунки сизнинг бажариш даражангиз юқори бўлгани учун бир йўла ҳар хил ишлар билан шуғулланиш имконини беради. Вьетнамда ўзингизни яхши томондан кўрсатганингиз бежиз эмас.

– Қўлга қараб фол очмайсизми, мабодо? – сўрадим киноя билан.

– Йўқ, сиз ҳаққингизда ҳеч нарса сўраб-суриштирмадим. Мен буни тест натижалари орқали аниқлайман. Мен ўзимнинг усулим аниқлигига ишонаман.

Бундай очиқ, дўстона суҳбат чоғида Кэти билан мен бир-биримизни анча яхши ўрганиб олдик. Кейин Кэти яна давом этди:

– Агар ҳозир сиз мактабда билим олаётган бўлганингизда сизга «қунти етишмайдиган» ташхис қўйиб, тинчлантирувчи дорилар тавсия қилишарди. Отангиз ақлли бўлгани учун сизнинг бой отадан сабоқ олишингизга тўсқинлик қилмаган ва сиз шундан муваффақиятларга эришгансиз.

– Муваффақият деганда нимани тушунасиз? – сўрадим мен.

– Инсон ўзи қандай бўлса, ўзини худди шундай тутиш эркинлигини муваффақият деб тушунаман. Худди шуни сизга ақлли отангиз ҳада қилган. Кўп одамлар ўзлигини йўқотиб, ота-оналари ёки жамият уларни қандай кўришни хоҳласа, ўзларини шундай тутишга одатланганлар. Бу йўл уларга муваффақият келтирмайди. Ҳар қандай фикрлайдиган мавжудот каби ўзимиз қандай бўлсак, шундай ҳис қилиш эркинлиги сари интилишимиз табиий. Эркинлигимизни поймол қилиб, бизни мажбурлашса, ўзимизга нисбатан ҳурматни йўқотиб, истеъдодимизни ўлдирган бўламиз.

– Ҳақиқатда шундай. Агар мен ақлли отам изидан борганимда муваффақиятга эришишим амри маҳол эди, – дедим мен.

– Лекин, ишонаманки, сизга болалар боғчаси ёққан, чунки сизга ўхшаган янгиликка интиладиганлар учун боғчадан яхши жой йўқ. Кейин эса 1–3-синфлар вақти келганда сиз тенгдошларингиздан ортда қола бошладингиз.

– Нима учун шундай бўлади? – қизиқиб сўрадим мен.

– Чунки бу вақтга келиб, ўйинчоқлар, кубиклар йўқола бориб, ўқиш жараёни интизом ва қунт қилиш асосига қурила бошлайди. Сизга ўхшаган ғайратли, серҳаракат, бир жойда ўтира олмайдиган, гиперфаол болаларнинг бу вақтда ўзлаштиришлари қийин кечади. 4–12-синфгача ўқиш методикаси исмлар, фактлар, рақамларни ёдлаш ва эсда сақлашга асосланади. Шунда кимнинг факт қидириш коэффициенти юқори бўлса, яхши ўқийди. Бошқалар эса ўқишда оқсай бошлайди. Ўқитувчилар ўқиш бошланишидаёқ болаларга ақлли, тентак, довдир, тинчликни бузувчи, тўполончи лақабларини ёпиштириб улгуришади. Одамлар ўз қобилиятларига ўхшаш қобилиятни бошқаларда кўрсалар, уларни ақлли дейишга одатланганлар. Уларга ўхшамаган қобилиятга эгаларга баҳо бера олмайдилар ва қадрламайдилар. Мактаб бир хил эскирган тизим бўйича таълим беришга мўлжалланган, кўпчилик болаларнинг ўзлаштира

олмасликларини турли баҳоналар билан хас-пўшлайди. Тизимни янгилаш устида ҳеч ким бош қотирмайди. Аслини олганда сизга билимингизни ошириш ёқади-ку.

Ўқиш менга ёқади: мен турли семинарларга қатнашаман, китоб ўқийман, аудио ва видеокассеталардан фойдаланаман.

– Мактабни ёмон кўрсам ҳам, ўқиш менга ёқишини қаердан билдингиз?

Кэти тест натижасини кўрсатиб:

– Буни кўрдингизми? – деб сўради.

«Тавсия қилинадиган касблар» сарлавҳали кейинги варақ бор эди.

Катталар учун Колби тести натижалари
Роберт Киосаки учун
МО: 2296

Касб танлаш имкониятлари

– Сиз ўзингиз учун ўзингиз имкониятлар яратасиз. Ижодий қувватингизга туртки берадиган, таваккалчилик, қаршиликларни енгиш вазиятларида уддаланган ишдан мамнун бўласиз. Сиз хилма-хилликка мойилсиз, атрофингиз очиқ-ойдин бўлишини ёқтирасиз. Қуйида келтирилган касб турлари сизга тавсия қилинади, лекин ихтиёр ўзингиздалигини унутманг:

Актёрлик санъати

Экспериментал моделлар яратиш

Ҳунармандлик

Қурилиш лойиҳаларини молиялаш

Атроф-муҳитни ҳимоялаш

Медицина (травмотология)

Илм-фан (физика)

Ихтирочилик

Ресторан бизнеси

Янги маҳсулот ишлаб чиқариш

Мураккаб съёмкалар

Табиатни ўрганиш бўйича изланишлар

Телепродюссерлик

Спорт менежменти

Компьютер реклама

Альтернатив усулда ўқитиш (ноанъанавий ўқитиш усули)

Ногиронлар реабилитацияси

Сўнг Кэти сўради:

– Санаб ўтилган касблардан қайси бири сизга манзур? Кўпчилик танишларим ноанъанавий ўқитиш усули билан машғул, ўзлари ҳам тинмай ўқийдилар, эски ўқитиш тизимида улар ўзларига жой топа олмайдилар.

– Бу касбларнинг барчаси менга манзур, фақат травматология ва ресторан бизнеси бундан мустасно. Қон ва жароҳатларни Вьетнамда керагидан кўп кўрганман. Ресторан бизнеси билан бой отам шуғулланган. Қолган касблар барчаси мени қизиқтиради, кўп касбларда фаолият олиб борганман. Ҳозир ҳам баъзи бир касбларда фаолият олиб бораман.

– Сиз туғма ишбилармонсиз, – деди Кэти, – ҳар доим биринчилардан бўласиз.

– Шунинг учун нима билан шуғулланаётганимни одамларга тушунтиришим қийин. Мен бир неча йилга вақтдан ўзиб кетганман.

Катталар учун Колби тести натижалари
Роберт Киосаки учун
МО: 2296

Колби бўйича активлик коэффиценти диаграммаси

Колби методи бўйича ҳаракат усуллари солиштириш
© 2000. Kathy Kolbe. Муаллиф ҳуқуқлари ҳимояланган

– Ҳа, – деди Кэти диаграммани кўрсатиб, – агар сиз диаграммани синчиклаб ўргансангиз, Колби коэффиценти тестига берилиши мумкин бўлган жавоблар орасидаги фарқни осонгина аниқлаб олишингиз мумкин.

Кэти Колби ўзининг «Тажрибавий натижалар» китобчасида ўттиз бет шундай диаграмма ва уларнинг таҳлили бўйича информация берган (муаллиф изоҳи).

– Энтузиаст вазифаси – келажакни кўра билиш. Факт қидирувчилар бўлиб ўтган ишларни очади. Янгиликка интилувчи бугунги кунда яшайди, бажарувчилар эса ўтмиш, ҳозирги замон ва келажакни бир бутунга боғлайди.

– Сиз ҳар доим келажак сари интиласиз, бугун корхоналар ташкил қиласиз, келажак учун маҳсулот чиқарасиз. Сиз ҳар доим замон олдида юрасиз.

– Шунинг учун мен кўпинча факт қидирувчилар билан мунозара қиламан. Уларга фактлар, рақамлар зарур, мен уларни кўрсата олмайман, чунки келажакка ҳозирча етиб келганимиз йўқ.

Кэти кулиб қўйди ва деди:

– Менимча, сиздайларга интизомли бажарувчилар ва факт қидирувчилар билан мунозара қилмасдан иложи йўқ. Мактабдаги муаммоларингиз сабаби кўпчилик ўқитувчилар сиздан факт қидирувчилар изоҳлаган маънони билишни, бажарувчилар ишлаб чиққан қоидаларга бўйсунганини талаб қилишади, сиз учун эса иккала талаб ҳам тўғри келмайди. Энди сиз улғайиб, доно бўлганингизда факт қидирувчилар ва бажарувчиларнинг биринчи қаторида юрадиганларига нисбатан қандай муносабатда бўласиз?

– Мен уларни севаман. Уларсиз мен омон қолишим қийин эди, – дедим.

– Мен ҳам шу фикрдаман. Биз умумий мақсад учун ишлатиладиган ҳар биримизнинг истеъдод ва қобилиятларимизни ҳурматлаш ва қадрлашимиз зарур. Бир-биримизга лақаблар ёпиштириб камситиш ўрнига ўз қобилиятимиз ва истеъдодларимизни жамоа аъзоларининг ўзига хос қобилият ва истеъдодлари билан бойитишимиз керак. Ўқитувчилар болаларни ақлли, ақли кам, довдир, тентакларга бўлиши сизга ёқмасди, шундайми?

– Ёқмасди, дейсизми? Хўрланган ва уялганимдан ўлиб кетишга тайёр эдим.

– Жаҳлингизни нимага йўналтиргансиз?

– Уйга бориб ҳамма нарсани ўз билганимдай қилардим. Мен бошқалардан кам эмаслигимни исботламоқчи бўлардим.

– Сиз ўз нафратингизни олдингизга қўйилган мақсадга етишга йўналтиргансиз, тўғрими?

– Бунинг уддасидан чиқдим, деб ўйлайман. Мен энг кўп ўқиладиган китоб, бестселлер ёздим! Инглиз тилидан бешга ўқийдиган болалар бунга ўхшаш иш билан мақтана олмайдилар.

– Машина ёки уйга эга бўлганлар ҳам ўзларини муваффақиятга эришганман, деб ўйлайдилар. Буни тушуна оласизми?

– Ҳа, менинг ота-онам бу нарсаларга эга бўлиб, жуда бахтиёр бўлишган ўзларича. Қисқача айтганда, ҳар бир одам ўзига қулай усулда сузади.

– Энди бошқа типдаги одамларга, яъни факт қидирувчи ёки бажарувчиларга нисбатан муносабатингиз қандай?

– Мен уларни ҳурмат қиламан ва севаман. Уларсиз ҳозирги мавқеимга эришолмасдим.

– Мактаб ўқитувчилари билан муносабатларингизни яхшилаб олишингиз мумкинми, ҳатто баҳоларни пасайтирганлари ёки сиз баҳслашган ўқитувчилар билан ҳам? – сўради Кэти.

– Билмадим, бу мен учун қийин бўлса керак, – жавоб бердим мен.

– Сиз билан бўлган воқеада уларнинг айби йўқлигини биласиз, айб ўқув тизимида! – деди Кэти.

– Буни тушунаман, – дедим мен.

– Бўлмаса, нафратингиз сабабини айтаман. Тизим истеъдодингизни букиб, қобилиятларингизни сизга ёқмаган соҳада намоён қилишингизга мажбурлаган. Бу эса сизга салбий таъсир қилган.

– Сиз менинг энтузиаст истеъдодимни назарда тутаяпсизми, серҳаракатлигимними?

– Ҳа, буларни ҳам. Бундан ташқари, сизда ҳали очилмаган қирраларингиз кўп, – деди Кэти китобчасининг яна бир вароғини кўрсатиб.

Туртки берувчи факторлар

Ҳар бир ҳаракат усули учун асосий сабаблар

© 2000. Kathy Kolbe. Муаллиф ҳуқуқлари ҳимояланган

«Фактларни изловчи» графасидаги «содалаштириш» сўзини кўрсатиб Кэти бундай деди:

– Бу сизнинг факт изловчи категориясидаги истеъдодингиз. Фактларни қабул қилиб, уларни содалаштириш истеъдодингиз бор, китобларингиз муваффақияти сабаби шундаки, сиз пул каби мураккаб мавзунини танлаб, уни иложи борича содалаштиргансиз.

– Бой отам шундай қиларди, – дедим мен.

Кейин Кэти ўша графадаги «тасдиқлаш» сўзини кўрсатиб деди:

– Бу эса ақлли отангиз истеъдоди. Рақам ва факт изловчи табиий истеъдод эгаси бўлгани учун таълим тизимида юқори мавқега эришган.

– Демак, ҳар биримизнинг тўртала графада кўрсатилган истеъдодимиз мавжуд экан, – дедим мен.

– Мен ўн икки хил истеъдод турларини ажратдим. Ҳар биримизда ҳар графадаги бир истеъдод туридан тўрт хил истеъдод мавжуд. Кимлигингизни ва атрофингиздагилар кимлигини аниқроқ билишингиз учун бу таблицани яхшилаб ўрганиб чиқиш зарур. Бир-биримизни яхшироқ тушуниш ўзаро фарқли томонларимизни ҳурмат қилишга, бирга ишлаш ва яшаш даврида ижобий муҳит пайдо бўлишига олиб келади. Жамоа бўлиб ишлаганда бир ўзингиз ҳал қила олмаган муаммолар самарали равишда ўз ечимини топади. Одамлар орасидаги фарқда омад борлигини кўра билинг. Сизнинг ёнингизда бирга ишлаётган одамлар қобилиятлари ва истеъдодларни ҳурмат қилишни ўрганинг. Бераҳм рақобат даврида муваффақиятли бизнес қуриш учун мавжуд бўлган барча

Ўн икки хил истеъдодлар бирлашмасини сафарбар қилиш лозим. Ҳозирги даврда диктатор одатларига эга бўлган бошлиқнинг муваффақиятга эришиши амри маҳол. Унда кўп бўлганда тўрт хил истеъдод бўлиши мумкин. Шунинг учун одамлар ва жамоалар самарадорлигини ошириш, ҳар бир жамоа аъзосининг ўзига бўлган ҳурматини ўрнига қўйиш муҳим рол ўйнайди. Жамоада ҳар бир одам муҳим.

Энди «этузиаст» графасини атрофлича кўриб чиқамиз. Бу графада сизнинг истеъдодингиз «импровизация» сўзи орқали ифодаланади. Сиздаги инстинкт таваккал этишга, ўзгаришлар киритишга, тажриба қилишга, янгиликлар яратишга, охирини ўйламасдан иш бошлашга, муваффақиятсизликка учраш ва уни тузатиш каби кўп ўйлаб ўтирмасдан тез иш бошлаб юборишга ундайди. Кўпчилик бир неча кунлаб мунозара-баҳс олиб боради, комиссиялар ташкил қилиб, ишни бир қадам ҳам олдинга силжита олмаган вақтда сиз қўққисдан ишни бошлаб юборасиз. Таваккал қилиб, ишни тўхтаб турган жойидан қўзғотиш истеъдодингизнинг бир қирраси ҳисобланади.

– Тўғри айтасиз. Мен қандайдир ғоя билан илҳомлансам, тезда уни рўёбга чиқаришга интиламан. Баъзан ўйламасдан иш тутаман. Ҳовузнинг чуқур томонидан ўзимни сувга ташлайман-да, чўка бошлайман. Лекин сувдан омон чиқиб олганимдан сўнг ўзимни ақллироқ сезаман, чунки энди тажрибам бор. Ҳамма велосипед учини қандай ўрганса, мен ҳам худди шундай ўқийман. Бошқа томондан эса, буни қандай бажарганимни одамларга тушунтириб бера олмайман. Сабаби мен ақлим билан эмас, баданим билан ўқийман. Шунинг учун отам билан камдан-кам гольф ўйнар эдик. У шамол йўналишини, тешикчагача бўлган масофани, ернинг ётиқлигини, ҳатто ўт-ўлан қайси томонга қийшайганини ҳисобга олиб, кейин коптокни урарди. Мен эса коптокни уриб, сўнг хатоим нимадалигини аниқлардим.

– Сиз жамоавий ўйинларни ёқтирасиз, шундайми? – сўради Кэти.

– Ҳа, менга речби ёқади, саккиз киши бўлиб, қайиқ сузишда мен капитан бўлардим. Лекин ҳаммасини бир ўзим бажарадиган спорт тури менга ёқмасди.

– Мен буни тушундим. Муваффақиятга эришиш учун сизга жамоа зарур. Сиз бошқалар истеъдодини ҳурмат қиласиз. Баъзи бир одамлар бир ўзим уддасидан чиқаман, дейди, лекин мўлжаллаган манзилига етолмай, чарчайди.

Катталар учун Колби тести натижаси

Жон Доу учун

МО: 8274

Колби бўйича активлик коэффициенти диаграммаси

– Менинг муваффақиятга эришган баъзи дўстларим фақат ўзининг кучига ишониб ҳаракат қилади. Мен эса жамоа тузишни ва унга таянишни афзал кўраман. Бир ўзим қолсам, ўзимни нохуш сезаман. Ишимга ёрдамлашаётган одамлар атрофимда кўп бўлишини истайман. Менинг бой отам: «Бизнес – жамоавий ўйин», дерди. Шунинг учун у атрофига ақлли одамларни йиғиб, молиявий муаммоларни биргаликда ечарди.

– Сизнинг ақлингиз ҳам қолишмайди. Агарда жамоадошларингиз истеъдодларини сизникига қўшса, ўйинни бутун майдон бўйича назоратга олиб, биргаликда ҳар қандай бошқотирмани еча оласиз.

– Сизда болалар учун Колби тести борми? – сўрадим мен.

– Ҳа, бизда бешинчи синфдан бошлаб Колби тестини ўтказиш мумкин, бундан ташқари ўспирин болалар учун ҳам тест ишлаб чиқилган.

– Агарда тестларингиз орқали болалар ўз истеъдодларини аниқлаб, ўзларига қулай ўқиш усулини танлаб олишса, бажариш, хато қилиш, тузатиш усулига нисбатан бир неча йиллар тежаб қолинарди, – дедим мен.

– Шунинг учун ҳам мен бу иш билан шуғулланмоқдаман, – деди Кэти. Шу билан биз хайрлашдик.

Кэти Колби ким

1985 йили “Time” журнали Кэти Колбини еттига америкалик «Йил одами» номзодларидан «янги пионер» сифатида эълон қилди. Бундан ташқари, Америкадаги кичик бизнес намояндаларидан энг обрўлиси сифатида тан олиниб, «Мен ҳаммасини уддалайман!» тамойили асосида иш олиб борувчи элликтадан бири сифатида Оқ Уй томонидан рўйхатга олинган. У дунё кезиб семинарлар ўтказди, маърузалар ўқийди. У кўпчилик севиб ўқийдиган «Фаол ҳаракатлараро алоқа», «Тоза инстинкт» каби китобларнинг муаллифи.

Отаси Э.Ф.Уондерлик касбга лойиқлик тестини ишлаб чиққан бўлиб, Кэти Колби кўп нарсани ундан ўрганган. Отасининг оқ фотиҳасини олиб, ундан ўрганган билимларига таянган ҳолда, янги авлод тестларини тузишга киришди.

Агар сиз Колби ҳақида кўпроқ маълумотга эга бўлмоқчи бўлсангиз, www.richdad.com/Kolbe сайтига кириш.

Шахсан ўзим Кэти Колбини самимий ҳурмат қиламан. Мен ва унинг асосий мақсадимиз – таълим тизимидагиларни ҳар бир ўқувчида ҳурматга сазовор одамни кўришга мажбур қилиш.

Ўзингиз ёки фарзандингиз руҳий портретини тузмоқчи бўлсангиз, юқорида қайд қилинган сайтга кириш. Болалар тести «Kolbe Y Index» деб аталади. Болалар руҳий портрети учта савол орқали тузилади:

– Сен қандай яхши ўқий оласан?

– Сен қандай яхши дам ола оласан?

– Сен бошқа болалар билан қандай яхши мулоқотга кириша оласан?

Мен ўз тест натижаларимни таҳлил қилганимда мактабдаги муаммоларим сабабларини аниқладим.

Ишонаманки, сиз ҳам фарзандингиз билан тест синовларидан ўтиб, ўзингизни қизиқтирган саволларга жавоб оласиз.

16-БОБ

МУВАФФАҚИЯТ – ЎЗ-ЎЗИ БЎЛИШ ЭРКИНЛИГИ

Болалигимда ўқитувчиларим айтишарди: «Фақат яхши билим олиб, яхши ишга эга бўлиш мумкин». Улардан фарқли ўлароқ, бой отам бир варақ қоғозни пул оқими квадрантларига бўларди. Мени бир умрга Р квадрантига (ишчи) боғлаб қўядиган «Яхши иш топ!» маслаҳати ўрнига бой отам тўрт хил квадрантдан бирини танлаш имкониятини тавсия қиларди.

Мактабда ўқишга қийналганимда эса ақлли отам ўзимга ёқадиган ўқиш усулини танлашимни тавсия қилган.

Кўпдан бирини танлаш муваффақият имкониятларини оширади. Бугунги дунёда бизда танлаш имкониятлари анча кўпроқ. Ҳар гал янги авиамаршрут ёки компьютер компанияси очилганида касб ва мансаб танлаш имкониятларини кенгайтиради. Болаларни тарбия қилиш муаммоларидан бири ҳам имкониятлар кўплигидан келиб чиқиши мумкин, чунки бир нарсада эътиборни тўхтатиш мураккаблашади. Шунга қарамай, қанчалик танлаш имкониятлари кўп бўлса, шунчалик муваффақиятга эришиш имкони ортади. Агар ота-оналар болаларини танлашдан чегаралаб, уни қилма, буни қилма, деяверса, билингки, улар айтилганнинг тескарасини қилади.

Менинг омадим бор экан, ота-онам мени ҳеч нарсадан чеклашмаган, ҳатто танлаш вариантларини кўпайтиришган. Агар мен умумқоидаларга риоя қилмай, чегарадан чиқсам ҳам, индамай тураверинг, дегани эмас, албатта. Иккала отам ҳам бу мумкин, бу мумкин эмас, деб кўрсатмаган. Кэти Колбининг гапи бўйича, ўз-ўзи бўлиш эркинлиги – муваффақият гарови.

Улғайганинда ким бўлмоқчисан

«Мактабга бор, яхши ўқи, яхши иш топасан!» маслаҳати ўрнига бой отам қуйидагилардан танлашимни тавсия қилди... Бу ҳақда «Пул оқими квадранти» китобимда батафсил ёзилган. Бу китобимни ўқимаганларга тушунтириб ўтаман:

Р квадрантига ёлланиб ишлайдиганлар киради;

С квадрантига кичик бизнес эгалари, эркин касб эгалари;

В квадрантига ўрта ва катта бизнес эгалари;

И квадрантига инвесторлар киради.

Мен танлаш имкониятига эга бўлиб, ўз тақдирим ўзим ҳал қилиш учун нимага ўқишимни аниқлаб олдим. Вақт ўтиши билан ҳар бир квадрант учун ўзининг солиқ қонунлари борлигини билиб олдим, бу ҳам келажагимни танлашда таъсир кўрсатди. Ҳамма катталар буни тушунади, солиқлар бир умр тўланадиган энг катта харажатлардан ҳисобланади.

Бу солиқларнинг энг оғир қисми Р ва С квадрантларига тўғри келади. Мен шундай вариантни танлашим керакки, ўша вариант бўйича ўқиганимда мени В ва И квадрантларига олиб келсин. Катта бўлганимда шу квадрантларга тушишни истардим. Бугун қайси квадрантга тушиб қолганимиздан қатъий назар, барчамиз инвестор бўлишимиз керак, яъни И квадрантига тушишимиз лозим. Давлат ёки компания нафақага чиққандан сўнг ўз ходимлари ҳақида қайғуради, деб ўйлайдиганлар бундан мустасно.

Танлаш ва оқибати

Бой отам менга берган бақувват молиявий старт танлаш имкониятлари билан боғлиқ бўлган ва молиявий ҳисоботимга унинг оқибатлари таъсири тушуниб турилган. Агар сиз молиявий ҳисобот схемасига назар ташласангиз, бундай билимлар қанчалик зарурлигини биласиз.

Молиявий уй вазифамизни бажараётиб, Майк ва мен тушундикки, ҳар бир олинган доллар билан танлаш имкониятларимиз орта борди ва бу танлаш имкониятини харажатлар колонкасидан қидириш лозим эди. Бундан ташқари, ҳар бир топилган ёки харажат қилинган доллар маълум оқибатларга олиб келарди. Бюджетдан пул олиб, пассивга сарфласак, камбағаллаштириши, активга харажат қилсак, бойитиши бизга аён эди.

Ёш бўлишимизга қарамасдан, активга инвестиция қилишни танлашимиз бизга узоқ муддатли ижобий оқибатлар келтиришини билардик. Агар биз шу йўлни маҳкам тутсак (иккинчи диаграммада кўрсатилган), ишимиз ва ўқишимиз натижаларидан қатъий назар, бой

бўламиз. Мактабдаги билимларимиз қандай бўлмасин, молиявий ютуқларимиз сезиларли бўлади.

«Қўшни эшикдаги миллионер» китобининг муаллифи Томас Стенли ўзининг «Миллионер ақли» номли охириги китобида ёзишича, мактабда яхши ўқишнинг молиявий муваффақият билан ҳеч қандай боғлиқ жойи йўқ. Буни тушуниш қийин эмас. Бизнинг ўқиш тизимимиз асосан академик ва профессионал билимларга зўр бериб, ҳозир зарур бўлган молиявий билимни бермайди.

Фарзандингизни молиявий билим асосларига ўргатиб, молиявий келажакни назорат қилиш кўникмаларига ўқитасиз. Бу кўникмалар уларда бир умрга қолади, қандай ишда ишлаши, қанақа мансаб танлаши, мактабда қандай ўқишидан қатъий назар.

Бой отам қайта-қайта айтарди: «Пул одамни бой қилмайди. Кўпчилик катта пул топар экан, янада чуқурроқ қарзга ботади. Мана шунинг учун ҳам пул одамни бой қилмайди». Бой отам Майк билан мени шунга ўргатардики, ҳар бир харажат қилинган доллар бизга танлаш имконини беради, танлаган вариантимиз эса ўзига яраша оқибатларга олиб келади.

«4» сонининг кучи

Кўпчилигимиз қуйидаги мақолларни эшитганмиз: «Бир киши жанг майдонида бекор бўла олмайди»; «Битта калла яхши, иккитаси ундан ҳам яхши». Шахсан мен бу мақолларни маъқуллайман, лекин ўқиш тизими уларнинг маъносига қўшилмайди.

«Сармоя қилиш учун кўрсатмалар» китобимда тетраэдр кучи ҳақида ёзган эдим. Пастда кўраётганингиз тетраэдр ёки пирамида. Стереометрияни ўрганаётиб, билдимки, тетраэдр – оддий, қўзғолиши энг қийин бўлган ҳажмли фигура. Шунинг учун Мирр пирамидалари бизнинг замонгача етиб келган. Уларнинг ўзгармай сақланиши сабаби – «4» сонининг кучида.

Астрологик ҳисоблар тўрт хил белги асосига қурилган: Ер, Ҳаво, Сув, Олов. Шу тўрт белгидан ҳажмли фигура тузилса, тетраэдр ҳосил бўларди. Пул дунёсига мурожаат қилсак ҳам, пул оқими тўрт квадрантига дуч келамиз.

Қадим юнон файласуфи Гиппократ одамларни тўрт хил темпераментга бўлинишини айтган: холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик.

1950 йилларда Исабел Майере ва унинг онаси шахслар классификациясини тузиб, «Майерс-Бриггс типологияси» деб номлаган китобида ҳам одамларни тўрт гуруҳга бўлади: бошқарувчи, таъсир

кўрсатувчи, қўллаб-қувватловчи, ён берувчи. Ҳозирда бу классификация кўп компанияларда қўлланилади ва кимни қандай лавозимга ишга олишда жуда қўл келади.

Мени эса бу масалада «4» сонининг кучи қизиқтиради. Ўқитиш турлари бўйича ҳам одамларни тўрт гуруҳга бўлишади, улардан фақат биттасини мактаб тизими тан олади.

«12» сонининг кучи

Ҳаммамиз биламизки, бир йилда 12 ой бор. Зодиак айланасида 12 та белги мавжуд. Инсоният тарихида «4» ва «12» сонлари алоҳида аҳамиятга эга сонлар сифатида намоён бўлган. Афсуски, бизнинг таълим тизимимиз фақат бир ўқитиш усулини ва бир хил истеъдодни тан олади. Китоб ёзишдан мақсад – ўқитиш усуллари тўрт хил экани, фарзандлар ўн икки хил истеъдод туридан бир йўла бир неча истеъдод соҳиби бўлиши мумкинлигини ота-оналарга тушунтиришдан иборат. Ҳар гал болангиз кўзига қараганда эсингизда турсин, бу кичкина жуссанинг қаеридадир биз қидираётган истеъдодлар беркитилган.

ХОТИМА

Дунёдаги энг асосий иш

Бой отамнинг айтишича, болалар икки типда бўлишади. Бир хиллари эски, ўзлаштирилган йўл бўйича юриб, муваффақиятга эришади, иккинчи хиллари учун бу йўл нафратли бўлиб, улар янги, ўз йўлларини очиш кераклигини сезадилар. Буларнинг иккаласи ҳам ҳар биримизда бор.

Қизиган қозонни ушлама

Шахсий ҳаётим йўлини ўзим қидиришимга рухсат бериб, ўзимни у ёққа ёки бу ёққа урмасдан ҳақиқатни маҳкам тутиб юришимни ақлли отам кўп таъкидларди. Қанчалик қоронғи йўлларда адашмайин, тўғри йўлга чиқишимни қўлида ёнган машъала билан кутиб турарди.

Баъзи бир ишларим унга ёқмаётганини у беркитмаса ҳам, ўзим севган ишни қилишга тўсқинлик қилмасди. Унинг фикрича, қизиган қозон нималигини билиши учун бола қозонни ушлаб кўриши керак.

Эсимда, ўқитувчилар ва ота-оналар ассоциацияси мажлисларидан бирида 150 га яқин ота-оналар олдида отам қизиган қозон ҳақидаги фикрини айтди. Биз катталар қизиган қозон нималигини яхши биламиз, чунки ҳар биримиз камида бир марта уни ушлаб кўрганмиз. Бизни бир неча бор огоҳлантиришган бўлса ҳам, буни қилганмиз.

Ота-оналардан бири савол берди:

– Болаларни тартибга чақириш шарт эмас, демоқчимисиз?

– Йўқ, бундай деганим йўқ. Айтмоқчиманки, фарзандингиз ҳаёт тажрибалари орқали ўқиб-ўрганеди. Болага қизиган қозонга тегма, деганимиз билан уни қайтара олмаймиз. У барибир қозонга тегиб кўради. Бундай ўқиш усулини Худонинг ўзи буюрган. Бола тажриба қилиб, хатога йўл қўяди, сўнгра хулоса чиқаради. Биз катталар уларни бошқача ўқитишга ҳаракат қиламиз. Биз унга хато қилма, деймиз, хато қилса, уни жазолаймиз. Бу нотўғри!

Баъзиларга отамнинг гапи ёқмади. Улар хато қилмасликни асосий вазифа қилиб белгилаган.

Бир аёл ўрнидан туриб сўради:

– Демак, хато қилиш табиий ҳол, хато қилиб, уни тузатиб ўқиб-ўрганамиз, шундайми?

– Тўппа-тўғри! – деди отам.

– Лекин мактаб хато учун жазолайди, – давом этди ўша аёл.

– Шунинг учун ҳам мен бу ерданман. Биз ўқитувчилар хатони топиб, уни тузатишни ўргатиш ўрнига уларни жазолаймиз. Бу билан билим бериш қоидаларидан четга оған бўламиз. Ўқув тизимининг камчилиги ана шунда!

Кейин отам тушунтира бошлади:

– Боланинг ўқиш-ўрганишга бўлган ҳаракати унинг қизиқувчанлигидан, албатта ҳаддан ташқари қизиқувчанлик болага яхшилик олиб келмайди. Бизнинг вазифамиз бола хатоларини тузата туриб, унинг қизиқувчанлигига путур етказмасликдан иборат. Боланинг қизиқувчанлигини йўқотиш унинг келажагини йўқотиш билан баробар.

Яна бир аёл қўлини кўтариб сўради:

– Мен ёлғиз онаман. Ўғлим назоратдан чиқиб кетди, уйга кеч келади, менга қулоқ солмайди, нима қилсам бўлади?

– Фарзандингиз неча ёшда? – сўради отам.

– Ўн олтига тўлди, – жавоб берди аёл.

Отам бошини силкитиб қўйди.

– Бунга бир хил жавоб бериш қийин. Болалар тарбияси ҳақида гап кетганида бир хил жавоб бўлиши мумкин эмас. Балки ўғлингиз излаётган жавобни полиция билар. Бундай эмаслигини Худодан тилаб қоламиз.

Кейин отам болалар икки типга бўлиниши ҳақида фикр юритиб, бири эски, ўзлаштирилган йўлдан юриши, иккинчиси эса ўз йўлини топишга ҳаракат қилишини айтди. Бу вақтда ота-оналарнинг яккаю ягона йўллари кираверишда машғалани ёқиб туришдир, шунда фарзандлари уйларига қайтиши мумкин.

– Биз тўғри ва нотўғри йўллар борлигига ишонамиз, лекин баъзан ўз йўлимиз бўйича юриб кўрган маъқул. Яна шуни эсда тутиш керакки, айрим ҳолларда бизнинг йўл ва фарзандимиз йўли турли йўналишда бўлиши ҳам мумкин.

Жавобдан қониқмаган ёлғиз она яна сўради.

– Болам қоронғуда адашиб, ҳеч қачон келмаса, нима қиламан?

Отам бироз ўйлаб жавоб берди:

– Барибир уйга кираверишда машғалани ёқиб туринг.

Кейин қўлёмаларини йиғиштириб, аудиторияга юзланди:

– Ота-оналар ва ўқитувчилар вазифаси машғаланинг ўчиб қолишига йўл қўймаслик. Мана шу дунёдаги энг асосий иш ҳисобланади.

«Одамни ҳеч нарсага ўргатиб бўлмайди, буни ўзида топишга ёрдам бериш мумкин, холос» (Галилей).

БИРИНЧИ ИЛОВА

Чўнтак пуллари. Азалий савол: берайми ёки бермайми?

Шарон Лечтер – дипломли ҳисобчи-мутахассис, она

Болаларга чўнтак пуллари бериш керакми ёки йўқми? Дунё каби эски савол. Ота-оналар нима қилишсин? Бу саволга ҳам бир хил жавоб бўлиши мумкин эмас. Кўп ота-оналар чўнтак пуллари бериб, уни қандай ва нима мақсадда сарфлаш ҳақида фарзандларига маслаҳат бермайдилар.

Чўнтак пули бўладими ёки ишлаб топилган пулми, барибир аввал болалар молиявий жавобгарлик ҳақида тушунчага эга бўлишлари керак. Катта бизнес эгалари ва омадли инвесторлар молиявий жавобгарликнинг нозик томонларигача пухта ўрганишгани улар муваффақиятидан яққол кўриниб туради.

Чўнтак пуллари

Чўнтак пуллари изоҳи: шахсий эҳтиёжлар ва уй харажатлари учун ажратилган пул.

Чўнтак пуллари бериш ўринли ҳисобланса ҳам, унинг кўп ёки камлиги аҳамиятга сазовор. Бундан ташқари, болаларга пул топшириш нима билан изоҳланади? Болалар бу пулни ўзининг қонуний пули деб ўйлайдими ёки маълум бажарилган иш, мажбурият учун мукофот деб тушунадими?

Катталарнинг ҳам кимнидир қарамоғига ўтиб олиши кўп учраётган бир даврда болаларнинг ҳафталик чўнтак пулларига даъволарини қонуний деб ўйлашларига йўл қўймаслик зарур. Бу муаммо ечимига икки хил ёндошилганига қуйидаги ифодалар мисол бўла олади:

– Жон, сен ўн икки ёшга тўлиб, катта бўлиб қолдинг ва чўнтак пуллари олишга ҳаққинг бор. Шунинг учун ҳар жума мен сенга 10 доллардан бераман, сен бу пулни ўз хоҳишингча сарфлашинг мумкин.

– Жон, сен ярим кечагача дарс тайёрламоқдасан, спорт билан шуғулланмоқдасан, сенинг меҳнатсеварлигингни қадрлаб, мукофотлашни лозим деб билдик. Худди шундай давом эттирсанг, биз сенга чўнтак харажатларингга 10 доллар ажратиб турамыз.

Маълум иш учун ҳақ тўлаш

«Болаларга чўнтак пулини шундай беравериш керакми ёки маълум бир ишни бажаргани учун ҳақ тўлаш керакми?» деган савол бўйича мунозаранинг турли томонлари мавжуд. Биз ўз фикримизни ота-оналарга мажбурлаб тиқиштиришдан узоқмиз.

Болаларини тарбия қилиш усулига мос келадиган усулни танлаб олишлари учун уларга кўпроқ вариантлар таклиф қиламыз. Болага чўнтак пули бериш ота-она қарамоғига ўтиб олиш психологиясини ривожлантирса, маълум иш учун ҳақ тўлаш ҳам болада ёлланиб ишлаш психологиясини ривожлантиради. «Буни бажарсанг, 10 доллар бераман!» Бажарилган иш учун ҳақ бериш тарбиянинг муҳим жойи бўлса ҳам, болани молиявий жавобгарликка ўргатиш умумий жараённинг бир қисми сифатида ҳисоблаш мумкин.

Ҳеч нарса ёрдам бермаса, сотиб олишга уринамыз

Болаларимиз ўз оилалари фаровонлигини яхшилашга пул мукофоти олмасдан муносиб ҳисса қўшишлари зарурлигини тушунишлари лозим. Ҳеч қандай пул мукофотисиз бажариладиган ишни болаларига мажбурлаб

қилдириш учун ота-оналар болаларини сотиб олиш йўлига ўтадилар. Агар шундай бўлса, буни «хавфли қўнғироқ» сифатида қабул қилинг, чунки бу билан сиз маълум бир вазият устидан назорат қилиш ҳуқуқини болангизга бериб қўясиз. Ота-она ҳуқуқи бола қўлига бериб қўйилади. Кўп ота-оналар буни оқлаш мақсадида сотиб олишни «рағбатлантириш» деб атайдилар.

Ота-оналар стратегияси

Чўнтак пуллари муаммосини ҳал қилиш мақсадида тўрт босқичдан иборат дастур ишлаб чиқиб, ота-оналар диққатига ҳавола қиламиз. Асосийси сиз бу сиёсатни очиқ-ойдин ва изчил олиб боринг.

1-босқич. Шахсий жавобгарликни ривожлантириш.

Болаларнинг ўз соғлиги ва ривожланиши учун зарур бўлган вазифалар белгилаб қўйинг. Масалан, санитария-гигиена талабларига риоя қилиш, ётоқни тартибга келтириш, хонтахтани безаш, идиш-товоқларни ювиш ва ҳоказо. Бундай ишлар учун ҳеч қандай мукофот тўланмайди.

2-босқич. Оилавий ёки ижтимоий жавобгарликни ривожлантириш.

Оилавий ёки ижтимоий жавобгарликка тааллуқли, бажарилиши шарт бўлган иш турларини белгилаб қўйинг. Масалан, ўзидан кичикларга ёрдам бериш, қарияларга кўмаклашиш, укаларига кечқурун эртақлар ўқиб бериш, уй-ҳовлини тартибга келтириш ва ҳоказо. Бу ишлар ҳам мукофот талаб қилмайди.

3-босқич. Маълум бажарилган ишлар учун ҳақ тўлаш, чўнтак пуллари бериш.

Тарбияга бўлган муносабатларига қараб ота-оналарнинг ўзларига ҳавола. Пулга бажариладиган ишлар рўйхатини тузинг. Болаларингиз текинхўрлар кайфиятига тушиб қолмаслиги учун бажариладиган ишлар рўйхатини тузишда ўзлари қатнашсин. Гул, дарахтлар экиш, уларни суғориш, машина ювиш каби ишларга жалб қилинг. Бу босқичда болада топширилган иш учун жавобгарликни ривожлантириш муҳим.

4-босқич. Болада тадбиркорлик руҳини рағбатлантириш.

Болангизнинг пул ишлашга бўлган иштиёқини қўллаб-қувватланг. Бошқа болалар қандай усуллар билан пул ишлаётгани ҳақида гапириб беринг. Пул ишлаш вариантларини таклиф қилинг. Қандайдир ишлар рўйхатини тузиб, уларни бажариш нархини аниқлашни таклиф қилинг. Бу босқичда бизнес ва ёлланиб ишлаш фарқини тушунтиринг. Болаларингиз ўзларига ишлаш билан бировларга ишлаш фарқини қанча олдин билиб олса, молиявий муваффақиятга эришиши шунчалик осон бўлади. Эрталаб соат 8 дан 5 гача бажарадиган вазифангиз – бу сизнинг касбингиз эканини

ва ойлик пулингизни нималарга сарфлашингиз – бу бизнесингиз эканини тушунтиринг.

Молиявий жавобгарлик

Кўп ота-оналар шунчалик бепарво бўлишадикки, ҳатто чўнтак пулларини нима қилиш кераклигини тушунтириб ҳам ўтиришмайди. Чўнтак пулими ёки маълум иш учун олинган пулми, бундан қатъий назар, болалар молиявий жавобгарликни ўргансин. Албатта, аввал болага молиявий билим бериб, сўнгра жавобгарликни ўргатиш мақсадга мувофиқ. Бундан ташқари, болалар чўнтак пуллари менга қонуний равишда тегишли, деб ўйламасинлар, бунинг учун уларни кредит карточкалари бўйича қарзлар, қолдирилган мукофот тушунчалари билан таништириш керак.

Кейинга қолдирилган мукофот

«Бой ота, камбағал ота» китобимда кейинга қолдирилган мукофот тушунчаси батафсил берилган. Пул йиғиш дастурининг яхши жиҳати шундаки, пул билан муомала қилишда унинг энг яхши томонларини яққол кўрсата олди. Болангизга молиявий мақсадини аниқлаб, унга етишиш молиявий режасини тузишда ёрдам берсангиз, унинг ўзининг шахсий муваффақияти формуласини ишлаб чиқишига кўмаклашган бўласиз. Бугунги кунда мукофотни ҳозироқ олиш ёки эга бўлиш одати ривожланган бир пайтда биз боланинг мақсадига етиб, муваффақиятга эришиш, қанот қоқиб учиш каби роҳатланишдан маҳрум қиламиз.

Сўрайсиз: қандай қилиб меҳнат қилиб мақсадига етишишни ўргатиш ўрнига унинг истаган нарсасини муҳайё қилсангиз?

Масалан, фарзандингиз янги велосипедга эга бўлмоқчи. «Бой ота, камбағал ота» китобимдаги мисолни қўллаб кўринг: камбағал отам: «Мен буни қила олмайман!» деса, бой отам эса: «Мен буни қандай қилишим мумкин?!» дерди. Болангиз ҳам «Буни қила олмайман», дейиш ўрнига «Қандай қилишим мумкин?!» десин. Болангизни пул топишининг янги йўллариини излашга илҳомлантиринг. Бажарган ишлари натижасини кўриб чиқинг, зарур бўлса, тузатиш киритинг. Болангиз режасининг уддасидан чиққани учун велосипедни ўзи сотиб олсин. Бу йўлда унинг собитқадамлигини мақтаб, эришган муваффақиятига қойил қолганингизни айтинг.

Қарзлар ва кредит карточкалари

Бизнинг кунларда кредит карточкалари шу заҳоти олинадиган мукофотга айланган. Уйингизга ҳар ой охири келадиган қарз қоғозларини кўрганингиздан сўнг кредит карточкасида фойдаланингизга афсус қиласиз. Бунинг ўрнига юқорида қайд қилинган велосипедга эришиш усули, яъни мукофотни кечроққа суриш усулидан фойдаланилгани маъқул.

Кредит карточкаларига қандай муносабатда бўлмайлик, улар жамиятимизнинг бир бўлаги бўлиб улгурди. Телекўрсатувлар, радио, болангиз ўртоқлари ҳар соат «Оддийгина, ҳисобингга ёзиб қўй!» сўзлари билан фарзандингизни кредит карточкаларидан фойдаланишга чақирадилар. Ота-оналар вазифаси – кредит карточкаларининг орқа томонини фарзандларига кўрсатиб қўйиш. Улар сиз қарзларни қандай тўлаётганингизни кўрсин. Кредит карточкангизда пул охирлаб қолганида олинадиган фоиз бир неча баробар ошиб кетишини тушунтиринг. Ҳар бир карточка ўз лимитига эгаллигини билсин.

Кредит карточкаларининг яхши томонларини ҳам айтиб ўтинг. Пуллариңизни қандай харажат қилаётганингизни ҳисоб-китоб қилишда ва назорат этишда улар бебаҳо бўлиши мумкин. Кўпчилик кредит карточкаларидан ақл билан фойдаланадилар. Ҳар ой қарзларини тўлаб, катта фоиз тўлашдан холи бўладилар.

Молиявий билимга ўргатиш мақсадида биз болалар учун «Пул оқими» ўйинини туздик. Ўйинда бир неча шартлар борки, бирон буюмга эгалик қилиш учун «Ҳозир тўлайман» ёки «Ҳисобимга ёзиб қўйинг» усулларида фойдаланилади. Ёлғондакам пуллар билан ўйналадиган бу қизиқарли ўйин болангизни кредит карточкаларининг иккала томони билан таништиради. Ўйин ёрдамида болангиз кредит карточкалари олиб келадиган нохушликлар билан ўз вақтида танишади.

Бир неча соатлик иш

Фарзандингиз каттароқ бўлганидан сўнг уни ёлланиб ишлаш жавобгарликлари билан таништириб қўйиш керак. Агарда ўқишлари, спорт машғулотларига халақит бермаса, бир неча соатдан ишлашига рухсат беринг. Биринчи олган иш ҳақини синчковлик билан кўриб чиқинг. Давлат ўз ҳақини солиқ сифатида олдиндан олиб қолишини тушунтиринг.

Ўрта мактабда ўқиётган вақтимда ота-онам мактабдан сўнг ишлаган пулимдан 50 фоиздан жамғаришга маслаҳат беришган эди. Коллежни битиришим арафасида 20.000 доллардан ортиқ маблағ йиғдим ва «Аввал

Ўзингга тўла!» шарти билан ёшлигимдаёқ танишдим. Шундай қилиб, мен молиявий жавобгарликка ўргандим.

Молиявий муваффақият

Сўз охирида айтишим керакки, фақат ўзингиз ҳал қилинг, болангизга чўнтак пули берасизми ёки йўқми? Қандай мақсадда чўнтак пули бераётганингизни ўзингиздан сўраш эсингиздан чиқмасин. Қайси кайфиятни ривожлантирмоқчисиз:

- текинхўрлик кайфиятини;
- ёлланиб ишлаш кайфиятини;
- тадбиркорлик кайфиятини.

Молиявий жавобгарлик билан тадбиркорлик бирлашса, фарзандингиз молиявий муваффақият чўққиларини кетма-кет забт қила бошлайди.

Роберт изоҳи

Камбағал отам учун асосийси неча пул ишлаши эди. Бой отам учун қанча пул қила олиши муҳим эмасди. Уни қанча пул қолиши қизиқтирарди. Шунинг учун у: «Сенда қанча пул қолиши қанча пул ишлаб топганингдан муҳимроқ!» дерди.

Чўнтак пули масаласига келганда, болага пулни ишлаб топишдан кўра уни сақлаб қолишни ўргатиш муҳим. Бой отам айтишича, унинг активига киритилган ҳар бир доллар худди ишчи каби унга ишлайди. Активга киритилган доллар у ердан ҳеч қачон чиқарилмасди. Мабодо, активларидан бирини сотса, пулига шу заҳоти бошқа актив сотиб оларди. У сотиб олган активлар авлоддан авлодга ўтиб боради.

ИККИНЧИ ИЛОВА

Молиявий тажриба: ота-оналари фарзандларига берган пул муомаласи масалалари

Шарон Лечтер – дипломли ҳисобчи-мутахассис, она

Бу масалалар фарзандингизни пул илмига ўргатишда асқотади, деб ўйлайман. «Банкда молиявий тажриба» масаласини олийлик. Бундай тажрибавий дарсдан сўнг фарзандингиз банк олдидан ўтаётиб, олган билимларини эслайди. Ҳамма тажрибавий дарслар сценарий ёки диалог

тарзида ишлаб чиқилган бўлиб, ундан фарзандларингизни молияга ўргатишда фойдаланишингиз мумкин. Унда тўғри ёки нотўғри жавоблар йўқ. Улар оддий тавсия ёки маслаҳат бўлиб, болангиз билан диалог тузишга ёрдам беради. Диалог боланинг молиявий билимларини оширишга мўлжалланган. Бундан ташқари, ҳар бир дарсда ўйин-кулги қилиб, хурсанд бўлиш имконияти кўзда тутилган.

Хонтахта атрофида молиявий тажриба

1. Ҳар ой қарзларингизни тўланг.

Қарз тўлов қоғозларини кўраётганда фарзандингизни ёнингизга ўтқазинг. Қарз тўлов қоғози билан болани таништиринг, нима учун пул тўлаш кераклигини тушунтиринг. Молиявий аҳволингиз билан таништириб ўтиришнинг ҳожати йўқ. Қарз қоғозлари бўйича пул тўлаш йўлини ўргатинг. Молиявий қизиқиш уйғотишга ҳаракат қилинг.

1. Аввал ўзингизга тўланг.

Ҳар гал пулни тақсимлашда аввал ўзингизга ажратинг, ҳатто бир неча сўм бўлса ҳам. Буни кўриб фарзандингиз худди шу йўлни тутуди.

2. Уй бўйича харажатларга тўланг.

«Коммунал хизматлар учун» тўлов қоғозини кўрсатинг ва пул тўлаш йўлини ўргатинг. Газ, сув, чироқ, чиқиндини ташиш, иссиқ сув ва бошқа хизматлар учун алоҳида ҳақ тўлашингизни кўриб, кундалик ҳаётимизга қанча одамлар ва хизматлар жалб этилганини билиб олади ҳамда уларни тежашга одатланади.

3. Уй биноси қарзига тўланг.

Уйнинг қарзга олингани ва ҳар ой шу қарзнинг маълум қисми тўлаб борилишини тушунтиринг. Банк қарз бериб тургани ва шу қарз ҳисобига маълум фоиз тўлашингизни айтинг.

4. Кредит карточкалари бўйича қарзингизни тўланг.

Болага кредит карточкалари бўйича қарз тўлашни ўргатинг. Кредит карточкаларининг яхши ва ёмон томонларини тушунтиринг.

Кредит карточкалари. Банк, молия ташкилотлари ёки дўкон томонидан кредит карточкалари аҳолига тарқатилиб, улар ёрдамида товар ёки хизматлар учун ҳақ тўланади. Сиз товар ёки хизматни ҳозироқ қабул қиласиз, пулини банк ёки дўкон тўлайди ва буни ҳисоб варақангизга ёзиб боради. Ой охирида қанча харажат қилган бўлсангиз, ҳисоб варақангиздан кўчирма сизга юборилади. Кўчирмада қачон ва қанча тўлашингиз, агар вақтида қарзингизни тўламасангиз, қанча фоиз қўшиб тўлашингиз кўрсатилади.

Кредит карточкалари бўйича фоизлар. Банк ва дўконлар қарзни бўлиб-бўлиб ёпишга, бошқача айтганда, ҳаммасини бирданга тўламасдан, қисман-қисман тўлашга рухсат берадилар. Қарз тўлашни қанча чўзиб борсангиз, банк ёки дўконга тўлайдиган фоиз ортиб бораверади. Бу балиққа ташланган қармоққа ўхшайди. Эҳтиёт бўлинг, вақтида қарздан қутулишга ҳаракат қилинг. Қайси бир ойда пулингиз бўлмай, қарзни тўламадингизми, демак, қармоққа илиндингиз, банкка тўланадиган фоиз ортаверади. Бошқа банк ёки дўкондан яна кредит карточкаси олишингиз мумкин. Яна қарзга ботасиз. («Card web» ташкилотининг маълумотларига қараганда, америкаликларнинг кўпчилиги оилалари беш-олти кредит карточкаларидан фойдаланар экан.)

Шундай қилиб, барча кредит карточкалари бўйича қарзингиз кўпаяверади ва ниҳоят, уларни тўлашга қурбингиз етмай қолади. Шунинг учун болаларни бундан огоҳ қилиш мақсадга мувофиқ. Болалар учун «Пул оқими» ўйинида улар аввал қарзга харид қилишади, кейинроқ эса кўп фоиз тўлашга мажбур бўлгандан сўнг қарзга товар харид қилмасликка ўрганадилар. «Пул оқими квадранти» китобимизда ҳам қарздан қутулиш имкониятлари тавсия қилинган. Китобда кўрсатилган формуладан фойдаланиб, беш-етти йилда қарздан қутуласиз.

5. Болангиз қизиқишини уйғотинг.

Болангиздан ҳар хил савол беришини илтимос қилинг ва бу саволларга аниқ жавоб беришга ҳаракат қилинг. Сиз билмайдиган нарсани сўраса, биладиган одамни таклиф қилинг ва ўзингиз ҳам бирга ўрганинг.

6. Ҳужжатларни олиб бориш.

Болангиздан тўланган ҳисоб варақаларини тартибга келтиришни илтимос қилинг. Ҳужжатларни олиб бориш тажриба асосида мустаҳкамланиб боради.

II. Ҳафталик озиқ-овқат харажатлари бюджетини ҳисобланг.

Болангиз тўлов қоғозлари билан танишганидан сўнг бюджет масаласига ўтсак бўлади. Болага моюявий аҳволингизни тушунтириб ўтирманг, осонроқ ишдан бошланг. Масалан, бир ҳафталик меню тузишни буюринг. Унинг вазифаси – бир ҳафтага озиқ-овқат учун ажратилган пул-бюджет ҳисобига барча оила аъзолари эҳтиёжлари қондирилсин. Иложи бўлса, болангиз озиқ-овқат маҳсулотлари сотиб олишда қатнашсин.

1. Бюджет миқдорини аниқланг.

Оилангизни озиқлантириш учун бир ҳафтада қанча пул сарфлашингизни белгилаб қўйинг. Масалан, тўрт кишидан иборат оила учун бир ҳафтада етти нонушта ва етти кечки овқатга 200 доллар харажат қилишни мўлжалладингиз.

2. Менюни табица шаклида ёзишни талаб қилинг.

Ҳар бир нонушта ва кечки овқат харажатларини таблицага тушириб, нархларини кўрсатиб ёзишни илтимос қилинг.

3. Болаларга сотиб олинадиган маҳсулотлар рўйхатини тузишни ўргатинг ва улар неча пул бўлишини ҳисобласин.

4. Болалар ўзлари харид қилишига рухсат беринг.

Калькулятор ёрдамида ҳисоб қилиб, ажратилган пулдан кўп харажат қилмасин.

5. Ҳар бир овқатланиш харажатларини таблицага туширишни боладан илтимос қилинг.

6. Овқатни тайёрланг.

Фарзандингизда овқат тайёрлашда ёрдам беринг.

7. Натижаларни текшириб кўринг.

Оила аъзолари менюдан мамнунлигини билинг. Сўнгра бир ҳафталик харажатларни ҳисоблаб, ажратилган бюджет билан солиштириб, қанча тежалган ёки мўлжалдан кўп сарфланганини аниқланг.

8. Якун ясанг.

Бу – дарсинг муҳим қисми. Болалар мулоҳазаларини эшитинг. Болалар нималарни ўрганди? Қандай таклифлар бор? Балки болаларингизнинг сизга нисбатан ҳурмати ошганини сезарсиз.

9. Натижани тажрибада қўллаб кўринг.

Энди болаларга барча харажатларни ҳисоблашни таклиф қилинг. Оила даромадини харажат турлари бўйича тақсимлаб чиқишни буюринг. Шундай қилиб, улар бутун ҳаётларини режалаштиришга одатланадилар.

Даромадлар:

Ойлик;

Кўчмас мулкингиздан келадиган фойда (ижара пули);

Дивидендлар, фоизлар;

Бошқа даромадлар...

Харажатлар:

Инвестициялар. «Аввал ўзингга тўла!» шиорига асосан, инвестицияга ажратинг;

Солиқлар;

Уй, бинолар қарзга ёки ижара ҳақи;

Озиқ-овқат;

Кийимлар;

Суғурталар;

Коммунал харажатлар: газ, сув, чироқ ва ҳоказо;

Ўйин-кулги, кўнгилочар тадбирлар;

Кредит карточкалари фоизлари ва бошқалар...

Барча харажатлардан сўнг қолган даромад миқдори:

Энди даромаднинг неча фоизи инвестицияга ва неча фоизи харажатларга сарфланганини ҳисобланг. Харажатлар фоизини камайтириш ва инвестиция фоизини кўпайтириш устида бош қотириг.

10. Ўтилган материални қайтаринг.

Бирор ҳафтадан сўнг ўтилган дарсни қайтариб кўринг. Болалар нималарни эслаб қолишди? Инвестиция қилиш аҳамиятини тушуниб етдиларми? Актив солиб олиш ва «ўзига аввал тўлаш» шиорини тушундиларми?

Банкда молиявий тажриба

Болангизни ўзингиз билан банкка олиб боринг. Кассир ва банк хизматчиларини кўрсатинг. Иложи бўлса, кассир ёки банк хизматчисидан ўз вазифалари ҳақида гапириб беришини илтимос қилинг.

Пул депозитлари бўйича банк мажбуриятлари билан қизиқтиринг. Пул жамғармаси бўйича банк неча фоиз тўлаши, депозит сертификатлари бўйича неча фоиз тўлаши билан танишиб, жавобларни ёздириб қўйишни унутманг.

Уй, машина сотиб олишга ссуда учун банк неча фоиз талаб қилишини сўраб кўрсин. Агар банк кредит карточкалари чиқарса, вақтида тўланмаган қарз учун фоиз ставкаларини суриштирсин. Шундан сўнг тинчроқ жойда ўтириб, қуйидаги таблицани болангиз билан бирга тўлдириг.

Банк сизга тўлайди	фоиз	Сиз банкка тўлайсиз	фоиз
Жамғарма ҳисобингиз	%	Автомашина сотиб олиш учун ссуда	%
Пул бозори ҳисоби	%	Уй, бино сотиб олиш учун ссуда	%
Депозит сертификатлари	%	Кредит карточкалари	%
		Бошқа ссудалар	%

Боладан таблицани таҳлил қилишини илтимос қилинг. Қайси колонкада фоизлар баланд?

Шундай қилиб, «Банк жамғармам учун фалон фоиз тўлайди, машина сотиб олмоқчи бўлсам, мен банкка олган ссуда миқдоридан мана бунча фоиз тўлайман», деб ўз-ўзига ҳисоб берсин.

Жамғармани банкда сақлаш сармоя киритишнинг яхши усули эмаслигини болага тушунтириб, фақат уч-ўн икки ойлик харажатларни қоплайдиган пул банкда сақланса, кифоя қилишини айтинг. Бундан ортган қисмини активга сарфлашни тавсия қиламиз.

Кейин болангиздан қуйидаги масалаларни ечишни сўранг:

а) Сенинг банкдаги жамғарманг 10.000 доллар. Банк жамғарма учун 4% тўласа, бир йилда қанча пул оласан?

$$\frac{10.000 \$ \times 4\%}{100\%} = 400 \$ (A)$$

б) Сен банкдан 10.000 доллар ссуда қарз олдинг, бунинг учун банкка йилига 9% тўлайсан. Қанча пул тўлайсан?

$$\frac{10.000 \$ \times 9\%}{100\%} = 900\$ (B)$$

в) Натижада бир йилда қанча фойда ёки зарар кўрасан?

$$A - B = C \quad (400 - 900) = - 500 \text{ доллар зарар}$$

г) 10 йилда қанча фойда ёки зарар кўрасан?

$$C \times 10 = D \quad (- 500 \times 100) = - 5000 \text{ доллар зарар}$$

Жавоби:

Банк жамғарма учун 400 доллар тўлайди.

Мен ссуда учун 900 доллар тўлайман.

Бир йилда 500 доллар зарар қиламан.

Ўн йилда 5000 доллар зарар қиламан.

Мураккаброқ масала. Масалани мураккаблаштириш мақсадида солиқни ишга солинг. Давлат банкдан олаётган фойдангизга солиқ солади, мисол учун 50% солиқ.

$$\frac{(A \times 50\%)}{100\%} = \frac{400 \times 50}{100} = 200\$ (E)$$

Энди (C) дан (E) ни олиб ташланг ва солиқни инобатга олиб, қанча фойда ёки зарар кўраётганингизни аниқланг.

$$C - E = F \quad - 500 - 200 = - 700 \$$$

Бир йилда 700 доллар зарар кўрмоқдаман.

Ўн йилда қанча фойда ёки зарар кўрасиз?

$F \times 10 = Q \quad 700 \times 10 = - 7000$ доллар зарар

Жавоблар:

$E = 200 \$$

Агар фойдага солиқ 50% саналса, 200 доллар солиқ тўланади.

Фойдадан олинадиган солиқ билан қўшиб ҳисобланганда бир йилда 700 доллар зарар кўрилади.

10 йилда эса 7000 доллар зарар бўлади.

Натижа. Буни таҳлил қилсангиз, банкда жамғарма сақлашни фойдали деб бўлмайди. Афсуски, бундан кўпчилик фойдаланади. Буни тузатиш йўлини кўриб чиқамиз.

Оддий усул: жамғармадаги 10.000 долларни банкдан олинган ссуда ўрнига тўланг. Шу билан фойда ҳам олмайсиз, зарар ҳам кўрмайсиз.

Ўртачаси: жамғармадаги 10.000 долларга шундай актив сотиб олингки, ундан келадиган даромад ссудага тўлайдиган фоизни қопласин, яъни активдан камида 900 доллар даромад қилиш керак, 9% .

Мураккаб усул: камида 9% фойда келтирадиган актив сотиб олинг. Сўнгра ссуда турини ўзгартиришга ҳаракат қилинг, яъни олган оддий ссудани ишчан корхона ссудасига айлантирса, 900 доллар тўлашдан озод бўлиш мумкин.

Бу ҳақда «Сармоя киритиш бўйича кўрсатма» китобимизда батафсил маълумот берилган.

Озиқ-овқат дўконида молиявий тажриба

Тажриба болани ўқитишнинг энг яхши усули ҳисобланади. Уни ёшлигидан пул билан муомала қилишга ўргатиш зарур. Дўкондан маҳсулот сотиб олишингизда нархи ва сифатига эътибор қаратишингизга тўғри келади. Буни фарзандингиз билан бирга қилишга одатланинг. Маҳсулот сифатига қараб нархларни солиштириш ва қайси бирини танлаш ҳақида болангиз билан маслаҳатлашинг, зарур бўлса, тўғри йўл кўрсатинг. Баъзан қиммат бўлса ҳам, сифати яхши маҳсулот олиш мақсадга мувофиқлигини тушунтиринг. Пулни болалар тўласин, қайтимини ҳам ўзлари ҳисобласин. Нарх ва товар алмаштириш масалаларини вақтлироқ ўзлаштирса, бола учун фойдадан холи эмас.

Автосалон ёки маиший техника дўконида молиявий тажриба

Автомобил ёки бошқа мураккаб маиший техника сотиб олмоқчи бўлсангиз, болангизни бирга олиб боринг. Пулни бир йўла тўлаш ёки кредитдан фойдаланиш ҳақида у билан маслаҳатлашинг. Кредит расмийлаштирсангиз, шу ойдан бюджетда янги харажат статьяси пайдо бўлганини болангизга тушунтиринг. Шундай олди-сотди ишларида қатнашиб, боланинг кўзи пишади, янги маълумотларга эга бўлади. Бундай тажриба қисқа муддатли бўлса ҳам, боланинг дунёқарашини кенгайтиради.

Биржа брокери ҳузурида молиявий тажриба

Банк ишлари билан бироз танишганидан сўнг бирор ҳафта ўтказиб, болангизни брокер фирмасига олиб боринг. Агар болангиз ўспирин бўлиб қолган бўлса, унга шахсий рақам очтириб қўйган маъқул. Қоғозларни расмийлаштиришда унга ёрдам беринг. Брокер билан биргаликда нимага сармоя киритишни ўйлаб, яхши вариантга пул киритиб, унинг шахсий рақамини тўлдиришга ҳаракат қилинг. Мураккаб нарсаларни кейинроққа суринг. Маҳаллий газеталарнинг молиявий ахборотларини ўқитиб туринг. Кичик ишдан бошланг. Фарзандингизга катта миқдорда сармоя киргизишга руҳсат берманг. Пул масаласида гап кетганида кичикроқ хатони тузатиш осонроқ.

«Макдональде»да молиявий тажриба

«Макдональде»га фарзандларингизни олиб келиш қийинчилик туғдирмайди. Бу сафар тажрибага кўпроқ вақт ажратинг. «Макдональде»га яқинлаша бориб, бола эътиборини қуйидагиларга жалб қилинг: кимдир ресторан биносига эгалик қилади ва ижарага бериб, ҳақ олади. Кимдир эса ресторан биноси қурилган ер участкасига эгалик қилади, у ҳам ерни ижарага бериб, пул олади. Кимдир «Макдональде» учун эмблема чиқарадиган компанияга эгалик қилади.

Овқатлангандан сўнг яна бир неча нарсага бола эътиборини қаратинг:

– Анави қизни кўряпсанми? У «Макдональде»да ишлайди. У ишлаган ҳар бир соатига яхшигина пул тўланади.

Мустақил савол: неча ишчи ресторанда хизмат кўрсатяпти?

Демак, ресторан ишлаши ва яхши хизмат кўрсатиши учун унча кўп одам керакмас.

Стол устидаги қоғоз стаканлар, қоғоз салфеткалар ҳам бошқа компаниялар томонидан тайёрланиб, «Макдональде»га етказиб берилади.

Яна қандайдир ёлланган ишчи офисда ўтириб, барча керакли нарсаларга буюртма бериб, минглаб ресторанларни таъминлаб туради.

Мустақил савол: «Макдональде» учун яна қандай буюмларни бошқа компаниялар тайёрлаб беради?

Демак, ресторан тўхтовсиз хизмат кўрсатиши учун кўпдан-кўп компаниялар жалб қилинади.

Идиш-товоқ ювадиган машинани тузатаётган ишчини кўряпсанми? У эркин касб эгаси. Ресторан бошқарувчиси уни маълум бир ишни бажаришга ёллайди.

Ойна ювиш, жиҳозларни таъмирлаш, электр лампаларни алмаштириш ва шунга ўхшаш ишларни бажаришда ярим ишчи куни ёки ундан кам вақтга эркин касб эгалари таклиф қилинади. Бу ресторан учун арзонроқ тушади.

Агар эътибор берсанг, ҳамма «Макдональде»лар бир-бирига жуда ўхшаш. Овқатлари бир хил. Ишчилари ҳар хил бўлса ҳам, гаплари бир хил. Кетчуп бир хил. Бундай бир хилликнинг сабаби шундаки, «Макдональде» ҳамма корхоналари учун бир хил стандартлар тизимини ишлаб чиққан. «Макдональде» номи билан ишлашни истаган ҳар бир ресторан бир хил қоида ва кўрсатмаларга риоя қилиши шарт. Барча қоида ва кўрсатмалар мажмуаси махсус стандартлар билан белгиланади. Улар ишлаб чиқариш жараёнинг барча босқичларини назорат қилиб туради. Ҳатто миксерларни ишлатиш, ювиш, картошка қовурадиган мосламани ишлатишлар ҳам стандарт кўрсатмалар асосида бажарилади.

Мустақил савол: яна қандай стандартларни кўриб улгурдинг?

Демак, стандартлар жорий қилиниши «Макдональде» ресторанларининг бутун дунё бўйича донғини оширди. Бундай ресторанларни сотиб олиш жуда фойдали. Биз ҳам стандартлар ҳуқуқига эгалик қилиб, шундай ресторанлар очиб, ўз бизнесимизни бошласак, ёмон бўлмас эди, нима дейсан, ўғлим?!

«Макдональде» эгаси ҳақида ҳали сўз очмадим, нима учун? Унинг эгаси ресторанга келиши шарт эмас. Эгаси иш бошқарувчини ёллайди. Иш бошқарувчи эса кундалик иш тартибига жавоб беради. Ишчиларни ишлатади, ишдан бўшатади. Ҳамма маҳсулотларни етказиб беради. Ресторанга келганлар мамнун бўлиши учун барча шароитларни яратади. Ресторан эгаси билан боғланиб, ишлар қандай кетаётгани ҳақида хабар бериб туради. Ресторан эгаси гоҳ-гоҳ келиб, назорат қилиб кетиши мумкин, бошқа вақт у ўз иши билан машғул ёки гольф ўйинида бўлади. Ресторан – унинг активи, актив эса эгасига доимо даромад келтиради.

Кўп квартирали уйда молиявий тажриба

Кўп квартирали уйлардан бирини танлаб, фарзандингизга кўрсатинг:

– Бу кўп квартирали уй бўлиб, унда яшовчилар ижарачилар ёки ижарага яшовчилар дейилади. Улар ҳар бир квартира учун ижара ҳақи тўлайдилар. Лекин квартирага эгалик қилмайдилар.

Мустақил савол: бу уйда, сенингча, квартиралар сони қанча?

Демак, барча квартирада яшовчилар уй эгасига ҳар ой квартирада яшаш ҳақини тўлайдилар. Кўпинча уй эгаси уйни банкдан олган ссуда пулига сотиб олади. У ҳам ҳар ой ссудага маълум фоиз ва олган қарзининг бир қисмини тўлаб боради.

Мустақил савол: агар уйда 20 та квартира бўлиб, ҳар бир ижарага олувчи ойига 100 доллар тўласа, бир йилда уй эгаси қанча даромад олади?

$20 \times 100 \times 12 = 24.000$ доллар

Уй эгаси уйни ва атрофларини тартибда сақлаши учун қўшимча харажатлар қилади.

Агар уйдан келадиган даромад барча харажатларни қоплаб, яна ортиб қолса, демак, уй фойда келтирмоқда. Уйга ҳам «Макдональде»даги каби маълум стандартлар қўллаш жоиз. Масалан, яшаш умумий қоидалари, турли хил носозликлар ҳақида бошқарувчини огоҳлантириш, квартира ҳақини баҳолаш қоидалари, квартира ҳақини тўлаш қоидалари ва ҳоказо. Уй эгаси бу уйда яшамаслиги мумкин. У уйга қараб турувчи ёллайди ва барча ишларни қараб турувчи бажаради. У уй эгасини барча ишлардан хабардор қилиб туради ва уйдан даромад олишни таъминлайди. Эгаси учун даромад келтирадиган уй актив ҳисобланади.

Турли хил бошқа иморатлар ҳам ижарага берилиб, даромад келтирса, активдир.

Ресторан, уй эгалари пулга ишлаш ўрнига активни ўзларига ишлатадилар ва доимий даромадга эга бўладилар.

МУАЛЛИФЛАР ҲАҚИДА

Роберт Т.Киосаки

Роберт Т.Киосаки Япониядан Америкага кўчиб ўтганларнинг тўртинчи авлоди бўлиб, Гавайяда туғилиб ўсган. Ҳарбий денгиз академиясини битириб, Вьетнамда жанговар вертолёт учувчиси бўлиб хизмат қилган.

Вьетнам урушидан қайтиб, «Херох Corporation» компаниясида ишлади.

1977 йилда ўз компаниясини тузиб, нейлон ҳамёнларини ишлаб чиқаришни йўлга қўйган.

1985 йилда Халқаро таълим компаниясини ташкил қилган. У бутун дунё бўйича кезиб, ўн минглаб одамларни бизнес, сармоя киритишга ўқитиб келмоқда.

1994 йили ўз бизнесини сотиб юборди ва қирқ етти ёшида ҳамма ишлардан холи бўлиб, дам олишга чиқди.

Бу пайтда у «Бой ота, камбағал ота» китобини ёзиб улгурди. Бу китобдан сўнг «Пул оқими квадранти», «Сармоя киритиш бўйича кўрсатма» китоблари босилиб чиқди. Мазкур китоблар ҳозиргача «Wall Street Journal», «Business week», «New York Times», «E-Trade.com» каби машҳур нашриётларнинг энг кўп ўқиладиган ва энг кўп сотиладиган бестселлер китоблари ҳисобланади.

Бундан ташқари, Роберт «Пул оқими» стол ўйини ижодқори. Бу ўйин ёрдамида болалар ва катталарни молиявий билимдонликка ўқитиб-ўргатиш мумкин.

Роберт Киосаки бундай дейди: «Биз мактабга бориб, бор кучимиз билан пулга ишлашга ўқиймиз. Мен эса китоб ёзиб, ўйин ташкил қилдим. Улар ёрдамида одамлар молиявий билимларини ошириб, пулни ўзларига ишлатишни ўрганадилар, токи улар биз яшаётган бу беқиёс дунё бойликларидан баҳраманд бўлиб, эркин яшасинлар».

Шарон Л.Лечтер

Уч бола онаси, дипломли ҳисобчи-мутахассис, гуллаб-яшнаётган бизнес соҳибаси Шарон Лечтер ўзининг профессионал билимларини таълим соҳасида ишлатмоқда. У Флорида штати университетини бухгалтер ҳисоби касби бўйича ўқиб, аъло баҳоларга битирган. Катта молиявий компанияда ишлаган, сўнгра компьютер, суғурта, нашриёт бизнеси компанияларининг молия директори вазифасида фаолият юритган.

Фарзандлари улғайиши билан уларни яхши ўқитиш мақсадида ўз устида ишлаб, янги ўқитиш усулларини жорий этишда катта хизмат кўрсатди. Биринчи электрон «гапирувчи китоб»лар ижодқорига ёрдам бериб, уларни кўплаб ишлаб чиқаришда ва кўпмиллионли халқаро бозор харидорларига етказишда самарали меҳнат қилди. Бугунги кунгача у янги технологиялар устида тинмай меҳнат қилиб, болаларда ўқишга бўлган қизиқишни кучайтириб келмоқда.

«Ҳозирги замон таълим тизими дунёда рўй бераётган глобал ва технологик ўзгаришлар кетидан улгурмай қолмоқда. Келажак авлодга шундай умумтаълим ва молиявий билим берайликки, фақат омон қолиш

учунгина эмас, балки молиявий эркин ҳаёт кечиришларига имкон яратайлик», дейди у.

Юз доллар харажат қилиб фарзандингизга молиявий стартни таъминлаш

– Яқинда мен касбдошларимдан хат олдим. Унда бизнинг ўқитиш ўйинлари болаларни тайёрлашда муҳим аҳамият касб этиши ҳақида фикрлар билдирилганди.

Шарон Лечтер, дипломли ҳисобчи-мутахассис ва она

* * *

– Мен ўзим йўл қўйган хатоларимни фарзандим қайтаришини истамайман. Пул ҳақида етарли маълумотга эга бўлиб, пул билан муомалада жавобгарликни бўйнига олиб иш тутишини истардим. 40 ёшга бориб қарзга ботса, оқибати ачинарли бўлади. Ўрта мактабга ўтгунича унга молиявий билим бераман. «Пул оқими» ўйини бизга жуда ёқади. Шунинг учун мунтазам ўйнамоқдамиз. Бу ўйин жуда яхши ўқитиш воситаси бўлиб хизмат қилишини барча ота-оналар билишларини истардим.

Чак Кинели, солиқ солиш бухгалтери, Скоттсдейл, Аризона

* * *

– Катталар ва болалар учун «Пул оқими» ўйинини сотиб олмоқчи ва қўшимча маълумотга эга бўлмоқчилар бизнинг www.richdad.com сайтига мурожаат қилишлари мумкин. Юз доллар сарфлаб фарзандингизга бебаҳо билим берасиз ва молиявий билимдон қиласиз.

Сизга маълум бўлсинки, мабодо ўйин сизга ёқмаса, фарзандингизни қизиқтирмаса, пулингизни 90 кунда қайтаришга кафолат берамиз.

Эксперт фикри

* * *

– Мен Аризона университети педагогика коллежининг математика профессориман, бир йўла бошланғич синфларда математикани ўқитиш

усулини ривожлантиришга мўлжалланган икки миллионли Миллий илмий фонд бош назоратчисиман. Бу хатни «Пул оқими» ўйинини қўллаб-қувватлаш мақсадида ёздим. Ўйин фарзандларим учун фойдали бўлди. Улар пул маъносини, математик ҳисобларни тез ўзлаштириб бормоқдалар. Ўйин қизиқарли эди, улар бир марта ўйнагандан сўнг қайта ўйнашни илтимос қилишди. Иккинчи марта ўйнаганда қабул қилаётган қарорлари анча пишиқ бўлди. Ўйиндан ўйинга уларнинг билим ҳажми ортиб бормоқда. «Пул оқими» ўйини самарали ўқитиш воситаси деб ҳисоблайман. Сизга миннатдорчилик билдираман.

Йоланда де ла Круз, фалсафа фанлари доктори, Берклидаги
Калифорния университети, Аризона университети педагогика коллежи
математика профессори

* * *

– Мен ўттиз йилдан бери ўқитиш психологияси фани бўйича педагогик фаолият юритаман, ўқиш ва ўқитишнинг самарали усуллариини ишлаб чиқиш бўйича илмий тадқиқотлар устида иш олиб бораман. Давлат мактаблари тизимидаги оқсашлар мени хавотирга солади. Мен Роберт Киосаки ва Шарон Лечтер фикрларига тўла қўшиламан. Бугунги кунда замонамиз фарзандларимиз олдига янгича талаблар қўймоқда. Бу китобда ва «Пул оқими» ўйинида кўтарилган ғоялар ўз самарасини кўрсатган ўқитиш усулларииндан ҳисобланади. Ўйин фақат молиявий билим берибгина қолмай, боланинг фаол мулоқотда бўлишини таъминлайди.

Энн Невин, ўқитиш психологияси касби бўйича фалсафа фанлари
доктори

* * *

– Салом, мени исмим Тим, ёшим 15 да. Робертнинг мухлисиман. «Пул оқими-101» ўйинини ҳар куни ўйнайман. (Биринчи марта ўйнаганимдаёқ «каламушлар пойгаси» йўлидан катта, тезюарар йўлга чиқиб олдим.) Мен «Бой ота, камбағал ота», «Пул оқими квадранти» китобларини ўқиб чиқдим. «Сармоя киритиш бўйича кўрсатмалар» китобининг ярмига келдим. Дўстларим «Вақтингни бекорга ўтказмоқдасан», дейишмоқда. Лекин, мен биламан, ҳаётимда бурилиш содир бўлди. Наркотиклар қабул қилиб, қонунбузарликка йўл қўярдим. Бу одатларимни ташладим, ўқишим ҳам жойида. Ҳаммаси учун Робертдан қарздорман. Бунга ишониш қийин, лекин Роберт мени ҳаётга қайтарди. Раҳмат.

* * *

– Болалар учун «Пул оқими» ўйини бизни фарзандларимиз билан бирга курси атрофида ўтиришга мажбур қилди. Энди биз улар билан молиявий муаммоларимизни биргаликда ҳал қиламиз. Болаларимиз ҳаётида зарур бўлган билимларга мунтазам ўргатиб борамиз.

Стейси ва Мишел Тетшер

Р.Киосаки ва Ш.Лечтер

БОЙ БОЛА, АҚЛЛИ БОЛА

Бош муҳаррир:
Амир Худойбердиев
Техник муҳаррир:
Зухра Ҳамдамова
Мусаҳҳиҳ:
Алишер Рўзиматов

Нашриёт лицензияси:
№ **AI 139 – 27.04.09**

Теришга берилди: 05.08.2010. Босишга рухсат
этилди: 21.08.2010. Бичими: 84x108 ¹/₃₂. Босма
табоғи: 15,00. 20-бўюртма. Адади: 2000 та.
Баҳоси келишилган нарҳда.

Нашриёт манзили:

180118, Қарши шаҳри,
Мустақиллик шоҳ кўчаси, 22-уй.

Босмахона манзили:

«SIRIUS MEDIA»да чоп этилди.
Тошкент шаҳри, Бобур кўчаси, 4-уй.