

باي دادا ئىقتىسادىي قابىلىيىتىگىزنى ئۆستۈرسۇن

(ئەڭ ئاخىرقى تۈزىتىلگەن نۇسخىسى)

ئاپتورى: روبېرىت كىيۇساکى (ئامېرىكا)

خەنزۇچە نەشرى : نەنخەي نەشرىيات شىركىتى نەشرىياتى

تەرجىمە قىلغۇچىلار:

ئەلسۆي تەرجىمە گۇرۇپپىسىدىن

مەردان ئەخمەت سەبورى

مىركامىل كامالى

ياسىنجان مەترۇزى ئىلقۇت (پەنگىيار)

تەھرىر: ياسىنجان مەترۇزى ئىلقۇت (پەنگىيار)

3- باب، بىرىنچى ئىقتىساد قابىلىيەت:

«كۆپ پۇل تېپىڭ»

مەن نيۇيورك شىتاتىدىكى ئامېرىكا سودا كېمىسازلىق ئونۋېرسىتىتىدا 4 يىل

ئونۋېرسىتەت ھاياتىنى باشتىن كەچۈردۈم. 1969-يىلى مەكتەپ پۈتتۈرۈپ ئېرىشكەن بىرىنچى خىزمىتىم كاليفورنىيە شىتاتىدىكى ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتىدە نېفىت چىقىرىش كېمە ئەزاسى بولۇش بولدى. مەن ئۈچىنچى مۇئاۋىن بولۇپ ، ئالاسكا، ھاۋاي ۋە تاشى ئارىلى ئارىلىقىدا قاتنايتتىم. ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتى خېلى ياخشى شىركەت بولۇپ ، مېنىڭ خىزمىتىمۇ خېلى يامان ئەمەس ئىدى. مەن ھەر يىلى 7 ئاي خىزمەت قىلىپ، قالغان 5 ئايدا دەم ئېلىپ، دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا ساياھەت قىلالايتتىم. كىرىمىمۇ يامان ئەمەس بولۇپ ، يىللىق كىرىمىم تەخمىنەن 47 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ ھازىرقى 140 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا تەڭ ئىدى. 1969-يىلى، ئەمدىلا مەكتەپ دەۋرىدىن چىققان يېڭى ئادەم ئۈچۈن 47 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى ھەقىقەتەن ئاز پۇل ئەمەس ئىدى. ئەمما بەزى ساۋاقداشلىرىم بىلەن سېلىشتۇرغاندا مېنىڭ كىرىمىم يەنىلا تۆۋەن ئىدى. بەزى ساۋاقداشلىرىم ئۈچىنچى قول مۇئاۋىن تۇرۇپ يىللىق ئىش ھەققى تەخمىنەن 70~150 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ ، ھازىرقى 250~500 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىغا تەڭ ئىدى. ئەمما بۇ يىللىق كىرىمى خالاس. ئەمدىلا مەكتەپ دەۋرىدىن ئايرىلغان 22 ياشلىق بىر ياش ئۈچۈن بۇ ھەقىقەتەنمۇ يامان ئەمەس كىرىم ھېسابلىناتتى.

مېنىڭ كىرىمىم بىر ئاز تۆۋەن بولۇشىدىكى سەۋەب، ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتى بىرلەشمە دېڭىز ترانسپورت شىركىتى ئەمەس. لېكىن مېنىڭ كىرىمى يۇقىرى ساۋاقداشلىرىمنىڭ ھەممىسى بىرلەشمە شىركەتلەردە خىزمەت قىلىدۇ.

پەقەت 4 ئاي ئۈچىنچى قول مۇئاۋىن بولغاندىن كىيىن، مەن ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتىدىكى خىزمىتىمدىن ئىستىپا بېرىپ، دېڭىز ئارمىيىسىگە قاتناشتىم. مەن دېڭىز ئارمىيىسىگە قاتناشقاندىن كىيىن ۋىيتنام ئۇرۇشىغا قاتناشتىم. مەن «دۆلىتىم ئۈچۈن خىزمەت قىلىش بۇرچۇم بار» دەپ قارىغانلىقىم ئۈچۈن ئەسكەر بولدۇم. ئەينى ۋاقىتتا مېنىڭ نۇرغۇن

ساۋاقداشلىرىم بىر ئامال قىلىپ ئەسكەر بولۇشتىن قاچاتتى. بەزىلەر ئەسكەر بولۇشتىن قېچىش ئۈچۈن ئاسپىرانتلىقتا ئوقۇشنى تاللىدى. يەنە بىر ساۋاقدىشىم كاناداغا قېچىپ كەتتى. باشقىلار بەزى غەلىتە كېسەللەرنى ئويلاپ چىقىپ، F-4 دەرىجە قاتارىغا كىرگۈزۈلدى. بۇنداق بولغاندا دوختۇرلۇق ئىلمى جەھەتتىن ئويلىغاندا ئۇلار ئەسكەر بولالمايتتى.

مەن ئەسلى ئەسكەر بولۇشتىن كەچۈرۈم قىلىنغان. چۈنكى مەن ئالدىنى ئېلىش تەدبىرى بولمىغان سانائەت كارخانىسىدا خىزمەت قىلغان ئەمەسمۇ. نېفىت دېگەن ئۇرۇش ئۈچۈن چوقۇم بولمىسا بولمايدىغان نەرسە، مەن نېفىت شىركىتىدە خىزمەت قىلسام ئەسكەرلىككە قوبۇل قىلىش ئورنىدىكىلەر مېنى ئىزدەيمەيدۇ.

مەن ساۋاقداشلىرىمدەك ئەسكەرلىكتىن قېچىشىم ھاجەت ئەمەس. مەن ئۆزۈم خالاپ ئەسكەرلىككە قاتناشماقچى بولغىنىمدا، نۇرغۇن دوستلىرىم ناھايىتى ھەيران بولغان. مەن مەجبۇرىيەت ئەسكەرلىكىگە قاتناشماستىن ئەكسىچە ئۆزۈم خالاپ قاتناشماقچى. بۇ مەن ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇرۇشقا قاتنىشىش بولسا قىيىن قارار چىقىرىش ئەمەس ئىدى.

1966-يىلى مەن تېخىچە بىر ئوقۇغۇچى بولۇش سالاھىيىتىم بىلەن بىر قېتىم ۋېيتنامغا بېرىپ، جىن لەن قولتۇقىدا مال توشۇش بىلىملىرىنى ئۆگەنگەن. ئەينى ۋاقىتتا مەن تولىمۇ سادىلىق بىلەن «ئۇرۇش قىلىش تولىمۇ ھاياجانلىق ئىش» دەپ قارايتتىم. ئۇرۇشقا نىسبەتەن، ئادەم ئۆلتۈرۈش ياكى ئۆلۈپ كېتىشتەك خەۋپلەرگە پىسەنت قىلمايتتىم.

ئەڭ تەس قارار چىقارغان ئىشىم ئىش ھەققىمىنىڭ ئەسلىدىكىدىن ئازلاپ كېتىشى ھەققىدە قارار چىقىرىش ئىدى. دېڭىز ئارمىيىسىدە شىياۋۋېينىڭ يىللىق ئىش ھەققى 2400 ئامېرىكا دوللىرى بولۇپ، كالفورنىيە ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتىدە ئىشلەۋاتقان مەندەك ئادەم ئىككى ھەپتىدە بۇنداق پۇلنى تېپىپ بولاتتىم. ھەتتا مەن بىر يىل ئىچىدە پەقەت 7 ئاي ئىشلەپ 5 ئاي ئارام ئېلىپ نۇرغۇن نەرسىلەردىن ۋاز كەچسەممۇ، بىر يىل ئىچىدە ھەر ئايلىق ئىش ھەققىم 7000 ئامېرىكا دوللىرى بولاتتى. ھەمدە خىزمەت قىلمىغانلىقىم ئۈچۈن خىزمەتتىن

بۇشتىلىشتىن ئەنسىرەش ھاجەتسىز. بۇ ھەقىقەتەنمۇ يامان ئەمەس ئىش ئىدى. بۈگۈنكىدەك ۋاقىتتا نۇرغۇن ئادەملەر مۇشۇنداق شىركەتكە كىرىشنى ئارزۇ قىلىدۇ.

مەن خىزمەتتىن ئايرىلىپ ئەسكەرلىككە بارماقچى بولغاندا ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتى بىر ۋەتەنپەرۋەر شىركەت بولۇش سۈپىتى بىلەن مېنى ناھايىتى چۈشەنەتتى. ئۇلار ماڭا مەن ئەسكەرلىكتە تۇرۇش جەريانىدا ئىش ئورنۇمنى ساقلاپ قىلىپ، ئەگەر مەن ھايات قايتىپ كەلسەم، مېنىڭ ئەسكەرلىكتە تۇرۇش ۋاقتىمنىمۇ خىزمەت يېشىغا ھېسابلاشنى ئېيتقان.

ھازىرغا قەدەر مەن يەنىلا ئاشۇ سان فىرانسىسكودىكى ئىشخانىمىدىن ئايرىلغان چاغدىكى ئازابلىق مىنۇتلارنى ئەسلەيمەن. مەن توختىماستىن ئۆزۈمدىن: «سەن ھازىر نېمە قىلىۋاتىسەن؟ سەن نېمىگە ھېساب؟ سەن چوقۇم خىزمەتتىن ئايرىلىپ، جەڭگە قاتنىشىشنىڭ ھاجەتسىز. سەن دېگەن ئەسكەرلىككە بېرىشتىن كەچۈرۈم قىلىنغان تۇرساڭ، 4 يىل ئالىي مەكتەپتە ئوقۇپ ئەمدى سېنىڭ رەسمى پۇل تاپىدىغان ۋاقتىڭ كەلگەن ئەمەسمۇ؟» دەپ سورايتتىم.

بىر ئايدا 4000 ئامېرىكا دوللىرى ئالىدىغان خىزمەتتىن بىراقلا بىر ئايدا 200 ئامېرىكا دوللىرى ئالىدىغان ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىش ھەقىقەتەن مېنى قىيىنايتتى. شۇڭا مەن ئەسلى خىزمىتىمگە قايتىپ كېتىشىمنىمۇ ئويلاشقان.

مەن ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتىنىڭ بىناسىغا ئەڭ ئاخىرقى قېتىم قارىۋېتىپ، ماشىنا بىلەن Ghirardelli شاكىلات خەلق مەيدانىغا يۈرۈپ كەتكىنىدە مەن ئەڭ ياخشى كۆرۈدىغان Navistar قاۋاقخانىسى بايلاردەك قول پۇلاڭلىتىپ قالغان ئىدى. مەن ئۆز كۈچۈمگە تايىنىپ بىر سۇ ئەسكىرى بولۇپ، ئايلىقىمغا ئاران 200 ئامېرىكا دوللىرى ئېلىشىمغا نىسبەتەن بۇ مېنىڭچە مەن ئەڭ ئاخىرقى قېتىم ئۆزۈمنى باي ھېس قىلغان، بايلاردەك پۇل خەجلىگەن ۋاقتىم ئىدى.

يانچۇقۇمدا نۇرغۇن پۇل، مېنىڭ تازا پۇخادىن چىققۇچە خەجلىگۈم كەلدى. مەن بىرىنچى بولۇپ قىلغان ئىشىم قاۋاقخاندىكىلەرنىڭ ھەر بىرىگە بىر ئىستاكىدىن ھاراق ئالدىم. سورۇن ھەقىقەتەنمۇ قىزىغان ئىدى، تىزلا مەندىكى پۇلغا جەلپ بولغان چىرايلىق قىز مېنىڭ يېنىمغا كەلدى، بىرلىكتە قاۋاقخاندىن ئايرىلدۇق. بىز بىرلىكتە ھاراق ئىچىپ تاماق يېدۇق، خۇشاللىق ئىچىدە ساراڭلارچە توۋلىشاتتۇق. مېنىڭ كۆڭلۈمدە پەقەت يېيىش، ئىچىش، ئويناشلا بار ئىدى. چۈنكى مەن ئەتىلا ئۆلۈپ كېتىشىم مۇمكىن.

ھېلىقى ئاخشىمۇ ئاخىرلىشاي دېگەندە ھېلىقى چىرايلىق قىز مېنىڭ بېشىمنى قۇچاقلاپ تۇرۇپ، يۈزلىرىمگە سۆيۈپ قۇيۇپ، تاكى ماشىنىغا چىقىپ كېتىپ قالدى. مەن تېخىمۇ كۆپ نەرسىگە موھتاج ، ئەمما ئۇنىڭغا كېرىكى پەقەت مېنىڭ پۇلۇملا خالاس. ئىككىنچى كۈنى مەن سان فرانسىسكودىن ئايرىلىپ Pensacola غا يۈرۈپ كەتتىم. ئۇ مەن ئۇچۇشنى مەشىق قىلماقچى بولغان جاي. 1969-يىلى 10-ئايدا مەن ئۇچقۇچىلار مەكتىپىگە تىزىمغا ئالدۇردۇم. ئىككى ھەپتىدىن كىيىن، باجدىن كېيىنكى 200 دوللار مائاشقا ئىرىشكىنىمدە ئازابلانغىنىمدىن تۈگىشەيلا دەپلا قالدىم.

مەن قىسىمدا 5 يىل تۇردۇم، بۇنىڭ ئىچىدە بىر يىل ۋېيتنامدا تۇردۇم. كىيىن مەن دېڭىز ئارمىيىسىدىن شەرەپلىك ھالدا چىكىندىم. مەن دۇچ كەلگەن بىرىنچى ئەڭ مۇھىم مەسىلە دەل بىرىنچى ئىقتىساد قابىلىيەت: كۆپ پۇل تېپىش ئىدى. شۇ يىلى مەن 27 ياش ئىدىم. ناھايىتى ياخشى خىزمەتتىن ئىككىسى مېنىڭ تاللىشىمغا تەييار ئىدى. بىرى كېمە خىزمەتچىسى بولۇش ، يەنە بىرى ئۇچقۇچى بولۇش .

دەسلەپتە مەن ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتىگە قايتىپ خىزمەت قىلىشنى ئويلاشقان. مەن ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتىنى ياخشى كۆرەتتىم، سان فرانسىسكونى ياخشى كۆرەتتىم. ھەممىدىن بەك ھېلىقى يۇقىرى ئىش ھەققىنى ياخشى كۆرەتتىم. مەن يىللىقىمغا 60 مىڭ

ئامېرىكا دوللىرىدىن باشلاپ خىزمەت قىلاتتىم، چۈنكى ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتى مېنىڭ ئەسكەرلىكتە تۇرغان ۋاقتىمىنىمۇ ئىش يېشىغا ھېسابلايتتى .

مېنىڭ ئىككىنچى تاللىشىم بولسا ئاۋىئاتسىيە شىركىتىدە ئۇچقۇچى بولۇش . نۇرغۇن سەپداشلىرىم مۇشۇ خىزمەت بىلەن شۇغۇللىناتتى. مېنىڭ 32 مىڭ ئامېرىكا دوللىرىلىق خىزمىتىمۇ يامان ئەمەس ئىدى. گەرچە ئىش ھەققى ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتىگە يەتمىسىمۇ، لېكىن بىر ئۇچقۇچى بولۇش مېنى ھەقىقەتەن قىزىقتۇراتتى. نېمىلا دېمىگەن بىلەن ئاۋىئاتسىيە شىركىتى ماڭا قانچىلىك مائاش بېرىشتىن قەتئىينەزەر مېنىڭ 5 يىل ئەسكەرلىكتە تۇرۇپ ئالغان ئايلىق مائاشىم 985 ئامېرىكا دوللىرىدىن يۇقىرى ئىدى.

بىراق، مەن ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتىگىمۇ، ئاۋىئاتسىيە شىركىتىگىمۇ بارماستىن ئەكسىچە خونۇلۇلۇلار شەھەر رايونىدىكى شىلى Xerox Corporation دوپلىكاتۇر شىركىتى(كۆپەيتىپ بىسىش شىركىتى) گە بېرىپ خىزمەت قىلدىم. ئەڭ دەسلەپكى ھەر ئايلىق ئىش ھەققى 720 دوللار بولۇپ مېنىڭ ئىش ھەققىم يەنە بىر قېتىم تۆۋەنلەش كىرىشىغا دۇچ كەلدى. دوستلىرىم ۋە ئاتا-ئانىم مېنى «ئۇرۇش مۇھىتى ئۆزگەرتىۋەتتى.» دەپ ئويلىغان.

ھازىر ، بەلكىم مەندىن مېنىڭ ئەينى ۋاقىتتا نېمە ئۈچۈن خونۇلۇلۇلۇ شەھەر رايونىدىكى شىلى دوپلىكاتۇر شىركىتىدە ھەر ئايلىق ئىش ھەققى 720 دوللار بولغان خىزمەتنى تاللىغانلىقىمنى سورىشىڭىز مۇمكىن. مۇشۇ كىتابنىڭ ئاساسىي مەزمۇنىدىن سىز بۇنىڭ جاۋابىنى تاپالىشىڭىز مۇمكىن. بۇ دەل ئىقتىساد قابىلىيىتىنى ئۆستۈرۈشتۈر. مەن شىلى Xerox Corporation شىركىتىنى تاللىشىمىدىكى مەقسەت ئىش ھەققى مەسلىسى بولماستىن، بەلكى ئۆزۈمنىڭ مالىيە بىلىمىنى ئۆستۈرۈش، بولۇپمۇ بىرىنچى ئىقتىسادى قابىلىيىتىمنى ئۆستۈرۈش، يەنى بىرىنچى ئىقتىسادى قابىلىيەت: كۆپ پۇل تېپىش. مەن ئاللىبۇرۇن قارار قىلىپ بولغان، مەن ئۈچۈن ئېيتقاندا پۇل تېپىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئامالى

كارخانىچى بولۇش . بۇنىڭ ئۈچۈن چوقۇم سېتىش تېخنىكىلىرىنى ئۆگىنىش كېرەك. بىراق مەندىكى ئەڭ چوڭ مەسىلە: مەن بەك تارتىنچاق، بولغانلىقىمدىن باشقىلارنىڭ ماللىرىمنى ئېلىشىنى رەت قىلىشىدىن قورقۇش بولدى.

مېنىڭ مەسىلەم ھەددىدىن زىيادە تارتىنچاقلىق ۋە سېتىش تەدبىرلىرىنىڭ كەمچىللىكىدىن كېلىپ چىققان. شىلىي شىركىتى Xerox Corporation كەسپىي تەربىيىلەش پۇرسىتى بىلەن تەمىنلەيدۇ. ئۇلار مال ساتقۇچىغا موھتاج ، مېنىڭ مەقسىتىمۇ دەل مۇنەۋۋەر مال ساتقۇچى بولۇپ چىقىش، شۇڭا بۇ بىر ياخشى ئىش، ھەر ئىككى تەرەپ خۇشاللىنارلىق ئىش. مەن ئىشقا چۈشۈپ ئۇزۇن ئۆتمەي، شىركەت مېنى ۋىرگىنىيە شەھىرىدىكى تەربىيىلەش مەركىزىگە ئەۋەتتى. بۇنىڭ بىلەن مېنىڭ سېتىش تەدبىرلىرىنى ئۆگىنىش تەربىيەم رەسمىي باشلاندى.

1974- يىلدىن 1978-يىلغىچە، مەن شىلىي Xerox Corporation شىركىتى Xerox Corporation دە ناھايىتى جاپالىق 4 يىل خىزمەت قىلدىم. باشتىكى 2 يىلدا، مەن كۆپ قېتىم ئىشتىن بوشىتىلغىلى تاسلا قالدىم. چۈنكى مەن مالنى قولدىن چىقىرالمىدىم. مەن مالنى ساتالمايلا قالماي، بەلكى ھەر ۋاقىت ئىشتىن بوشىتىلىش خەۋپىگە دۇچ كېلەتتىم. ئەمما مېنىڭ نىشانىم خونۇلۇلۇلار تارماق شىركىتىدە ئەڭ مۇنەۋۋەر مال ساتقۇچى بولۇش . مەن تارتىنچاق، باشقىلارنىڭ ماللىرىمنى ئېلىشىنى رەت قىلىشىدىن قورقۇش قىيىنچىلىقىنى يېڭىپ بولدۇم ھەمدە مال سېتىشىنى ئۆگىنىۋالدىم. ئەڭ مۇھىمى، مەن ھازىر تاپقان پۇل مېنىڭ ئۇچقۇچى دوستلىرىمدىن كۆپ. ئۇرۇشتىن قايتىپ كەلگەندىن كىيىن، ئەگەر مەن خاتىرجەم ھالدا بىرخىل خىزمەت قىلغان بولسام، ئۇ ھالدا، مېنىڭ تارتىنچاق، باشقىلارنىڭ ماللىرىمنى ئېلىشىنى رەت قىلىشىدىن قورقۇش ئاجىزلىقىمنى يېڭەلمىگەن بولاتتىم. مەن مەڭگۈ ھەقىقىي تۈردە ئۆزۈمگە جەڭ ئېلان قىلىشقا ئېرىشەلمىگەن بولاتتىم شۇنداقلا جەڭ ئېلان قىلىپ ئېرىشكەن مۇكاپاتلارغا ئېرىشەلمىگەن بولاتتىم. مەن شىلىي Xerox Corporation شىركىتى

Xerox Corporation دىن ناھايىتى مۇھىم بىر دەرسكە ئىگە بولدۇم، بۇ بولسىمۇ: مالىيە مەسلىسىنى ھەل قىلىپ مالىيە داغدام يولىدا ئەركىن، توسالغۇسىز يۈرۈش.

مەن ئەڭ مۇنەۋۋەر مال ساتقۇچى بولۇش نىشانىمنى ئىشقا ئاشۇرغاندىن كىيىن خىزمىتىمدىن ئىستىپا بېرىپ، داۋاملىق كېيىنكى جەڭگە ئاتلىنىپ ئىگىلىك تىكلەش يولىغا ماڭدىم. ئىگىلىك تىكلەپ ئۇتۇق قازانغان ھەر بىر كىشى ئوبدان بىلىدۇ. دەسلەپ ئىگىلىك تىكلەشكە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئەڭ مۇھىم مەسىلە بىرىنچى ئىقتىساد قابىلىيىتى «كۆپ پۇل تېپىش»، چۈنكى بۇ ۋاقىتتا بىزدە بىر پۇتۇمۇ پۇل يوق، شۇنچا بىز ئەڭ تىز سۈرئەتتە بىرىنچى ئىقتىساد قابىلىيەت مەسلىسىنى ھەل قىلىشىمىز كېرەك.

خىزمەتتىن ئىستىپا بېرىشتىن ئىلگىرى

مەن ئىلگىرى يازغان «باي دادا خىزمەتتىن ئىستىپا بېرىشتىن ئىلگىرىكى 10 سائەتلىك دەرس» ناملىق كىتابتا، تۇنجى قېتىم ئىگىلىك تىكلەش جەريانىمى، بىرىنچى قېتىم نىلۇڭ ۋە George de Mestral پۇل قاپچۇقى سېتىش دولقۇنى بازىرىنى يازغان. ئۇ كىتابتا مەن ھەربىر تىجارەتنىڭ ھەممىسى 8 خىل ئامىلدىن تەشكىل تاپىدىغانلىقىنى، ھەمدە بۇ 8 خىل ئامىلغا ئىگە بولۇشنى بىلىمىگەن نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ مەغلۇب بولۇش ياكى پايدا ئالالماسلىقىدىكى سەۋەب ئىكەنلىكىنى يازغان. مەن شۇنىڭغا ئىشىنىمەنكى، ھەر قانداق كارخانىچى بولۇشنى ۋە ئۆز كۈچىگە تايىنىپ تىجارەت قىلىشنى ئويلايدىغان كىشىلەر ئۈچۈن ئۇ كىتاب ھەقىقەتەنمۇ مۇھىم. سىز خىزمىتىڭىزدىن ئىستىپا بېرىشتىن بۇرۇن ئۇ كىتابنى بىر قېتىم ئوقۇپ چىقىشىڭىز ھەقىقەتەن مۇھىم.

ئۇ كىتابتا، مەن تىجارەت قىلىپ تەخمىنەن بىر يىل ئىچىدە چوڭ ئۇتۇق قازىنىپ مىليونېر بولغاندىن كىيىن تۇيۇقسىز مەغلۇب بولغانلىقىمنى يازغان. مەن ئاشۇ مەغلۇب بولغان ۋاقىتتىكى چۈشكۈنلۈك ۋە مەغلۇبىيەت تۇيغۇمنى ۋە ئۇنىڭدىن ئۆزۈمنى ئېلىپ قېچىش

نىيىتىمنى يازغان. مېنىڭ قەرزىم ھەددى ھېسابسىز بولۇپ كەتكەن. تۇغۇلغاندىن بۇيان ئەڭ ئېغىر مەغلۇبىيەت خەۋپىگە دۇچ كەلگەن ئىدىم.

ھېلىمۇ ياخشى، باي دادام مېنىڭ مەسلىگە توغرا قارىشىمنى رىغبەتلەندۈرۈپ، تىجارەتنى باشتىن باشلىشىمنى، ئەكسىچە مەسلىدىن ئۆزۈمنى ئېلىپ قاچماسلىقىمنى، ۋەيران بولغانلىقىمنى جاكارلىماسلىقىمنى تاپىلاپ تۇردى.

ئۇ ماڭا مۇشۇ پالاكەتتىن قۇتۇلالسام مېنىڭ مالىيە ئەقىل پاراستىمىنىڭ ئاشىدىغانلىقىنى ئەسكەرتىپ تۇردى. بۇ بەلكىم مەن ئىگە بولغان ئەڭ ياخشى تەكلىپ-پىكىر بولسا كېرەك. گەرچە بەك ئېچىنىشلىق بولسىمۇ، مەسلىگە توغرا قاراپ كارخانىنى قايتىدىن قۇرۇپ چىقىش جەريانىدىكى ئەڭ ياخشى تەربىيە بولسا كېرەك. مېنىڭ بىر نەچچە يىل ۋاقت سەرپ قىلىپ يۇلۇققان مەسلىنى ھەل قىلىپ، كارخانىنى قايتىدىن قۇرۇپ چىقىش جەريانىم مېنىڭ بىرىنچى ئىقتىسادى قابىلىيىتىمنى ئۆستۈرۈپلا قالماي، بەلكى مېنىڭ مالىيە بىلىملىرى جەھەتتە تېخىمۇ ئەقىللىق كارخانىچى بولۇپ چىقىشىمنى ئىلگىرى سۈردى.

تىجارەتتە مەغلۇب بولغاندىن كىيىن قايتا باش كۆتۈرۈش، بۇ جەريان دەل مېنىڭ ئىقتىساد ئىنستىتۇتىم. مېنىڭ چوقۇم قىلىشقا تېگىشلىك بىرىنچى ئىشىم تىجارەتنىڭ 8 ئامىلىنى ياخشى بىرىكتۈرۈپ، B كوئوردىنات بىلەن A كوئوردىناتتىكى ئۈچبۇلۇڭنى ھاسىل قىلىشىم كېرەك. مەن ئىككىنچى قەدەمدە چوقۇم قىلىشقا تېگىشلىك ئىش، رىقابەت كۈچى بولغان لىكپى بازىرى ① نى بايقاپ، ئۆزۈمنىڭ ئورنىنى قايتىدىن بېكىتىپ چىقىشىم كېرەك.

ئويلاپ بېقىڭ، 1981-يىلى مەن قايتا باش كۆتۈرۈپ چىققاندا بازاردا باشقا ماركىدىكى پۇل قاپچۇقى ناھايىتى كۆپ ئىدى. مەسىلەن، كورىيەدىن كەلتۈرۈلگەن، تەيۋەندىن كەلتۈرۈلگەن ۋە ھىندونوزىيەدىن كەلتۈرۈلگەن داخلىق پۇل قاپچۇقلىرى ئۆزلۈكسىز دۇنيا بازىرىغا كىرىشكە باشلىغان ۋە بازار رىقابىتىنى كەسكىنلەشتۈرۈۋەتكەن. مەن ئەينى ۋاقىتتا ساتقان نىلوك پۇل قاپچۇقىنىڭ بازار باھاسى 10 دوللار بولۇپ، Waikiki Beach ساھىلى ۋە دۇنيا بازىرىدىكى باھا

ناھايىتى چۈشۈپ كەتكەن بولۇپ ، بازار باھاسى ئاران 1 دوللار ئىدى. نىلوڭ پۇل قاپچۇقى ئاللىبۇرۇن مۇھىم كۈندىلىك بۇيۇم بولۇپ قالغان ئىدى. دەل سىز بىلگەندەك، كۈندىلىك بۇيۇم بازىرى تۆۋەن باھالىق ئىشلەپچىقىرىش ئورۇنلىرى تەرىپىدىن ئىشغال قىلىنغان. كۈندىلىك بۇيۇملىرى بازىرىدا پۇت تىرەپ تۇرۇش ئۈچۈن مەن چوقۇم بىر لىكېي بازىرى تېپىشىم كېرەك، مەن داڭلىق ماركا ئىشلەپچىقىرىش ئورنىغا ئۆزگىرىشىم كېرەك. تولغىما ئۇسۇل بازىرى ماڭا پۇرسەت ئېلىپ كەلدى. دەل مەن «باي دادا خىزمەتتىن ئىستىپا بېرىشتىن ئىلگىرىكى 10 سائەتلىك دەرس» ناملىق كىتابتا يازغاندەك، مەن تۇيۇقسىز كەلگەن پۇرسەت بىلەن تولغىما ئۇسۇل بازىرىغا كىردىم. مەن بۇ ساھەدە پۇل قاپچۇقىغا تولغىما ئۇسۇل ئەترىتىنىڭ ئىسمىنى باستۇرۇش ھوقۇقىغا ئىگە بولدۇم. شۇنىڭ بىلەن تىجارىتىمنى ساقلاپ قالدۇم. ناھايىتى تىزلا مەن Van Halen، ھونلار ئەۋلىياھى، دۈلەن خور ئەترىتى، تۆمۈر ئايال خور ئەترىتى، گېئورگىي مۇزىكا ئەترىتى ۋە باشقا مۇزىكا ئەترىتى ۋە خور ئەترىتىنىڭ نامىدا پۇل قاپچۇقى ئىشلەپچىقاردىم. مېنىڭ ئىشلەپچىقارغان مەھسۇلاتىم قانۇنلۇق ھوقۇققا ئېرىشكەن مەھسۇلات بولغانلىقى ئۈچۈن، پۇل قاپچۇقىنىڭ باھاسىنى قايتىدىن 10 دوللارغا تەڭشىدىم. گەرچە مەن چوقۇم مۇزىكا ئەترىتىگە نەشىر ھوقۇقى ھەققى تاپشۇرساممۇ، لېكىن ئامېرىكا ۋە باشقا دۆلەتلەردىكى سېتىش ئورۇنلىرى بۇ قانۇنىي ھوقۇققا ئېرىشكەن تولغىما ئۇسۇل ئەترىتىنىڭ نامىدىكى مەھسۇلات ئۈچۈن چوڭ ئىشىك ئېچىپ بەردى. شۇنىڭ بىلەن مېنىڭ تىجارىتىم گۈللەپ راۋاجلاندى ۋە پۇل مېنىڭ يانچۇقىمغا دومىلاپلا كىرىشكە باشلىدى.

① لىكېي بازىرى: بوش بازار دەپمۇ ئاتىلىدۇ. بازار ئىگىلىكىدە، بەزى كارخانىلار بازارنىڭ مەلۇم تۈگۈنگىلا كۆڭۈل بۆلۈپ، كۈچلۈك كارخانىلار بىلەن يۈزمۇ-يۈز رىقابەتلەشمەيدۇ، بەلكى كەسىپلەشتۈرۈش ئارقىلىق، بوشلۇقتىن يىمىرىلىپ كىرىپ بازار ئىگىلەش تاكتىكىسى ئارقىلىق بازار ئىگىلەيدۇ.

مەن بۇرۇنلا ئېيتقان، مالىيە بىلىمىڭىزنى ئاشۇرۇشنىڭ ئۇسۇلى ئالدىڭىزدىكى دۇچ

كەلگەن مەسىلىلەرنى ھەل قىلىش. 1981- يىلىغا بارغاندا مەن قايتا تىجارەت قىلىش مەسىلىسىنى ھەل قىلدىم. شۇنىڭدىن كىيىن، باشقا بىر مەسىلە چىقتى: گەرچە ئاشۇ تۆۋەن باھالىق رىقابەتچىلەرگە ۋە ئوخشىتىپ ياسىغۇچى ئورۇنلارغا قايتۇرما زەربە بەرگەن بولساممۇ، مەن يەنىلا زىيانغا ئۇچۇرىدىم. بۇ يەردىكى مەسىلە: نۇرغۇن ساختا مەھسۇلات ئىشلىگۈچى ئورۇنلار كۆپىيىپ كەتتى. بولۇپمۇ ئىلگىرى مېنىڭ نىلۇڭ پۇل قاپچۇقۇمنى ئوخشىتىپ ياساپ مېنى زىيانغا ئۇچراتقان رىقابەتچىلەر ھازىر مېنىڭ لىكېي بازىرىمنى قالايمىقانلاشتۇرغىلى تۇردى. ئۇلارمۇ مەن قانۇنىي ھوقۇققا ئېرىشكەن مەھسۇلاتلارنىڭ ئوخشاش تۈرىنى ئىشلەپچىقىرىپ سېتىشقا باشلىدى، بىراق ئۇلار تولغىما ئۇسۇل ئەترىتىگە نەشىر ھوقۇقى ھەققى تاپشۇرمايدۇ.

ساختا مەھسۇلات ئىشلەپچىقارغۇچى ئورۇنلار بىلەن بىر نەچچە ئاي تىركەشكەندىن كىيىن، بۇ جەرياندا پايدا ئالغۇچىلار پەقەت بىزنىڭ ئادۋوكاتلىرىمىز ئىكەنلىكىنى بايقىدىم. ئۇلار سوت مەھكىمىسىدە مەن ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ ھەم مەندىن ھەق ئالىدۇ، ئەمما ئۇتۇق قازىنالمىدۇ. چۈنكى ساختا مەھسۇلات ئىشلەپچىقارغۇچى ئورۇنلار مەندىن ئەقىللىق، ھەرىكىتى مەندىن چاققان. بارلىق ئادۋوكاتلار ماڭا ئۆزىنىڭ تېخىمۇ كۆپ پۇل تەلەپ قىلىش بەدىلىگە مېنىڭ ھوقۇقىمنى ساقلاپ قالدۇغانلىقىنى ئېيتتى. ۋاقىت ئۇزۇن ئۆتمەي مەن ئۆزۈمنىڭ باشقا بىر توپ «دېڭىز قاراقچىلىرى»غا ھەق تۆلەۋاتقانلىقىمنى ھېس قىلدىم. بۇ «دېڭىز قاراقچىلىرى»(مېنىڭ ئادۋوكاتلىرىم) قارىماققا مەن تەرەپتە تۇرغاندەك قىلىشىمۇ، ئەمەلىيەتتە مېنىڭ پۇلۇمنى كۆزلەۋاتقان قاراقچىلار كەن خالاس.

مەن ھازىر تىجارەت ۋە پۇل-مال ھەققىدە يېڭى بىر دەرس ئۆگىنىۋاتىمەن. بۇ ناھايىتى مۇھىم دەرس بولۇپ، كېيىنكى باب «ئىككىنچى ئىقتىساد قابىلىيىتى: پۇلغىزنى ساقلاپ قېلىش» دا سۆزلىنىدۇ.

مۇنداق بىر ماقال-تەمسىل بۇلىدىغان: «ئەگەر سەن ئۇلانى يېڭەلمىسەڭ، ئۇلارغا قوشۇلۇپ كەت.» مەن مەغلۇب بولغان ئۇرۇشتا پۇل ئىسراپ قىلىشتىن زېرىكىپ كەتتىم. شۇڭا ئۆزۈم ياللىغان ئادۋوكاتلارنى ئىشتىن بۇشتىۋېتىپ، كورىيە، تەيۋەن ۋە ھىندونېزىيە قاتارلىق دۆلەت ۋە رايونلارغا بېرىپ ساختا مال ئىشلەپچىقارغۇچى ئورۇنلار بىلەن ھەمكارلاشتىم. ئۇلار بىلەن سوتتا تىركەشمىدىم، ئەگەر ئۇلار بىلەن سوتتا تىركەشسەم مەن چىقىم قىلىدىغان پۇل تاپقان پۇلدىن كۆپ بولۇپ كېتىدىكەن، مەن ئېرىشكەن قانۇنىي ھوقۇقتا ئۇلار ماڭا پۇل قاپچۇقى ئىشلەپ بەرگەندە مېنىڭ تەرنەرخىم تۆۋەنلەيدىكەن، ئادۋوكات ھەققى تىجىلىپ قالىدىكەن ھەمدە تېخىمۇ ياخشى زاۋۇتلار مەن ئۈچۈن پۇل قاپچۇقى ئىشلەپچىقىرىپ بېرىدىكەن. ھازىر مەن پەقەت مەن ئەڭ ياخشى قىلالايدىغان ئىش-سېتىش ئىشنىلا قىلسام بولىدۇ. تىجارىتىم يەنە بىر قېتىم گۈللىنىپ كەتتى. ناھايىتى تىزلا بىزنىڭ مەھسۇلاتلىرىمىز تۈرلى ماللار ماگىزىنلىرىدا ۋە تولغىما ئۇسۇل سەھنىلىرىدە ئاۋام-خەلق بىلەن يۈز كۆرۈشۈشكە باشلىدى. 1982-يىلى، يېڭى تېلېۋىزور تورى، يەنى مۇزىكا تېلېۋىزور MTV تارقىتىلىشقا باشلىدى. بىزنىڭ مەھسۇلاتلىرىمىز يەنە بىر قېتىم گۈللەپ كەتتى. پۇل ئۆزلۈكىدىنلا يانچۇقىمىزغا كىرىشكە باشلىدى.

1984-يىلى 1-ئايدا، مەن «تولغىما ئۇسۇل» نىلۇڭ پۇل قاپچۇقىنىڭ پاي چېكىنى باشقا ئىككى ھەمكارلاشقۇچۇمغا سېتىپ بەردىم. ھەمدە ئۆزۈم ئايالىم بىلەن ھاۋايدىن ئايرىلىپ، كاليفورنىيەگە كۆچۈپ بېرىپ شۇ يەردە بىزنىڭ سودا مائارىپى شىركىتىمىزنى قۇردۇق. مەن مەھسۇلات سېتىش بىلەن مائارىپ بىلىملىرىنى سېتىشنىڭ بۇنچە ئوخشىمايدىغانلىقىنى ئويلايمۇ باقماپتىكەنمەن. 1985-يىلى بىزنىڭ ئەڭ جاپالىق بىر يىلىمىز بولدى. بىز بارلىق ئىقتىسادىمىزنى خەجلەپ تۈگەتتۇق، بۇنىڭ بىلەن ئىقتىساد يېتىشمەسلىك تىزلا بىزنىڭ ئاساسىي قىيىنچىلىقىمىزغا ئايلاندى. ئىلگىرى مەن ۋەيران بولۇپ باققان، ئەمما ئايالىم ۋەيران بولۇپ باقمىغان. ئۇنىڭ مەن بىلەن بىرلىكتە ياشىشى ھەرگىزمۇ مېنىڭ ناھايىتى كېلىشكەن

قىياپىتىم ئۈچۈن بولماستىن ، بەلكى ئۇمۇ تۇغما بولغان ئۆزىگە جەڭ ئېلان قىلىشقا ئامراق ئىدى. بىز بىرلىكتە خىزمەت قىلىپ بىر خەلقئارالىق فوندىيەتە كىچىلىك قىلىش جەمئىيىتى قۇرۇپ چىقتۇق ھەمدە ئامېرىكا، ئاۋسترالىيە ، يېڭى زېلاندىيە، سىنگاپور ۋە كانادا قاتارلىق دۆلەتلەردە ئىش بېجىرىش ئورنى قۇردۇق. 1994-يىلى بىز تىجارىتىمىزنى سېتىۋېتىپ چېكىنىپ چىققانلىقىمىزنى جاكارلىدۇق، ھەمدە ئۆي-مۈلۈك ئىشلىرىغا مەبلەغ سېلىشنىڭ تۈرتكىسىدە قالغان ئۆمرىمىزنى ئۆي-مۈلۈك ئىشلىرىغا مەبلەغ سېلىش بىلەن ئۆتكۈزۈشنى قارار قىلدۇق.

لېكىن، بىز ئىككى يىل دەم ئېلىش تۇرمۇشىنى باشتىن كەچۈرگەندىن كىيىن بۇ يەككە-يېگانە تۇرمۇشقا كۈنەلمىدۇق ھەمدە 1996-يىلى «نەق پۇل ئېقىمى» دىن ئىبارەت ئۈستەل يۈزى ئويۇنىنى كەشىپ قىلدۇق. 1997-يىلى ئۆزىمىز بىر قوللۇق ھالدا «باي دادام، نامراق دادام» ناملىق كىتابىنى نەشر قىلىپ تارقىتتۇق. 2000-يىلى يىل ئوتتۇرىسىغا بارغاندا، داڭلىق رىياسەتچى Oprah Winfrey بىزنى ئۆزىنىڭ پروگراممىسىغا بىر سائەتلىك تەكلىپ قىلدى. ئۇنىڭدىن كېيىنكى ئىشلارنى كۆپچىلىك ئوبدان بىلىدىغۇ دەيمەن.

ھازىر «باي دادام» شىركىتى بىر خەلقئارالىق شىركەت بولۇپ قالدى. بۇ مۇۋاپىقىيەتلەرنىڭ ھەممىسى مېنىڭ ئىلگىرىكى تىجارەتتە مەغلۇب بولۇشتىن ئۆگەنگەن تەجرىبە-ساۋاقلارمىنىڭ نەتىجىسى ئەلۋەتتە. ئەگەر مەسىلىنى ھەل قىلىش جەريانىدىن ئۆزلۈكسىز ئۆگەنمىگەن بولسام، مېنىڭ بۈگۈنكىدەك ئۇتۇقلىرىم بولمىغان بولاتتى. ئەگەر مەن ئۆز ۋاقتىدا مەغلۇبىيەتتىن باش كۆتۈرەلمەي بەل قويۇۋەتكەن بولسام، سىزمۇ بۇ كىتابنى ئوقۇشقا مۇيەسسەر بولالمىغان بولاتتىڭىز.

ھەر بىر نىشانغا يېتىشنىڭ جەريانى بولىدۇ

ھەممىمىز ئوبدان بىلىمىز، ھەر قانداق بىر نىشانغا يېتىش ئۈچۈن بىر جەريان كېرەك، بۇ جەرياندا بىز تېرىشىشىمىزغا توغرا كېلىدۇ. مەسىلەن، بىر دوختۇر بولۇش ئۈچۈن، چوقۇم قاتتىق ئېغىر بولغان تەربىيەلەش جەريانىنى باشتىن كەچۈرۈشىمىز كېرەك. نۇرغۇن كىشىلەر دوختۇر بولۇشنى ئارزۇ قىلىدۇ لېكىن جاپالىق جەريان ئۇلارنىڭ دوختۇر بولۇش قەدىمىنى توسۇپ قۇيىدۇ. كىتابنىڭ بېشىدا سىز مېنىڭ مەقسەتكە يېتىش جەريانىمنى ئوقۇدىڭىز، بۇ جەريان دەل خىزمەت قىلىش جەريانىدۇر.

كىشىلەردە «بىرىنچى ئىقتىسادى قابىلىيەت: كۆپ پۇل تېپىش» كەمچىل بولۇشىدىكى سەۋەبىنىڭ بىرى ئۇلار پۇلغا ئېرىشىشنى ئويلايدۇيۇ ئەمما جەريانىنى باشتىن كەچۈرۈشنى خالىمايدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر تا ھازىرغىچە ئۇلارنى باي قىلىدىغاننىڭ پۇل بولماستىن بىر جەريان ئىكەنلىكىنى تونۇپ يېتەلمىگەن. نۇرغۇن لاتارىيەدە چوڭ مۇكاپاتقا ئېرىشكەنلەر ۋە زور ئائىلە مۇراسىمغا ئېرىشكەن «بايۋەچچىلەر» تىزلا ۋەيران بولىدۇ، سەۋەبى ئۇلار پۇلنى قوبۇل قىلدى ئەمما پۇل تېپىش جەريانىنى باشتىن كەچۈرمىدى. باشقا بىرخىل كىرىم قىلىش ئۇسۇلى - خىزمەت قىلماي ھەقكە ئىگە بولۇشنى ئويلاشتى ئىبارەت. ئادەم باي بۇلالماسلىقىنىڭ سەۋەبى: ئۇلار مۇقىم بولغان كىرىمگە ئېتىبار بېرىپ، مالىيە بىلىملىرى جەھەتتە ئەقىللىق بولۇشنى ھەمدە شۇ ئارقىلىق باي بولۇشنى ئۆگىنىشكە سەل قارىغانلىقىدىن بولغان. ئۇلار نامراتلىق ۋە ھىمىسىدىن قورقۇپ كەتكەن، دەل مۇشۇ ۋەھىمە ئۇلارنىڭ پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇشىغا ئامالسىز قالدۇرغان. شۇنداقلا ئۇلار قانداق باي بولۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلالمىغان.

بىز ھەممىمىز ئوخشىمايمىز

بىز ھەممىمىز ئوخشىمايمىز، بىزنىڭ ھەربىرىمىزنىڭ ئۆز ئالدىمىزغا كەمچىلىكىمىز ۋە ئارتۇقچىلىقىمىز بار. بىز ھەر بىرىمىز ئوخشاش بولمىغان جەريانىنى باشتىن كەچۈرۈپ ئوخشاش بولمىغان سەزگۈرەشتىلەرگە دۇچ كېلىمىز. بەزىلەر تۇغما سېتىش قابىلىيىتىگە

ئىگە، ئەمما مەن ئۇنداق ئەمەس. مېنىڭ بىرىنچى مەسلىم مەن سېتىش ۋە باشقىلار ماللىرىمنى سېتىۋېلىشنى رەت قىلىش ۋە ھىممىسىنى يېڭەلمەيمەن. بەزىلەر تۇغما كارخانىچى بولۇش قابىلىيىتىگە ئىگە، ئەمما مەن ئۇنداق ئەمەس. مەن چوقۇم قانداق قىلغاندا بىر كارخانىچى بولغىلى بولىدىغانلىقىنى قېتىر-قېنىپ ئۆگىنىشىم كېرەك.

مەن بۇنداق دېيىشىم ھەرگىزمۇ سىزنى چوقۇم مال سېتىشنى ئۆگىنىش، ياكى چوقۇم كارخانىچى بۇلۇش دېمەكچى ئەمەس. بۇ مېنىڭ جەريانم، ئەمما سىزگە بۇ جەرياننىڭ ماس كېلىشى ناتايىن. سىزنىڭ بىرىنچى ئىقتىساد قابىلىيىتىڭىزنى: «كۆپ پۇل تېپىش»نى ئۆستۈرۈشتە بىرىنچى بولۇپ قىلىدىغان ئىشىڭىز كۆپ پۇل تېپىش ئۇسۇلىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى قارار قىلىشتىن ئىبارەت. ئەگەر سىزنىڭ «كۆپ پۇل تېپىش» ئۇسۇلىڭىز بىر دوختۇر بولۇش بولسا، ئۇنداقتا تېببىي ئىنستىتۇت ياكى تېببىي ئۇنىۋېرسىتېتقا كىرىشكە تەييارلىق قىلىڭ. ئەگەر «كۆپ پۇل تېپىش» ئۇسۇلىڭىز داخلىق گولفى توپى ماھىرى بولۇش بولسا، ئۇنداقتا ئەستايىدىللىق بىلەن توپ كىرگۈزۈشنى مەشىق قىلىڭ. مۇنداقچە ئېيتقاندا، ئاۋۋال نىشانىڭىزنى بېكىتىۋېلىپ ئاندىن جەرياننى تاللاڭ.

چوقۇم مەڭگۈ ئېسىڭىزدە تۇتۇڭكى: جەريان ھامان نىشاندىن مۇھىم.

ھېسىيات ئەقىل-پاراستى

بۇ يەردىكى مۇھىم بىر نۇقتا ، سىز چوقۇم مالىيە ئەقىل-پاراستىنىڭمۇ بىر ھېسىيات ئەقىل-پاراستى ئىكەنلىكىنى تونۇپ يېتىشىڭىز كېرەك.

دۇنيادىكى ئەڭ باي مەبلەغچى ۋارىن بافت Warren E. Buffett مۇنداق دەيدۇ: «ئەگەر سىز ئۆزىڭىزنىڭ ھېسىياتىنى باشقۇرالمىسىڭىز، ئۇنداقتا پۇلىڭىزنى باشقۇرالمىسىز»، سىز باشتىن

كەچۈرمەكچى بولغان جەريانمۇ ئوخشاش. مېنىڭ ئەڭ جاپالىق سەزگۈرەشتەم: چۈشكۈنلەشكەن ۋاقتىمدا چېكىنىپ چىقماي ھەم مەغلۇب بولغاندا ئىرادەمنى يوقاتماي ئالغا ئىلگىرىلەش جەريانىدا داۋاملىق ئۆگىنىش.

نۇرغۇن كىشىلەر بۇ جەرياندا مەغلۇب بۇلىشىدىكى بىر سەۋەب، ئۇلار بىر قېتىمدىلا رازى بولغىدەك ئۈنۈمگە ئىگە بولالمىسىلا چىدىيالمايدۇ. مەن ئىگىلىك تىكلەشتىن بۇرۇن تۆۋەن مائاشلىق خىزمەتنى قوبۇل قىلىشىمنى بۇ يەردە تىلغا ئېلىشىمىدىكى سەۋەب، ئاساسلىقى رازىمەنلىك ھېسسىياتىنى كىچىكتۈرۈشنىڭ مۇھىملىقىنى چۈشەندۈرۈش. نۇرغۇن كىشىلەر بۈگۈنكى بىر نەچچە دوللار ئۈچۈن ئەتىكى تېخىمۇ كۆپ دوللارلىق پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قۇيىدۇ. مەن 20~30 ياشلاردا ھەرگىزمۇ كۆپ پۇل تاپمىغان، ئەمما بۈگۈن مەن مىلياردېر بولدۇم.

ھېسسىياتىمنى قۇتراتقۇچى ئامىل ۋە ۋاقىتلىق رازىمەنلىك تۇيغۇمنى كىچىكتۈرگەندىن كىيىن، مېنىڭ مالىيە بىلىملىرى جەھەتتە تەرەققىي قىلىشىمغا زور پايدىسى بولدى. ئەمەلىيەتتە مېنىڭ دېمەكچى بولغىنىم، پۇلنى تىلغا ئالغاندا ھېسسىيات پاراسىتى ھەممىدىن ئۈستۈنلۈكنى ئىگەللەيدۇ. ئۇ كەسىپى پاراسەت ۋە ئىلىم پاراسىتىدىن مۇھىم. مەسىلەن، نۇرغۇن كىشىلەر ۋەھىمە سەۋەبىدىن ئۆزىنىڭ ئارزۇسىدىن ۋاز كېچىدۇ. گەرچە ئۇلار ئارزۇ سەپىرىنى باشلىغان بولسىمۇ، ئەمما مەغلۇبىيەتكە يۇلۇققاندا بەل قۇيۇۋېتىشىنى تاللايدۇ. دە مەغلۇب بولۇپ ئۆزىگە مەسئۇل بۇلىدىغان چاغدا تەڭرىدىن ۋە باشقىلاردىن ئاغرىنىدۇ.

ئاسان بەل قويۇۋېتىدىغان كىشىلەر ناھايىتى تەستە ئۇتۇق قازىنىدۇ

بىر نەچچە يىل ئىلگىرى بىر ياش مەن ئۈچۈن خىزمەت قىلغان. ئۇ ھەقىقەتەن ئەقىللىق، زېرەك ئىدى. سودا سانائەتنى باشقۇرۇش ماگىستىرلىق ئۇنۋانىنى ئالغان. ئۇ يەنە نۇرغۇن پۇل تاپقان ئىدى. ئىشتىن سىرتقى ۋاقىتلاردىن پايدىلىنىپ ئۇ ئايالى بىلەن بىرلىكتە نۇرغۇن تىجارەتلەر بىلەن شۇغۇللانغان. ئۇلار ئۆي-مۈلۈككە مەبلەغ سېلىشنى سىناپ باققان، ئەمما

مەغلۇب بولغان. ئۇلار بىر كىچىك دائىرىدىكى ئالاھىدە تىجارەت قىلىش ھوقۇقىنى سېتىۋالغان، بىراق مەغلۇب بولغان. ئۇلار يەنە بىر ساناتورىيەنى سېتىۋالغان، بىراق كۈتۈلمىگەندە كېسەل ئۆلۈپ كېتىش ھادىسىسى كېلىپ چىقىپ، ئۇلارنىڭ بارلىق بىساتى يوققا چىققان.

مەن بۇ ئىككى ياش ئەر-ئايالنى تىلغا ئېلىشىمدىكى مەقسەت ، ئۇلار مەغلۇبىيەتكە دۇچ كېلىشى دەل ئۇلارنىڭ ئۆگىنىشكە سەل قارىغانلىقىدىن بولغان. ئۇلارنىڭ مۇۋاپىقىيەت يولىغا قەدەم قويۇشىغا ئۆگىنىشكە سەل قارىغانلىقى سەۋەب بولغان، ئۇلار مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىغان ھامان، مەغلۇبىيەتتىن ساۋاق ئالماي، بەل قويۇۋەتكەن. ئۇلار ئۆزلۈكسىز ھالدا يېڭى تىجارەت ئۇسۇلىنى تاللاپ تېرىشىش روھى ئۆگىنىشكە ئەرزىيدۇ. ئەمما ھەل قىلىش قىيىن بولغان مەسىلىگە دۇچ كەلگەن ھامان، ئۇلار داۋاملاشتۇرۇشنى توختىتىپ قويغانلىقى ئۈچۈن ئۇلار ئۇدا مەغلۇب بولغان. ئۇلار ئەزەلدىن قىيىن ئۆتكەلدىن قەددىنى رۇسلاپ ئۆتۈپ باقمىغان، ھەم مەغلۇبىيەتتىن ساۋاق ئالمىغان. ئۇلار ئۆزىنى باي قىلىدىغان پۇل بولماستىن، بەلكى بىر جەريان ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتمىگەن.

مەن باي دادامدىن ئۆگەنگەن ئەڭ تەس دەرسىم: «چوقۇم بۇ جەرياننى ئۇدا ئۇتۇق قازانغىچە قەتئىي داۋاملاشتۇرۇش كېرەك.» دىن ئىبارەت.

مەن شىلى Xerox Corporation شىركىتى Xerox Corporation دە ئاۋارىچىلىققا يۈلۈققانلىقىمنىڭ سەۋەبى، مەن مال سېتىشتا نەتىجەم ياخشى بولمىغان، دەل شۇ پەيتتە مەن بەل قويۇۋېتىشنى ئويلاشقان، چۈنكى مەن دائىم مالىنى قولدىن چىقىرالمايتتىم. شۇ ۋەجىدىن مەن پۇل تاپالمايتتىم. ئەمەلىيەتتە ، خونۇلۇلۇلاردا ياشاش جەريانىدا مېنىڭ چىقىمىم مەن تاپقان پۇلدىن كۆپ ئىدى. باي دادام ماڭا: «ئۇتۇق قازانغاندا چېكىنىپ چىقىشقا بولىدۇ ، ئەمما

مەغلۇب بولۇش سەۋەبىدىن بەل قۇيۇۋېتىپ چېكىنىپ چىقىشقا بولمايدۇ.» دەپ تەلىم بېرەتتى. 1978-يىلىغا بارغاندا، مەن پۈتۈن كۈچۈم بىلەن بۇ تىجارەتكە كىرىشتىم. بۇ تىجارەتنى باشلىغاندىن كىيىن مەغلۇب بولدۇم. مەن يەنە بىر قېتىم بەل قۇيۇۋەتمەكچى بولغىنىمدا باي دادام ماخا يەنە: «جەريان نىشاندىن مۇھىم.» دەپ ئەسكەرتىش بېرىپ تۇردى. مەن قاتمۇ-قات قەرزگە بوغۇلۇپ پۇل قىيىنچىلىقى تارتقان ۋاقىتتا، باي دادام يەنە ئەگەر مېنىڭ بۇ مەسلىنى ھەل قىلالمىسام، قايتا پۇل مەسلىسىدىن كېلىپ چىققان باش ئاغرىقىدىن قۇتۇلالايدىغانلىقىمنى ئەسكەرتىپ تۇردى. مەن شۇنىڭ بىلەن قانداق تىجارەت قىلىشنى ئۆگىنىۋالدىم. ھەمدە مالىيە بىلىملىرىدە تېخىمۇ كۆپ بىلىمگە ئىگە بولدۇم. بىراق مەن ئاۋۋال كۆز ئالدىمدىكى مەسلىنى چوقۇم ھەل قىلىشىم كېرەك.

پۇلنىڭ بەك كۆپ بولۇپ كېتىشى

بۇ كىتابنىڭ باش قىسمىدا، مەن ئىككى خىل مەسلىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ ئۆتكەن. يەنى، بىر مەسلى: خەجلەشكە پۇل يوق؛ يەنە بىر مەسلى: پۇل بەك كۆپ بولۇپ كېتىش. 1974-يىلى، مەن دېڭىز ئارمىيىسىدىن ئايرىلغاندا ئۆزۈمنىڭ چۇقۇم قايسى خىل پۇل مەسلىسىنى تاللىشىم ھەققىدە كۆپ ئويلىغان. ئەگەر مەن خەجلەشكە پۇل يوق بولۇش مەسلىسىنى تاللىسام، ئەلۋەتتە ئۆلچەملىك نېفىت شىركىتىگە بېرىپ ئىلگىرىكى خىزمىتىمنى داۋاملاشتۇرسام بولىدۇ ياكى بىر ئۇچقۇچى بولسام بولىدۇ. ئەگەر مەن «پۇل بەك كۆپ بولۇپ كېتىش.» مەسلىسىنى تاللىسام، مەن شىلى شىركىتى Xerox Corporation نىڭ تەمىنلىگەن ئىش ھەقىقىي بەك تۆۋەن بولسىمۇ يەنىلا شىلى شىركىتى Xerox Corporation دە خىزمەت قىلسام بولىدۇ. سىز كۆرگەندەك مەن ئەڭ ئاخىرى يەنىلا پۇل بەك كۆپ بولۇپ كېتىش مەسلىسىنى تاللىدىم.

مەن پەقەت پۇلغا قارىماي بەلكى تەربىيە قوبۇل قىلىشىم كېرەك. مەن شىلې شىركىتى Xerox Corporation نى تاللىشىم، مەن ئۆزۈمنىڭ بىر يازاملىق كېمە ئەزاسى بولۇپ چىقالشىمغا ئىشىنەتتىم. ئەلۋەتتە، مۇنەۋۋەر ئۇچقۇچىمۇ بولالايمەن. ئەمما مەن ئۆزۈمنىڭ بىر ئۇتۇق قازانغان كارخانىچى بولۇپ چىقالشىمنى ياكى مەغلۇب بولۇشىمنى بىلمەيمەن. مەن يەنە ئۆزۈمنىڭ مەغلۇبىيەتكە يۈزلىنىپ تۇرۇپ تېخىمۇ كۆپ بىلىم ئىگىلىيەلشىمگىمۇ ئىشىنمەن. ئەگەر مەن مەغلۇبىيەت ۋە نامراتلىق سەۋەبىدىن بەل قويۇۋەتسەم ئالغا ئىلگىرىلىيەلمەيمەن.

كىشىلەرنىڭ بىرىنچى ئىقتىساد قابىلىيىتىنى ئاشۇرالماسلىقىنىڭ سەۋەبى: ئۇلار ئۆزى بىلگەن ئىشنى قىلىشنى قەتئىي داۋاملاشتۇرۇپ، يېڭى نەرسىلەرنى قوبۇل قىلمىغان ۋە ئۆزىگە جەڭ ئېلان قىلىشنى خالىمىغان. ئۇلار دائىم ناھايىتى دىققەت بىلەن ئىش قىلىدۇ. ئەلۋەتتە، بۇ ھەرگىزمۇ سىزنى چوقۇم ئەخمىقانلىك ۋە خەۋپ-خەتەرگە پىسەنت قىلماستىن ئىش كۆرۈڭ دېگەنلىك ئەمەس. نۇرغۇن ئىشلارنى بىز قىلالايمىز، ئەمما بىز بۇ ئىشلارنى قىلىشتىن باش تارتساق بولىدۇ. مەسىلەن، مەن جۇمۇلاخما چوققىسىغا ياماشسام بولىدۇ. مەن يەنە دۆلەتلىك ئاۋىئاتسىيە شىركىتىگە تىزىمغا ئالدۇرۇپ ئۇچقۇچى بولساممۇ بولىدۇ ۋە ياكى مەن يەنە سىياسىي سەپكە قېتىلىپ مەمۇرىي بولساممۇ بولىدۇ. مېنىڭ دېمەكچى بولغىنىم مەن ئېھتىياتچانلىق بىلەن كېيىنكى قەدەمنى باسسام بولىدۇ ھەم تاللاپ ئولتۇرۇشۇم ھاجەتسىز. مەن دائىم ئۆز-ئۆزۈمدىن مۇنداق سورايمەن: «ئەگەر مەن بۇ جەڭنى قوبۇل قىلسام ھەم ئۇتۇق قازانسام، مېنىڭ تۇرمۇشۇم قانداق بولۇپ كېتەر؟» مەن سىزنىڭمۇ ئۆزىڭىزدىن ئوخشاش سوئالنى سوراپ تۇرۇشىڭىزنى تەۋسىيە قىلىمەن.

«مۆجىزىنىڭ ياراتقۇچىسى» ناملىق داڭلىق فىلىمنىڭ باش رولچىسى خېلىن كېلېر Helen Keller مۇنداق ئېيتقان: «تۇرمۇشنىڭ ئۆزى بىر مەيدان مەردانلىق بىلەن خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشتۇر.... ياكى ھېچنېمە ئەمەس.» مەن بۇ قاراشقا قوشۇلمەن. مېنىڭچە

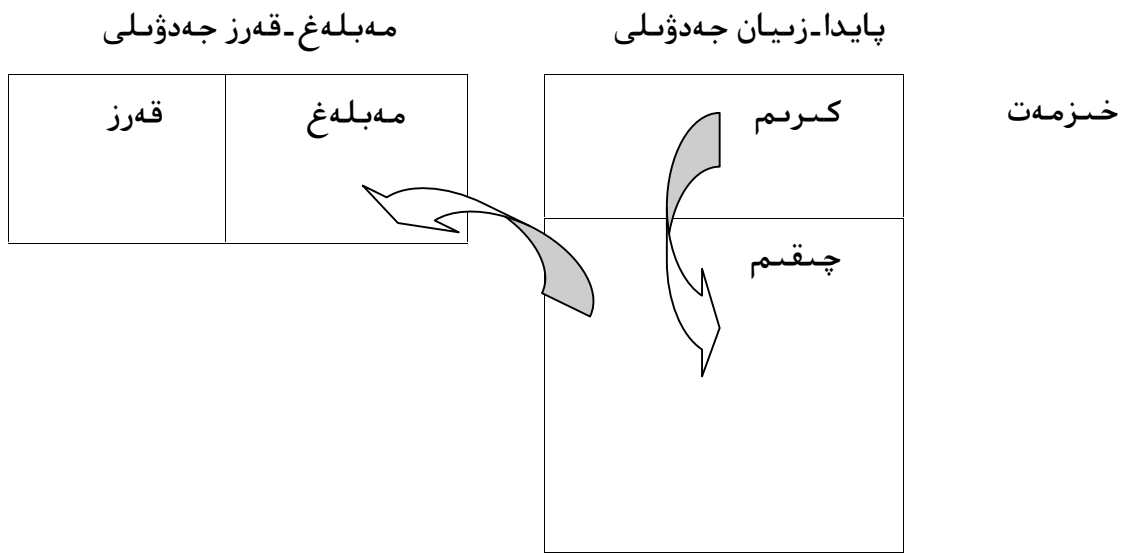
بىرىنچى ئىقتىسادى قابىلىيەتنى ئۆستۈرۈشنىڭ بىر خىل ئۇسۇلى، تۇرمۇشنى بىر قېتىملىق خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش جەريانىدىن ئۆگىنىش دەپ قاراش كېرەك. سىزنىڭ تۇرمۇشىڭىز ئەسلىدىنلا خەتەرگە تەۋەككۈل قىلماسلىق ۋە خەتەرلىك بولماسلىقى مۇمكىن. لېكىن تۇرمۇشنىڭ ئۆزى بىر ئۆگىنىش جەريانى، ئۆگىنىشنىڭ ئۆزى بىر خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشتۇر.

بۇمۇ مەن نېمە ئۈچۈن پاراخوت ئەزاسى بولماسلىق ياكى ئۇچقۇچى بولماسلىق ھەققىدە جاۋاب بەرمەسلىكىمنىڭ سەۋەبى. گەرچە بۇ ئىككى خىزمەتنىڭ ھەر ئىككىسىنى ياخشى كۆرسەممۇ، لېكىن بۇمۇ بىر يېڭى خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش پۇرسىتىدىن ئىبارەت. ئىدراك ھەرگىزمۇ كونا جاۋابنى ئەستە تۇتۇش، خاتالىقتىن ساقلىنىش ئەمەس. بۇ دەل بىزنىڭ ھازىرقى مائارىپنىڭ پاراسەتكە بەرگەن ئاتالغۇسى. ھەقىقىي توغرا بولغان پاراسەت مەسلىسىنى قانداق ھەل قىلىشنى ئۆگىنىپ تېخىمۇ چوڭ مەسلىنى ھەل قىلىش ئۈچۈندۇر. ھەقىقىي پاراسەت مەغلۇب بولۇشتىن ئۆزىنى قاچۇرۇش ۋەھمىسى ئېلىپ كەلمەستىن بەلكى ئۆگىنىش قىزغىنلىقىنى ئېلىپ كېلىدۇ.

كۆپ پۇل تېپىش

مالىيە ئەھۋالى ۋە نەق پۇلنىڭ ئايلىنىشى رەسمىنى بىر يەرگە قويساق، سىز بەلكىم بىرىنچى ئىقتىساد قابىلىيەت «كۆپ پۇل تېپىش»قا نىسبەتەن ئېنىق چۈشەنچىگە ئىگە بولۇشىڭىز مۇمكىن.

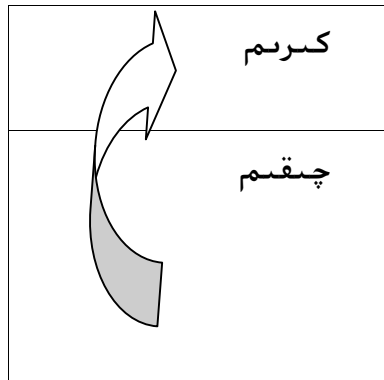
E/S



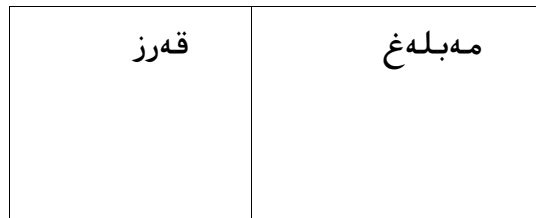
B/I

پايدا-زىيان جەدۋىلى

بايلار



مەبلەغ-قەرز جەدۋىلى



يۇقىرىدىكى رەسىمدە كۆرسىتىلگەندەك، E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىناتتىكى كىشىلەر پۇل

ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ. كەلگۈسىدە ئۇلار مۇقىم ئىش ھەققىگە ئىگە بولۇپ شېرىنكانغا ياكى سائەتلىك ھەققە ئىگە بولىدۇ. B كوئوردىنات ۋە A كوئوردىناتتىكىلەر مۈلۈك ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ. چۈنكى مۈلۈك نەق پۇل ئېقىمى ھاسىل قىلىدۇ ياكى مۈلۈكنىڭ قىممەت ئاشۇرۇشىنى ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ.

مەن ئۇچقۇچى ياكى كېمە ئەزاسى بولغان ساۋاقداشلىرىمغا قارىغاندا كۆپ پۇل تېپىشىمدىكى سەۋەبىنىڭ بىرى، ئۇلار ئىش ھەققى ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ، ئەمما مەن بىر كارخانىچى بولۇپ مۈلۈك يارىتىشقا ۋە مەبلەغ سالغۇچى بولۇش سۈپىتىم بىلەن پايدىغا ئېرىشىشنى ئويلايمەن. دېمەكچىمەنكى، E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىناتتىكى كىشىلەر كىرىمگە ئېتىبار بەرگۈچىلەر، ئەمما B كوئوردىنات ۋە A كوئوردىناتتىكىلەر مۈلۈككە ئېتىبار بەرگۈچىلەردۇر.

E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىناتتىكى كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، چۈشىنىش ئەڭ تەس بولغىنى B كوئوردىنات ۋە A كوئوردىناتتىكىلەر پۇل ئۈچۈن خىزمەت قىلمايدىغانلىقىدىن ئىبارەت. B كوئوردىنات ۋە A كوئوردىناتتىكىلەر ئەركىنلىك ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ. بۇ نۇرغۇن كىشىلەر ئۈچۈن ھەقىقەتەنمۇ چۈشىنىش قىيىن بولغان مەسىلە. E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىناتتىكى كىشىلەر پەقەت ھەق ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ ھەمدە ئۇلار خىزمەتتىن بۇرۇن ئالدىن ئالا ھەق تاپشۇرۇشنى تەلەپ قىلىدۇ. ئەركىنلىك ئۈچۈن خىزمەت قىلىشنى ئۇلار تارىختىن بۇيان خىزمەت پىلانغا كىرگۈزۈپ باقمىغان ئىش بولسا كېرەك. E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىناتتىكى كىشىلەر بەلكىم پىدائىي بولۇپ خەير-ساخاۋەت ئورۇنلىرى ئۈچۈن خىزمەت قىلىش مۇمكىن ياكى يۈكسەك ئاممىۋى پاراۋانلىق ئورۇنلىرى ئۈچۈن خىزمەت قىلىشى مۇمكىن. ئەمما شەخسىي كىرىمنى تىلغا ئالغاندا ئۇلار پۇل ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ. ئادەتتىكى ئەھۋالدا، ئۇلار مۈلۈك قۇرۇش ياكى مۈلۈككە ئىگە بولۇش ئۈچۈن خىزمەت قىلمايدۇ.

بوغالتىرىيە سۆزى بويىچە ئېيتقاندا، E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىناتتىكى كىشىلەر پۇل

تېپىش ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ، B كوئوردىنات ۋە A كوئوردىناتتىكىلەر پاسسىپ كىرىم ياكى مۈلۈككە ئىگە بولۇش ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ.

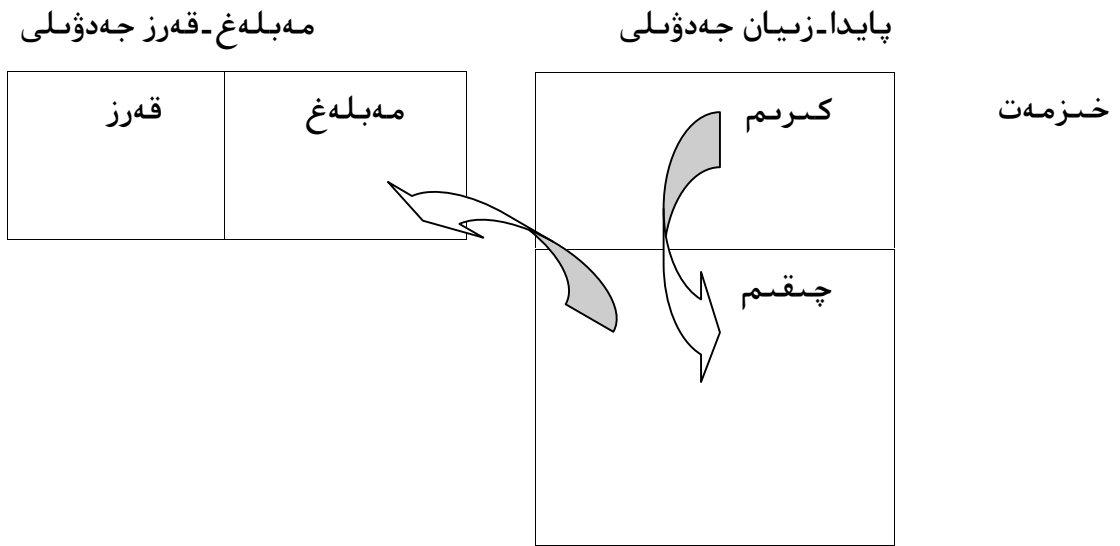
تۆتىنچى باب «پۇلىڭىزنى ساقلاپ قېلىڭ»دا سىز نېمە ئۈچۈن ئوخشاش بولمىغان كىرىم قىلىش ئەھۋالىنىڭ ناھايىتى چوڭ مالىيە پەرقى پەيدا قىلىدىغانلىقىنى بايقىشىڭىز مۇمكىن. تاپقان پۇلىڭىزنى ساقلاپ قېلىش ئەڭ تەس. ھەرخىل زىيانغا ئۇچرىشىدىن ساقلىنىش تەس. شۇڭا پۇل تېپىش ئۈچۈن خىزمەت قىلىدىغان كىشىلەر ھەرگىزمۇ مالىيە جەھەتتە ئەقىللىق ھېسابلانمايدۇ.

نۇرغۇن ئەركىن ئىشچىلارنىڭ ئۆزىنىڭ تىجارىتى يوق، ئۇلارنىڭ ئىگە بولغىنى پەقەت خىزمەتلا خالاس. ئەگەر ئەركىن ئىشچىلار خىزمەت قىلىشنى توختاتسا، ئۇلارنىڭ كىرىمىمۇ توختايدۇ ياكى ئازلايدۇ. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، خىزمەت ھەرگىزمۇ مۈلۈك ئەمەس. مۈلۈك دېگىنىمىز سىز مەيلى خىزمەت قىلىڭ ياكى خىزمەت قىلماڭ، يەنىلا كىرىم بولىدىغان نەرسە بايلىق. ئەگەر سىز تېخىمۇ كۆپ E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىنات، B كوئوردىنات ۋە A كوئوردىنات ھەققىدىكى بىلىمگە ئىگە بولماقچى بولسىڭىز مەن سىزنىڭ «باي دادام» ناملىق يۈرۈشلۈك كىتابىنىڭ ئىككىنچىسى «باي دادا مالىيە ئەركىن يولى» ناملىق كىتابىنى ئوقۇپ چىقىشىڭىزنى تەۋسىيە قىلىمەن.

نېمە ئۈچۈن بايلار تېخىمۇ باي بولۇپ كېتىدۇ؟

تۆۋەندىكى رەسىمنى كۆرسىتىشلا بايلارنىڭ نېمە ئۈچۈن تېخىمۇ باي بولۇپ كېتىدىغانلىقىنى بىلەلەيسىز.

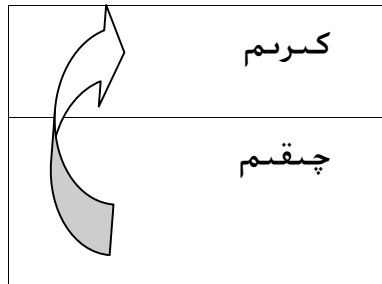
E/S



B/I

پايدا-زىيان جەدۋىلى

بايلار



مەبلەغ-قەرز جەدۋىلى

قەرز	مەبلەغ
	تىجارەت
	ئۆي-مۈلۈك
	قەغەز
	مەبلەغ(بايدا
	بق)
	تاۋار

نامراتلار ۋە ئوتتۇرا بورژۇئازىيىلەر كىرىمىنىڭ تۆۋەن بۇلىشىدىن قايغۇرىدۇ، بۇنىڭ سەۋەبى، ئۇلار پۇل ئۈچۈن ياكى بىر مۇقىم خىزمەت ئۈچۈن ئىشلەيدۇ. پۇل ئۈچۈن خىزمەت قىلىش پەيدا قىلىدىغان مەسىلە، تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىش ئۈچۈن، سىز چوقۇم تېخىمۇ تېرىشىپ خىزمەت قىلىشىڭىز، خىزمەت ۋاقتىنى ئۇزارتىشىڭىز ۋە ياكى تېخىمۇ كۆپ ئىشنى ئۆز ئۈستىڭىزگە ئېشىلىشىڭىز كېرەك. تېخىمۇ تېرىشىپ خىزمەت قىلىش، خىزمەت ۋاقتىنى ئۇزارتىش ۋە ياكى تېخىمۇ كۆپ ئىشنى ئۆز ئۈستىڭىزگە ئېلىش كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغان مەسىلە بولسا، بىزنىڭ ۋاقتىمىز ۋە كۈچىمىز زور چەكلىمىگە ئۇچرايدۇ.

بايلار تېخىمۇ باي بولۇپ كېتىشىدىكى سەۋەب، ئۇلار ھەر يىلى يېڭىدىن مۈلۈك قۇرىدۇ ياكى يېڭىدىن مۈلۈككە ئىگە بولىدۇ. مۈلۈكنى كۆپەيتىش ئۈچۈن چوقۇم تېرىشىپ خىزمەت قىلىش ياكى خىزمەت ۋاقتىنى ئۇزارتىش ھاجەتسىز. ئەمەلىيەتتە، بىر ئادەمنىڭ ئىقتىسادى قابىلىيىتى قانچە يۇقىرى بولسا، ئەلۋەتتە، تېخىمۇ كۆپ، سۈپىتى تېخىمۇ ياخشى مۈلۈككە ئىگە بۇلغاندا ئېرىشىدىغان پۇلمۇ شۇنچە كۆپ، ئەكسىچە ئۇلارنىڭ خىزمەت ۋاقتى شۇنچە قىسقا بولىدۇ. ئويلاپ بېقىڭ، مۈلۈك كىرىم قىلسا، ئەلۋەتتە بايلار باي بولمامدۇ؟

ھەر يىلى، مەن ئايالىم بىلەن شۇ يىلى قانچىلىك مۈلۈككە ئىگە بولۇش ھەققىدە پىلان تۈزۈۋالسىمىز. بىزنىڭ پىلان تۈزۈشىمىز تېخىمۇ كۆپ پۇل تېپىش بولماستىن، قانچىلىك مۈلۈككە ئىگە بولۇش. 1989-يىلى، ئايالىم ئۆي-مۈلۈككە مەبلەغ سېلىشقا باشلىغان ۋاقتتا، ئۇنىڭ پىلانى 10 يىل ئىچىدە 20 ئولتۇراق بىناسىنىڭ مۈلۈك ھوقۇقىنى قولغا كەلتۈرۈش. ئۇ ۋاقتتا، بۇ قارىماققا ناھايىتى چوڭ ۋەزىپە ئىدى. ئايالىم ئورپىگوننىڭ پورتلاندى شەھىرىدىكى ئىككى ئېغىز ياتاق ۋە بىر تازىلىق ئۆيى بار بولغان ئۆيدىن ئىش باشلىغان. 2 يىل ئەمەس بەلكى 18 ئاي ئىچىدە 20 ئولتۇراق بىناسىنىڭ مۈلۈك ھوقۇقىنى قولغا كەلتۈرۈش نىشانىنى ئاسانلا ئىشقا ئاشۇرۇپ بولدى. ئايالىم نىشانغا يەتكەندىن كىيىن بۇ ئۆيلەرنى سېتىپ 1000000 دوللار پايدا ئالدى. كىيىن ئۇ ئارىزونا شىتاتىنىڭ فېنىكس شەھىرىدىن تېخىمۇ چوڭ، تېخىمۇ ياخشى

ئۆي-مۈلۈككە ئىگە بولۇپ قالدى. بۇ ئۆي-مۈلۈك تېخى باجنى كەچۈرۈم قىلغان مۈلۈك ئىدى. مېنىڭچە مۈلۈك مۇنداق ئىككى چوڭ تۈرگە بۆلۈنىدۇ: قەغەز مۈلۈك ۋە قاتتىق مۈلۈكتىن ئىبارەت. قەغەز مۈلۈك دېگىمىزنى پاي چېكى، زايوم، تاشقى پروۋوت ۋە نەق پۇلنى كۆرسىتىدۇ. قاتتىق مۈلۈك دېگىمىز: يەر، ئالتۇن ۋە نېفىتنى كۆرسىتىدۇ.

2007-يىلى، ئايالىمنىڭ نىشانى 500 يۈرۈش ئىجارىگە بېرىلىدىغان ئۆيىنى ئۆزىنىڭ مەبلەغ بىرىكىمىسىگە كىرگۈزۈش بولۇپ، ئۇ ھازىر 1000 يۈرۈش ئىجارىگە بېرىلىدىغان ئۆيگە ئىگە بولۇپ بولدى. بۇ ئۆيلەر ھەر ئايدا ئايالىم ئۈچۈن كىرىم قىلىدۇ. بۇ خىل كىرىمنىڭ بېجى ئەڭ ئاز بولىدۇ. ئايالىم نۇرغۇن ئەر كىشىلەرگە قارىغاندا كۆپ پۇل تاپتى. ھەمدە ئۇ ئاللىبۇرۇن بىر كارخانىچى | كوئوردىناتتە قىلىشقا تېگىشلىك نۇرغۇن ئىشلارنى قىلىپ بولدى. مېنىڭ نىشانىم بولسا سودا مۈلۈكۈم ۋە مەھسۇلاتلىرىمدىن پايدىلىنىپ، نەق پۇل ئېقىمى ھاسىل قىلىپ چوڭ دائىرىدە نېفىت، ئالتۇن ۋە كۈمۈش كارخانىلىرىغا مەبلەغ سېلىش. بىر مائارىپ ئىگىلىكىدىكى كارخانىچى بولۇش سۈپىتىم بىلەن مەن ھەر قېتىم كىتاب يازسام دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدا 50 نەچچە نەشرىياتخانا نەشر قىلىش بېجىغا ئىگە بولىدۇ ھەم ئۇزۇن يىل داۋاملىشىدۇ. مەن يەنە بىر ئالاھىدە تىجارەت ھوقۇق سىستېمىسىنى كۆپەيتتىم. «تولغىما ئۇسۇل» پۇل قاپچۇقى تىجارىتىدە، مەن ھوقۇققا ئىگە بولغۇچىغا قارىغاندا ھوقۇق بېرىلگۈچى بەكرەك پايدىلىق بولىدىغانلىقىنى ئۆگىنىۋالغان. گەرچە مەن ئۆي-مۈلۈكچىلىكنى ياخشى كۆرسەممۇ لېكىن مەن B كوئوردىناتتىكى كارخانىچى بولۇشنى بەكرەك ياخشى كۆرىمەن.

مېنىڭ بۇنداق دېيىشىم ھەرگىزمۇ ئۆز نەتىجىلىرىمنى كۆز-كۆز قىلماقچى ئەمەسمەن. ئەمەلىيەتتە، مەن بىزنىڭ مۈلۈكىمىزنىڭ قىممىتىنى ئاشكارىلاشنى خالىمايمەن. كېيىنكى بايدا سۆزلىنىدىغان «بايلىقىڭىزنى ساقلاپ قېلىش» ھەققىدىكى مەزمۇنلارنى ئوقۇغىنىڭىزدا بايلىقىڭىزنىڭ قىممىتىنى باشقىلارنىڭ بىلىپ قېلىش قانچىلىك خەتەرلىك ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپ قالسىز.

مەن شۇنچە خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىپ بىزنىڭ قانداق تىجارەت قىلىشىمىزدىكى جەرياننى ئاشكارىلىشىمىدىكى سەۋەب، ئايالىم ئىككىمىز ئىقتىساد قابىلىيەت مائارىپى ئۈچۈن كۈچ چىقىرىمىز ۋە ئۆزىمىزنىڭ ئىقتىسادى قابىلىيەتتىمىزنى ئۆستۈرىمىز. ھازىر ئىقتىسادى قابىلىيەت مائارىپىدا بىر مەسىلە ساقلانغان بولۇپ، ئىقتىسادى قابىلىيەت مائارىپى ھەققىدە سۆزلىگۈچىلەر ۋە ئىقتىسادى قابىلىيەت مائارىپى بىلىملىرىنى ئورتاقلاشقۇچىلارنىڭ كۆپىنچىسى E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىناتتىكى كىشىلەر بولۇپ، ئۇلار ياللانما خىزمەتچىلەر ياكى ئەركىن ئىشلەمچىلەردۇر. ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى كۆپىنچە كىشىلەر ھەرگىزمۇ بايلار تەبىقىسىدىكىلەر ئەمەس. نۇرغۇن مۇخبىرلار پۇل ھەققىدە خەۋەر يازغان بولسىمۇ، ئۇلارنىڭ ئۆزىدە كۆپ پۇل يوق. بەزىلەر مال ساتقۇچى، مەسىلەن، پاي چېكى ۋە ئۆي-مۈلۈك ۋاستىچى. بۇ مۇتەخەسسسلەر ئىچىدە، بەزىلەرنىڭ ئىگە بولغىنى ئوخشاشلا E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىناتتىكى كىشىلەر ئىگە بولغان ئىقتىساد بىلەن ئوخشاش. ئۇلارنىڭ دەم ئېلىشقا چىقىش پىلانى كۆپىنچىسى پاي چېكى، زايوم ۋە بىرلەشمە فوندى. نۇرغۇن كىشىلەر پاي چېكى بازىرىنىڭ گۈللىنىشىگە تەشنا، چۈنكى ئۇلار دەم ئېلىشقا چىققاندا ئەگەر پاي چېكى بازىرى كازاپ بولسا، ئۇلارنىڭ تۇرمۇشىغا كاپالەتلىك قىلىش قىيىنلىشىدۇ. ئەگەر ئامېرىكا دوللىرىنىڭ سېتىۋېلىش كۈچى داۋاملىق تۆۋەنلىسە ياكى پۇل پاخاللىقى يۈز بەرسە، ئۇلارنىڭ تۇرمۇشىدا قولى تېخىمۇ قىسقا بولۇپ قالىدۇ.

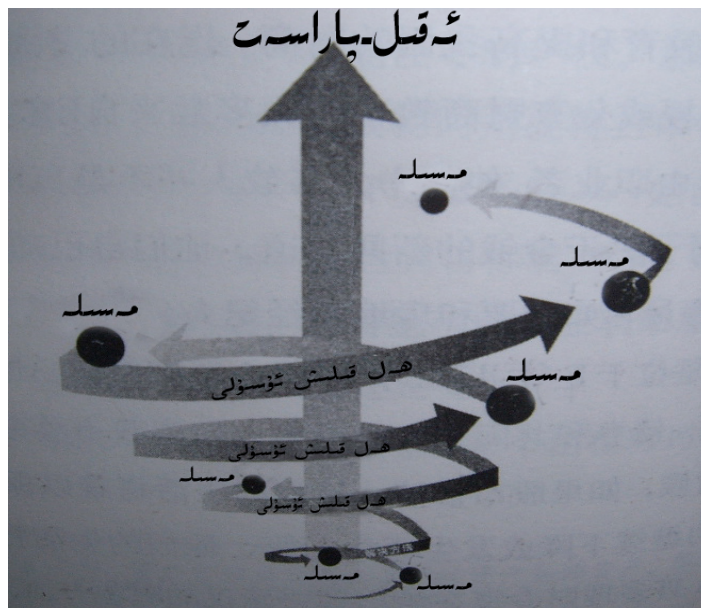
يىغىنچاقلىغاندا، نۇرغۇن مالىيە مۇتەخەسسسلرى مالىيە تەكلىپى بەرگەندە، ئۇلار ئۆزىنىڭ دەم ئېلىش پىلانى زادى ئەمەلگە ئاشامدۇ يوق ئۆزىمۇ بىلمەيدۇ. ئەگەر ئۇلار بىلسە ئاللىبۇرۇن دەم ئېلىشقا چىققان بولاتتى.

ئايالىم بىلەن ئىككىمىز ئۆزىمىزنىڭ دەم ئېلىش پىلانىمىزنىڭ ئەمەلگە ئېشىشىنى بىلىمىز. بۇنى بىلىشىمىزدىكى سەۋەب، ھەر ئايدا مۈلۈكىمىزدىن قىلغان كىرىمىمىز بۇنى ئىسپاتلايدۇ. بىز كەلگۈسى تۇرمۇشىمىز ئۈچۈن پۇل ساقلىشىمىز، مەبلەغ سېلىشىمىز ياكى

زايومغا مەبلەغ سېلىشىمىز ھاجەتسىز. ئەگەر بىزدە ھېچنېمە يوق دېگەندىمۇ بىز يەنىلا ھەقىقىي مۈلۈك، ئىقتىسادى قابىلىيەت بار. بىز يەنە باش كۆتۈرۈپ چىقالايمىز. چۈنكى بىز پۇل تېپىشقا دىققەت قىلىپلا قالماي، بەلكى ئۆگىنىشكە دىققەت قىلىمىز. بىز ئۆزىمىزنىڭ بايلىقىنى E كوئوردىنات ۋە S كوئوردىناتتىكى كىشىلەرگە تاپشۇرۇپ بەرمەستىن بەلكى ئۆزىمىزنىڭ بايلىقىنى باشقۇرۇشنى ئۆگىنىمىز. دەل باي دادام دېگەندەك: «پەقەت مەبلەغ سېلىشقا ياكى ئۆزلۈكىدىن تىجارەت قىلىشقا ئەھمىيەت بەرسەڭ، بۇ ھەرگىزمۇ سېنىڭ مەبلەغ سالغۇچى ياكى خوجايىن ئىكەنلىكىڭنى ئىپادىلىمەيدۇ.» دىن ئىبارەت.

قىسقىچە خۇلاسە

تۆۋەندىكى رەسىمدىن سىز كۆپ پۇل تېپىشنىڭ سىرنى بايقايسىز.



باي بولۇش ئۈچۈن سىز چوقۇم مۇنداق بىر ئەمىلىيەتنى ئېنىق تونۇپ يېتىشىڭىز كېرەك: مەسلىھەت ئەزەلدىن ئۆزلۈكىدىن ھەل بولمايدۇ. سىز بىر مەسلىھەتنى ھەل قىلىشنىڭ ئۇسۇلىنى ئىگىلىگەندىن كىيىن، يېڭى بىر مەسلىھەتنىڭ پەيدا بولغانلىقىنى بايقايسىز. مۇھىمى، سىز چوقۇم مەسلىھەتنى ھەل قىلىش جەريانى ھەقىقىي باي بولۇشتىن ئىبارەت ئىكەنلىكىنى تونۇپ يېتىشىڭىز كېرەك. سىز ئۆزىڭىزنىڭ مەسلىھەتنى ھەل قىلالىسىڭىزلا ئاندىن باشقىلارنىڭ

مەسىلىسىنى ھەل قىلالايسىز. سىزنىڭ كەلگۈسىڭىز توسالغۇسىز بولىدۇ .

كىشىلەر ئۆزىنىڭ مەسىلىسىنى ھەل قىلالايدىغان كىشىلەرگە ھەق تۆلەش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ مەسىلىسىنى ھەل قىلدۇرىدۇ. مەسىلەن، مەن دوختۇرۇمغا ھەق بېرىپ ئۆزۈمنىڭ سالامەتلىكىمنىڭ ساغلاملىقىنى ساقلايمەن. مەن ئائىلە باشقۇرغۇچۇمغا ھەق بېرىپ ئۆيۈمنىڭ پاكىزلىقىنى ساقلايمەن. مەن تاللا بازىرىدىن نەرسە-كېرەك سېتىۋالسىمەن، چۈنكى نەرسە-كېرەك يىمىگەندە مەن ئاچلىق ھېس قىلىمەن ھەتتا ئاچلىقتىن ئۆلۈپ كېتىشىم مۇمكىن. مەن ئاشخانا خوجاينىغا ھەق بېرىمەن، چۈنكى ئۇ مېنى ياخشى تاماق ۋە ئەلا مۇھىت بىلەن تەمىنلەيدۇ. مەن مەمۇرلارنىڭ مائاشى ئۈچۈن باج تاپشۇرىمەن، چۈنكى مەمۇرلار ھۆكۈمەتنىڭ ياخشى تەرەققىي قىلىش ئۈچۈن ئىشلەيدۇ. مەن چېركاۋلارغا پۇل ئىئانە قىلىمەن، چۈنكى مەن بۇ ئارقىلىق مەنئى جەھەتتىن يېتەكلەشكە ئېرىشىمەن ھەم ئۆز ئېتىقادىمنى كۈچەيتەلەيمەن.

ئايالىم نۇرغۇن پۇل تاپتى، چۈنكى ئۇ ئەلا سۈپەتلىك ئۆي سېتىۋېلىشتەك ئېغىر يۈكنى ئۆز ئۈستىگە ئېلىشتەك مەسىلىنى ھەل قىلدى. ئۇ ھەل قىلغان مەسىلىلەر قانچە كۆپ بولغانسېرى ئۇنىڭ تاپىدىغان پۇلىمۇ شۇنچە كۆپ بولدى. مەن بولسام كىشىلەرنىڭ ئىقتىساد قابىلىيىتى مائارىپىغا بولغان جىددىي ئېھتىياجى ئۈچۈن تىرىشىپ خىزمەت قىلىۋاتىمەن.

مۇنداقلا ئېيتقاندا، كۆپ پۇل تېپىشنىڭ مىلياردلىغان ئۇسۇلى بار، ئەگەر «مىلياردلىغان ئەگەردە» نى ساناپ تۈگەتكىلى بولسىلا، مەسىلىلەر ھەل قىلىنىدۇ.

ئەڭ مۇھىمى، سىز زادى قايسى مەسىلىنى ھەل قىلىشنى ئويلىشىشىڭىزدا؟ سىز ھەل قىلغان مەسىلە قانچە كۆپ بولغانسېرى سىز شۇنچە باي بولۇپ كېتىسىز.

نۇرغۇن كىشىلەر ئىش قىلماي ئىگە بولۇشنى ئويلايدۇ، ھەر قانداق مەسىلىنى ھەل قىلىشنى خالىمايدۇ. ياكى ئۇلارنىڭ ئېرىشمەكچى بولغىنى ھەل قىلماقچى بولغىنىدىن كۆپ. مەن بىرلەشمە ترانسپورت شىركىتىگە بېرىپ خىزمەت قىلماسلىقىمدىكى سەۋەب، مەن بىر

ئاددىي ئىشچى بولماستىن، بەلكى بىر كارخانىچى. ئەمەلىيەتتە ، ھازىر ئامېرىكىدىكى دېڭىز ترانسىپورت شىركىتى ئاز بۇلىشىدىكى سەۋەب، ترانسىپورت شىركىتىدەك شىركەتلەرنىڭ تەننەرخى بەك يۇقىرى. ئامېرىكىدىكى نۇرغۇن پورت بېكەتلەرنىڭ پەقەت ئامېرىكىلىقلارنىڭ ئىگىلىكىدە بۇلىشىدىكى سەۋەبمۇ دەل مۇشۇ. بۇ يەنە ئانا مەكتىپىم ئامېرىكا كېمىسازلىق ئىنىستوتىدىكى مەكتەپ پۈتتۈرگەن ئوقۇغۇچىلارنىڭ ئىش تاپالماسلىقىنىڭ ئاساسلىق سەۋەبىدۇر. بۇ دەل ئېرىشمەكچى بولغان نەرسە ھەل قىلماقچى بولغان نەرسىدىن كۆپ بولغانلىقىدىن كېلىپ چىققان مەسىلىدۇر.

نامرات دادام بىر ئىشچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ ئەزاسى، ئەمەلىيەتتە ، ئۇ گاۋاي(ھاۋاي) شىتاتى ئوقۇتقۇچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ يول باشلىغۇچىسى. مەن ئۇنىڭ خىيالىنى چۈشىنىمەن. ئۇنىڭ خىيالى، ئوقۇتقۇچى بىر كولىپكتىپ تەشكىللىگەندە، تېخىمۇ چوڭ ھوقۇقى بولىدۇ . ئەگەر ئىشچىلار ئۇيۇشمىسى بولمىسا، ئوقۇتقۇچىلارنىڭ كىرىمى تېخىمۇ تۆۋەن بولىدۇ ، پاراۋانلىق مۇلازىمىتى تېخىمۇ ناچار بولىدۇ . ئەگەر ئوقۇتقۇچىلار ئۇيۇشمىسى بولمىسا مائارىپ بۈگۈنكىدىن جاپالىق بولىدۇ .

مېنىڭ باي دادام بىر كارخانىچى، كارخانىچى شۇنىڭغا ئىشىنىدۇكى، ئەڭ ياخشى مەھسۇلاتنىڭ ئەڭ يۇقىرى باھاسى بولىدۇ . ئەگەر كەڭ ئىستېمالچىلار يۇقىرى باھا بىلەن تەمىنلەپ، ياخشى مەھسۇلاتقا ئېرىشەلمىسە، ئۇ ھالدا بازار سىزنى جازالايدۇ. باشقىچە ئېيتقاندا، كارخانىچى مەسىلىنى پەيدا قىلماستىن بەلكى مەسىلىنى ھەل قىلىپ ھەقكە ئېگە بولىدۇ .

نۇرغۇن كىشىلەر كارخانىچىنى چوشقىغا ئوخشىتىدۇ، ئۇلارنىڭ قارىشىچە نۇرغۇن كارخانىچىلار ئاچكۆز چوشقا. ئەمما، كارخانىچىمۇ نۇرغۇن ياخشى ئىشلارنى قىلىدۇ، مەسىلەن، سىزنى داۋالاش سۇغۇرتىسى بىلەن تەمىنلەيدۇ. ئاشلىق، قاتناش، ئېنېرگىيە ۋە دۇنيا خەۋەرلىشىش سۇغۇرتىسى بىلەن تەمىنلەيدۇ. بىر كارخانىچى بولۇش سۈپىتىم بىلەن، مەن

دۇنيانىڭ تېخىمۇ ياخشى بۇلىشى ئۈچۈن قولۇمدىن كېلىشىچە تىرىشىمەن، مېنىڭ مەسىلەم، ھېچنېمە قىلماي ياكى ناھايىتى ئاز ئىش قىلىپ كۆپ نەپكە ئېرىشىشنى ئويلايدىغان كىشىلەرگە قارىتىلىدۇ. مېنىڭچە ، ئىش قىلماي نەپكە ئېگە بولۇش ياكى ئاز قىلىپ كۆپكە ئىگە بولۇش ھەقىقىي ئاچكۆز چوشقىنىڭ قىلىقىدۇر.

دۇنيا ئۆزىگەرگەن بۈگۈنكى كۈندە، ئىش قىلماي نەپكە ئېگە بولۇش ياكى ئاز قىلىپ كۆپكە ئىگە بولۇشنى ئويلايدىغان كېلىشىلەرنىڭ كۈنى تېخىمۇ جاپالىق بولىدۇ . مەسىلەن، نۇرغۇن كىشىلەر تىرىشىپ خىزمەت قىلماستىن، ئەكسىچە يۇقىرى ئىش ھەققى ياكى يۇقىرى پاراۋانلىق تەلەپ قىلىدۇ. ئامېرىكىنىڭ نۇرغۇن خىزمەت پۇرسىتى سىرتقا قاراپ ئېقىۋاتىدۇ. ھازىر ئامېرىكىدا، ئىشچىلار ئۇيۇشمىسىغا كىرگەن بىر ئىشچىنىڭ ئىش ھەققى ھەر سائەتلىكى 75 دوللار، بۇ پاراۋانلىق مۇلازىمىتىنىمۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئەمما، جۇڭگودا ئوخشاش بىر ئىشچىنىڭ بىر سائەتلىك ئىش ھەققى تەخمىنەن 0.75 دوللار بولىدۇ. مەن كىتاب يازغاندا، چىرىسلىرى ئابىتۇمۇبىل شىركىتى ئاللىبۇرۇن جۇڭگو چى رۇي ماشىنا شىركىتى بىلەن جۇڭگودا ماشىنا ئىشلەپچىقىرىش ھەققىدە توختام ئىمزالاپ بولدى. بۇنداق بولغاندا ھەر بىر ماشىنىنىڭ ئادەم كۈچى تەننەرخى 2500 دوللاردىن ئېشىپ كەتمەيدۇ. ئاساسىي جەھەتتىن ئامېرىكىدىكى ھەر بىر ماشىنىغا تاپشۇرۇلغان سۇغۇرتا پۇلى بىلەن باراۋەر.

بىر ھەقىقىي كارخانىچى مەسىلىنى بايقاپ بولۇپ ئاندىن مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدۇ ياكى بىر خىل مۇلازىمەت بىلەن بۇ مەسىلىنى ھەل قىلىدۇ. ئەگەر سىزنىڭ مەھسۇلاتىڭىز تېخىمۇ يۇقىرى قىممەتكە ئىگە بولسا ھەمدە ئىستېمالچىلار ئېتىراپ قىلسا ياكى سىزنىڭ مەھسۇلاتىڭىز قۇشۇمچە قىممەتنى ئۆز ئىچىگە ئالسا، سىز تېخىمۇ يۇقىرى باھا بەلگىلىشىڭىز بولىدۇ .

مەسىلەن، مەن ئۆزۈم يازغان كىتاب ۋە ئويۇنغا تېخىمۇ يۇقىرى باھا قويسام بولىدۇ ، چۈنكى نۇرغۇن كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇلار مائارىپنى تونۇش قىممىتىگە ئىگە. ئەمما قالغان باشقا

كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇ ھېچقانداق پۇلغا ئەرزىمەيدۇ. بۇ خىل كىشىلەر ئۆزىنىڭ ئىقتىساد قابىلىيىتى مائارىپىغا ئېتىبار بەرمەيدۇ. چۈنكى مېنىڭ مەھسۇلاتىم ئۇلارنىڭ نەزىرىدە ئۆزىنىڭ مالىيە مەسىلىسىنى ھەل قىلالمايدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر پۇل پىرىنسىپىنىڭ 1971-يىلى ۋە 1974-يىلى ئۆزگەرگەنلىكىگە ئىشەنمەيدۇ. ئۇلار يەنىلا «يېتەرلىك پۇل ئامانەت قويۇش، بىرلەشمە فوندىقا مەبلەغ سېلىش ئارقىلىق تېخىمۇ كۆپ خىزمەت قىلىش ھاجەتسىز.» دەپ قارايدۇ. ئۇلارنىڭ ئۆزى ۋە ئائىلە مال-مۈلۈكىنىڭ كەلگۈسى ئۈچۈن مۇشۇ خىل قاراشقا ئىشەنگەن ۋە مۇشۇنداق قىلىش ئويىدا بولغان كىشىلەرنىڭ مەسىلىسىنى مۇشۇ خىل ئۇسۇلنىڭ ھەل قىلىشىنى ھەقىقەتەن چىن كۆڭلۈمدىن ئارزۇ قىلىمەن.

ئەمما، سىزنى ئويلىغاندا، مەن سىزنىڭ بۇ خىل قاراشقا قەتئىي ئىشەنمەسلىكىڭىزنى ۋە بۇ خىل لوگىكا ئارقىلىق ئىش كۆرمەسلىكىڭىزنى تەۋسىيە قىلىمەن. مەن شۇنىڭغا ئالدىن ئىشىنىمەنكى سىز بۇ خىل قاراشقا ئىشەنمەيسىز، چۈنكى سىز بۇ كىتابنى ئوقۇۋاتىسىز ئەمەسمۇ؟ ھەمدە ئاكتىپلىق بىلەن ئۆزىڭىزنىڭ مالىيە پاراستىڭىزنى ئۆستۈرۈۋاتىسىز ئەمەسمۇ؟ ھازىردىن باشلاپ ئۆزىڭىزنى قايسى مەسىلىنى ھەل قىلىشىڭىز كېرەكلىكى ھەققىدە ئويلىنىپ بېقىڭ ئاندىن بۇ مەسىلىگە توغرا قاراپ ۋە ئۇنى ھەل قىلىشىڭىز پۇل سىزنىڭ يانچۇقىڭىزغا ئۆزلۈكىدىن كىرگۈسى! سىزدە پۇل بولغان ھامان، سىز يەنە سىزنىڭ ھەر بىر مالىيە پاراستىڭىز بىلەن پۇل بايلىقىڭىزنى ساقلاپ قېلىشىڭىز كېرەك.

بۇ دەل كېيىنكى بابتا سۆزلىنىدىغان ئىككىنچى ئىقتىساد قابىلىيىتى: «پۇلىڭىزنى ساقلاپ قېلىڭ» دىن ئىبارەت.

بارلىق ھوقۇق ئىلقۇت تورىدىن ئەلسۆي تەرجىمە گۇرۇپپىسىغا تەۋە! ئىلقۇت تورى بۇ

كىتابنىڭ ئەڭ ئاخىرقى ھوقۇقىنى ساقلاپ قالدۇ!

<http://www.ilqut.com>