

Ж/Б  
Ө/И

БАЙ АТАМ СУНУШТАЙТ

# БИЗНЕС – МЕКТЕП

Башкаларга  
жардам  
берүүнү  
жактыргандар  
үчүн.  
Тармактык  
маркетингдин  
акчага  
байланышпаган  
сегиз  
баалуулугу.



Роберт Кийосаки  
жана  
Шарон Л. Лечтер



**РОБЕРТ КИЙОСАКИ**

**жана**

**ШАРОН Л. ЛЕЧТЕР**

# **БИЗНЕС – МЕКТЕП**

**БАШКАЛАРГА ЖАРДАМ  
БЕРҮҮНҮ ЖАКТЫРГАНДАР  
ҮЧҮН. ТАРМАКТЫК  
МАРКЕТИНГДИН АКЧАГА  
БАЙЛАНЫШПАГАН СЕГИЗ  
БААЛУУЛУГУ.**

Бишкек-2014

УДК 336  
ББК 65.9 (2) 29  
Р 58

Орус тилинен эркин которгон: **Капарбек СӨЛПИЕВ.**  
Материал интернет булактарынан алынды.  
Р 58 Роберт Кийосаки  
«Бизнес – мектеп» -Б... 2014. 160 б.

ISBN 978-9967-27-314-6

Америкалык бизнесмен, инвестор, жазуучу жана педагог **Роберт Кийосакинин** ысмы бүткүл дүйнө жүзүнө белгилүү. Бизнеске киришүү жана өнүктүрүү, инвестиция жасоо, акчаны туура пайдалануу боюнча көптөгөн китептердин автору. Анын бул топтомдорунун дагы каны жерге тамбай, тез эле сатылып кетет. Ошондой эле ал өз тажрыйбасына таянуу менен миңдеген адамдарга бизнес жасоонун жолдорун жана ыкмаларын китептери аркылуу жана семинарларды өткөрүү менен үйрөтүп келе жатат.

Роберт Кийосакинин көрсөтмөлөрүн жана жол-жоболорун пайдалануу менен жүз миңдеген адамдар бизнесте өз жолдорун таба алышты. Алар бүгүнкү күндө ушул багыт боюнча ийгиликтүү иштешип, өз байлыктарын көбөйтүшүү менен алек болушууда. Албетте, мында Роберттин түздөн-түз тиешеси бар десек жаңылышпайбыз.

Колунуздагы «Бизнес–китип» деген тоptom кыргыз окурмандарына арналып чыгарылды. Китеп адамдарды кайдыгер калтырбайт деген ойдобуз. Бутуна туруп калган бизнесмендерге дагы да алдыга өнүгүүгө жардам берээрине күмөн санабайбыз. Ал эми бизнесин жаңыдан баштоочулар үчүн туура жолду көрсөтөөрүнө ишенебиз.

Ушул китеп ар бир кыргыз окурмандарынын сүйүктүү колдонмосуна айланса, биз өз мүдөөбүзгө жеттик деп эсептейбиз.

Р 0605010200-14

УДК 336  
ББК 65.9 (2) 29

ISBN 978-9967-27-314-6

©Которгон К. Сөлпиев 2014

# МАЗМУНУ:

Авторлор жөнүндө азыноолак сөз .....	4
Киришүү .....	6
<b>1-тармак. (сеть).</b> Эмне үчүн сиз бизге <b>ушул</b> бизнести сунуш кылдыңыз? .....	9
<b>2-тармак. №1-баалуулук.</b> Жашоону өзгөртүүчү бизнес – маалымат.....	16
<b>3-тармак. №2-баалуулук.</b> Жумуш ордун өзгөртүүнүн ордуна... секторду өзгөртүү баалуулугу.....	36
<b>4-тармак. №3-баалуулук.</b> Бизнести жеңил баштоо баалуулугу жана аны «Б» секторунда аз чыгым сарптоо менен түптөө жана колдоо. ....	58
<b>5-тармак. №4-баалуулук.</b> Байлар каржы салымын кириштеген инвестицияга акча салымын салуу.....	78
<b>6-тармак. №5-баалуулук.</b> Чыныгы кыялдануунун баалуулугу.....	105
<b>7-тармак. №6-баалуулук.</b> Тармактын баалуулугу эмнеде? .....	113
<b>8-тармак. №7-баалуулук.</b> Сиздин баалуулугуңуз сиздин чыныгы дараметиңизди кантип аныктайт?.....	118
<b>9-тармак. №8-баалуулук.</b> Жол башчылык – баалуулугу.....	134
<b>10-тармак. №9-баалуулук.</b> Эмне үчүн тармактык маркетинг бизнеси дагы да өнүгө бермекчи.....	146
<b>11-тармак. №10-баалуулук.</b> Дүйнөлүк эң мыкты устаттар сизге колдоо көрсөтүүгө даяр.....	155

## Авторлор жөнүндө азыноолак сөз

### Роберт Т. Кийосаки

- Адамдардын дайыма акча тартыштыгына кириптер болушунун башкы себеби эмнеде? Анткени, алар мектепте билим алышканы менен акча жөнүндө эч нерсе билишпейт. Натыйжада алар өмүр бою акча үчүн иштеп жүрүп өтүшөт. Бирок, эч качан акчаны өздөрү үчүн иштете билүүнү үйрөнө алышпайт! – дейт Роберт Кийосаки.

Роберт 47 жашынан баштап өзүнө майдай жаккан өзгөчө иш – инвестиция жасоо менен шугулданып келет. Ал байлар менен жардылардын ортосундагы ажырымдын өтө тереңдеп баратканына абдан эле кабатырланат. Ушундан улам ал мурда байларга гана маалым болгон акчаны үнөмдүү сарптоо илимин үйрөнүүгө маани берүүдө. Ушул максатта «CASHFVOM» деген стол үстүндө ойнолуучу оюнду ойлоп тапканы маалым.

Негизинен Роберт кыймылсыз мүлктү алып- – сатуу жана кичи компанияларды өнүктүрүү боюнча иш алып барат. Бирок, ал өзүнүн билгендерин башкаларга окутуп - үйрөтүүдөн өзгөчө канааттанарында жаап-жашырбайт. Өзүнүн жигердүү аракеттеринин натыйжасында ал бизнес дүйнөсүнүн дөө - шаалары Ог Мандино, Зиг Зиглер жана Энтони Роббинс менен бир катарда турат.

Роберт Кийосакинин элге болгон нускоосу өтө эле жөнөкөй: «Сиз каржыңызды даанышмандык менен башкара билиңиз. Болбосо өмүр бою акчанын кулу болуп жүрүп өтөсүз. Кана, айтыңызчы, сиз акчанын кожоюну же кулу болгонуз келеби?»

Анын ушул таамай жана кырынан коюлган суроосу бүтүн деле өтө маанилүү экени чын.

Ал өздөмилгеси менен көптөгөн тармактык маркетингдердин иштөө жол – жоболорун дыкаттык менен иликтеп чыккан. Өзүнүн көргөн – байкагандарын 1 сааттан 3 күнгө чейин

созулуучу курстун угуучулары менен бөлүшүп жүрөт. Ал адамдарга байлардын акчаны пайдалануу боюнча көптөгөн сырларын үйрөтүүгө даяр. Мисалы өтө аз тобокелчилик менен кантип абдан көп киреше алууга болоорун эң жакшы өздөштүргөн. Ошондой эле башкаларга байлыкка жетүүнүн ыкмаларын балдарына үйрөтүүнү да өз милдетине алган. Компанияларды түзүүнү жана аны пайдалуу сата билүүнүн жолдорун да үйрөтөөрү анык. Бир сөз менен айтканда ал тармактык маркетингдин баардык артыкчылыктарын кеңири түшүндүрүп бере алат.

Роберттин бүтүндөй ишмердүүлүгү адамдарга жардам берүүгө, ар бир адамда болуучу, бирок көбүнчө уйкусурап жаткан каржы акылмандуулугун ойготууга багытталган.

### **Шарон Л. Летчер**

Сүйүктүү жар жана үч баланын мээримдүү апасы. Татаал ыкмаларды талдоо боюнча адис. Басма иштери жана оюнчуктарды жасап чыгаруу боюнча кеңешчи. Жеке менчик бизнес ээси. Шарон Л. Летчер кесиптик күч – жөндөмүн бүтүндөй билим берүү чөйрөсүнө арнаган.

## Киришүү

Роберт Кийосаки «Бай атам, кедей атам», «Акча агымынын квадранты», «Бай атамдын инвестиция боюнча колдонмолору», «Бай бала, акылдуу бала» деген дүйнөлүк бестселлер китептердин автору. Ал жер жүзүнө кеңири белгилүү, акча маселеси боюнча чыгаан окутуучу жана көрөгөч, акылман спикери катары таанылган.

Бир жолу АКШнын белгилүү миллиардери Дж. Моргандын «Уолл Стрит Джорнал» басылмасына минтип жазганы бар:

-«Бай атам, Кедей атам» аттуу китебин баардык миллионерлер милдеттүү түрдө окуп чыгуулары тийиш!

Ал эми «АКШ бүгүн» - деген мезгилдүү басылмасы: «Бул китеп өзүнүн каржылык келечегин башкарууну каалагандардын баарына башталгыч түрткү боло алат» - деп жазып чыккан. Ушунун өзү эле көп нерсени түшүндүрөт го!

Роберт дайыма минтип айтат:

- Биз мектепке кийин жан аябай иштеп, акча табуу үчүн барабыз! Ал эми мен болсо тескерисинче акча адамдар үчүн күрдөөлдүү иштөөсү үчүн китептерди жазып жүрөм. Анан дагы башка көптөгөн ишмердүүлүк менен алектенемин. Бул биз жашап жаткан эбегейсиз чоң дүйнөнүн ырахат – жыргалынын бал даамын татууга көмөктөшөөрү анык.

Роберттин каржы жөнүндөгү стол оюндары жана китептери эл арасына кеңири тараган. «Бай атам, кедей атам» - деген китеби дүйнө элинин 35 тилине которулду. Ал мындай эбегейсиз ири ийгиликте тармактык (сетевой) маркетингдин да үлүшү бар деп эсептейт. «Мурда биз тармактык маркетинг менен иштешүүнү максат кылган эмеспиз. Бирок, ар бир адам өзүнүн каржылык келечегин көзөмөлгө алышы зарыл деген бүтүмүбүз дайыма эл тарабынан терең ыраазылык менен колдоого алынаар эле»

Роберт эч качан эч кандай айрым бир түйүндүк (сетевой) маркетинг компаниясын жан дили менен колдогон эмес. Бирок, бул



бизнес сунуштаган көптөгөн мүмкүнчүлүктөрдүн баалуулугун баалабай коё албайт. Бул китеп так ушул маселеге арналган.

«Мурда бүгүнкүдөй оңой-олтоң эле байып кетүүгө мүмкүнчүлүк болгон эмес! – дейт Роберт. – Кирешелүү бизнести түптөө үчүн абдан зарыл болгон билим менен тажрыйба топтоо мен үчүн жеңил болбоду. Бул үчүн мага 30 жылдан ашуун мезгил талап кылынды. Эки жолу сызга отуруп, кайрадан нөлдөн баштоого туура келди. Ал эми түйүндүк (сетевой) маркетинг азыр каржылык келечегин көзөмөлдөөнү каалаган адамдарга дапдаяр бизнес – түзүмдү сунуш кыла алат.

Менин бай атам минтип айтчу: «Бизнес чөйрөсүндөгү эң таасирдүү жана кубаттуу сөздөрдүн бири – бул тармак же түйүн деген сөз! Карапайым же жарды адамдар үй-бүлөсүн багуу үчүн жумуш издешет. Ал эми дүйнөдөгү эң бай кишилер түйүн издешип жана аны ишке киргизишет. Сиз эң укмуш, залкар, сонун ойдун же товардын ээси болушунуз ыктымал. Бирок, алар качан гана сиз өз тармагыңыз аркылуу элге жарыя салганда гана пайдалуу болушу мүмкүн.

Азыркы кезде көптөгөн түйүндүк маркетингдер компаниялары ушул терминди колдонбоого аракет кылышууда. Себеби, бул сөздөр элге тескери таасир кылат» - деп ойлошот. Бирок, бул туура эмес! Роберт болсо тилекке каршы так ушул «тармактык» же «түйүндүк» - деген сөздү каржылык ийгиликке жетүүнүн чыныгы ачкычы катары эсептейт.

Роберт өзүнүн «Акча агымынын квадранты» - деген экинчи китебинде бизнес дүйнөсүн түзүүчүлөрдүн ортосундагы негизги айырмалар жөнүндө жана алардын төрт түрү тууралуу кеңири сүрөттөп жазган.



«Ж» – жумушчу.

«Ө» – өзү үчүн же кичи бизнес ээсинин кол алдында иштейт.

«Б» – бизнес ээсине иштөөчү.

«И» – инвестор.

Бул төрт сектордон адамдар акчаны кандай жол менен иштетип табары көрүнүп турат.

Жалпы билим берүүчү мектепте Сиз квадранттын сол тарабында көрсөтүлгөндөй – кызматчы болууга же өзүңүз үчүн иштөөгө гана үйрөнө аласыз. Сиз маяна алуу үчүн кара терге түшүп, баш көтөрбөй эмгектенүүгө тийишсиз. Өмүр бою ушундай болот. Натыйжада дайыма акчага муктаж болуп жашайсыз!

Ал эми Роберт Кийосакинин китептери менен каражат боюнча стол оюндары эмнеге үйрөтөт? Алар Сизди квадранттын оң тарабына өтүүңүзгө жардам берет. Натыйжада акчаңыз менен бизнесиңиз сиздин пайдаңыз үчүн иштейт да кирешелүү бизнес ээси же инвестор боло аласыз. Эмне үчүн Роберт түйүндүк маркетингди колдоорун билесизби? Анткени, ал Сизди квадранттын «Б» бөлүмүндө бизнес жасоонузга олуттуу жардам бере алат.

Роберттин квадрантын талдап көрөлү. Анын сол жак бөлүмүндөгүлөр – кызматкерлер менен өзү үчүн иштөөчүлөрдүн маянасы белгилүү бир өлчөмдү гана түзөт. Же болбосо чектелүү эле! Эмне үчүн? Себеби, майна Сиздин шык – жөндөмүңүзгө, иштеген убактыңызга көз каранды болоору анык. Ошондой эле ээлеген кызмат ордуңузга жараша да эмгек акы алаарыңыз анык эмеспи.

Ал эми квадранттын оң жак бөлүмүндөгү кишилер жалпы бир команда катары иштешет. Алар ийгиликке жетүү үчүн баардык мүмкүнчүлүктөрдү пайдаланууга даяр. Менчик түйүндөрдү түзүшөт. Натыйжада алардын кирешеси мол, аяк – башы көрүнгүдөй эмес. Анткени, тигилердин акча табуу мүмкүнчүлүгү, башкалардын убактысына жана эмгегине негизделген.

Эки бөлүмдүн айырмасын байкай алдыңызбы?

Жеке жумушчу адам.

Эмгек акысы чектелүү.



Бир команда болуп иштейт.

Кирешеси арбын, чектелбейт.

Келгиле, «түйүн» (сеть) деген сөздү чечмелеп көрөлү. Сиз жакындан билген башка бир ийгиликтүү бизнес түрлөрү барбы? Болсо – кайсылар? Эми ошол ийгиликтер кардарлардын, сатуучулардын жана товар жеткирүүчүлөрдүн көрсөткүчү менен теңтайлаша алабы? Улуттук теле станциялар, теле түйүндөр жана интернет дагы «түйүн, тармак» - деп аталат.

Сиздин каржылык киреше булагыңыздын ачкычы – түйүндү тандап же аны түзө билүүдө экенин унутпаңыз!

## 1 – тармак. Эмне үчүн сиз бизге ушул бизнести сунуш кылдыңыз?

Адамдар көбүнчө менден минтип сурашат: «Сиз, Роберт мырза, түйүндүк маркетингдин жардамы менен байыган эмессиз, ээ? Бирок, башкаларга анда неге так ушул бизнес менен алек болуусун сунуштап жүрөсүз? Муну биз кандайча түшүнсөк болот?»

Албетте, мунун көптөгөн жүйөлүү себептери бар. Демек, бул китепте ушулар жөнүндө сөз козголмокчу...

### **Акыл-эстин сокурлугу**

... Бул окуя өткөн кылымдын жетимишинчи жылдарынын кап ортосунда болгон эле.

Менин ынак досторумдун бири ой – пикиримди билүү максатында жаңы ишкердик мүмкүнчүлүктүн ачылыш аземине чакырып калды. Мен мындайларга абдан кызыкчумун жана үзбөй катышуу адатым бар болучу. Ушундан улам досумдун бул сунушун кубануу менен кабыл алдым. Албетте, бул бизнес – жолугушуу офисте эмес, менчик үйдө өтөөрү таң калтырбай койбоду. Бирок, мен ага катышуудан баары бир баш тарта албадым. Бул жолугушууда мен түйүндүк маркетинг менен алгачкы ирет таанышканым ырас.

Үч саатка созулган аземден соң көчөгө чыктык:

- Кана, бул ишкердик, мүмкүнчүлүк боюнча сенин ой – пикириң кандай? – деп сурады менден досум.

- Абдан кызык да, азгырыктуу экен! – дедим чын пейилим менен. – Бирок, тилекке каршы мен азырынча буга аралашпай эле коёюнчу, досум!

- Эмне үчүн, түшүнбөдүм!

- Биринчиден мен так ушул кезде өзүмдүн менчик бизнесимди уюштуруп жана баштап жатамын. Демек, дагы бир жаңы ишке аралашуунун кажети жок го деп ойлойм! – деп мен ага так кесе жооп бердим. – Экинчиден менин укканыма караганда тармактык маркетингдин түзүлүшүнүн пирамидадан айырмасы жоктой. Анан калса бул мыйзамга да каршы келет тура! Чынбы, ыя?

Досумдун жоопторун угууга кызыкпадым. Түн койнуна сүнгүп кеттим. Машинамды айдаганча өз үйүмө жөнөй бердим бейм. Анткени, так ошол кезде менин акыл-эсимдин кабыл алуу жөндөмү тунгуюкка барып кептелген болучу. Ошондон улам эч нерсени уккум келбей, баарына кайдыгер болуп калган элем...

... Арадан дагы далай жылдар өттү.

Акыл-эсим сергек тартып, мурдагы эски түшүнүктөн жеңил – желпи кутулган мезгил да келди... Түйүндүк маркетинг жөнүндө эски ой – пикирим бара-бара кескин өзгөргөнүн мойнума алууга тийишмин бүгүн...

Өткөн кылымдын ошол 70-жылдары мен өзүмдүн эл аралык алгачкы бизнесимди түптөп жаткам. Бир сааттык да бош убактым жок эле. Анткени, күндүзү кадыресе өз ишимди жасап, бош боло калсам өз бизнесим менен алектенчүмүн. Бул бизнес өндүрүштөн жана маркетингден турчу. Тактап айтканда алгачкы нейлондуу жана синтетикалык материалдардан жасалган спорттук капчыктарды базарга чыгарууга тийиш элес. Тармактык маркетинг менен таанышуудан эки жыл илгери эле менин бизнесим жогорулоо жолунда эле. Бирок, ошол эки жыл мен үчүн абдан оор, кыйын болгону ырас. Анткен менен ал түйшүктөрдүн акыбети кайта баштаган. Ийгиликке, атак – даңкка

жана байлыкка мен жана менин эки өнөктөшүм марып эле жатып калганбыз. 30 жашка чейин миллионер болуу жөнүндөгү максатыбыз жүзөгө ашкан болучу. Ошол 70-жылдары миллион доллар деген түшкө кирбеген, ойго келбеген байлык болгону маалым эмеспи.

Менин компаниямдын жетишкен ийгиликтери жөнүндө Америка Кошмо Штаттарынын белгилүү журналдары байма – бай жазып чыгышты. Анткени, биздин компаниянын өндүрүш буюмдары спорт дүйнөсүндө өзгөчө баалуу болуп, жер жүзүнө тарап жаткан. Менин эл аралык алгачкы бизнесим ийгиликтүү өнүгүп, кеңири түрдө жайылган себептүү 15 жыл бою түйүндүк маркетингге күнүм түшкөн жок.

### **Акыл-эстин өзгөрүшү**

Тээ өткөн кылымдын 90-жылдарынын башталышы болучу. Каржылык даанышмандыгы жана ишкердик ооматы үчүн мен кадырлаган досум бар эле. Ал мага тармактык маркетинг боюнча иш жүргүзүп жаткандыгын айтып калды. Досум Билл инвестиция жана кыймылсыз мүлк менен алектенип, эбегейсиз зор байлыкка ээ болгон эле. Эмне үчүн анын түйүндүк маркетингге кызыга баштаганы мени ойлондурбай койбоду. Мунун себебин билүү максатында мен ага:

- Менин билишимче сен акчага көп деле муктаж эмессиң, туурабы? Бирок, анда неге так ушул бизнес менен алек боло баштадың? – деген суроо узаттым.

Ал мыйгынан жылмая мындай деди:

- Сен менин акчаны өзгөчө жакшы көрөөрүмдү билесиң да! Бирок, бул тармак менен акчага муктаж болгонум үчүн эле иш алып барбаганыма ишенип кой. Менин каржылык иштеримде эч кынтык жок, баары жайында.

Чын эле ал кыска мөөнөт ичинде көп нерсеге жетишкен болучу. Байлыгы ашып – ташып, акчасы самандай сапырылып жаткан. Булар да аз келгендей ал жакында гана эки жылды камтыган коммерциялык долбоорду иштеп чыкканын

билчүмүн. Ал долбоор кыймылсыз мүлккө байланыштуу болуп, миллиард доллардан ашык киреше алып келмек. Эмне бул аз акча дейсизби?

Досумдун чаржайыт жана табышмактуу жогорудагы жообу мага тынчтык бербей жатты. Ушундан улам ага менин кызыгуум артып, аны такыктап, таасын жооп уккум келбей койбоду:

- Ачыгын айтчы, досум? Түйүндүк маркетингге өткөнүңдүн чыныгы себеби эмнеде?

Ал бир саамга ойлонуп турган соң:

- Бул бизнес азыр «керектөөчүлөр ортосундагы бөлүштүрүү бизнеси» – деп аталат. Биз аны түйүндүк маркетинг деп атабай калганыбызга көп болду, - деди.

- Азыр анын кандай аталышында кеп болбой жатат, досум, - дедим мен. – Башкысы бул бизнеске өтө баштаганыңдын себеби эмнеде? Ушул суроомо жооп берчи?

Билл дагы ойго чөктү. Анан ал өзүнө гана таандык болгон Техастык мүнөздө жайбаракат сүйлөй баштады:

- Адамдар такай эле менден кыймылсыз мүлккө байланышкан инвестиция жөнүндө кеңеш сурашат. Негизинен аларды эмне кызыктыраарын билесиңби? Бул бизнеске акчалай көрүн салуу менен кантип тез байып кетүүгө болоору өзгөчө орунда турат. Айрымдары мени менен өнөктөш болсок болобу дешет. Көпчүлүгү инвестицияга кошкон акчалай салымдарынан «кол жууп калбайбызбы?» - деп чочулашат. Ушундан улам «эки - үч эсе пайда алып келүүчү кыймылсыз мүлктү кантип табууга болот? – деп сурашат. Себеби, сызга отуруп калгылары келбейт баарынын эле.

- Абдан туура! – дедим мен. – Мага дагы так ушундай эле суроолорду көп беришет!

- Бирок, тилекке каршы алар мени менен бизнес боюнча өнөктөш боло алышпайт; - деди Билл. – Анткени, алардын акчасы аз. Менин инвестициямдын деңгээлине жетүүчү мүмкүнчүлүктөрү жок! Себеби, эмнеде? Алар «жел акчалар» – тактап айтканда жок акчалар менен, нөлдөн баштагылары келишет.

Же болбосо тигилердин акчасы аз суммада, айрымдары тап-такыр эле пулсуз. Анан алар кантип мени менен өнөктөш боло алышмакчы?

- Демек сен алардын акчасы аз же караманча эле жоктугу үчүн жардам берүүгө болбойт деп эсептейсиңби? Же алардын сенин бизнесиң үчүн акчалай салым кошууга пулдары жетишсиз демекчисиңби?

Билл «ооба» -дегендей башын ийкеди:

- Бул аз келгендей, тигилердин акчасы жетишсиз гана эмес! Бул акчаны алар өмүр бою жебей-ичпей, үнөмдөп жыйып келишкен. Ошон үчүн пулдарынан кол жууп калуудан ажалдан корккондой эле коркушат. Экөөбүзгө белгилүү болгондой, ким акчасын жоготуудан корксо, ал андан сөзсүз айрылат!..

\* \* \*

... Досум экөөбүз дагы бир топко чейин кызуу баарлашып турдук. Кийин мен аэропортко шашылыш жөнөп кеттим. Мен албетте анын эмне үчүн тармактык маркетинг менен алек боло баштаганын толук түшүнбөдүм. Анткен күндө да менин акыл-эсим ойгоно баштагансыды...

Мен эмне үчүн анын түйүндүк маркетинги же ал өзү айткандай «бизнести керектөөчүлөр ортосунда бөлүштүрүүнү» тандап алганын билгим келди...

Кийинки бир нече ай бою Билл досум менен баарлашып жүрдүм. Акырындык менен мен анын ушул бизнеске өткөнүнүн негизги себебин андай баштагансыдым:

**1. Ал калкка жардам берүүнү каалаган:** «Бул так ушул бизнести тандап алууда башкы себеп болгон. Анткени ал чириген бай болгону менен эч качан сараң, ач көз болуп, бой көтөргөн эмес!

**2. Ал өзүнө да көмөк бергиси келген.**

- Мени менен өнөктөш болуп иштөө менен бай болушуңар керек эле Сиздер дагы. Туурабы? Көп адамдар байыса, инвесторлор да арбын болмок. Бирок, тилекке каршы баары тескерисинче болуп жатпайбы. Башкалардын бизнесине жардам

берип, аларды байытайын дегеним менен тескерисинче менин бизнесим гүлдөп; менин байлыгым өсүп жатат! Учурда мен эң бай адаммын, инвесторлор да көп, инвестиция тартууга акчам да мол. «Акчаны акча табат» - деген сөз бар эмеспи. Соңку бир нече жыл бою кыймылсыз мүлк боюнча ири долбоорлорго акча сарптай баштадым. Анткени, кыймылсыз мүлккө аз каражат жумшап, бирок, арбын пайда табуу кыйын. Эгерде сиздин акчаңыз аз болсо, анда байкап көрсөңүз болот. Бирок, чөнтөгү калың адамдар мындай тобокелчиликке барышпайт!

**3. Ал өзгөлөрдү окутууну жана өзү да окуп - үйрөнүүнү жакшы көрөт:** Мен жаңы нерселерди билүүнү каалагандар менен иштешүүнү жактырамын. Ал эми баарын билемин деп акылдуусунган адамдар менен иш алып баруу жадатма жана көңүлсүз экени чын. Кыймылсыз мүлк боюнча бизнес жүргүзүүдө ушул өңдүү адамдарды арбын эле кезиктиргеним анык. Жакшысы андай кишилер менен иштешпей эле коюу абзел.

Ал эми түйүндүк маркетингге иштегиси келгендер жаңы суроолорго жаңы жоопторду издешет. Ошондой эле ар качан үйрөнүү үстүндө болушат. Мен өзгөлөргө үйрөтүүнү жана өзүм да үйрөнүүнү, жаңы ой – пикирлерди каалоочулар менен бөлүшүүнү жактырамын. Анткени, каржы боюнча менин окумуштуулук даражам бар. Бул бизнес мен эмне билсем, аларды өзгөлөргө үйрөтүүгө жана жаңылыктарды билүүмө көмөк берет.

Канчалаган терең билимдүү, акылдуу жана ар түрдүү кызматтарда иштегендер ушул бизнес менен шугулданышат. Таңкалыштуу бекен, ээ? Ал гана эмес атайын билими жок кишилер да бар. Алар дагы биздин сабакка катышып, каржы боюнча билим алышат. Каражаттык коопсуздукту камсыз кылууга жетишкендер да көп ошолордун арасында. Биз изилдегендерди талкуулап, турмуштук тажрыйбаларыбызды бөлүшүү үчүн да дайыма чогулуп турабыз. Мен окутууну жана окуп үйрөнүүнү сүйөмүн. Ушул бизнести жактырганымдын башкы себеби да ушундан улам дегим келет. Бул эң сонун бизнес жана турмуштук эң мыкты бизнес – мектеп экени талашсыз»...



## **Акыл - эстин ойгонушу**

Ошентип өткөн кылымдын 90-жылдарында менин Акыл-эсим ойгоно баштады. Натыйжада бул бизнеске болгон көз карашым да кескин өзгөрдү. Мурда мен байкап-андабай жүргөн көп жакшы нерселерди көргөндөй болдум. Ошону менен бирге эле айрым көрүнүштөрдүн мага жакпаганы да ырас.

1994-жылы мен 47 жашымда кызматымдан бошондум. Каржы боюнча келечектеги көз карандысыз адам катары тармактык маркетинг бизнесин өз алдымча изилдөөнү колго алдым. Ар кандай ачылыш-аземдерине болгон чакырыктарды кубануу менен кабыл алчумун. Анткени, ал жерден жаңы идеяларды, пайдалуу кабарларды угушум мүмкүн эле. Ырас, эгерде алардын сунуштары мага жакканда, айрым бир компанияларга кошулуудан да баш тартмак эмесмин...

Бирок, албетте алар менен бириккенimde көп акча табуу экинчи планда эле калмак. Башкы себеп – бул же тигил бизнестин оң жана терс жактарын байкоо мен үчүн кызык эле. Мен көптөгөн суроолорго жеке өзүм ынанымдуу жооп табууга тийиш болчумун. Түйүндүк маркетинг боюнча бир нече компанияларды иликтеп чыккан соң анын айрым жагымсыз жактарын да байкадым. Муну ушул бизнести түптөгөн жана ийгиликтүү иштеп жаткан чыныгы таланттуу жана шыктуу адамдар гана баамдай алмак. Анткени, бул касиет алардын башкалардан өзгөчөлүгү экени талашсыз...

Чын эле көптөгөн кыялкечтер, жигердүү адамдар, акчасынан кол жуугандар жана тез эле баюуну каалаган сүрөтчүлөр бул бизнести байкап көрүштү. Өздөрүнүн жөндөм – мүмкүнчүлүктөрүн сынашкандары да анык. Бул бизнестин бир артыкчылыгы – ачык эшиктер саясаты! Анткени, ал баардык каалоочулардын башын бириктире алат. Ачык эшиктер күнү - социалисттер баса белгилегендей барабар мүмкүнчүлүктөгү кайрымдуулук базарын өткөргөнгө тете. Бирок, мен чыныгы социалисттерди бул бизнестен кезиктире алганым жок. Чынын

айтканда бул бизнес капиталисттер үчүн, жок эле дегенде ошолордой болгусу келгендер үчүн!

Канчалаган күжүрмөн адамдар, кыялкеттер, эпчилдер менен баарлашпадым дейсиз! Акырында айрым компаниялардын жетик, кең пейил, адеп – ахлактуу, өз кесибинин чыгаан жетекчилери менен кезиктим. Мындай типтеги адамдарга толук ишенсе болоорун өз тажрыйбамдан улам билет эмесминби. Качан гана өзүмдөгү ишенбөөчүлүк сезимдерди биротоло жеңгенимден кийин бул бизнестин «жүрөгүнө» жол таба алдым. Эми мен жакшыны да, жаманды да көрчү болдум...

Жогоруда мага адамдар: «Сиз түйүндүк маркетингдин аркасы менен байыбасаңыз да, эмне үчүн башкаларга ушул бизнесте сунуш кыласыз?» - деген суроо беришкени эсиңиздеби? Бул китеп ошол суроого жооп болмокчу. Менин байлыгымдын бул бизнеске тиешеси болбогондон улам, калыстыктан тайбаймын деп эсептей аламын. Тармактык маркетинг бизнесинин чыныгы баалуулугу эмнеде? Анын келечекте көп акча иштеп табууга негизги түрткү болгону экенинде! Мен бул китебимде мына ушулар жөнүндө да кыскача баяндап бермекчимин.

Бай атам: «Дүйнөдөгү эң бай кишилер түйүндү издешет жетүзүшөт. Ал эми калгандары жумуш издөө менен убара болушат» - деп көп айтчу. Албетте, бул бизнесте көпчүлүк адамдар азыр деле кабыл ала беришпейт. Бирок, ошого карабай бүгүнкү күнү бул өнөр жайы дүйнөдөгү эң кубаттуу каржы булагы катары өсүп-өнүгүүдө. Келечекте өз бизнесин уюштурмакчы болгондор жана каржылык келечегин түптөөчүлөрдүн да бизнеске олуттуу мамиле кылууларын каалар элем...

## 2 – тармак. №1 – баалуулук: Жашоону өзгөртүүчү бизнес – маалымат

**Бул – акча эмес**

«Бизде сизди эмгегиниз үчүн татыктуу сыйлоо планы бар!»

Түйүндүк маркетинг боюнча көптөгөн компанияларды изилдөө учурунда мен бул корутундуну дайыма укканым чын. Өздөрүнүн ишкердүү мүмкүнчүлүктөрүн мага көрсөтүүнү каалаган адамдардан көп эле маалымат алдым. Ушул бизнестин аркасы менен айына жүз миңдеген доллар табышкан кишилер тууралуу да ошолордон уктум. Ушундан улам мен бул бизнестин зор мүмкүнчүлүгү бар экенине эч качан күмөн санабаймын.

Арбын акча табуу азгырыгы көп адамдарды бизнес жасоого тартаары бышык. Бирок, мен силерге бул бизнести баары бир акча табуунун негизги булагы катары сунуш кылгым келбейт!

### **Бул - өндүрүш товары эмес**

«Биздин товарларыбыз эң мыкты!» Бул түйүндүк маркетинг компанияларынын экинчи, баса белгилөөчү - көзүрү экенине ынандым, текшерүү мезгилинде. Ар түрдүү компанияларды иликтеп – изилдөө маалында мен түйүндүк маркетинг аркалуу көптөгөн товарлар менен кызмат көрсөтүүлөр сунуш кылынгарын көрүп таң калдым. Тээ өткөн кылымдын жетимишинчи жылдары мен витаминдерди сатуу боюнча компаниянын иши менен таанышкан элем. Мен анын товарын пайдаланып көрдүм. Сапаттуу экен. Азырга чейин мен ошол витаминдерди пайдаланып келемин. Иликтөө иштерин улантуу менен төмөнкүдөй кызматтарды көрсөтүүчү компанияларды билдим:

1. Үй буюмдарын күтүүдө пайдалануучу товарлар.
2. Телефондук байланыш кызматы.
3. Кыймылсыз мүлк менен.
4. Каржы боюнча кызмат көрсөтүү.
5. Интернетте веб – сайттарды түзүү.
6. Wal – Mart жана K – Mart компаниялары чыгарган товарларды интернет аркылуу арзандатып сатуу.
7. Ден соолукту күтүү каражаттарын сунуштоо.
8. Баалуу буюмдар (алтын, күмүш, асыл таш ж.б)
9. Салык кызматтары боюнча.
10. Оюнчуктар аркылуу үйрөнүү.

.. Албетте, мен бул тизмени дагы да улай берсем болмок. Анткени, бир айда жок эле дегенде түйүндүк маркетинг боюнча жаңы ачылган эки - үч компания жөнүндө угуп каламын. Алардын ар биринин товарларды сатуу жана сыйлоо боюнча жаңы, мурдагыларга окшобогон пландары да бар. Мен алардын айрымдары менен кызматташа баштайм. Себеби, сунуш кылган кызматы же товары мага жагып калат. Бирок, бул деле адамдарга ар түрдүү компанияларды изилдөөнү сунуш кылуумдун негизги себеби эмес!

### Маалымат планы

№1 – себеп – анын маалымат же билим берүү түзүлүшүн үйрөнүп чыгуу. Эң оболу сиз ал түйүндүк маркетингдин товарына жана сыйлоо пландарына көңүл бурбоого тийишсиз. Башкысы сиз компаниянын түпкү маани – максатын иликтеңиз. Алар сиздин окуп - үйрөнүүңүзгө чыны менен кызыгар бекен же жокпу? Албетте, бул сизден сатуу – сатып алуу жөнүндөгү үч сааттык курска катышууга жана товарлардын кооз каталогун кароого караганда көп убакытты талап кылат.

Компаниянын окутуп - үйрөтүү түзүмү чын эле сиз үчүн пайдалуубу? Ушул суроого жооп тапмакчы болгуңуз келсе, аны иликтөө үчүн айрым бир убакыт талап кылынат. Эгерде биринчи жолугушууда эле компаниянын калкка көрсөтүүчү кызматы жагып калса, окутуп - үйрөтүүчү адамдар менен кезигип, сүйлөшүүгө аракет кылыңыз. Мен так ушундай кылуу менен өзүмө пайдалуу кызматты таап алдым.

Өтө сак болуңуз! Алданып калуу коркунучу дагы жок эмес! Анткени, көпчүлүк түйүндүк маркетингдер компаниясы окутуп - үйрөтүүчү эң мыкты план түзүмдөрү бар деп жарыя салышат. А бирок, иш жүзүндө мындай болбой калышы да ыктымал. Көпчүлүк компаниялардын бул багыттагы ишмердиги атайын китептерди сизге сунуш кылуу менен гана чектелет. Андан кийин дароо эле бул ишке сиздин жакындарыңызды, достааныштарыңызды тартууга аракет кыла баштайт. Кыскартып

айтканда ал компаниялар өздөрүнүн товарларын жана түзүм-дөрүн гана сатууга үйрөтүшөт. Демек, сиз шашылбаңыз! Мыкты компаниялар да жок эмес, алардын маалыматы жана окутуу пландары да сонун экени чын. Демек, сиз ошондой жакшы компаниялар менен тыгыз байланышта болуп, бизнес баштаганыңыз оң.

### **Маалымат планынан эмнени издөө керек?**

Эгерде менин башка китептеримди окуган болсоңор, педагогдор үй-бүлөсүнөн чыкканымды билесинер да. Менин атам Гавайяда билим берүү департаментинин төрагасы болуп иштеген. Бирок, мен өзүмдүн педагогдук белгилүү тегиме карабай, салттык билим берүү тармагын жактыра бербеймин. Конгресс тарабынан Нью – Йорктогу атактуу Федералдык аскер академиясына жолдомо жана бакалавр жана илимий даражаларды алганым карабай, салттык билим берүү түзүмүн аябай эле жек көрчүмүн. Албетте, менин студент болуп, жогорку билимге ээ болгонум ырас. Бирок, окуу жайында өтүүгө тийиш болгон билим негиздерине таптакыр кызыккан эмесмин. Анткени, аларды керексиз деп ойлочумун.

Мезгил жетип, мен Америкалык Деңиз Корпусунун катарында кызмат өтөмөкчү болдум. Бирок, өз каалоом боюнча Флорида штатына караштуу Пенсакөле шаарындагы аскердик учкучтарды даярдоочу Америкалык Аскер – Деңиз мектебинен окуй баштадым. Ошол кезде Вьетнам согушу жүрүп, ал жакка учкучтар абдан керек болуп жаткан болучу. Ушундан улам мектепти кыска мөөнөттө, шашылыш аяктоого туура келди. Аз уктап, көп убактыбыз окууга сарпталды...

Учкучтар мектебинде окуп жүрүп, билим берүүнүн өзгөчө бир ыкмасына кабылдым. Ага болгон кызыгуум да артты. Бул эмне болгон ыкма эле? «Кичинекей көгүш курттун көпөлөккө айланышы» - деген сөз тизмегин баарыбыз эле укканбыз да. Ал эми ушул мектеп эмнени билүүгө тийиш болсоң так ошону гана үйрөткөнү менен мага жакканы чын. Мен буга чейин эле

аскер академиясын бүтүп, офицердик чиним да бар болучу. Бирок, мени менен учкучтар мектебинде окугандардын арасында «сары ооз балапандар» да толтура эле! Биз так ошол али кагылып – согула элек жаш жигиттерди «көгүш курттар» - деп атаар элек.

Хиппи доорунда жашап өтүшкөн немелердин жорук – жосундары, кийим – кечелери да бизди таңкалдыраар эле. Бирок, мына ошол жигиттер жашоону өзгөртүүчү маалымат программасын окуп – үйрөнүүгө өзгөчө кызыгышчу. Эгерде ошол мажес, борпоң жаштар мектептеги окууга чыдай алчу болушса, алар өз максаттарына жетишмек. Же эң оор, жооптуу, татаал тапшырмаларды аткарууга даяр учкучтарга айланышаар эле. Мына ушуларды биз «курттан көпөлөккө айлануу» - деп айтчубуз...

Том Круз башкы ролду аткарган «Кыйын кезең» деген кинону көргөн чыгарсыз? Мына ушул фильмде «кичинекей көгүш курттун көпөлөккө айлануу» абалын эң сонун көрсөткөн. Вьетнамга жөнөөр алдында мен Калифорния штатынын Сан-Диего шаарында болгон элем. Анткени, бул шаарда Жогорку куралжарак мектеби жайгашкан болучу. Мен өзүм окуп бүткөн ушул белгилүү мектептин деңгээлиндеги учкуч даражасына жетпегеним ырас дечи. Бирок, кинодогу жаш учкучтардын күч-кайратын, эр жүрөктүүлүгүн көрүп, биздин согушка болгон даярдыгыбыз аныкталгандай болду. Кечээги жоош – момун, араң жан жаш жигиттер кыска мөөнөт ичинде учкучтук кесипти кылдат өздөштүргөн каарман, жетик, мыкты жигиттерге айландык.

Өзүмдөгү жана учкуч досторумда болуп өткөн өзгөрүүлөрдү байкоо менен бир нерсеге ынандым бейм. Учкучтар мектебин аяктап, Вьетнамга жөнөтүлгөндөн кийин менин мурдагы турмушум бүтүндөй унутулду. Мен эми учкучтар мектебине тапшырганга чейинки жигитке караманча окшобос элем. Жылдар өттү. Менин мурдагы учкуч – досторумдун көбү чыгаан бизнесмен болуп чыга келишти. Биз, эски достор дайыма жолугушуп, өткөн согуштук окуяларды эскерип, турабыз. Бүгүнкү жетишкен ийгиликтерибизде тээ баягы жылдары, учкучтар

мектебинен алган билимибиздин таасири зор экенин белгилебей коё албайбыз!

Ошондон улам жашоону түп-тамырынан өзгөртүүчү билим деген эмне? Бул «кичинекей көгүш курттун көпөлөккө айландырууга» жөндөмдүү кубаттуу билим көрөңгөсүн түшүнөмүн. Демек, силер түйүндүк маркетинг компанияларынын окутуу-үйрөтүүчү планын иликтөөдө ушул жагдайды да эске алууга тийишсиңер. Бирок, учкучтар мектебинде болгондой эле баардык эле адамдар атайын программанын жардамы менен көздөгөн максатына жете беришпейт. Ушуну да унутпасаңар экен!

### **Чыныгы турмуштун бизнес – мектеби**

Учкучтар мектебиндеги эң мыкты көрүнүш эмне эле? Бул – биздин устаттарыбыз Вьетнам согушунан жаңы гана кайтып келишкен учкучтардын болгондугу! Алар согуш даамын татып, мол тажрыйба топтогон жигердүү ардагерлер эле. Алардын баяндары нагыз турмуш тажрыйбаларына негизделгени менен таасирдүү болучу...

Ал эми бизнес – мектептин көпчүлүк окутуучуларынын бизнес боюнча турмуштук андай тажрыйбалары жок эле. Алардын нускоолору жалаң гана китептеги көрсөтмөлөргө таянчу. Түйүндүк маркетингде иштеген адамдардын – жетекчилер менен окутуучулардын терең билимдүү экендиктерине ишенемин. Андай болбогондо, алар мындай даражага эч качан жете алмак эмес! Салттуу бизнес – мектептер алкагындагы окутуучулардын чыныгы турмуштук тажрыйбалары эске алынбайт. Алардын билимдери теориялык жактан мыкты болгону эле жетиштүү. Бирок, дал ушул жагдайдан улам алар тармактык маркетинг багытындагы мугалимдерге караганда кыйла аз акча алышат.

Демек, түйүндүк маркетинг бизнесин иликтөөдө сиз анын жетекчилеринин бизнестик ийгиликтерин эске алууга тийишсиз! Андан кийин гана силер алардан билим алууну каалайсыңарбы же жокпу, өзүңөр чечкиле.

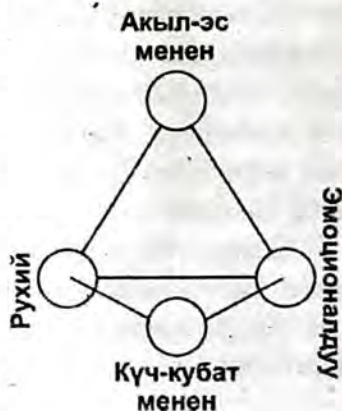
Тармактык маркетинг боюнча компаниялардан сиз үйрөнүүгө тийиш болгон зарыл жана негизги сабактар төмөнкүлөр:

1. Ийгилик ачкычы.
2. Жетектөө ыкмасы.
3. Байланышуу жолдору.
4. Эл менен иштешүү илими.
5. Ишенбөөчүлүктү, олку-солкулукту, шектенүүнү жана чо-чулоо сезимдерин жеңип өтүү.
6. Баш тартуу коркунучун жеңе билүү.
7. Акчаны пайдалануунун ыкмалары.
8. Капиталды көбөйтүү жолдору.
9. Жоопкерчиликти сезе билүү.
10. Убакытты үнөмдүү пайдалануу.
11. Айкын максат жана аны ишке ашыруу.
12. Иреттүүлүк түзүмү.

Тармактык маркетинг бизнеси боюнча чыгаан адамдарды көп эле кезиктирдим. Алардын ийгилик сырларын билүүгө кызыкканым да ырас. Көрсө, алар бизнес бийиктигине жогорудагы сабактарды мыкты өздөштүрүү аркалуу жетишкен экен. Окуп- үйрөнүү сиздин андан аркы жашооңузда чоң роль ойноору бышык. Бул бизнесте сиз ийгиликке жетишесизби же жокпу дегеле мааниге ээ эмес. Эгерде сабаттуулук планы ойдогудай болсо, бул сиздин жашооңузду биротоло жакшыртышы ыктымал.

### Жашооңузду өзгөртүүчү сабаттуулук деген эмне?

Төмөнкү диаграмманы жашоону өзгөртүүчү сабаттуулук деген эмне экенин сиздерге түшүндүрүү үчүн түздүм. Бул көп жактуу көп бурчтук пирамиданы элестетүү менен... тетраэдр деп аталат. А Египет пирамидалары жүздөгөн жылдар бою жашап келет. Тактап





айтканда тетраэдр же пирамида өтө чыдамдуу түзүмдөр экени маалым. Окумуштуулар жүздөгөн жылдар бою турмушта төрт деген сандан көп колдонулаарын байкап келишкен. Мисалы биз билген төрт бөлүмдөн турган түйүн, төрт мезгил – кыш, жаз, жай жана күз! Астрологиядан жаратылыштын жер, шамал, от жана суу сыяктуу төрт белгисин окуганыбыз да анык. Жашоону өзгөртүүчү сабаттуулук жөнүндө сөз болгондо дагы эле төрт өзгөрүүгө кез келебиз. Башкача айтканда жашоону өзгөртүүчү сабаттуулук натыйжалуу болуу үчүн сабаттуулук пирамидасынын баардык төрт тарабын барабар камтуусу тийиш.

### 1. Эмоциялуу сабаттуулук

Салттык билим берүү түзүмүнө менин бир дооматым бар! Кайсы дейсизби? Ал коркуу, чочулоо эмоциясын өнүктүрөт. Башкача айтканда жаңылуу коркунучун түзүп, ал жолу болбой калуу коркунучуна алып келет. Билим берүү мектебиндеги окутуучу мени билим алууга шыктандыруучун ордуна, тескерисинче жолу болбоочулук себебине көп токтолчу. Мисалы ал минтчу: «Эгерде сен жакшы билим албасаң, жогорку акы төлөнүүчү кызматка орношо албайсың!»

Албетте, мектепте окуп жүргөнүмдө дайыма кетирген катчылыктарым, тентектигим үчүн жаза алар элем. Демек, бул менин жаңылуу, ката кетируүдөн эмоционалдык коркууга дуушар болуп жүрүүмө себепчи болгону чын. Анткени, кеп ката кетируүдө гана эмес, андан туура жыйынтык чыгара билүүдө. Бирок, чыныгы турмушта ооматтуу адамдардын көбү мурда жаңылып – жазып жүргөн кишилер. Анткени, алар өз кезегинде кетирген каталарынан туура жыйынтык чыгара билип, аны кийинки жолу кайталабоого аракеттенишкен.

Менин мугалим кедей атамдын жеке пикири боюнча жаңылуу – бул эң эле жаман жосун эле. Ошол эле учурда бай атам минтип айтчу: «Биз өзүбүз кетирген катчылыктан туура жана пайдалуу жыйынтык чыгарууну үйрөнүүбүз керек. Мисалы, велосипед тебүүнү жаңыдан үйрөнүп жаткан баланы элестетип

көрөлү. Ал шыр эле велосипедди тээп кете албайт. Калдаңдап, тең салмагын сактай албай, жыгылат. Бирок, кайра эле аракеттене баштайт. Жыгылат, кайра турат. Бул көрүнүш барган сайын улам сейрек болуп, акыры ал үйрөнүп алаары анык. Албетте, ката кетирүү - чоң күнөө! Бирок, ошол жаңылуудан эч нерсени үйрөнбөөнүн өзү эки эсе күнөө экени чындык.

Бай атам андан ары сөзүн минтип улады: «Көптөгөн адамдар ката кетиришкен соң калп айтууга ашыккандарынын себеби эмнеде? Анткени, жаңылгандан кийинки эмоциялуу коркунуч буга түрткү болгондугунда! Натыйжада алар окуп - үйрөнүү жана өсүп-өнүгүү мүмкүнчүлүгүн жоготушат. Кетирген катачылыкты моюнга алууну үйрөнүүбүз керек. Башка бирөөгө шылтай салуу жакшы жорук эмес. Ал эми жаңылууну ондой билүүнүн өзү - чоң эрдик!»

Салттык бизнес дүйнөсүндө деле жаңылууга ушундай эле аёосуз мамиле жасашат. Буга катуу чара көрүшөт! Сиздин маңдайыңыздан сылап олтурбай эле жумуштан айдап жиберешет же жазалашат. Ал эми тармактык маркетинг бизнесинде тескерисинче жаңылыштыкты оңдоого болгон аракетинизди ар тараптан колдошот. Андан тышкары жаңылуудан эмоционалдык мүнөздө коркпоого да үйрөтүшөт. Мен сатуучу болуп иштеп жүргөн кезимде жетекчилер пландарын аткарбаган кесиптештеримди жазалашаар эле.

Ал эми түйүндүк маркетинг дүйнөсүндө баары тескерисинче! Мында жетекчилер артта калгандарды жумуштан бошотуп жиберешпейт! Кайра аларга мыкты шарттарды түзүп беришип, алга жылууга көмөк көрсөтүшөт. Эгерде сизди велосипедден улам жыгылып жана ойдогудай тебе албаганыңыз үчүн жазадай берсе, аны эч качан мыкты үйрөнө алмак эмессиз. Анткени, сизде жазадан коркуу сезими күчөмөк. Мен эмне үчүн баймын? Анткени, мен башкаларга салыштырмалуу көп ката кетиргенмин. Бирок, алардан менин артыкчылыгым – өз кезегинде пайдалуу корутунду чыгарууга жетишкен.

Менин ийгиликтеримдин сыры эмнеде? Ырас, мен өз өмүрүмдө көп эле жаңылдым- жаздым. Бирок, эч качан өзүмдү нааданмын же туура эмес кылып жатамын деп эсептөөчү эмесмин. Тармактык маркетингде деле сиз жаңылышыңыз мүмкүн жана аны иликтей да аласыз. Кетирген катаңызды оңдоп-түзөө менен сиз өсүп-өнүгө аларыңыз анык. Так ушунун өзү «жашоону өзгөртүүчү сабаттуулук» - деп аталат. Бул салттуу билим берүүнүн – мектепте окутуунун толук түрдө карама-каршысы экенин байкаган чыгарсыз?!

Эгерде ката кетириүүдөн жана жолу болбоочулуктан корксоңуз, анда тармактык маркетингден өтөөрү жок сиз үчүн. Бул бизнестин көпчүлүк окуу программалары адамдын өзүнө болгон ишенимди бекемдөөгө жана арттырууга негизделген. Качан гана керт башыңызга болгон ишеним бекемделген соң сиздин жашооңуз биротоло өзгөрөөрү чын.

## **2. Күч-кубат (физикалык) сабаттуулугу**

«Кеп чынынан бузулбайт» - дегендей жаңылуудан жан алгычтай корккондор көп нерсени үйрөнө да алышпайт. Анткени, алар көп иш жасоого батынышпайт. Окутуп - үйрөтүү - бул Акыл-эс процессиндей эле физикалык абал экенин билбегендер аз. Окуй жана жаза билүү деле теннис ойноого үйрөнгөндөй эле физикалык процесс экени маалым. Эгерде сиз баардык туура жоопторду билүү менен жаңылгыңыз келбесе, анда көп окуп, терең билим алууга тийишсиз. Бул абал ийне менен кудук казгандай эле болот. Мисалы, сиз баардык жоопту билгениңиз менен бир нерсе жасоого аракет кылбасаңыз кантип өсүп, алгалай аласыз?

Мен иликтеп чыккан көптөгөн түйүндүк маркетингдердин баары Акыл-эс жана физикалык окуп - үйрөнүүнү бирдей колдошоор эле. Ал гана эмес алар коркунуч менен күрөшүүнү, демилгелүүлүктү, жаңылууну жана андан жыйынтык чыгара билүүнү да кубатташчу. Анткени, бул эмоционалдык, физикалык жана Акыл-эс жагынан өсүүнүн жыйынтыгы

экени талашсыз. Салттуу билим берүү – сизди фактыларды иликтөөгө багыттайт жана ушуга дем берип кызыктырат. Бирок, ошол эле маалда сизди ката кетируүдөн эмоционалдык жактан коркууга үйрөтөөрү бышык. Дайыма коркуп-үркүп жашоо – бул ден соолукка, Акыл-эске, эмоцияга каражаттык да, физикалык да чоң зыяны бар экени ырас.

Мурда эле мен бай экенимди айтпадым беле! Буга ар тараптуу терең билимдин аркасы менен жетишти дейсиңби? Жок! Башкы себебин мен көптөгөн ката кетирип, аны мойнума алуу менен андан сабак ала билгенимден улам деп эсептеймин! Мен атайылап эле ката кетирчүмүн жана дагы жаңылууну чыдамсыздык менен күтөөр элем. Ал эми башка адамдар тескерисинче ката кетирбөө үчүн жан талашып, тырышчаактык менен эмгектенишет. Мына көрдүңүзбү? Эмне үчүн биздин келечегибиз ар кандай экенине эми ишенген чыгарсыз?

Сиз келечекте жакшы турмушта жашоо үчүн эмне кылууга тийишсиз? Бул үчүн жаңы ачылыштарга умтулуп, тобокелчиликке баш байлап, жаңылып – жазып жана андан туура жыйынтык чыгаруунуз керек!.. Тармактык маркетингдердин мыкты компаниялары адамдарды жаңы нерселерди Акыл-эстүүлүк менен иликтөө үчүн дем беришет. Мисалы аракеттенүү, ката кетируү жана аны оңдой билүү менен ушул көрүнүштөрдү улам кайталоо зарыл. Бул – чыныгы турмуш билимдүүлүгү!

Сиз өз турмушунузду өзгөртүүнү абдан каалап жатасыз дейли. Бирок, ошол эле маалда жаңылып калуудан өлө коркуп турасыз. Демек, эмне кылуу керек? Тармактык маркетингдин мыкты программасын тандап алууга тийишсиз! Ал сиз үчүн өсүп-өнүгүүнүн узак мөөнөттүү, эң сонун өзүмдүк программасы болуп калаары анык. Түйүндүк маркетинг боюнча эң мыкты компания сиздин колунуздан алга карай жетелей алат. Ошондой эле өмүр бою сизди жолу болбоочулуктан жана коркунучтан сактап жүрөрү бышык. Бирок, анын жетелеп жүрүүсүн каалабасаңыз, алар сизди күч менен кармабайт.

### **3. Руханий билимдүүлүк**

Бул кызуу талаш-тартыштуу жана сезимталдуу темага өтүүдөн мурун оболу өз көз карашымды силерге түшүндүрүп коймокчумун. Адегенде эле мен неге диний деген сөздүн ордуна руханий дегенди колдонгонумду өзүнчө себебин айта кетейин. Диний уюмдардын да, тармактык маркетингдердин да жакшы – жаманы болот. Чынбы? Мен көптөгөн диний уюмдар адамдарга руханий жактан жакшы таалим бергенине күбө болгом. Айрымдары болсо тескерисинче өз милдетине көз жумуп коёт.

Демек, менин руханий деген түшүнүгүмдө диний билимдүүлүк да бар. Руханий сабаттуулук жөнүндө сөз болгондо сөзсүз түрдө мында диний ишеним эске алынмакчы. Ушундан улам бир атуулдун дин тандоо эркиндигине кепил болгон АКШнын Конституциясын колдоорум анык. Бул сөзгө мен өтө сактык менен мамиле кылуумдун себеби эмнеде? Жаш кезимде дин жөнүндө мен мындай сөз уккан элем:

- Эч качан сен дин, саясат, секс жана акча жөнүндө эл менен талкуу жүргүзбө!

Албетте, мен ушул пикирге толугу менен кошулмакмын. Неге? Анткени, жогорудагы нерселер сезимтал жана өзгөрүлмө болоору маалым! Бул сиздин жеке ишенимиңизди жана сезимиңизди маскарлоо эмес, албетте! Тескерисинче аларга болгон сиздин укугуңузду колдоо болмокчу.

### **Күч кайраттын мүмкүнчүлүгү чексиз**

...Адамзаттын ой жүгүртүүсү деген эмне? Муну биздин акыл-эске, физикалык жана сезимталдык чектөөлөргө алып келген өзгөчө бир сырдуу бийлик демекчимин. Бул чектөөлөр дайыма биздин адамдык, ал – абалыбызды бөлүп көрсөтөт. Вьетнам согушу жүрүп жаткан кезде, оор жарадар болгон жаш жоокерлерди көп эле көрдүм. Алар бир аздан соң баары бир өлөөрүн билишчү. Бирок, башкаларга кайрат берүү үчүн ажал менен кармашууну улантышчу. Ушуга бир мисал айтайын. Менин

башталгыч класста чогуу окуган бир досум бар эле. Ал Вьетнам согушунда болгон көп убактысын душман тылында кармашып жүрүп өткөрдү. Анын таамай – таасын мындай дегени бар:

«Курман болгон адамдар жашоо үчүн күрөшүп жатканы үчүн бүгүн мен тирүү жүрөмүн. Тендешсиз жана кандуу эки кармашууга катыштым. Экөөндө тең куралдаштарым түгөл курман болуп, мен өзүм гана тирүү калган элем. Демек, менин аман калуум үчүн досторум баштарын өлүмгө байлашканын түшүндүм. Ошондо гана менин жашоом кескин өзгөрүүгө дуушар болду бейм»

... Эртең кызыл кыргын, оор салгылашуу болот деп көптөгөн түндөрдү күтүү менен өткөргөнүм эсимде. Самолёттор учуп – конуучу согуштук кеменин тумшугуна барып, океан толкундарынын шарпылдаганына кулак төшөп олтураар элем. Кулак – мурун кескендей болгон ушундай бейпил түндөрү жан дүйнөмдө да тынчтык өкүм сүрөөр эле. Бирок, эртең баары бир ажал менен бетме-бет келээримди билчүмүн. Мына ушундай бейпил кечтердин биринде мен ачылыш жасагандай болдум. Эртең курман болуу – бул олоңой гана жол тура! Өлүп калууга караганда согушта тирүү калуу, жеңил-желпи иш эмес экенине көзүм жетти акыры. Ошол замат менде өлүмдү же тирүү калууну тандоо мүмкүнчүлүгү пайда болду! Мен эч олку-солку болбой туруп эле жашоону тандап алдым!

Башкача айтканда согуштук самолётто калтырап-титиреп, коркуп учуп жүрүүдөн эр жүрөктүүлүктү, кайраттуулукту тандадым. Бул үчүн мен өзүмдүн адамдык жан дүйнөмө таянууга туура келди. Кыйын-кезең абалга карабай, мурдагыдан да мыкты учуудан жана жан аябай кармашуудан өтөөрү жок экенине көзүм жетти окшобойбу. Согуш – коркунучтуу окуя! Ал адамдарды башкаларга карата кулак угуп, көз-көрбөгөн жамандыктарды жасоого аргасыз кылат. Ошону менен бирге эле согуш майданында адамдардын эң сонун касиеттери, сапаттары да байкалаары чын. Адамдын күч-кайраты – согушта гана өз мүмкүнчүлүгүнүн чегинен ашыкча иштерди жасай алаарына

ынанганым ырас. Бул сиздин да колунуздан келерине ишенемин! Албетте, эгерде сиз согушка барбасаңыз, анда мындай эбегейсиз зор дем-күчтүн күбөсү болмогуңуз кайда!

...Бир жолу мүмкүнчүлүктөрү чектелген балдар менен кыздардын жүгүрүү боюнча мелдешин байкаганым бар. Ошондо мен адамдын жигер-кайраты эмне экенин дагы бир жолу билбедимби. Буту жок балдар-кыздар жасалма буттары менен 100 метр аралыкка чуркап бара жатышты. Жүгүрүшкөндө да кандай дейсиз?! Ушунчалык ынтаа менен кайрат-күчүн аябай! Алардын дем-күчүнө мен таңкалдым. Көз кычыктарым жашка толду. Анткени, мен бир кичинекей, жалгыз буттуу кызды көрүп калдым. Анын кайрат-деми өзгөчө эле! Тигинин жасалма буту денесин оорутуп, жанын кыйнап жатканы байкалып эле турду. Бирок, бул дене азабы анын кайрат – деминин алдында караманча алсыз эле...

Албетте, тиги кыз ошол мелдеште жеңишке жетише алган жок. Бирок, ал менин жүрөгүмдү багындыра алганы анык! Ал кыз менин эчак эсимден чыгып кеткен күч – кайратымды кайра оюма салды. Аябай толкундандым. Анткени, тигил жаш балдар – кыздар өздөрү үчүн гана эмес, биз үчүн да жүгүргөндөй туюлду. Алар адам баласынын ичиндеги күч – кайраттын эбегейсиз зор мүмкүнчүлүгүн дагы бир жолу даңазалагандай болушту...

Биз адамзаттын күч – кубатынын чексиз жана мол экендигин кинолордон да көрүп жүрөбүз. Мисалга Мел Гибсон башкы ролду аткарган «Эр жүрөк» - деген фильмди алып көрөлү. Мына анын баш каарманы Шотландык фермерлердин ири алдында чымын - куюн болуп качып баратат. Анткени, алардын соңунан кубаттуу Британ армиясынын жоокерлери кууп келе жатат. Артын кароого чамасы жок. Көзүнө өлүм гана көрүнөт! Ошентсе да анын дем – кайратына таң калбай коё албайсың. Себеби ал:

- Туугандар, душмандар бизди өлтүрүшү мүмкүн! Бирок, эркиндигибизди тартып алалбайт! – деп кыйкырууга даабадыбы! Тигил ошол оор, кыйын кырдаалда өзүнүн күч-кайратын

жыйып, өзгөлөргө да дем берүүгө жарады. Карапайым фермерлер кажыбас, дасыккан жоокер эмес да. Алар согуштан оолак, курал – жарактары да начар. Ошого карабай фермерлер акыл-эсин жыйып, кайрат – демине келип, коркунучтан, олку – солкулуктан арылууга жетишишти. Ушундан улам фермерлер отряды ошол кездеги дүйнөдөгү эң күчтүү Британ армиясына каршы тура алышты. Ал гана эмес душманды биротоло талкалап, жеңүүгө да үлгүрүштү. Күч – кайраттан мүмкүнчүлүгү чексиз деген ушул эмеспи!

Тармактык маркетингдин ооматтуу жетекчилиги кандай жөндөмгө ээ? Алар – адамдардын күч – кайраты менен сүйлөшө жана өнүктүрө алышат. Алдыга сүрөөгө дем беришет. Ал гана эмес, адамдын мүмкүнчүлүгүнөн ашыкча ишти жасоого да үндөйт. Жашоону өзгөртүүчү улуулуктун жана билимдүүлүктүн чыныгы күчү мына ушундабы дейм!

Сабаттуулук Пирамидасынын диаграммасына назар салыңыз:

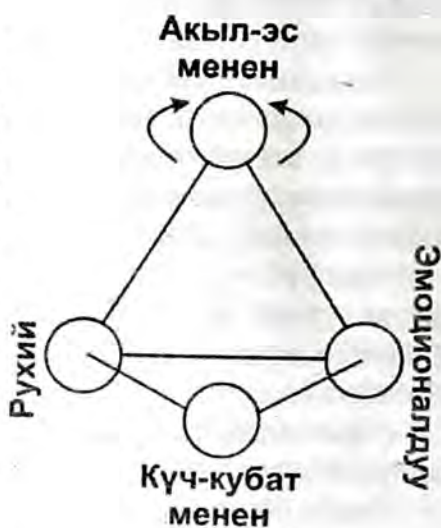
Мындан силер адамдар эмоционалдык же Акыл-эс менен эмес, күч – кайрат кыймылында болгондогу абалын көрөсүздөр.

### Акыл-эс байланышы

Эгерде окуп - үйрөнүү жалаң гана Акыл-эс боюнча гана болсо, анда сиз эч кандай өзгөрүүнү күтпөсөңүз деле болот. Анткени, биздин сөзүбүз менен ишибиз дайыма эле дал келе бербейт. Маселен биз ооз менен минтишибиз мүмкүн:

- Эртеңден тартып мен арыктай баштаймын!

Бирок, тескерисинче кайра эч нерсе болбогондой эле семире беришиңиз ыктымал.





Же болбосо:

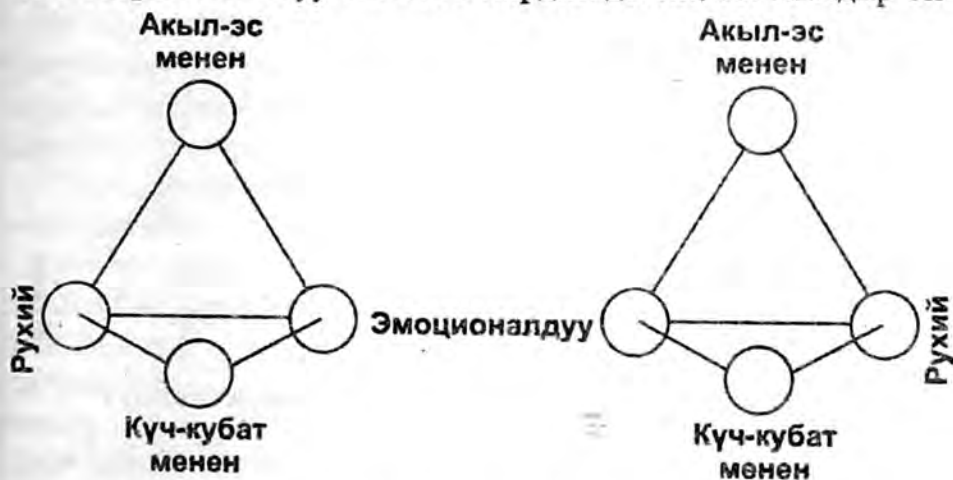
- Кийинки айда мен көп товар сатышым жана арбын акча алышым ыктымал.

- Эмки чектен баштап акчамды үнөмдөбөсөм элеби!

Бирок, баары бир бизде эч нерсе өзгөрбөйт! Эмне үчүн? Анткени, бул Акыл-эс гана ишмердүүлүгү болуп саналат. Көпчүлүк учурда тетраэдрдын баардык төрт чекити өзгөрмөйүн чыныгы өзгөрүү болбойт!

### Эмоциялуу байланыш

Эмоциялуу байланыш ошондой эле сезимдик (Sentik) байланыш деп да аталат. Бул сөз байланышына караганда эмоция менен байланышуу күчтүрөөк дегенди түшүндүрөт. Мисалы, биз баарыбыз чогуу бөлмөгө кирдик дейли, ээ! Кимдир би-



рөөлөр мурда эле, биз бир ооз сөз айтканга чейин эле ачууланып жатканын сезгендей болдук. Сезимдик байланыш эки камертонду (эталондук үн булагы) күүгө келтиргенге өтө эле окшош. Албетте, ал экөө бир жыштыкта күүгө келчү болсо гана. Сиз алардын бирине кол тийгизип, аны дирилдетчү болсоңуз, көп өтпөй экинчиси да дирилдей баштайт. Бул

катуу чочуган же корккон кезде башкаларды да коркууга аргасыз кылабыз деген сөз.

Мен бала кезимде эле мындай сөздү көп айтчумун:

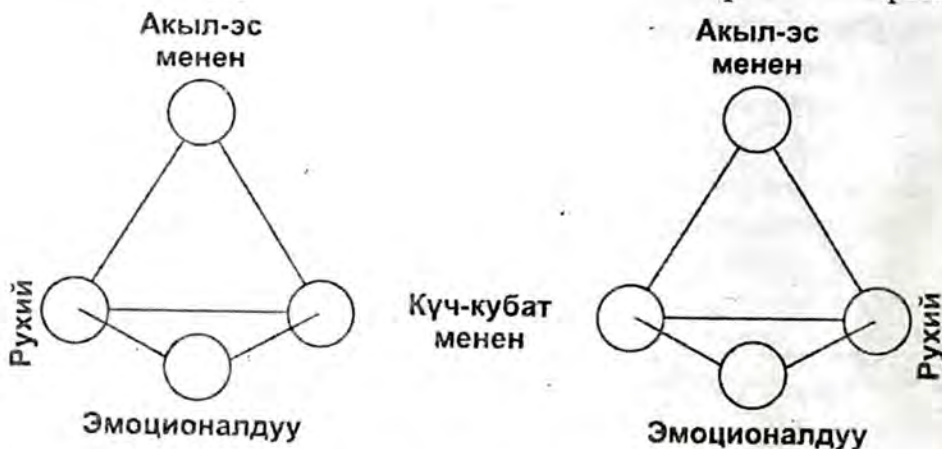
- Тиги улан негедир мага жакпай жатат!

Бул сезимдик же эмоциялуу байланыштын бир мисалы.

Окуп-үйрөнүү боюнча мыкты пландары бар түйүндүк маркетинг компанияларынын артыкчылыгы эмнеде? Бул – сиздин эмоциялуу чектөөнү жеңип өтүүгө үндөө жана адамдык кайрат – демиңиздин атынан сүйлөй билүү!

### Физикалык байланыш

Биз кээде биринчи эле жолу көргөн адамдар менен дароо гана ымала түзүп кетет эмеспизби. Ал эми тескерисинче айрым



кишилерди алгач кезиккенде эле жактыра бербейбиз. Же жөнөкөй сөз менен айтканда жылдыздарыбыз дал келбейт. Ыраспы? Демек, физикалык же визуалдык байланыштын себеби эмнеде? Биринчи эле жолуккан кезде эки байланыштын кайсы бири күчтүү болсо ошого жараша болот.

Изилдөөлөр көрсөткөндөй адамдык чыныгы байланыш төмөнкүчө пайыздарга бөлүнүп кетет:

10% - сөз,

35% - эмоциялуу,

50% - визуалдык же физикалык,

5 - өзгөрүлмө байланыштар.

\* \* \*

Тактап айтканда баары – сиздин көз карашыңыз, кабак бүркөгөнүңүз, туруш – турпатыңыз, жакшы – жаман кийингениңиз өзгөчө мааниге ээ. Анткени, булардын баары сиздин башка кишилер менен мамиле түзө билүүңүздүн натыйжасына таасир тийгизбей койбойт. Албетте, булар болжолдуу жана жакындаштырылган гана баа экени чын. Бирок, алардын баардыгы элдер менен байланышууну багыттоого кызмат кылаары талашсыз.

Айрым бир ири тармактык маркетингдер адамдардын сырткы көрүнүшүн жакшыртууга да көп көңүл бурушууда соңку кездери. Ал гана эмес кээ бир компаниялар арыктоо жана дене тарбия көнүгүүлөрү боюнча кошумча программаларды сунушташууда. Анткени, жетекчилер белгилегендей мажес, сырчоолуу кишилерге караганда сымбаттуу, дени сак адамдар натыйжалуу иштей алышаары анык.

Төмөндө мен физикалык байланыш боюнча эки түшүндүрмө бермекчимин.

Биринчиден, биз келбеттүү, жароокер, бирок, мүнөзү жеңил, кызуу кандуу адамдарды да көрүп жүрөбүз. Айрым бирөөлөр бизге оболу жага бербейт. Аларга суз гана мамиле жасайбыз. Бирок, жакындан таанышып, сырдаша келгенде анын ички жан дүйнөсү алтынга арзый тургандыгы маалым болоору чын. Демек, биз адамдарды биринчи жолу көргөндө алгачкы гана таасирге ээ болобуз. Ал эми аны терең жана ар тараптуу билүүдө физикалык байланыштын маани – маңызы чоң.

Экинчиден көпчүлүк адамдар мага өздөрүнүн бизнесин өнүктүрүүгө жардам берүүмдү дайыма өтүнүшөт. Эгерде мен макул болгум келсе ага мындай дейм:

- Мейли, жардам берейин. Бирок, сиз өзгөрүүгө жана ийкемдүү болууга даярсызбы?

Ал менин бул сунушума макул десе гана сүйлөшүүнү улантатын. Кокус, ал «жок» - дечү болсо мен жардам берүүдөн дароо баш тартамын. Көпчүлүк учурда тигилер:

- Ооба, биз өзгөрүүгө даярбыз! – дешет.

Анда мен башымды ийкейм да, алардын чын эле баарына даяр экенин текшерүү үчүн ыңгайлуу учурду күтүп турамын. Бир жолу менин жакшы таанышым мага мындай өтүнүч менен кайрылып калды:

- Менин бизнесимдин кирешесин көбөйтүүгө жардам бере аласыңбы, досум?

Мен ага жогорудагы өзгөрүү боюнча суроо узаттым. Ал дароо гана макул болду. Анда мен мындай дедим:

- Эмесе өзгөрүүгө биринчи кадам – тезинен мурутунду кырдырып таштагын!

Бирок, ал менин бул талабыма каршы болду негедир.

- Койчу, ай, мен муну каалабайм! Анткени, мурутту мектепте окуп жүргөндө эле койгом! Мунсуз эмне болбойбу?

Карасам ал караманча көнгүдөй эмес! Мен дагы аны менен иштешүүдөн баш тарттым. Мунун себеби анын мурутун кырдырууга «макул» же «каршы» экенинде дейсизби? Албетте, жок! Кеп анын өз жашоосун өзгөртүүнү каалабаганында болуп жатат! Анткени, мени анын муруту эмес, канчалык деңгээлде өз жашоосун өзгөртүүгө даярдыгын гана текшерүү кызыктырган эле. Себеби, анын мурутуна тийбей эле, ботинкаңды же галстугунду чеч ж.б. - дешим деле мүмкүн болучу.

Мына өзүңөр күбө болгондой көпчүлүк адамдар менин досума окшоп, оюнда гана өзгөрүүнү каалашат. Таанышым тууралуу деле ушул кеп. Ал дагы оозу менен дароо эле макул болду. Бирок, иш жүзүндө тескерисинче болуп чыкты. Баардык окуп - үйрөнүүлөр барып эле физикалык мүмкүнчүлүккө такалат. Эгерде адам физикалык түрдө окуп - үйрөнгүсү келбесе, андан аркы өзгөрүү мүмкүнчүлүгү эч качан натыйжалуу болбойт!

Менин бай атам:

- Короонун тосмосунда үч мышык олтурат дейли. Алардын

экөө жерди карай секирмекчи болууда. Ошондо дубалда канча мышык калат? – деп айтканды жактыраар эле.

**(Туура жообу мындай:**

**Кашаада үч мышык калат!)**

Эмне үчүн? Анткени, секирмекчи болгону менен бул эч кандай физикалык аракетке кирбейт. Бай атам дагы мындай дээр эле:

- Эртең деген сөз-жылдын эң оор, мүшкүлдүү күнү болуп эсептелинет. Анткени, көпчүлүк адамдар өз турмушун жакшыртуунун жеңил – желпи ыкмасын табышаары шексиз. Бирок, аны иш жүзүнө ашырууну улам эле «эртеңки» күнгө калтырып коюшат. Акыры бул көйгөй эмне менен бүтмөкчү? Бул сөздүн өз маанисин толук жоготуу менен аяктаары маалым.

Демек, баардык эле адамдар өз жашоосун жакшы жакка өзгөртүүнү каалабай койбойт. Бирок, ал өзгөрүү сиз чындап аракетке өтмөйүнчө башталбайт. Ошон үчүн билим алуунун физикалык бөлүмү өзгөчө зарыл экени чын.

**Менин өмүрүмдөгү эң мыкты билим**

Колледжди бүтөрүм менен мен учкучтар мектебине тапшырган эмес белем? Мына ушуну өз өмүрүмдөгү эң маанилүү окуя деп эсептеймин. Албетте, бул мектепте учууну жана согушка даярдоону биринчи орунга койгону анык деңизчи. Бирок, мен үчүн эң башкысы мектепте чыныгы турмушка даярдануу болду. Ал кезде мен жаш бала же мектеп окуучусу эмес элем да. Ошол учкучтар мектебинен алган билимге мен аябай суусап турган элем. Ал менин жашоомду өзгөртө алды деп ойлойм. Анткени, мен Акыл-эс, эмоциялык, физикалык жана руханий жактан толук өзгөрүүгө дуушар болгонум чын. Жашоону терең түшүнүп, турмушка болгон көз карашым бекемделди. Вьетнам согушунан келгенден кийин көпчүлүк адамдарды чочуткан каржылык жана ишкердик алгачкы, чечкиндүү кадамдарга баруудан түк коркконум жок!

Деги сиз өз жашооңузду өзгөртүүгө даярсызбы? Анда

айрым түйүндүк маркетинг компаниялары сунуштаган окуу программаларын терең үйрөнүңүз. Бул үчүн сиз убактыңызды аябаңыз. Алардын бизнеси, сыйлоо түрү, товары жана билим берүү ыкмасы сиздин учурдагы талабыңызга жооп берерине ынанууга тийишсиз. Бул компания жогорудагы өлчөмдөр боюнча сиздин толук канааттандырды дейли. Анда сиз ушул компаниянын бизнесинин айрым бөлүгү менен алектенүү мүмкүнчүлүгүн карап чыгышыңыз зарыл.

Бул китептин калган бөлүмү - мен көптөгөн түйүндүк маркетинг компанияларынан тапкан маани – мазмун өлчөмү жөнүндө болмокчу.

## 3 – тармак. №2 – баалуулук. Жумуш ордун өзгөртүүнүн ордуна ... секторду өзгөртүү баалуулугу

Адамдардын төмөнкүдөй сөздөрүн көп эле жолу угуп жүрбөйбүз:

1. «Кээде өзүмдү аяп кетем, бирок, жумушумду таштап кете албаймын»

2. «Мен бир жумуштан экинчи жумушка өтө берип жадагыдай эле болдум»

3. «Албетте, менин көп акча иштеп таба албаганым өкүндүрбөй койбойт. Бирок, баарына кол шилтеп салып, жаңы компанияга өтүүнү каалабаймын»

4. «Канчалык жогору маяна албайын, анын көп бөлүгүн салык катары төлөөгө туура келет».

5. «Мен тыным албай, өзүмдү да такыяр аябай иштеп жаткансыймын. Бирок, мен байыбай эле компаниянын кожоюну байып жатканына не дейсиң».

6. «Жан аябай иштеп жатканыма карабай, акчага жарыбай жүрөм. «Бул жумушту таштасам бекен» - деп ойлонуп жатамын».

7. «Жаңы технологиянын өндүрүшкө киргизүү же жаш, демилгелүү кызматкерлердин келиши менен мен жумуштан сүрүлүп каламбы деп корком»

8. «Мага оор болууда, иштей алгыдай эмесмин. Бул ишке менин каруу – күчүм жетпейт шекилдүү».

9. «Мен тиш доктур болгум келип, стоматология мектебине кирдим эле. Бирок, эми бул кесипти каалабай калдым».

10. «Мен башка бир ишке өтүп, жаңы тааныштарды күткүм келет. Өз убактымды аракетсиз, жалакай адамдарга сарптоодон өлө жададым. Эптеп-септеп эле иштемиш болуп жүргөн кишилерге корогон кайран гана убакытым! Алар жумуштан айдалып кетпегенине эле ыраазы. «Бизди жумуштан бошонуп кетпесин» - деп эле жарыбаган эмгек акы төлөгөн компаниядан да иттей тажадым.

Акчанын төрт агымынын (квадрант) бир бөлүмүнө кирип калган адамдардын айрым актануулары мына ушулар. Булар секторду өзгөртүүнү каалагандардын корутундулары гана. Балким, аларга бир сектордон экинчи секторго өтүүгө убакыт да жетип калган чыгар?

### **Акча агымы деген эмне?**

Менин «Бай атам, кедей атам» сериясындагы экинчи китебим «Акча агымынын квадранты» - деп аталат. Көпчүлүк адамдардын пикири боюнча бул китеп өтө керектүү жана баалуу экен. Анткени, ал китеп көпчүлүктүн көзүн ачып, жаңы иштерге шыктандырып, жол көрсөтөт дешет. Мен бул китепти өз жашоолорун өзгөртүүнү каалаган баардык эле кишилерге арнап жазгам. Болгондо да жумуштан-жумушка өтүп жүргөндөргө эмес, байкалаардык өзгөрүүлөрдү жасоого даяр адамдар үчүн!

Төмөндө менин бай атамдан акча агымынын квадрантынын диаграммасы көрсөтүлгөн:

«Ж» – жумушчу.

«Ө» – өзү үчүн же майда бизнес ээсине иштеген адам.

«Б» – бизнес ээсине.

«И» – инвесторго иштөөчү.

Сиз кайсы сектордо экениңизди билүү үчүн эмне кылуунуз керек? Кайсы сектордон накталай акча алаарыңызды билгениңиз эле жетишет. Мисалы сиз кирешеңизди жумуштан, башка бирөөлөрдүн компаниясынан же бизнесинен аласыз дейли, ээ? Демек сиздин накталай акчаңыз «Ж» секторунан келип жатат. Албетте, сиз кароолчу же компаниянын президенти болуп иштешиңиз ыктымал. Бирок, баары бир сиз кызматкер гана болуп саналасыз. Булар мындай деши же ойлошу да мүмкүн:

- Мен коопсуз, айрым бир кепилдиктери бар жакшы жумуш издеп жүрөмүн!

- Жумуштан кийин калып иштөөгө канча убакыт сарптайсыз?

- Сиздин акы төлөнүүчү эс алуунуз дурус элеби?

Эгерде сиз комиссияндук же саат менен өлчөнүүчү жумушта иштесеңиз, анда «Ө» – секторго таандык болосуз. Комиссиондук эмгек акы деген эмне? Сатуудан кийин анын кандайдыр бир пайызын алуу десек туура болот. Буга ошол эле «Ө» – секторго кирүүчү кыймылсыз мүлк боюнча агенттерди да кошуубуз мүмкүн.

Алар мындай дешет:

- Менин дайымкы комиссияндук акым салыктын толук баасынын 6 % түзөт.

«Ө» – секторго дагы актоочу, врач өндүү адистер да киришет. Кыскасы саат менен өлчөнүүчү жумушта иштеген кызматкерлердин баары ушул секторго таандык.

Маяна жөнүндө сөз болгондо алар төмөнкүчө жооп беришет:





«Менин эмгек акым – 50 доллар» же «мен 1000 доллар маяна аламын».

«Ө» – секторго дагы көптөгөн кесипкөйлөр киришет. Алар – ресторан кожоюндары, үй-бүлөлүк бизнес өкүлдөрү, кеңешчилер, тейлөө кызматкерлери (кароолчулар, пол жуугучтар ж.б.). Булар өзүнчөлүктү, эркиндикти сүйгөн адамдар жана жумушту да өздөрү каалагандай жасашат. Башкаларга да дайыма төмөнкүдөй маанидеги кеңештерди беришет:

- Эч качан башка бирөөлөргө жалданып иштебегиле! Силер өзүңөр үчүн гана иштөөгө тийишсиңер!

- Эгерде кайсы бир жумушту туура жасагыңар келсе, аны өзүңөр гана жасооңор керек!

«Б» секторуна кимдер таандык деп ойлойсуз? Кирешеси өзү иштебеген бизнестен түшкөндөр гана ушул секторго таандык болот. Эгерде кирешени инвестициядан алсаңыз, анда сиз «И» секторунда экениңиз маалым болот. Эгерде сиз акчалай кирешени кайсы бир компаниядан же мамлекеттик пенсиялык программадан алсаңызчы? Демек, бул акча агымы «Ж» секторунан экен деп билиңиз. Кээде киреше эки же үч сектордон түшүшү да ыктымал. Мисалы, биз, аялым экөөбүз баардык төрт сектордон да акча жыйымын алабыз. Бирок, жалпы кирешенин көп бөлүгү өзүбүздүн инвестициялардан түшөт. Ошондон улам биз «И» секторун пайдаланабыз деп айтып жүрөбүз.

Көп учурларда так жана жөнөкөй аныктама да ашыктык кылбайт. Айрым баш аламандыкты пайда кылуучу эки сектор – «Ө» жана «Б» болуп саналат. Менден адамдар көбүнчө мындай деп сурап калышат:

- Майда бизнес ээси же жекече иштеген адам менен ири бизнес («Б» сектору) кожоюнунун ортосунда кандай айырма бар?

Мен аларга төмөнкүчө жооп узатам:

-«Б» сектору же ири бизнес ээси өзүнүн бизнесин бир же андан да көп жылга таштап кетиши мүмкүн. Бирок, ал кайра келгенде аны мыкты абалда гана эмес, арбын кирешелүү да

экегин көрө алат. Жеке ишкер же чакан бизнес ээси – бизнесин узакка гана эмес, кыска мөөнөткө да калтыра албайт. Анткени, ал өз ишин токтотоор замат киреше булагы да токтоору бышык.

Бул «Ө» жана «Б» секторунун ортосундагы негизги айырма! Эгерде адамдар: «Мен абалкы жумушумду таштап, жаңыдан өз бизнесимди баштамакчы болуп жатам» - дешсечи? Анда булардын көпчүлүгү «Ж» секторунан «Б» секторуна эмес, «Ж» ден «Ө» секторуна өтүшөт. Эмне үчүн он кичи бизнес ээлеринин тогузу ийгиликке жетишишпей, тескерисинче залал тартышат? Мунун жалгыз гана себеби бар, «Ө» сектору өтө эле оор, татаал сектор!

Көптөгөн кичи бизнес ээлеринин каржынын же физикалык жактан начарлануудан улам жолдору болбойт. Ал эми кээде зыян тартууга жогорудагы эки негиз бирдей себепчи болушу да ыктымал. Майда бизнес ээси көбүнесе мамлекет, кардар жана өз кызматчылары тараптан кысымга дуушар болушат. Талап жана кысым күч болгон кезде жогорку өндүрүмдүүлүккө жетүү кыйын экени чын. Ошондой эле «Ө» сектордон көп адамдар эң сонун канааттануу да алышаары шексиз. Анткени, бул жерде адамдар чын дили менен өздөрү каалаган гана жумуштарды жасашат.

Бирок, «Ө» секторундагы өз товарларын чыгарууну каалаган адамдар андан кетүүгө аргасыз болушат. Жашырганда эмне, бул сектор башкаларга салыштырмалуу эң аз акы төлөнүүчү сектор болуп саналат. Жакында мен бир макала окуп чыктым. Анда Америкада көптөгөн кичи бизнес ээлери жана көз карандысыз жумуш аткаруучулар жылына 25.000 доллардан аз акча иштеп табышаары айтылган. Мурда баса белгилегендей «Ө» секторундагы көптөгөн бизнес башталбай жатып эле ойрон болот.

### **Сиз чоңойгондо ким болгуңуз келет?**

Мен бала кезимде кедей атам минтип айтчу:

- Мектепке жөнө, уулум! Жакшы окуп терең билим ал, анткени, кийин коопсуз, ишенимдүү кызмат табасың!

Көрсө атам мени «Ж» секторуна даярдаган экен.

Ал эми апам болсо дайыма кулагыма куяр эле:

- Эгер сен бардар турмуш кечиргиң келсе, врач же актоочу болууга тийишсиң, балам! Эгерде ушул эки кесиптин бирине эле ээ болсоң, эч качан көчөдө калбайсың!

Демек апам мени «Ө» секторуна даярдаптыр.

Ал эми бай атам эмне деп айтчу дебейсизби?

- Эгер сен бай болууну кааласаң, анда сенин өзүңдүн бизнесиң болушу керек! Көпчүлүк адамдар эмне себептен эч качан байышпайт? Анткени, алар өмүр бою башка бирөөлөрдүн бизнесин өнүктүрүү үчүн иштешет. Коопсуз жумушту канчалык көп издеген сайын, сен өз жашооңду ошончолук башкара албай каласың. Анткени, сен канча акча иштеп табаарыңды, канча салык төлөөрүңдү жана бош убактыңды көзөмөлдөөнү колдон чыгарып жибересиң.

Чын эле менин бай атамдын бош убактысы көп болоор эле. Анткени, анын менчик бизнеси бар болучу. Демек, ал бизнес жасоого же бизнеске иштөөчү эмес. Бай атам «Ж» жана «Ө» секторундагы адамдарды өзүнө жалдап алар эле. Алар ага иштеп, атамдын ордуна анын бизнесин башкарышчу. Ошон үчүн анын жеке эркиндиги да, бош убактысы да көп болчу. Акчасы самандай эле сапырылып жатчу, бирок, мыйзамды бузбай эле аз салык төлөөчү. Ал мага минтип кеңеш берээр эле:

- Сен эркин болгуң келеби, анда өз бизнесиң болуш керек!

Ал сунуш кылган бизнес түрү «Ө» секторундагы эмес, «Б» секторундагы бизнес болучу.

«Акчанын төрт агымы (Акча агымынын квадранты)»

- деген китебимде мен негизинен бай атамдын сөздү көзөмөлдөө боюнча ой жүгүртүүлөрүн талдоодон өткөргөм. Мисалы ал айтчу:

- Сен коопсуз жумушту канчалык издеген сайын, ошончолук лицензиялуу кесип ээси болуп каларың анык. Мисалы: врач,

актоочу, бухгалтер, кыймылсыз мүлк же акция боюнча брокер өндүү. Мунун эң жаман жагы – сен өз жашооңду көзөмөлдөөнү жоготуу экенин унутпа! Өз турмушунду көзөмөлдөөнү колдон чыгаруу менен керт башыңдын эркиндигин дагы жоготооруна ишене бер!

Ошондон улам ал минтип айтаар эле:

- Эгерде сенден кимдир бирөө: чоңойгондо ким болууну каалайсың? – деп сураса, «мен өз бизнесимди түптөймүн» - деп жооп бер!

Албетте, ал ошол кезде «Ө» секторундагы эмес, «Б» секторундагы бизнести көзгө тутканы ырас!

### **Секторду кантип алмаштыруу керек?**

«Акча агымынын квадранты» (Акчанын төрт агымы) – деген китепти окуп чыккан жана секторду алмаштыруу керек экендигин терең түшүнгөн адамдар:

- Сиз секторду кантип алмаштырасыз? – дешип кайра менден сурап жүрүштү.

Анткени, бул жасай келгенде өтө эле жеңилдей туюлат. Бирок, иш жүзүндө көпчүлүк үчүн оор маселе экени ырас. Мен аларга мындай деп жооп берчүмүн:

- Албетте, «Ж» жана «Ө» секторлорунан турган сол жактагы квадранттан «Б» жана «И» бөлүмүндөгү оң тараптагы квадрантка өтүү – көп адамдар үчүн жеңил эмес!

Тилекке каршы бул өтмөк мен үчүн деле жеңил болбогонун жашыргым келбейт. Эгерде мени бай атам колдоп-буттабаганда, эч качан өзүмдүн колумдан келмек эмес. Андан ары мен тигилерге өзүм жөнүндө кыскача түшүнүк бермек болдум.

- Мен билимдүү педагогдордун үй-бүлөсүндө төрөлүп өстүм. Ата-энем терең, ар тараптуу билим менен кесипти жана коопсуз жумушту өзгөчө баалашчу. Бул жөнүндө баса белгилеп, айтып жатканымдын себеби бар. Анткени, секторду алмаштыруу деген көп жылдар бою келе жаткан үй-бүлөлүк баалуулуктун өзөгүн же данегин өзгөртүү менен барабар. Ушундан улам

айрым адамдар канчалык каалабасын, мындай оор чечимди кабыл алуу ал үчүн жеңил болбойт! Менин ата-энемдин көз карашы боюнча байлар – инвесторлор, бизнес кожоюндары өтө сараң, ач көз келишет. Ал гана эмес каардуу, калпычы жана ташбоор да болот деп айтышчу.

Адегенде атам менен апам менин бизнес дүйнөсүнө кирүүнү каалаганымды угушканда аябай иренжишти. Анткени, алар мени жогорку маяналуу кызматчы же адис болот дешип үмүт кылып жүрүшкөн эле. Менин бизнесмен болоорум алардын үч уктаса да түшүнө кирген эмес! Бул алардын ишенимдерине жүз пайыз карама-каршы келчү да. Себеби, атам жогорку билимдүү мектеп мугалими, апам медайым эле. Көп жылдар бою экөө ал түгүл президент Кеннединин «Тынчтык корпусунун» катышуучулары да болуп жүрүшкөн.

Атам дагы, апам дагы жакшы адамдар болучу. Мен алардан көптөгөн мыкты нерселерди үйрөнгөнүм ырас. Ошондо экөө тең мен эл сыяктуу жалпы жол менен эмес, өзүмдүн жекече «шатым» менен көтөрүлүшүмдү угушуп коркуп кетишпедиби. Алар менин башка, бейтааныш «ааламга» кошулууну чечкенимди түшүнгөн окшобойбу. Чындыгында эле ушундай болучу. Анткени, мен «Ж» жана «Ө» секторлорунда эмес, квадранттын «Б» жана «И» секторлорунда иштемекчи болгон элем. Мен азыр деле ата-энемдин мага берген жакшы тарбиясын унута элекмин. Жаман сапаттарым жокко эсе. Бирок, башталышында алар менин ушул кесиптик чечимимди түшүнө алышпаганы чын.

Жашырганда эмне, адегенде инвесторлор менен ири бизнес ээлери ата-энем үчүн шектүү, күмөндүү адамдар катары кабыл алынган. Ушундан улам мага көз карашымды, Акыл-эсимди өзгөртүүгө караганда секторду өзгөртүү өтө олуттуу болгону ырас. Экөөнүн оку боюнча өздөрүнүн балдарына үйрөткөн баардык жакшы нерселерге мен жаба түкүргөндөй болупмун. Анткени, алардын түшүнүгү боюнча терең билим, мыкты жумуш жана жакшы үй-жайга эле мен ыраазы болушум керек

тура. Бай болуу үмүтүм, менчик компаниямдын болушу, эл аралык бизнеске акча салуу жана адамдарды жумушума жалдоо – алар үчүн шектүү нерседей сезилген. Мени болсо экөө күмөндүү, жаман адамдардын катарына кошулуп кетти – дешип эсептешиптир...

Ал эми эл аралык бизнесмен болуу жана эл аралык инвестицияга аралашуум – аларга өтө эле өөн учураган. Анткени, экөө мага муну үйрөтүшкөн эмес эле да. Өздөрү да бул тууралуу жетишсиз, аз түшүнүктө болушканы анык. Алардын көзүнө дароо эле жумушчуларды жана кедей-кембагалдарды, өз динин жоготкондорду эзип иштеткен жаалдуу, залым адамдын элеси тартыла калган го! Ошондон улам мен секторду өзгөртүү менен өзүмдү үй-бүлөлүк өтө кымбат баалуулуктардан оолактагандай сездим. Бирок, ата-энем мага берген жакшы таалим-тарбия жөнөкөй болгону менен анын тамыры тээ тереңде экени талашсыз...

...Жылдар өттү. Акыры атамдын көңүлү тынчыгандай да болду. Анткени, ал мени секторду алмаштырганым менен социалдык, адеп – ахлактык жана диний көз карашымды өзгөртпөгөнүмө көзү жеткенсиди. Бирок, баары бир көп жылдар бою атам мен үчүн санааркап жүрдү. Ал эми апам эрте эле казалуп калды. Ошентип апам оо дүйнөгө мен жөнүндө күдүк ойго ынанган боюнча кете берди.

Өзүнөр күбө болгондой менин өзүмдүк баалуулуктарымдын тамыры тереңде жаткан эле. Бирок, элдер менден:

- Сиз секторду кантип өзгөртөсүз? – дешип сурашканда, минтип жооп берер элем:

- Силер эмне үчүн түйүндүк маркетинг компаниялары менен байланыш түзбөйсүңөр?

Тармактык маркетинг боюнча бизнести талдоону сунуш кылганымдын башкы себеби эмнеде? Анткени, квадранттын бир бөлүмүнөн экинчи бөлүмүнө өтүү – бир түндүк эле иш экени анык. Бул аралык өтө эле кыска, аз. Себеби, мен «Б» же «И» секторунда болуум үчүн бай атам далай жылдар бою

мага үйрөткөн эле. Керек деген учурда мени ал үйрөтүп гана тим болбой, жетелеп – жетектеп, кээде ачуулантып, жемелеген күндөрү да болгон.

№1 – баалуулук жөнүндө жогоруда айтпадым беле. Бул – турмуш – тиричиликти өзгөртүүчү - бизнес маалыматынын баалуулугу болуп саналат. Эгерде ал сизге акыл-эс, эмоционалдуу, физикалык жана руханий таасир этсе гана чыныгы маалымат катары кабыл алынат. Бул дароо эле иш жүзүнө аша бербейт жана мыкты жетекчиликти да талап кылат. Ушул үчүн айрым тармактык түйүндөр компаниясы сизге жетик адисти жана убакытты да сунуш кылат.

### **Эмне үчүн мен муну жасай албайм?**

Көп адамдар мага мындай суроо менен кайрылышат:

- Неге мен өз алдымча квадранттын сол жагынан оң жагына өтө албаймын? Себеби эмнеде?

Мен аларга ишенимдүү түрдө:

- Өтсөңүз болот! – деп жооп беремин.

Бирок, чынында эле бул өзгөрүү көпчүлүк адамдар үчүн оңой-олтоң иш эмес! Төмөндө мен түйүндүк маркетинг бизнесине кошулбай эле, «Б» секторунда ири ийгиликке жетишкен айрым белгилүү адамдарды атай кетейин. Алар – Microsoft компаниясынын негиздөөчүсү Билл Гейтс, Dell Computers дин ээси Майкл Делл, Ford Motors Компаниянын негиздөөчүсү Генри Форд жана дагы көптөгөн башкалар.

Мына өзүңөр күбө болгондой башка секторго өтүү жана өзгөрүү толук мүмкүн. Анткен менен көпчүлүк адамдар мындай кадамга барууга батына беришпейт. Албетте, акчасы жогунан эмес дечи. Бул Акыл-эске, эмоцияга, физикалык жана руханий өнүгүүгө түздөн-түз тийиштүү болот. Ошондо деле бирок, мунун баасына нарк жетпейт! (Акчалай баада эмес). Жогоруда белгилеп өтпөдүмбү. Мен «Б» секторунда турган кезде эле бүгүнкүдөй жогорку ийгиликке түйүндүк маркетингдин жардамысыз эле жетишкен болучум. Бирок, бул жетишкендик

мен үчүн эмнеге тургандыгы өзүмө гана маалым. Албетте, жеңил-желпи болгон эмес!!!

- Сиз бизнести жоктон баштаган белеңиз? – деп сурап калышат адамдар менден. Анда минтип жооп беремин.

- Ооба, мен жоктон баштаганым ырас. Болгондо да үч жолу. Биринчи ирет сары чакам да жок болучу жанымда. Экинчи, үчүнчү жолу да нөлдөн баштаганым анык. Анткени, менин мурдагы эки бизнесим оңунан чыкпай калган эле. Бирок, акыркы жолу жоктон баштаганыма аябай өкүнүп калгам. Кудай, ай, ушундан өткөн жаман болбос – ош! Бизнесим дагы оңунан чыкпады. Анысы аз кедгенсип, миллион доллар карыз мойну-ма илинген эле.

### **Акча табууга караганда, мени ийге келтирүү өзгөчө зарыл болучу**

Кээде адамдар мени күнөөлөшкөн өңдүү:

- Сен жарды-жалчылардын абалында болуп, оп-чап жашоосун көрбөгөнсүң да! Аларга абдан эле кыйын экенин билсең эле! – дешип калышат, баштарын чайкашып.

Ошондо мен каткырып күлүп жиберем да:

- А силер миллион доллар жоготкон адамдын кандай абалда болоорун билесинерби? Акчанын өзүн гана жоготуу эч нерсе эмес! Аны акыл-эс, эмоциялуу, физикалык жана руханий жактан жоготуу кандай болоорунан кабарыңар барбы? – деп айтам.

Мен айрым бир түйүндүк маркетингдерди сиздерге неге сунуш кылып жүрөмүн? Мунун төмөнкүдөй жүйөлүү себептери бар. Анткени, так ушул компаниялар адамдарды Акыл-эс, эмоция, физикалык жана руханий жактан даярдоого өзгөчө көңүл бурушат. Ишенимди жоготуу кандай жаман экенин мени билбейт дейсизби? Илгери үмүт менен ишенимди жоготуу – миллион доллардан кол үзгөндөн да оор экени чын!

Биринчи бизнесим оңунан чыкпай калды дебедимби. Ошондо кедей атам мен үчүн абдан кайгырып, сарсанаа



болбодубу. Ал эми бай атам тескерисинче мага кайрат берип, алдыга шыктандырганын кантип унутайын.

- Көптөгөн мультимиллионерлер бизнесин баштаган кезде эле ийгиликке жетишкен эмес. Эки - үч жолудан кайрадан баштоого туура келген. Демек, сен дагы кайгы – капаны унутуп, башыңды көтөр! Өз максатыңдан кайтпа! Акыры сага да оомат келээрин бөркүңдөй көрө бер!

Тилекке каршы мага оомат көп күттүрбөй эле, эки жөлкү оңунан чыкпай калуудан кийин эле келди. Бул дөөлөттүн келишин мен эмоция жана руханий жактан калыбына келүү өнөгү катары кабыл алдым. Мына ушундан соң гана акча дегенин көбөйгөндөн көбөйө берди...

Эки ирет жолу болбоодон соң менин кайрадан калыбына келишим акча табуудан да зарыл болучу. Качан гана адам өзүнө жана күчүнө ишенип, туруктуу абалга келгенден кийин бизнестин оор жүгүн көтөрүп кете алат. Эгерде бул сизге зарыл жана кызык болсо, мыкты маалымат программасы бар тармактык маркетинг компаниясын табууга тийишсиз. Андай компаниялар өз кызыкчылыктарын бир четке коюп, сизди инсан катары калыптандырууга маани берет. Ошондой компанияны тапканыңыздан кийин, алардын маалымат планын өзүңүздү тарбиялоого пайдаланууңуз керек. Алардын милдети – сизди план менен гана камсыздоо! Ал эми сиздин аракетиниз ушул пландын негизинде өзүңүзгө - өзүңүз жардам берүүгө багытталууга тийиш. Өзүңүзгө өзүңүз жардам бергендей, эч ким сизге көмөктөшпөсүн эсиңизден чыгарбаңыз!

Сиз квадранттын бир бөлүгүнөн экинчи бөлүгүнө өз алдыңызча өтө алышыңыз ыктымал. Бирок, мунун баасы акчадан да кымбатка түшөөрүн силер түшүнүүгө тийишсиңер. Тармактык маркетинг түзүлүшүн пайдалануу менен «Б» секторунда бизнес түптөөнү каалагандар үчүн жеңилдик бар бир кыйла. Баштоо баасы да, тобокелге баруу коркунучу да аз. Ал эми компания көрсөткөн колдоо, окутуу сиздин өсүп-өнүгүү абалыңызды жетектей алаары анык...

## **Өзүңүздүн күндүзгү жумушуңузду сактаңыз**

«Б» секторуна негизделген бизнестин жалпы үч түрү бар. **Биринчиси** – бул баарыбыз угуп – көрүп эле жүргөн белгилүү, ири компаниялар. Мисалы Dell Computers же Хьюлетт Паккард өңдүүлөр. Булар керек болсо өз кезегинде бизнестерин өздөрү уктоочу бөлмөдө же гаражда башташкан.

**Экинчиси** – бул франчайзинг. Буларга Taco Bell MCDonalbs сыяктуу компанияларды кошууга болот.

**Үчүнчүсү** – тармактык маркетинг бизнеси. Бул бизнестин бир артыкчылыгы – аз чыгым менен эле баштоо мүмкүнчүлүгүнө ээ. Маселен MCDonalds франчайзинг компаниясы бүгүн миллион доллар гана турат. Эгерде сиздин колунузда миллион доллар болсо же банктан миллион доллар карызга алсаңыз эле болгону. «Биссимилда» – деп франчайзинг бизнесинин даяр схемасы колунузда тиери бышык.

Бирок, сиздин даяр долларыңыз же компаниянын ишмердүүлүгүн иликтеп – изилдөөгө убактыңыз жок дейли. Анда сиздин түйүндүк маркетинг бизнеси менен алек болуңуздан өтөөрү жок. Анткени, бул бизнестин бир артыкчылыгы бар. Мисалы сиз «Ж» же «Ө» секторунда болуу менен эле чектелип калбай, «Б» секторундагы бизнес менен дагы алек болушуңуз ыктымал. Ушундай жол аркылуу сизге абдан зарыл болгон маалыматты санаа тартпай, каржылык тобокелчиликке барбай, жүрөк оорутпай эле алсаңыз болот!

## **Устаттардын күч – кубаты**

- Сиз мага устат боло аласызбы? – дешип мага азырга чейин көптөр кайрылышат.

Мен алардын сунушунан сылык гана баш тартамын. Бирок, ошол эле учурда аларга тармактык маркетинг бизнесинин устаттык боюнча программасын окуп - үйрөнүүгө сунуш кыламын.

Менин бай атам мага устаттык кылганы үчүн кыйла эле артыкчылыкка ээ болгонум ырас. Ал эми кедей атам мектеп му-

галими эмес беле! Ошол себептен анын бизнес боюнча эч кандай сабаты жок эле. Демек, ал «Б» жана «И» секторлорунда болгон адам эмнелерди билүү керектигин мага үйрөтө да алмак эмес.

Эгерде бай атам мага устаттык кылбаганда, мен квадранттын сол жагынан оң жагына оңой эле өтө албайт болучум. Анткени, олку – солку болуп, өз күчүмө ишенип да, ишенбейт да элем. Тармактык маркетинг компаниясынын устатынын биринчи милдети эмне? Ал сизди Квадранттын «Ж» жана «Ө» тарабынан «Б» жана «И» жагына алып өтүүгө жөндөмдүү болушу абзел. Ошондо да алар сизди окутууга, устаттык кылганга жана жетектегенге кеткен убактысы үчүн эч качан күнөөлөбөйт! Так ушул мезгил сиз үчүн өтө баалуу экенин унутпаңыз!

Мына сиз өзүңүз каалаган түйүндүк маркетинг компаниясын изилдеп, аны менен иштешмекчи болдуңуз дейли. Демек, сиз ушул бизнести сунуш кылган адамды өзүңүзгө устат кылып алууну талап кылмакчымын. Ал кишинин сизди канчалык колдорун, ой – пикирин билүү үчүн убактыңызды аябаңыз. Ошондон кийин гана квадранттын «Ж» жана «Ө» жагынан «Б» жана «И» тарабына зор ишеним менен өтсөңүз болот. Устаттын ролу турмушта абдан маанилүү, ошон үчүн аны өтө кылдаттык менен тандоого тийишсиз.

## **Абайлаңыз**

Жашырганда эмне, тармактык маркетинг компанияларынын баары эле турмушта боло жүргөндөй бирдей эмес. Айрымдары дурус, кээ бирлери жаман. Кадимки бизнес сыяктуу эле көптөгөн жаңы тармактык маркетинг компаниялары дагы сызга отуруп калышат. Мен силерди эмнеден «сактангыла» - деп айтмакмын. Сиздин устатыңыз «Б» секторунда эмес, «Ө» секторунда болгон көптөгөн түйүндүк маркетинг компаниялары бар. Мындай устаттар сиздин коммерциялык көрөңгөңүздү байытууга гана өзгөчө маани беришет. Иш жүзүндө «Б» секторуна өтүү үчүн абдан зарыл болгон жалпы ишмердүүлүккө көңүл бурса, натыйжасы жакшы болмок.

Устатыңыз сизди кайсы тарапка алып бармакчы болгонун баамдоого тийишсиз. Эгерде алар «Ө» секторуна болушса, анда сиз иштеп табууга тийиш болгон нерселерге маани бериши керек. Мисалы акчанын санына, коммерциялык машыгууга, товарды баалай билүүгө көңүл бурушу абзел. «Б» секторундагы өз кадыр – баркын билген тармактык маркетинг компаниялары кандай болот? Алар сиздин ар тараптан өсүп-өнүгүүңүзгө кызыгышы керек. Сизден жогоруда тургандар үчүн товарды сатып, акча жасоого мүмкүнчүлүк түзүү менен эле чектелишет. Иш жүзүндө буга көп убакыт талап кылынат. Ошондон улам көп адамдар жадашып, өзгөргөнгө үлгүрбөй эле кетип калууга аргасыз болушат. Алар эмне себептен кетишет? Анткени, секторду өзгөртүүгө эмес, акча иштеп табууга гана кызыккан адамдар.

Сизге бир нече эле кошумча доллар иштеп табуу керекпи? Анда сизге кандай типтеги тармактык маркетинг компаниясы туура келерин тактап алууңуз зарыл. Ал эми толук өзгөрүп, Квадранттын сол жагынан оң тарабына өтүүнү каалагандарчы? Демек, сиз акча гана эмес, коммерциялык жөндөмдүүлүгүңүздү, товарды талдай билүүнү арттыруучу окуу программасы бар компанияны издеп табышыңыз керек.

### **Секторду канча мөөнөттө өзгөртүү зарыл?**

Адамдар менден дайыма:

- Секторду канча убакыт өткөндөн кийин алмаштыруу керек? – деп сурап калышат.
- Мен билсеңиз, дагы эле өзгөрүп бүтө элекмин, - деп жооп берем аларга.

Анткени, мен эч качан «Б» жана «И» секторунда алган билимим менен гана чектелип калбаймын. Кокус, «Ж» жана «Ө» секторлорунда күчтүү, керектүү жана пайдалуу жаңылыктар болуп калсачы? Мен бул эки секторго кирүүдөн да баш тартпаймын. Себеби, ушундай жол менен мен дагы да көп акча табамын. Бош убактым да көп болот.

Бизнесте баары ачык-айкын болуу керек! Көпчүлүккө мен өзгөрүү мөөнөтү узакка, төрт-беш жылга созулуп кетиши ыктымал экенин жашырбаймын. Бирок, ушуну айтаарым менен көптөгөн онтогон - үшкүргөн үндөрдү угууга тура келет. Болуптур, беш жыл көп десеңиз, анда сиз алты айда эле максатыңызга жетиңиз! Колуңуздан келеби? Бирок, сиз бир чечимге келээриңиз менен эмнени сунуш кылса ошону ишке ашырууга шашылыңыз! Жолугушууларга, сабаттуулук боюнча семинарларына, чоң-чоң жыйындарга. Иши кылып баарына катыша бериңиз. Убактыңыз жетсе эле болгону. Мен сизге неге ушуларды сунуш кылып атамын? Анткени, ошондо гана айлана – чөйрөнүздү тез, ылдам өзгөртүүгө каалооңуз ошончолук артарына ишенип коюңуз. Бул жөрөлгө сиздин көз карашыңыздын бачым өзгөрүшүнө өбөлгө түзөт.

### **Курчап турган чөйрөнү өзгөртүүдөн баштаңыз**

Чү дегенде эле курчап турган чөйрөнү өзгөртүүнүн мааниси чоң. Анткени, бул адамдарды «Ж» жана «Ө» секторлорунда көп убактысын коротуудан сактаары анык. Албетте, бул жакшы эмес дечи. Бирок, биз буга аргасызбыз. Себеби, биздин арбын убактыбыз үй-бүлөбүздө дагы эмес, жумуш ордубузда өтөөрү чын. Азыркы жаштардын неге көйгөйлөрү көп деп ойлойсуз? Анткени, алар убактыларынын көбүн өздөрүнө жакын, сүйүктүү адамдар менен эмес, жумуш орундарында өткөрүшөт.

Бирок, буга карабай, сиз адегенде эң эле аз дегенде алты айда бизнести түптөөгө тийишсиз. Ал үчүн мүмкүнчүлүгүңүз жетишинче семинар – кеңешмелерге катышууңуз керек. Неге дегенде бул келечектеги чоң ишмердүүлүктүн пайдубалы, башталышы эмеспи. Сиздин жаркын келечегиңиз мына ушуга байланыштуу. «Эмне сепсең, ошону оросуң» - деген макалда чындыктын үлүшү бар.

Эгерде сиз «Б» жана «И» секторлоруна карай жылгыңыз келсе, өзүңүзгө пикирдеш, тилектеш адамдар менен мамиле түзүүгө тийишсиз! Алар канчалык көп болсо, сизге ошончолук

пайдалуу. Бала кезимде бай атам менен кедей атамдын үйлөрүнүн ортосунда көп эле жолу каттаганым эсимде. Бул эки чөйрөнүн бири – биринен айырмасы ат менен төөдөй эле. Ал гана эмес, эки үйдүн курулушу да ар башка эле. Азыркы кезде ар кайсы секторлордо иштеген бир нече досторум бар.

Бирок, менин эң ишенимдүү, ынак досторум ким деп ойлойсуз? Албетте, алар «Б» жана «И» секторундагылар. Булар менен дайыма биргемин. Досторумдун көбү 40 жашка толуп-толбой эле «И» секторунда турушат. Анткени, алар «Б» секторундагы бизнестерин эчак эле сатып жиберүүгө үлгүрүшкөн. Учурда өздөрүнүн акчалай каражаттарын башка бизнеске сарптоо менен алек. Жашоонун бал даамын чогуу татканга бош убактысы да, акчасы да бар достордун болгону кандай сонун!

### **Акча ... бар, а, бош убакытчы?**

«Ж» жана «Ө» секторлорунда жүрүшкөн менин көптөгөн досторумдун арбын акчасы бар. Бирок, бош убакыттары таптакыр жокко эсе. Айрымдары болсо ири суммадагы акча иштеп табышат. Анткен менен алар жумушун токтотуп коё алышпайт. Менин баамымда тигилердин акчасы көп болгону менен толук эркиндикке ээ эмес!

Демек, ошон үчүн эң оболу айлана – чөйрөнү өзгөртүүдөн баштоо керек. Ошондо дагы акчасы да, бош убактысы да бар же ушуну каалаган адамдардай ой жүгүртүүнү зарыл. Албетте, жол – жобо көрсөтмөлөрүндө деле айырма болбой койбойт. Кайсы көрсөтмө сизге эң керек экенин айырмалай алуу үчүн тезинен курчап турган чөйрөнү алмаштыруунун мааниси зор.

Аялым жана мен бизнести түптөө жана каражат топтоо үчүн көп жылдар бою жан аябай иштедик. Адегенде бул бизге болоор-болбос эле акчага кол жоорутуп, бел оорутуп иштеп жаткандай сезилгени ырас. Бош убактыбыз да жокко эсе болучу. Бүгүнчү? Инвестициянын эсебинен учурда акчабыз да, бош убактыбыз да бар, Кудай буюрса, азыр зарылдыктан эмес, өз

каалообуз менен иштеп жатабыз. Экөөнүн ортосунда эбегейсиз зор айырма бар экенин байкагандырсыз!

### **Эмне үчүн беш жыл?**

Ошентип сиз окуп -үйрөнүүнү, бизнести түптөөнү алты айга болжолдодуңуз дейли. Анда сиз жол – жобону да жарым гана жылга эсептешиңиз абзел. Ал эми мен беш жылдык планды сизге төмөнкү себептерден улам сунуш кылмакчымын.

**1-себеп.** Жогоруда белгилеп өткөндөй физикалык абал менен физикалык окуп-үйрөнүү жалгыз Акыл-эс маалыматына караганда көп убакытты алат. Мисалы сиз велосипед тебүүнү үйрөнгүңүз келди дейли. Демек, бул сиздин Акыл-эсиңиз менен кабыл алган чечимиңиз болмокчу. Бирок, иш жүзүндө (физикалык) үйрөнүү мөөнөтү узакка созулуп кетиши ыктымал. Туурабы? Эгерде сиз велосипедди физикалык жактан үйрөнсөңүз гана биротоло үйрөнгөн болуп эсептелинет.

**2-себеп.** Ошол эле учурда үйрөнө албоонун дагы физикалык абал экени анык. Же болбосо: «карыган дөбөт ууга жарабайт» - дегендей эле кеп. Бирок, бактыга жараша биз ит эмеспиз, адамбыз. Анткен менен жаш кездегиңе караганда улгайган сайын эс тутумуң начарлайт эмеспи. Демек, жаңы нерселерди дагы үйрөнүү кыйын болоору чындык. Айрым адамдардын «Ж» жана «Ө» секторлордо өздөрүн ээн – эркин сезишээринин башкы себеби эмнеде? Анткени, адамдар ыңгайлашып, көп жылдар бою үйрөнүшүп калган жеринде коркунучсуз жана эркин болушат. Өздөрү үчүн акыбети начар болгонуна карабай, көптөгөн адамдар ушундай абалды туура көрүшөт.

Окуп-үйрөнүүгө шашылбагандай эле, кайрадан окууга ашыкпасаңыз деле болот. Айрым адамдар үчүн Квадранттын сол жагынан оң жагына өтүүдөгү эң кыйын бөлүгү кайсы? Бул «Ж» жана «Ө» секторлорунда жүргөн кездеги көз карашты өзгөртүү! Менимче сиз кайра окуп - үйрөнөөрүңүз менен өзгөрүү жеңил да, тез да болоору анык.

**3-себеп.** Баардык эле «көпөлөк курту» чоң көпөлөккө

айланарда пилла оромосун даярдайт эмеспи. Учкучтардын мектеби мен үчүн дал эле ошондой болгону ырас. Ал мектепке мен жаңы гана колледжди аяктаган соң кезимде келгем. Жылдар өтүп, мен турмушка бышыккан, Вьетнамга жөнөгөнгө даяр, мыкты учкуч болуп чыкканым анык. Эгерде мен граждандык учкучтар мектебине кирип, аны бүткөнүмдө деле согушка даяр экениме олку-солку болмокмун. Анткени, **аскердик учкуч** менен граждандык учкучту даярдоо боюнча окуу программаларынын ортосунда чоң айырма бар. Бул окутуунун ыкмаларына гана эмес, анын ургаалдуулугуна да тийиштүү. Ушул айырманы согушка катышып келген соң өзгөчө байкабай койбойсун.

Мен Флорида штатындагы негизги учкучтар мектебин эки жылда аяктадым. Ошондо мен «учкуч» - деген абройлуу кесиптин алгачкы баскычына ээ болгон элем. Тез эле мени Калифорния штатындагы учуу өнөрүн өркүндөтүүчү Pendleton Camp мектебине жөнөтүштү. Бул жерде бизди учууга караганда абада салгылашуу ыкмаларына үйрөтө башташты. Ошол мектептеги окуу процессин ийнесинен – жибине чейин айтпай эле коёюн. Бирок, ургаалдуу жана тездетилген темп менен окуганыбыз азырга чейин эсимде.

Ошентип, учкучтар мектебин бүттүм. Андан кийин бизди дагы бир жыл бою Вьетнам согушуна даярдашты. Бизди дайыма кадимки эле согушта жүргөндөй шартта тарбиялашты. Ал гана эмес, Акыл-эс, эмоционалдык, физикалык жана руханий жактан да сыноодон өтүп жаттык.

Ошол мектепте окуп жүргөнүмө сегиз ай болду дегенде менин сезимимде бир нерсе өзгөргөндөй болду. Акыры өптөгөн кайсы бир учуудан кийин мен толук кандуу, кармашка жарактуу учкуч болдум окшойт. Анткени, буга чейин мен Акыл-эс, эмоционалдык жана физикалык көз караш менен гана учуп жүргөн болучум. Айрымдар муну «механикалык учуу» - деп айтышат. Ошентип, мен окуп - үйрөнүүнүн кайсы бир этабында руханий жактан кескин өзгөрдүм. Бул мен үчүн күтүүсүз жана чагылгандай тездик менен болду. Буга чейинки баардык чочулоолорум



менен күмөндүү ойлорум бир заматта тумандай таркап кетти. Ошол көз ирмемде менин адамдык акыл жүгүртүүм жана кайратым баарынан үстөмдүк кылганы ырас.

Бирок, ошондон кийин учуу – менин ажырагыс бир бөлүгүм болуп калгансыды. Мен өзүмдү жашоомдо да, үйдө да самолёт ичинде жүргөндөй сезчү болдум. Вьетнамдагы согушка барууга баардык жагынан дапдаяр элем. Бирок, бул менде коркунуч сезими караманча жок эле дегендикке жатпайт. Албетте, чочулоо бар эле. Кандуу кармашууга катышуу, өлүм же эң жаманы жарым жан болуп калуу коркунучунан толук арылбаганымды жашыргым келбейт. Анткен менен мен эми гана согушка жөнөөгө даяр болучум. Олку – солкулукка караганда өзүмө болгон ишеним күчтүү эле. Так ушул көрүнүш мен көптөгөн тармактык маркетинг компанияларынан байкаган жана жашоону өзгөртүүчү маалымат түрү экени талашсыз.

Мен өзүмдүн инвестор жана көрүнүктүү бизнесмен болуу абалым да көп жагынан салгылашууга даяр учкуч болгон абалга опокшош. «Ишкер» - деген кайратты капысынан тапканга чейин мен эки жолу сызга олтурганым маалым. Бул күч – кайрат мени азырга чейин Квадранттын «Б» жана «И» жагында кармап келет. Кандай гана тоскоолдуктар болбосун мен ушул бөлүмдө кала беремин. Эч качан мен «Ж» жана «Ө» тарабына кайрылып келбесим чындык. Эч качан! Өз күчүмө ишенүү жана «Б» секторунда өзүмдү ыңгайлуу сезүүм үчүн ашык - кеми жок 15 жыл керек болгонун айтпасам болбойт!

### **Беш жылдык планды пайдалангыла!**

Жаңы бир ишти баштоо үчүн сөзсүз эле ашыгуунун зарылчылыгы жок! Мен дайым ушул жобону туу тутам. Эгерде айтайлы мен акчамды кыймылсыз мүлккө салмакчы болдум дейли. Бул процессти иликтеп – талдоо үчүн кеминде эле беш жыл талап кылаарым ырас. Каражат топтомуна акция сатып алмакчы болгом бир кезде. Ошондо да мен бул процессти үйрөнүүгө беш жыл сарптаганым эсимде. Кээ бирөөлөр бизнеске

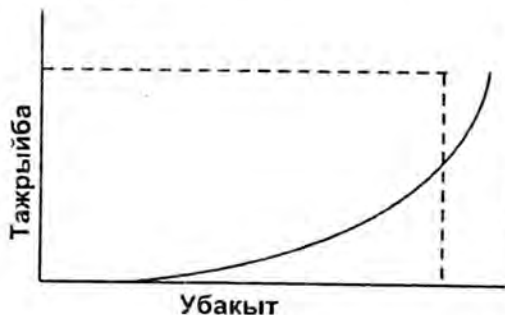
болоор-болбос акча салымыш болушат. Анан чү дегенде эле акчасы дайынсыз жоголбойбу, кумга сиңген суудай болуп. Бул абал эмнени түшүндүрөт? Демек, ал адам эч нерсе окуп-үйрөнгөн эмес! Адегенде эле жолу болбогондук – мына ушунун төгүндөлгүс далили!

Бай атам айтчу: «Каражат жоготуу деген эмне? Бул болочок жеңиштин бир бөлүгү экенин чыныгы жеңишчил адам гана түшүнөт! Ал эми утулган адам жеңүүчү эч качан эч нерсе жоготпойт – деп ойлойт. Жеңиштен куру калуу – жеңиш жөнүндө кыялданууга өбөлгө болот. Ошондой эле экинчи жолу ката кетирбөө үчүн баардык күч-аракетин жумшамакчы.

Мен дагы эле баары бир канча катачылык кетируүүгө мүмкүн болсо, ошончо жаңылыштыкка жол берүүгө даярмын. Беш жылдык мөөнөттөн да баш тартпаймын. Эмне үчүн? Анткени, мен көптөгөн катачылыктан туура корутунду чыгарууга тийишмин. Себеби, ушундай жол менен беш жыл ичинде дагы да күч – кубаттуу болоорумду билемин. Өзүмдүн жаңылыштыгымдан калыс жыйынтык чыгарбасам, мен күчтүү да боло албасым бышык. Болгону дагы беш жылга улгая гана түшөмүн.

### Үйрөтүүчү ийри сызык

Эгерде ийри сызык жөнүндө сөз болоор замат адамдардын көз алдына сол жактагы график тартылаары чын. Бир кылка тегиз сызык бизге көбүнчө ушундай көрүнүштү элестетпей койбойт.



## **Ийри сызыктын мүнөзүн иликтөө**

Үйрөтүүчү ийри сызыктын көрүнүшүн карап көрүңүздөр. Ал адамдар элестеткен чийинге түк окшошо бербейт. Анын туура көрүнүшүн көз алдыга келтирүү үчүн уядан биринчи жолу учуп чыккан балапанды мисалга алалы. Темир канат балапан дароо эле обого көтөрүлбөй, калдаңдап, төмөн көздөй учуп, анан гана бийиктей баштайт. Бул абал оң жактагы диаграммада көрсөтүлгөн. Демек, ушуну үйрөтүүчү ийри сызыктын чыныгы көрүнүшү десек туура болчудай. Көптөгөн адамдарга кыйшык чийин тууралуу билимдүүлүк өзүнөн - өзү эле өсүп жаткандай туюлат. Анткени, үйрөтүүчү ийри сызык жөнүндөгү мындай белгилүү идеяны адамдар өздөрүн сооротуу үчүн ойлоп табышкан.

Үйрөтүүчү ийри сызыктын көрүнүшүн карап көргөндө (эмоционалдуу ийри сызык десек туура болот) ал адегенде төмөн түшүп, анан гана көтөрүлөт. Айрым адамдар көкөлөп учуунун кубанычын сезмейин, эмоционалдык төмөндөөнү сезе алышпайт же каалашпайт. Кээ бирөөлөр эмне үчүн өмүр бою жарды жашашаарын билесизби? Себеби, алар жеке күмөнсүнүү менен эмоционалдык көңүл калуу мезгилин өз баштарынан дегеле өткөргүлөрү келишпейт. Бул кемчилик баарыбызда эле бар, анткени, буга мектеп күнөөлүү. Себеби, бизди мектепте «ката кетирбегиле, мүмкүн болушунча андан качкыла!» - деп кулагыбызга куюп жүргөн. Демек, биз мектепти бүткөнүбүз менен эч качан көккө учууну үйрөнө албайбыз. Болгону «Ж» жана «Ө» секторлордун уясында кол куушуруп, шүк олтуруу менен гана чектелебиз.

Айрым тармактык маркетинг компанияларындагы эң чоң баалуулуктар кайсылар? Менин көз карашымча алар төмөнкүлөр:

1. Тил алчаак, катардагы кызматкер болгонго караганда, сиздин тезирээк уяны таштап кетмекчи болгон аракетинизди бааласа;

2. Чочулоо, шектенүү жана көңүл калуу мезгилинде сизди жөлөп – таёочу программасы болсо;

3. Уядан өз күчү менен учуп чыккан, анан керек учурда өзүнүн жолун жолдогондорду колдогон устаттары бар;

4. Өзүңүзгө ылайык келген ыргак менен иштегениңиз үчүн, мектептегидей оңтойсуз абалга калтырып, жумуштагыдай болуу кызматтан бошотуп жибербесе.

5. Сиздин Квадранттын оң жагына өтүшүңүздү чын дили менен кааласа.

### **Бул жумуштан жумушка өтүүгө караганда мыкты экени чын**

Менин жеке оюмча Квадранттын сол жагынан оң жагына өтүү үчүн тобокелчиликке эле баруу керек. Бул сөзсүз өмүрүңдү коопсуз жумушта өткөргөнгө, иштен иш тандоого караганда алда канча жакшы. Өзүн - өзү актаары да айгине. Көптөгөн түйүндүк маркетинг компаниялардын негизги баалуулугу эмнеде? Бул – Квадранттын сол жагынан оң жагына өтүүдө адамдарды туура жетектөөнү камсыз кылуу!

4 – тармак, №3 – баалуулук. Бизнес-ти жеңил баштоо баалуулугу жана аны «Б» секторунда аз чыгым сарптоо менен түптөө жана колдоо

Бир жолу кимдир бирөө менден минтип сурап калды:

- Сиз «Б» сектору башка бөлүмдөргө караганда кыйла эле ыңгайлуу, жакшы дедиңиз. Анда неге көпчүлүк адамдар бизнести ошол сектордон башташпайт? Мунун себеби эмнеде?

Бул сөз чиркөөдө иштеген кызматкерлер менен сабак өтүп жаткан кезде болгон. Аларга мен бизнес жана каражат топтомун салуу боюнча дарс өтүп жаткан элем. Ушул суроого дароо

гана жооп берүү мен үчүн жеңилге турбаганын жашыргым келбейт. Андыктан мен кыскача гана минтип жооп бердим:

- Анткени, бул алар үчүн өтө кымбатка турмак!

Албетте, менин бул жообум толук канааттандыруу болбошу мүмкүн. Анткени, мен «Б» секторундагы бизнес кымбатка турушу ыктымал дегенимде жалаң гана акча жөнүндө айткан эмесмин. Мунун башка жактары да эске алынган. «Ө» секторундагы бизнес неге «Ө» бөлүмүндөгү бизнестен артта кааларынын башкы себеби эмнеде? «Ө» секторундагы бизнес ээлери өздөрүнө төлөгөнгө караганда жана сарптаганга салыштырмалуу «Ө» бөлүмүнөн «Б» секторуна өтүү өтө чоң айырмасы бар. «Ө» бөлүмүндөгү адамдардын көбү - тажрыйбалуу жана ишкер инсандар. Тактап айтканда алар бизнеске баш – оту менен киришкен эргулдар. «Ө» секторундагы чыгаан бизнесмен үчүн деле «Б» бөлүмүнө өтүү абдан татаал болбосо да кыйын экени чын. Көп суммадагы доллар агымы деле бизнес баштоого себепчи боло албайт!

### **Кантип бай адамдар дагы да бай болуп калышат?**

«Бай атам, кедей атам» сериасындагы китептердин үчүнчүсү «Бай атамдын инвестициялар боюнча колдонмолору» - деп аталат. Ошол китебимде бай атам мени кантип чыныгы бай болууга үйрөткөнүн баяндаганым ырас. Байлар пайдалуу жана кирешелүү идеяларды талдап, аны «Б» секторундагы бизнеске жайгаштырууга жөндөмдүү келишет. Ошол китебимде бир нече мисалдар бар. Айта кетсем алар даяр, иштеп жаткан бизнести колго алышып, аны натыйжалуу пайдаланышат. Ал эми үнөмдөп калган акчаны болсо, башка активдерге салышып, байлыгын ого бетер арттырышаары анык.

Ал эми «Капиталды пайдалануу боюнча бай атамдын эрежелери» деген китебинде да көп жакшы ой – пикирлер бар. Мисалы сиз өз идеяңызды ишке ашыруу менен көп миллиондуу, а балким, мультимиллиарддуу бизнести түптөө жөнүндө да сөз болот. Бул анчейин деле кыйын эмес. Себеби, сиз

баштаарыңыз менен дароо эле кирешелүү бизнести кантип түптөөнүн маанисин түшүнүп аласыз.

«Эмне үчүн көпчүлүк адамдар бизнестерин «Б» секторунда башташпайт?» - деген суроого таасын жооп керекпи? Буга жоопту жогорудагы китептен табасыздар. Азырынча мен сиздерге жөнөкөй гана:» Бул кымбат гана эмес, оор дагы» - деген жоопту эле айтмакчымын.

### **«Б» секторундагы бизнес – кымбат бизнес**

Ошентип, № 3 – баалуулук эмнеден турат? Тармактык маркетинг бизнеси «Б» секторундагы бизнести сизге сунуш кылышы ыктымал. Болгондо да аз күч – аракет жумшоо жана арзан баа менен. Качандыр бир кезде мен түйүндүк маркетинг бизнесин иликтей баштаганым эсимде. Эң кызыгы ошондо мен андан бай атам мага эчак эле үйрөткөн нерселерди кезиктирсем болобу. Бирок, бул ким болбосун күткөн жана даяр системалар «Б» секторуна кирүүчүлөр үчүн гана жарактуу. Мен көптөгөн түйүндүк маркетинг компанияларынын иштөө процессин иликтеп чыктым. Ошондо алардын көпчүлүгү «Б» секторунда бизнес түптөө үчүн убакыт да, акча да сарптап койгонун көрдүм. Демек, алар биздин түйшүгүбүздү бир топ эле жеңилдетип коюптур. Анткени, кыска гана мөөнөттө, аз гана доллар жумшоо менен (болгону 500 гана доллар) дароо эле «Б» бөлүмүндөгү бизнеске өтөт экенбиз.

Сиз ошентип бул бизнеске келип кошулдуңуз дейли. Эми «Б» секторунда өзүңүздүн менчик бизнесиңизди түптөөгө тийишсиз. Ал үчүн иш – аракетиңиз атайын түзүлгөн план боюнча өтө тездик менен аткарылышы абзел. Адамга дагы эмне керек? Мен дайыма артыма кылчайып, мен үчүн бизнес – маалыматка ээ болуу өтө кыйынга турганын эстеймин. «Б» бөлүмүндө бизнес түптөө үчүн керек болгон даанышмандык, тажрыйба жана билим алуу мен үчүн жеңил болбогону чын. Эмичи? Бул оор жана татаал милдетти түйүндүк маркетинг тармагы өз мойнуна алганына кубанбай коё албаймын!

Дегинкиси «Б» сектору көпкө чейин байлардын гана жеке менчиги катары саналып келген. Чындыгында эле «Ж» жана «Ө» секторундагы адамдар «Б» бөлүмүндөгү кишилердин гана пайдасы үчүн иштешет. Бирок, алар бул жөнүндө билишпейт деле. Биздин мектеп силерди «Ж» жана «Ө» секторлорунда эксперт болууга үйрөтүп-окутат. Анткен менен эч качан «Б» секторунда бизнес түптөө үчүн эмне талап кылынаарын үйрөтпөйт. Түйүндүк маркетинг тармагы мүмкүн болбогонду болтурганы маалым. Эми сиз бизнес – мектептен өтө кымбат туруучу билим албай эле бай боло аласыз. Ал гана эмес сизди «Ж» жана «Ө» секторлорунда дагы да мыкты иштөөгө үйрөтөөрү айгине.

Тармактык маркетинг бизнеси бай болууну каалаган баардык адамдарга бирдей шарт түзүп берди. Чынын айтканда бул абдан оор жумуш экени чын. Эми бизге алардын иштеп чыккан системасынын изи менен баруу гана калды.

### **Ийгилик акча менен гана өлчөнбөйт**

Сиздерге ушул баптын башында эскертип өткөн баарлашууда бир угуучу мындай дебеспи:

- Түйүндүк маркетинг бизнесинде «Б» секторуна кирүү баасы өтө эле төмөн дебедиңизби, ээ? Анда неге ал түзүлүштүн туу чокусуна чыгуу үчүн аз эле адамдар аракет кылышат?

Мен мазмундуу суроосу үчүн ага ыракмат айттым да мындай жооп узаттым:

- Тармактык маркетинг системасынын туу чокусун айрым гана адамдар багындырышпайт. Түзүлүштүн чокусуна кеткен жол баардык адамдар үчүн деле ачык дечи. Тескерисинче салттуу жалпы түзүлүш компаниянын чокусуна жетүүгө жападан – жалгыз гана адамга мүмкүнчүлүк берери чын.

Мен ага андан ары түшүндүрө баштадым:

- Көптөгөн адамдардын ийгиликке жетишпегенин башкы себеби сиздин оюңузча эмнеде дейсиз? Анткени, алар биринчи эле жолку сызга олтуруудан кийин иренжип, баарына кол

шилтеп, бизнести таштап кетүүгө аргасыз болушат. Чынында ийгилик чокусуна карай кеткен жол-кимге болбосун кеңири ачык экени талашсыз.

Угарман менин жообума макул болгондой башын ийкеди. Бир аз ойлонуп турду да кайра мага суроо узатты:

- Болуптур, оомат жолу баардык каалоочулар үчүн ачык экен дейли. Анда неге айрым адамдар бул системаны таштап кетишет. Чокуга жетүүгө аз эле калган турбайбы!

- Абдан жакшы суроо бербедиңби, жарайсың! - дедим мен ага, кийин шашылбай түшүндүрө баштадым. – Тармактык маркетингдин чокусуна жетпей калуунун көптөгөн себептери бар экенин мен билемин. Ушул багыттагы өзүмдүн ой-пикирим менен байкоолорумду силер менен бөлүшсөм окшойт.

- Эмнени баса белгилегиңиз келет? – деди бир келин.

Бир саамдан соң оюмдун аяк – башын жыйып, тигинин суроосуна жооп бере баштадым:

- Деги эле ким болбосун түйүндүк маркетинг бизнесине акча иштеп табуу үчүн киришет эмеспи. Эгерде алар бир нече айда же жылда жетиштүү суммада акча алышкан жок дейли. Анда кандай ойдо калышат алар? Албетте, адегенде үмүт үзүп, кийин акырындык менен өздөрүн жубатып жана тынчтандыра башташат. Бирок, анан түйүндүк маркетинг жөнүндө терс, жаман пикирде калышаары дайын. Кээ бирөөлөр башка, иши илгерилеп, ити чөп жеген компанияларды издеп жөнөшөт. Акырында бир аз гана адам иштөө үчүн калып калышат.

Менин классымдагы дагы бир студент минтип сурап калды аңгыча:

- Тармактык маркетинг бизнесине акча табуу үчүн кошулбасак, андан бөлөк дагы эмне үчүн киришибиз керек?

- Эки себеп менен! – дедим мен токтоосуз. – **№ биринчи себеп** өзүңө-өзүң жардам берүү үчүн! Ал эми **№ экинчиси** – башка адамдарга көмөктөшүү үчүн! Эгерде сиз бизнеске ушул эки негиздин бирөөсү үчүн гана кошулсаңыз, анда бул система сиз үчүн иштебейт!



- Бир эле себеп жетишпейт демекчисизби? – деди дагы бир студент. – Муну менен сиз эмнени айтмакчысыз?

Түйүндүк маркетинг бизнесинин түзүлүшүнө угармандардын кызыга баштаганы байкалып жатты. Бул менин көңүлүмдү көтөрүп, кызыгуумду арттырбай койбоду.

- № 1-себеп же өзүңө - өзүң жардам берүү деген эмне? Бул сиздин баарынан мурда секторду алмаштыруу үчүн бизнести баштаганыңыздан кабар берет. Акыры сиз «Ж» же «Ө» секторлорунан «Б» бөлүмүнө өтүүнү каалабайм демекчисизби?

- Муну иш жүзүнө ашыруу эмне үчүн кыйын? – деди жаш жигит. – Мисалы, мен жогорку билимге ээмин. Эмне үчүн жогорудагыдай өзгөрүү мен үчүн кыйын болмокчу?

- Бул дагы кызыктуу суроо экени талашсыз, - дедим да ага түшүндүрө баштадым. Анткени, бул жөнүндө мен ушул китептин: «№1 – баалуулук. Жашоону өзгөртүүчү бизнес – маалымат» - деген бөлүмүндө көрсөтпөдүм беле. Секторду алмаштыруу – адамдын Акыл-эс, эмоционалдык, физикалык жана руханий жактан да өзгөртүүнү талап кылат. Болгондо да колледждин дипломун алганга кеткенге убакыттан да көп мезгилди алаары чын. Мисалы менин бай атам мага «Б» жана «И» секторлорундагы адамдардай ой жүгүртүүнү үйрөткөнгө эле 30 жылын жумшаганын айттым го. Так ушул секторлордо мен дагы да күч-кубаттуу болууга үйрөнгөнүмдү тангым келбейт.

- Ошон үчүн тармактык маркетинг компанияларынын товары менен сыйлыгына караганда, анын маалымат планы өзгөчө баалуу экенин унутпагыла! – деп сөзүмдү аяктадым мен.

- Адамдар үчүн өзгөрүү процессине эмне жолтоо болот? – деди дагы жанагы студент мага.

- Акча! – деп илгиртпей жооп узаттым тигиге, - Ооба, акча эле тоскоол болот!

- Кантип? – деди экинчи студент угуза. – Бизнеси баштоо үчүн көп акча керек болбосо дагыбы? Кызык, неге акча тоскоолдук кылмакчы?

Анткени, «Ж» жана «Ө» секторлорунун нукура өкүлдөрү

акча алышпаса, анда алар иштөөдөн баш тартышат. Анткени, «Ж» жана «Ө» бөлүмдөрүнүн өкүлдөрүнүн чыныгы маани -- максаты акчага гана багытталган.

- Айтыңызчы, анда «Б» же «И» секторлорунун мааниси эмне? - деди жанагы студент бир аз ачуулана. – Алар акча үчүн гана иштешпейт дегиниз барбы?!

Мен ага жайбаракат гана:

- Жок, алар башкача ыкма менен иштешет, - дедим. Анткени, мен айрым абдан зарыл негизги баалуулуктарга сокку урганымды байкап калдым. Адамдын орчундуу баалуулугуна доо кеткен кезде анын терс таасири катары дайыма каар, жин пайда болору шексиз эмеспи.

Орто жаштагы дагы бир угуучу мындай деди:

- «Б» жана «И» секторлорундагы адамдар эмне үчүн жан аябай, тыным билбей иштешет?

- Анткени, ал инсан бизнес түптөйт же ушул типтеги бизнеске актив түзөт. Мисалы мен каражат салымымды активге же системага жумшаймын.

Баягы келин:

- Экөөнүн айырмасы кайсы? – деди.

- Алар кээде бир нече жыл катары менен маяна алышпайт, - деп мен ага жайынча гана жооп узаттым. – Же болбосо таптакыр эле маяна алышпай иштей беришет. Ал эми «Ж» жана «Ө» секторлорундагылар көптөгөн жылдар бою эмгек акы албай, бекерге эле эмгектенишпейт. Эч качан маяна албасын билип – көрүп турган неме кантип эле жан аябай иштесин! Бир жыл, эки жыл аябаса да мейли эле. Бул алардын негизги баалуулугунун бир бөлүгү эмес. Тобокелчилик жана кечиккен сыйлык гана аларды эмоционалдуу чочулоого алып келет.

- Кечигип берилген сыйлык, дейсизби? – деди тиги келин. – Мен тобокелчилик менен байланышкан кооптонууну го түшүнөмүн деңизчи. Бирок, кечиккен сыйдын эмоциясы дегениңизге акылым жеткидей эмес!

- Бул дагы бир эң керектүү собол экен, - дедим мен жылмая

күлүп. – Бирок, бул суроону эмоционалдык интеллектке байланыштырсак да болот.

- Эмоционалдуу интеллект деген эмне?!- деди баягы жогорку билимдүүмүн деген студент. – Анын академиялык интеллекттен кандай айырмасы бар?

Абдан чоң, - дедим мен. – Дегинкиси академиялык интеллекти жогору адамдарга салыштырмалуу эмоционалдык интеллекти бийик кишилер ири ийгиликтерге жетише алышат. Ушул көрүнүш айрым адамдардын мектепке мыкты окуганы менен чыныгы жашоодо ийгиликтен оолак болгонунун бир мисалы десек жарашчудай.

Жанагы жогорку билимдүүмүн деген угуучу колун көтөрдү да мага суроо узатты:

- Демек, көптөгөн студенттер окууну бүтүшөөрү менен «Ж» секторунан көп маяна төлөнүүчү жумуш издей башташат турбайбы, ээ? Ал эми айрымдар «Б» секторунда бизнес түптөө үчүн көп жылдар бою убараланышат эмеспи. Жадагалса бир нече жыл бир тыйын маяна алышпаганына да кайыл болуп жүрүшпөйбү! Кечиккен төлөм деген ушулбу?

Мен башымды ийгенче жооп узаттым:

- Эң туура! Мен Вьетнам согушунан кайтып келген кезимдеги бир окуяны силерге айтып берейин: Армияда кызмат өтөөдөн баш тарткан көптөгөн классташтарым, досторум майлуу-сүттүү кызматтарда иштеп жүрүшкөн экен. Алардын маяналары да жогору болучу. Мен алардын жолун жолдосом да болмок. Бирок, анын ордуна мен өз убактымды бай атамдан кантип бизнес түзүү керектигин үйрөнүүгө короттум! Бул багытта айрым каржылык кыйынчылыктарга кездешкеним да ырас.

1975–1985-жылдары мен болгон күч-аракетимди жумшаганыма карабай жолум онунан чыккан жок. Ушул мезгил ичинде аялым Ким экөөбүз үч жума бою көчөдө түнөгөнүбүз чын. Бирок, ошол оор жылдары да биз «Ж» жана «Ө» секторлорунан кайра артка кайтууну ойлогон да эмеспиз. 1986-жылдан баштап

гана байлыгыбыз өсө баштады. Ал эми 1994-жылдан тарта биз акчага марып эле калганбыз. Ошол эле жылы аялым экөөбүз бизнесибизди сатып жиберип, колу – бутубузду бошоттук. Ушул жылы мен 47ге, аялым Ким 37ге чыккан эле.

Биз миллионер деген даражага жетип, инвестицияга да ээ болгонбуз. Эң башкысы көптөн күткөн максатыбыз орундалып, каржылык эркиндикке жетиштик. Ал эми менин досторум менен класштаарым баягы эле кызматтарда иштешип жатышкан. Айрымдары болсо дагы эле жылына 100 000 ден 250 000 долларга чейин маяна алышаарына үмүттөнүп жүрүшкөн эле. Бул «Б» секторундагы биздин кажыбас эмгектин жана кечиккен кайтарымдын жемиши жана күчү десек болот. Ошондой эле биз маяна алып, тынч кызматта иштөөнүн ордуна, өз бизнесибизди түптөгөнүбүздүн пайдасы экени маалым. Болбосо коопсуз жумуш жөнүндө кыялданып жүрө берсек деле жарашмак. Демек, «эмгегиң катуу болсо, тапканың таттуу болот» - деген макалдын чындыгы бар тура! Бүгүнкү күнү аялым экөөбүз жылына миллион доллар иштеп табабыз. Бирок, жумушчуларыбыз жок. Себеби, биз жалаң эле бизнести түптөө жана капиталды салуу боюнча иштейбиз.

Дагы эле баягы жогорку билимдүүмүн деген студент колун көтөрүп мындай деди:

- Татыктуу жогорку билимге караганда эмоционалдуу интеллект жана ишкердүү ыкма мыкты турбайбы, ээ?

Мен «ооба» - дегендей башымды ийкедим:

- Тармактык маркетингдин маалыматынын артыкчылыгы эмнеде? Ал сиздин ишкердүү аракетиниз менен эмоционалдык интеллектти айкалыштырып өнүктүрүүгө багытталган.

- Демек, сиз акчанын тезирээк кайтарымына караганда, кечигип кайтарылчу акча үчүн тыным албастан көбүрөөк иштеш керек деп айтмакчысызбы? – деди башка бир угуучу. – Кечиккен же мөөнөтү узартылган сыйлык деп ушуну түшүнөбүзбү?

- Ооба! – дедим мен. – Билесинерби, эмоционалдык интеллектти соңку, жаңы изилдөөдө окумуштуулар

төмөнкүдөй ачылышты далилдешкен. Көрсө, кечиккен кайтарым белегин күтпөгөндөргө салыштырмалуу аны чыдамкайлык менен күтө билген адамдар жашоодо ийгиликтерге көбүрөөк жетишет экен.

Жаш келин мындай деди:

- Сыйлыкты күтүү адамдын шыгына жана анын кунтуна жолтоо болбойбу?

Мен ага минтип жооп бердим:

- Бир мисал айтайын, - дедим. - Бир нерсе менен кызыгып калган адамдар айрым ички өбөлгөлөргө эч качан эмоционалдык каршылык көрсөтө алышпайт. Ичкич адамдар арактан оңойлук менен баш тартышпасы белгилүү эмеспи. Алар өздөрүнө-өздөрү акыл-эстүүлүк менен: «Ичпейм!» - деп миң жолу кайталашы мүмкүн. Бирок, баары бир арак ичүүнү алар эмоционалдык жана физикалык жактан каалап турушат. Бул – чындык!

Ушунун өзүн эле чылым тарткандарга да айтсак болот. Сиз аларга: «Тамеки тартпа!» же «Чылым сиздин жана айланадагылардын баарын өлтүрүшү ыктымал» - деп он жолу кайталап айттыңыз дейли. Алар муну акыл-эси менен түшүнүп эле турушат. Бирок, эмоционалдык жана физикалык өнүгтөн караганда алар чылым тартууну токтотуп коюшпайт. Анткени, алардын үйрөнүп калган жаман адаттарына келгенде эрки боштукту көрсөтүшүп, болочоктогу белекти күтө алышпасын далилдешет. Бирок, алар тамак – аш, секс, чылым тартуу жана арак ичүүдөн да баш тартууга алсыздык кылышаары маалым. Сыйлыкты күтүү жөндөмсүздүгү же ынтаасыздык – эмоционалдык интеллекттин төмөн экенинин айкын белгиси!

- Акча деген азгырыктуу буюм экени чынбы? – деген суроо узатты башка бир студент.

- Ооба... көпчүлүк адамдар үчүн акча чындыгында эле ушундай. Болбосо анын айланасындагы кишилердин кумарын, ызы-чуусун эмне менен түшүндүрмөкчүсүңөр? Акча тапмакчы болуп адамдар өмүр бою өздөрү сүйбөгөн жумушта иштешет.

Анткен менен алар каалаган жана керектөөдөн аз каражат иштеп табышат. Өмүрдү текке кетирүүнүн мазмуну кандай? Кеп туура эмес жүрүш-туруш жөнүндө эмеспи? Айрымдар атайылап акчалуу айымдарга үйлөнүшкөнү калпы? Же жаш эле кыздар бай, бирок, карыган эркектерге турмушка чыгышат го! Кээ бирөөлөр анча-мынча акча топтоп калайын деп баардык нерседен үнөмдөй башташат. Менин оюмча булардын баары жүрүш-туруштун чыныгы психологиялык көйгөйлөрү болуп саналат.

- Аа, мына эми түшүнбөдүмбү! – деди жанагы келин өз оюн билдирип. – Айрым кишилердин «Ж» жана «Ө» секторлорунан «Б» бөлүмүнө кыйындык менен өтүшүнүн башкы себеби – акча турбайбы, ээ? Демек, акча аларды тармактык маркетинг системасынын туу чокусуна жетпөөсүнө мажбур кылат экен да! Эгерде алар бир – эки жыл ичинде көп акчаны көрүшпөсө, бизнести таштап кетишет тура! Чынында алар кетип калуунун ордуна секторду акыл-эс, эмоционалдык, физикалык жана руханий жактан алмаштырышып коюшса эле болмок да! Көрсө, мунун ордуна көп акчадан үмүт кылышат тура!

- Эң туура! – дедим жигерденүү менен. – Ушул ойду мен дал сиздей болуп таасын айта алмак эмесмин! Албетте, бул пикир менен баарыңар эле макул болбосуңарды билемин! Андайды күтпөйм да, бирок, ушул көрүнүштү мен деле так ушундай кабыл алаарым анык.

- Ого-о, тармактык маркетинг компанияларынын сабаттуулук системасынын канчалык зарыл экенине эми ынанбадымбы! – деди кезектеги угуучу. – Көрсө, ал эмоционалдык билим берип, ал эми интеллектти болсо эмоционалдык жактан жогорулатат экен. Бул өтө жагымдуу деңизчи, ээ?

- Албетте! – дедим. – Мисалга менин кедей атамды, карапайым мектеп мугалимин алалы. Бечара атам мамлекетке карыздарын төлөө үчүн эле жумушу жана дайымкы маянасына таянып алган болучу. Кокус, ушул таянычына бир нерсе коркунуч туудурчу болсо, ал акыл-эстүү ой жүгүртө алмак эмес!

Анын эмоциясы вулкандай болуп сыртка атылып чыгып, төмөнкү сөздөрдү айтышы ыктымал эле:

- Силерде акча болушу керек эле! Силер эсеп-кысапты төлөөгө тийишсиңер! Иштешти жана маяна алууну билбейт турбайсыңарбы!

- Атаңыз боорукерликке ишенчү беле? – деп суроо узатты дагы бир студент. – Ушундайбы?

- Ооба, ал кайрымдуулукка да, кайыр-садагага да ишенген. Эки атам тең абдан кең пейил, колу ачык, март адамдар эле. Бирок, силер боорукердик менен кайыр – садаганы бизнести түптөө жана каржылык белекти кечиктирүү менен алмаштырбооңор зарыл. Экөөнүн ортосунда асман менен жердей айырмасы бар.

Студент менден:

- Демек, сиздин кедей атаңыз өз маянасына биротоло эле таянып – сүйөнүп алган тура, ээ? – деп сурады.

- Эң туура айттың! – дедим. – Ал маянасыз калуудан аябай коркоор эле. Ошондон улам бечара атам башкы баалуулук дегенди коопсуз жумуш, туруктуу маяна деп түшүнчү. Аргасыздан «Ж» секторундагы ишенимдүү айлык акысы бар жумушка көз каранды болуп жүрчү. Ал эми бай атамчы? Ал тескерисинче өз бизнесин өркүндөтүп, каржы салымынан эбегейсиз зор пайда көрүп жатты.

Жогорку билимдүү студент дагы колун көтөрдү да:

- Кечиресиз, академиялык сабаттуулуктан кишинин эмоциясы күчтүү экенин сектор аркылуу гана аныктайбы?

- Ооба, мына өзүңөр деле күбө болсоңор. «Б» жана «И» секторундагы дүйнөгө белгилүү, эң бай адамдарды санап кетели. Алар – Ford Motor Company компаниясынын негиздөөчүсү, Генри Форд, General Electricтин ээси Томас Эдисон, CNN кожоюну Тэд Торнер, Microsoft негиздөөчүсү Билл Гейтс, Dell Computerсти түптөгөн Майкл Делл ж.б. Бирок, булардын бири дагы кур дегенде колледжи бүтсө эмне! Кезегинде баары мектепти таштап, бизнестин кызыгына түшүп кетишкен.

- Эмне, сиз бизди дагы мектепти таштагыла дегени турасызбы? – деди колледждин бүтүрүүчүсү.

- Жок, албетте, жок! Жалпы орто билим алуу азыр мурдагыга караганда да өтө зарыл экени чын. Бирок, мектептерде эч качан ишкердик билимди үйрөтө албайт сизге. Анткени, Билл Гейтс же Анит Роддик (Botu Ehor tame компаниясы) сыяктуу ишкер болгунуз келсе, сизге зарыл болгон билимди тармактык маркетинг компаниялары гана бере алат. Бул «Б» жана «И» секторлорундагы акыл-эс, физикалык жана руханий билимдүүлүк экени талашсыз.

### **«Б» секторунда бизнес түптөө канча турат?**

Чиркөө кызматкерлери тобундагылар семинарды аякташты. Менин дагы бир аз убакытым калган эле. Ушундан пайдаланып угуучулардын кимисинин кандай суроосу бар экенин билгим келди. Ушуну айтаарым менен бир жаш жигит:

-«Б» секторунда бизнес куру арзанбы же кымбатпы? Айталы мен түйүндүк маркетингге баргым келбейт дейли. Тескерисинче «Б» бөлүмүндө жеке компания ачкым келсечи! Бул мен үчүн канчага турушу ыктымал?

Мен бир аз ойлонгон соң минтип жооп бердим:

- Эң эле аз дегенде 5 жыл жана 5 миллион доллар керек болот! Албетте, бул ооматты, базар туруктуулугун, тажрыйбаны, иштин ыгын билүүнү жана убакытты туура тандоону эске албаган кезде!

Угуучу дагы суроо узатты:

- Менин карамагымда 5 жыл бар, бирок, 5 миллион доллар жок да! Бул каражатты кайдан аламын!

- Каражат табуунун көп эле жолу бар деңизчи. Бирок, алардын баары – «Б» жана «И» секторуна керек болуучу билимиңиздин бөлүктөрү болуп саналат. Айрымдарын тактап кетели.

- Мисалы кайсыны? – деди тиги.

- Бул нерсе – акча! Көпчүлүктү ушул нерсе ойлондураары



чын. Мен сиздин «5 миллион доллар?» - деген Акыл-эс жана эмоционалдык кыйкырыгыңызды уккандай болуп жатамын!

Өлүү жымжырттык өкүм сүрүп турду көпкө чейин. Мен аларды кыдырата көз жүгүртүп чыктым. Көпчүлүгү мени менен макул болгонуна ынандым.

- Мен туура айттымбы? Силерди акча маселеси ойлондура-ры чындык да, ээ?

Кээ бирлери «ооба» - дегендей баштарын ийкешсе, айрымдары мага тигиле карап калышты. Акырында алардын ичинен бирөөсү сөз козгоду.

- Демек, сиздин оюңузча акчага болгон муктаждык бизди «Ж» жана «Ө» секторунда кармап турат экен да, ээ? Ал эми сиз өзүңүз акча жетишпестигин сезесизби?

Мен унчукпай гана башымды ийкедим. Бир саамга үндөбөй туруп, анан сөзүмдү андан ары уладым:

- Мына ошон үчүн мен силерге тармактык маркетингдин окуп - үйрөнүү системасын сунуш кылып жатпаймынбы! Менин бай атам үйрөткөн эң зарыл сабак кайсы дебейсизби? «Акча таңсыгы мени эч качан көздөгөн максатымдан баш тартырбоого тийиш!» Эгерде сиз так ушул жобону колго алгыдай болсоңуз, анда акчанын азгырыктуу күчүн талкалай аласыз! Анткени, бул күч адамдардын жашоосун, өмүрүн башкарып келген күч!

- Кокустан сиздин акчаңыз болбосо, бирок, ошол 5 миллион долларды таап, бизнести баштай алаар белеңиз? – деди дагы бир угуучу.

Мен ага төмөнкүчө жооп бердим:

- Мындай абалга мен деле көп эле жолу кабылгам. Бирок, дайыма кысталыш абалдан жол таап, чыгып кетчүмүн. Бүгүн дагы ошондой болмокчу. Бирок, экөөбүздүн ортобузда чоң айырма бар азыр. Анткени, мен андай абалдан чыгып кетүүнүн жол – жобосун бай атамдан эң сонун үйрөнүп алганмын.

Силер менин жолумду жолдогуңар келеби?

Андай болсо алга карай адымдоого тийишсиңер. Балким,

буга 10 же 20 жыл керек болоор жана миллион долларды сарптоого тобокел кылаарсыңар. Жоктон баштагыла жана өз бактыңарды сынап көргүлө!

Балким, сиз күндүзгү жумуш ордуңузду сактап калууну жана бул ишти бош убактыңызда жасагыңыз келээр? Албетте, мында тобокелге баруу да, чыгым да аз болоору чын. Анда эмесе сизди «Б» жана «И» секторлорундагы адамдардай ойлонууга үйрөтүүчү тармактык маркетинг компаниясын табууга кеңеш бермекчимин.

### **Сиз менин устатым болгуңуз келеби?**

Мен өзүмдүн кагаз-кугазымды жыйнаштырып, класстан чыкмакчы болуп жаткам. Аңгыча угуучулардын бири колун көтөрө калып, суроо узатты:

- Сиз мага өз компанияңыздан жумуш таап бере аласызбы? Менин устатым болгуңуз келеби?

Кагаздарымды ордуна коюп, өз жайыма олтурдум. Эмоциямды көзөмөлдөө үчүн тыным жасадым. Анан бир демге шыпты тиктеп туруп, кийин гана жооп бере баштадым. Класс ичи кулак – мурун кескендей жымжырт боло түштү. Анткени, алар менин соңку суроону суз гана кабыл алганымды байкашкандай болушту.

- Мен окурмандардан азыр деле көптөгөн каттарды аламын. Алар минтип жазышат: «Бай атам, кедей атам» - деген китебинизди мен кызыгуу менен окуп чыктым. Абдан пайдалуу китеп экен. Менде бир сонун ой бар. Эгерде сиз мага 1000 эле доллар берсеңиз, аны сиз менен бөлүшмөкмүн. Экөөбүз шериктеш болуп калмакпыз» Же болбосо азыр эле сиз айткандай мындай дешет: «Суранамын, мага жумуш бериңизчи!» Ошондо мен сиз менен убакытты чогуу өткөрмөкмүн, а, сиз мага устат болуп калмаксыз!»

- Эмне үчүн мен шериктешиме жакшы ою үчүн 1000 доллар

төлөшүм керек? Же ким жумушка таңсык болсо эле ага устат болушум зарылбы?

Жымжырттык өкүм сүрүп турду. Угуучулардын баары жогорудагы менин сурооомо түз жооп берүүдөн качып жатышты. Акыры бирөөсү батынды окшобойбу колун көтөрдү:

- Эмне себептен сиз кимдир бирөөнүн идеясы үчүн ага аз акча төлөп беришиңиз керек?! Ушул калыстык болмокпу?

- Абдан жакшы суроо бердиңиз! – дедим мен. – Толгон – токой идея бар экени ырас деңизчи. Кимдин болбосун башында миллиондогон ойлор бар экени маалым. Бирок, алардын негизги көйгөйү эмнеде экенин билесиңерби? Тигилердин көпчүлүгү өздөрүнүн идеясын миллион долларга кантип айландырууну билишпөйт. Бирок, мен неге тиги адамдын идеясы үчүн 1000 доллар бергим келбейт?

Жогорку билимдүү угуучу уруксат сураганча мындай жооп узатты:

- Анткени, сиз аны менен шериктеш болгунуз келбей жатат да!

- Туура! Мен эч качан каржыга муктаж болгон адамдар менен шериктеш болгум келбейт. Алдын – ала акысы төлөнгөн адамдар квадранттын «Ж» жана «Ө» жактарына таандык болуп калышат. Мен «Ж» жана «Ө» бөлүмдөрүндөгү адамдар үчүн акча төлөшүм мүмкүн. Бирок, алар «Б» жана «И» секторлорунда менин шериктештерим боло алышпайт!

- Бул туура эмес! – деди кимдир бирөө угуза. – Сиз кайсы бир нерсеге каржы салымын кошкон соң, андан кандайдыр бир төлөмдү алууга тийишсиз да!

- Ооба, мен бул сөзгө макулмун. Бирок, көйгөй эмнеде дебейсизби? Эмгек акыны качан, кайсы маалда алаарыңызда болуп жатпайбы! Алар кепилдикти каалашат. Чыныгы «Б» жана «И» качан болоорун билесизби? Качан гана бизнес түптөлүп жана ийгиликтүү иштей баштаган кезде сыйлык алганда гана болот.

Мен угуучулардын бир аз ойлонуусуна мүмкүндүк бердим. Кийин өзүмдүн корутунду сын – пикиримди уладым:

- Жогоруда айткандай көптөгөн окурмандар менин «Бай атам, кедей атам» - деген китебимди мактап жазышат. Бирок, анын чыныгы пайдалуу бөлүмүн түшүнбөгөн болуу керек. Мисалы менин бай атам «И» сабагында келтирген зарыл бөлүгүн эле алалы. Кана, «И» сабагы эмне жөнүндө экенин ким эстейт?

Кайрадан жымжырттык өкүм сүрдү. Акыры угуучулардын бири менин жогорудагы китебимди алып чыгып, «И» бөлүмүндөгү сабакка кайрылды:

- Алты сабактын ичиндеги эң биринчиси – «Байлар акча үчүн иштешпейт». Туурабы?

Башымды ийкегенче суроо бердим:

- Сиз менин бир кезде бай атама саатына 10 центке иштегенимди эстей аласызбы? Эмгек акымды көбөйтүү жөнүндөгү өтүнүчүмдүчү? Ал эми бай атамдын ошол арзыбаган эмгек акымды бербей: Акча үчүн эмес, «эркиндик үчүн иштөө керек» - деп айтканы жадыңыздабы?

Карап турсам «ооба» - дегендей көпчүлүк угармандар баштарын ийкеп жатышты.

Дагы бир угуучу таң калганын жашырбай:

- Эгерде сиз акча үчүн иштебесеңиз, анда эмнеге иштейсиз? – деди.

- Менби? Актив түзүү үчүн иштеймин! Анткени, бул «Б» секторундагы адамдар жасай турган иш. Демек, мен актив алуу үчүн кажыбай иштеп жаткан соң, «И» секторуна таандык экенимдин далили эмеспи. Качан гана менин өз активим болгондон кийин ал мага акчалай пайда келтирүү үчүн тынымсыз иштеши абзел. Бирок, мен акча үчүн гана иштебеймин. Мен дагы актив алышым керек. Актив түзүү жана сатып алуу үчүн маңдай теримди аянбай төгө бермекчимин. Анткени, бул өз кезегинде мен канчалык аз иштегениме карабай, тескерисинче мени улам байытмакчы. Байлар гана ушинтип иштешет! Ал эми кедейлер менен орточо жашагандар акча табуу үчүн жан аябай, тынымсыз эмгектенишет. Антсе да

алар кийин активке салган акчасы менен кошо белчесинен карызга батышат. Бул – чындык!

Баягы келин сөзгө кошулду:

- Түйүндүк маркетингдик бизнестин активи деп кайсы көрүнүштү эсептешибиз керек?

- О, менин кымбаттуум! – дедим үнүмдү көтөрө. – Менин эсиме салганыңыз үчүн чоң ырахмат! Мен сөзүмдү эмнеден баштаганымды караманча эле унутуп койгон турбаймынбы! «Тармактык маркетинг бизнесинде ийгиликке жетишүү үчүн эки себеп керек» - дегеним эсиңиздеби?

Угуучулар баштарын ийкешти.

- № 1- себеп болуп, өзүңө-өзүң жардам берүү эсептелерин айтпадык беле! Чынбы?

- Өзүңө-өзүң жардам берүү менен «Б» секторуна кирүүнү айтасызбы? Ушундайбы, ыя?

-Ооба, а №2-себепчи? – дедим мен.

Бир нече угуучулар бир ооздон:

- Башкаларга көмөк көрсөтүү! – деп жооп беришти.

- Өзгөлөргө кандай жардам берүү керек? – дедим.

Угуучулар көпкө чейин унчукпай калышты. Акыры кимдир бирөө үн салууга батынды бейм:

- Башкаларга акча жасоо үчүн көмөк көрсөтүү!

Мен жылмайганча башымды чайкадым:

- Мына көрдүңөрбү, дагы эле акча көйгөйүбү! Көпчүлүк түйүндүк маркетинг компанияларынын өзүнө тарткан жагымдуулугу эмнеде? «Б» жана «И» секторлорунда ийгиликке жетишип, «Ж» жана «Ө» бөлүмдөрүндө туруп башкаларга жардам берүүгө тийишсиз. Антпесеңиз сиз чынында эле көп акча ала албайсыз. Эгерде сиз башкаларга көмөк көрсөтүүгө ынтаа койбосоңуз, бизнесте эч качан ооматтуу боло албашыңыз чындык. Бирок, сиз «Б» секторунда болууга гана үйрөнсөңүз, тармактык маркетингдин системасы сиздин пайдаңыз үчүн иштебейт! Ушундай болгон кезде сиз салттуу бизнес – мектепке барууңузга

туура келет. Анткени, ал сиздин «Б» секторундагы адам болуунузга гана негизделмекчи.

- Эгерде мен тармактык маркетинг бизнесин баштамакчы болдум дейли. Анда менин жумушум «Б» жана «И» секторлорунда болушу керекпи? Ошону менен бирге эле мен башкаларга да ушундай кадам жасоого жардам беришим керек турбайбы, ээ?

- Билип коюнуз, жогорудагы эки жобону бирдей сактоого тийишсиз. Болбосо система сиздин пайдаңыз үчүн дегеле иштебейт. Тармактык маркетинг бизнесинин жакшы жагы кайсы дебейсизби? Маселен, сиздин кол алдыңызда иштеген, бирок, «Б» секторундагы башка адамдардын эсебинен актив түзгүңүз келди дейли, ээ? Тигилердин милдети эмнеден турат? Өздөрүнүн карамагында иштеген, «Б» бөлүмүндө турган башка адамдардын эсебинен актив түзүү болуп саналат. Түшүндүрөбү? Ал эми салттуу бизнесте кандай? Анда «Б» бөлүмүндө турган адам өзүнүн кол алдындагы жана «Ж» жана «Ө» секторлорундагы кишилер менен гана актив түзө алат. Демек, тармактык маркетинг бизнесинин артыкчылыгы бар бекен? – деп сөзүмдү корутундадым.

Аңгыча капчысынан эле баягы жогорку билимдүүмүн деген угуучу мындай деп калды:

- Көрсө, салттуу корпоративдик түзүм пирамида эле экен да! Анын негизин «Ө» жана «Ж» секторундагы көпчүлүк адамдар түзсө, ал эми жогору жагын «Б» жана «И» секторлорундагы бир нече адамдар түзөт. Тармактык маркетинг бизнеси болсо оодарылган пирамиданын өзү турбайбы. Анын негизги милдети – «Б» секторуна уламдан-улам көбүрөөк адамдарды тартуу тура!

- Эң сонун! Мени ар түрдүү бизнести түзүүнү үйрөтүшкөн болучу. Бирок, ал адамдардын баары мени менен пирамиданын жогору жагында турушкан. Ал эми «Ж» жана «Ө» секторундагы адамдар анын негизин түзүшчү. Чынын айтканда «Б» секторундагы көптөгөн адамдарга пирамиданын жогору

жагынан орун жетишпейт. Ошон үчүн менин бизнесимдеги баардык кызматкерлеримди тармактык маркетингди иликтеп чыгуусун сунуш кыламын. Болгондо да бош убактыларында өздөрүнүн менчик бизнесиндей үйрөнүп чыгуулары тийиш. Жашырганда эмне, алар менин кол алдымда толук жумушчу күнүндө иштешет.

Дагы бир жаш жигит:

- Эмне себептен сиз өзүңүздүн менчик түйүндүк маркетинг бизнесин түптөбөйсүз? – деп суранып калды.

- Туура суроо! – дедим. – Мен дагы ушундай ойдо болгонум чын. Бирок, жаңы компания уюштурганга караганда ыргактуу иштеп жаткан ишкананы колдоо кыйла эле жеңил экенин түшүнбөдүмбү. Эмне, силер өзүңөрдүн идеяңарды пайдалануу менен бөлүмүндө менчик бизнесиңерди түзгүңөр келеби? Эң жакшы! Анда силер менин «Бай атамдын инвестициялар боюнча колдонмолору» - деген китебимди окуп чыгууңар керек! Китептен силер «Б» секторунда бизнес түптөө үчүн эмне зарыл экенин таба аласыңар. Ошондой эле өзүңөрдүн көп миллион пайда келтирүүчү идеяңарды колго алып, аны миллион доллар кирешеге айландырууну каалайсыңарбы же жокпу түшүнүп аласыңар Демек, ойлонуп көрүүңөргө дагы убактыңар бар.

Угуучулардын бири кол көтөрдү да:

- Менин оюмча кайсы бир пирамиданын негизи жерде, экинчи бирөөсүнүкү - көктө тура! Оңко-чоңкосунан кеткен пирамидадай эле тура. Ал бизди төмөн көздөй эмес, тескерисинче жогору карай түртөт экен.

- Мындай көрүнүш менде деле көп эле болот. Түйүндүк маркетингдин артыкчылыгы эмнеде дейсизби? Ал биздин баардыгыбызга мурда жалаң гана байларга тийиштүү болгон май көл – сүт көл жашоого жетишүүгө мүмкүндүк берет. Бүгүн бир гана суроо туурасынан коюлмачы: «Сиз чын эле бардар турмушта жашагыңыз келеби?»

## 5 – тармак. №4 – баалуулук. Байлар каржы салымын кириштеген инвестицияга акча салымын салуу

- Сиз мени кыймылсыз мүлктү аз чыгым сарптоо менен сатып алууга үйрөтө аласызбы? – дешет көп эле адамдар.

Ушул суроону угаарым менен мен дайыма таң калбай койбойм. Ырас, так ушундай инвестиция бар экенин билемин дечи. Бирок, мени ойго салган башка бир нерсе. Неге ушунчалык көп адамдар таптакыр эле акча керектелбеген инвестицияны издешет дейм да! Менимче жогорудагы адамдарда деле караманча эле акчасы жок окшобойбу. Акырында мен ушул корутундуга токтолдум бейм.

Менден дагы минтип сурашат:

- Менин инвестиция жасоо үчүн 50.000 долларым бар. Ушуну кайда жумшасам болот?

- Эмне, ушул акчанын баарын сарптасам дейсизби? – деп мен ага суроого суроо менен жооп узатамын.

Анткени, бул анын болгон - бүткөн акчасыбы же дагы барбы, билгим келген эле. Тилекке каршы тиги мага мындай жооп узатат:

- Ооба, бар болгону ушул, башка жок!

Акчалай салымга каражаты аз же таптакыр эле жокторго мындай кеңеш беремин:

- Бир нече каржы агенттерине кайрылып көрүңүз. Андан соң узак мөөнөттүү инвестициялык план түзүүгө аракет кылыңыз!

Муну түшүндүрө кетейин. Акчалай салым кошуу – бул план дегенди билдирет. Башкы нерсе – ушул! Ансыз оюңуз ишке ашпайт. Анткени, сиз ушул пландын негизинде тилегиңизди жүзөгө ашырууга тийишсиз.

### **Байлар үчүн инвестиция**

Ар бир шаар-кыштакта байлар, орто байлар жана жарды –



жалчылар жашашат. Бул бүткүл дүйнө боюнча деле ушундай. Айрым деңгээлге салыштырмалуу бул инвестиция үчүн акыйкаттай эле сезилет. Мен тармактык маркетингдерди адамдарга үйрөнүүнү неге сунуштайм? Бизнес – сунуштун инвестициялык артыкчылыгы үчүн дегеним туура болчудай. Анткени, ийгиликке жетишип, кирешеге маарыган адамдар өз салымдарын байлар өз акчаларын жумшаган инвестицияга кошо алышмакчы демекчимин. Ал эми «Ж» жана «Ө» секторлорундагы көпчүлүк кишилер мындай кадамга бара алышпайт. Себеби, алардын жетиштүү өлчөмдөгү акчаны иштеп табуу мүмкүнчүлүгү жок.

Америкада баалуу кагаздар жана алмашуу боюнча Комиссия деген уюм бар. Ушул мекеменин талабы төмөнкүдөй. Аккредиттелген инвестор болуу үчүн жана ири инвестицияларды жасоо үчүн акчалай атайын өлчөм белгиленген. Мисалы жылдык киреше аз дегенде 200. 000 долларды (жеке адамдар үчүн) түзүү керек. Сөзсүз түрдө. Ал эми үй-бүлө боюнча эсептегенде 300. 000 доллардан ашышы зарыл. Жалпы менчик мал – мүлкү 1000 000 доллардан кем болбоого тийиш. Бул талапка америкалыктардын 4% гана туура келет. Демек, дүйнө жүзүндөгү пайдалуу жана кирешелүү инвестицияларга аз гана адамдар салым кошо алышат. Бул байлардын дагы да байып кетишинин экинчи бир себеби экени талашсыз.

### **Акчалай салым кошуунун эки себеби**

Жогоруда мен сөз көзгөгон «Бай атамдын инвестиция боюнча колдонмолору» - деген үчүнчү китебимде акча көйгөйүнүн эки себеби жазылган. Алар – акчанын жетишсиздиги жана анын өтө эле арбын болушу! Ошондой эле акча салымын кошуунун дагы негизги эки себеби бар.

1. Акча жетишсиздигинен улам адамдар салым кошушат.
2. Акчанын өтө көптүгүнөн улам дагы адамдар салым кошууга ашыгышат.

Ушул эки себеп жөнүндө көп жылдар мурда бай атам мага мындай дегени эсимде:

- Акча көйгөйү баарында эле бар. Ал гана эмес, байларда да болот. Кедей – кембагалдар акча жетишсиздигинин азабын тартышат. Ал эми байлар болсо анын көптүгүнөн улам эмне кылаарын билишпей айдалары түгөнөт. Эр жеткенде сен ушул эки көйгөйдүн кайсы бирин кылаар элең?

Албетте, мен экинчи көйгөйдү тандап алганым чын. Кедей болууну ким эле кааласын?

Ошондой эле бай атам мындай дечү:

Акча кемчилигин бала кезинен сезип – туюп чоңойгон адам төмөнкүдөй ойдо калаары чын «Акча жетишпестиги ага байланышкан жападан-жалгыз көйгөй болушу керек»

Мен бай атамдын да, кедей атамдын да камкордугунда болгонум үчүн азырга чейин ыраазы болуп жүрөмүн. Анткени экөөнүн аркасы менен мен акчанын жогорудагы эки көйгөйүн тең жөн терим менен сезе алдым. Кедей атам дайыма эле кейип – кепчип жүрчү:

- Инвестицияга салуу үчүн акчамдын жоктугуна аябай өкүнөмүн. Себеби, мен жетиштүү өлчөмдө акча албай жатпаймынбы. Болбосо...

Ал эми бай атам:

- Менин акчаларым аябай эле көбөйүп кетти. Көп суммадагы акча салуу үчүн ири инвестицияларды таппасам болчудай эмес. Антпесем, ашыкча акчаларымды өкмөт салык түрүндө алып коюшу ыктымал...

### **Эгерде сизде өтө эле арбын акча болсо, аны салымга кириштөө жобосу**

Мындан бир нече ай мурда мен тармактык маркетинг компанияларынын жетекчилерине жана алардын үй - бүлө мүчөлөрүнө семинар өткөрүп калдым. Класста кеминде эле 200дөй адам бар эле. Алар мени канткенде салымды туура пайдалануу керектигин үйрөтүп коюумду өтүнүшкөн. Анткени, тигилерде

акча көп болгон себептүү айрым бир бөлүгү курулай эле талаага чачылып жатыптыр. Алардын бири мындай деп калды:

- Албетте, биз өзүбүз деле адамдарды «Б» секторундагы байланышын бизнесте ийгиликке жетишүүгө үйрөтө алабыз. Бирок, биз аларга «И» бөлүмүндө акчаны кантип пайдаланууну окутууну билбейбиз.

Сабактын жүрүшүндө «Б» жана «И» секторлорунда акчаны пайдалануунун жашынып жаткан артыкчылыгын түшүнгөндөй бөлүштү. Ошол замат аларга каржылык мүмкүнчүлүктөрдүн таптакыр жаңы дүйнөсү ачылды окшобойбу. Алардын көпчүлүгүнүн «көзү ачылып», акыры акчанын сыйкырдуу казынасын көрүүгө арзышты.

Түшкө чейинки менин лекциям түрдүү инвестиция багыттары боюнча болду. Сабак өтө жеңил – желпи жана бир топ эле кызыктуу өткөнсүдү. Андан кийин мен аларга стол үстүндө ойнолуучу жана окуп-үйрөтүүчү Cazhtion – 101 оюнун ойноочу сунуш кылдым. Ал эми бул оюн менен жакшы тааныш болгондор кыйла өркүндөтүлгөн жана татаалдашкан Cazhtion – 202 оюну менен алек болду.

Оюн бүткөн соң бир саат бою алар эмнени билгендигин жана үйрөнгөндүгүн суроого өттүм:

1. «Менин өткөн бүтүндөй каржылык өмүрүм чырактай эле жарк дей түштү. Ушул кезге чейин мен иштеп тапкан акчамдын баарын сарптоочу элем. Эми болсо акчамды жумшоону көзөмөлгө алуу менен жардылыктан кутулсам болчудай. Кудайга шүгүр, эми мен акчаны бай адамдардай эле сарамжалдуу сарптоону түшүндүм».

2. «Көрсө, мен башка, жаңы бухгалтерге муктаж экенмин. Азыркы менин бухгалтерим деле жакшы эле дечи, бирок, ал начар инвестор тура!»

3. «Бул өтө эле катаал оюн болгону менен күнүмдүк турмушка жакын экени талашсыз. Мен өзүмдүн жашоомду башкара алгандай эле өз жолумду да өзгөрткүм келет. Кыйналып – кысталып акча иштеп таап, анан аны шамалга сапыруунун кереги

барбы? Мындан ары өзгөчө оор мээнет менен тапкан акчамды сарамжалдуу пайдалансам дейм».

4. «Акча иштеп табууну үйрөткөнүңүз үчүн сизге чоң ыракат! Кудай кааласа эми мындан кийин мен кыйналып – кысталып акчага иштебейм, тескерисинче акча мен үчүн иштемекчи. Бул стол оюну менин жашоого болгон көз карашымды түп – тамырынан бери өзгөртпөдүбү!»

5. «Албетте, бул жакшы оюн экен. Мен өзүмдүн өтмүшүмдү, бүгүнкүмдү жана келечегимди көргөндөй болдум. Эми болсо менин болочогум өтмүшүмдөн жана учурдагыдан да өтө кескин айырмаларына ишенемин!»

Күндүзгү окуп - үйрөнүүдө биз көп убактыбызды стратегиялык пландоого коротуп жаттык. Акча агымынын квадранттык «Б» жана «И» секторлорун көрсөтүп, мен угуучуларга мындай дедим:

- Эмесе ушул эки сектордун күч-кубатын кантип пайдалануу керектигине көңүл буралы.

- Сиз ар түрдүү секторлор үчүн ар кандай инвестициялык стратегия болот дегиниз барбы?

- Сөзсүз да! Өз убагында менин бай атам квадранттын сүрөтүн тартып, анан гана мен азыр жасап жаткандай, стрелкаларды көрсөтчү.

Ошол эле угуучу:

- Бул диаграмма эмнени түшүндүрөт? – деген суроо узатты.

- Ал ар түрдүү секторлорго жасалган акча салымынын жолдорун гана көрсөтүп турат. «Ж» секторундагы адамдар же болбосо кызматкерлер ишенимдүү, коопсуз инвестицияларды каалашары чындык эмеспи. Тактап айтканда эң сонун пенсиялык планы бар ишенимдүү жумушка окшогон. Эгерде алар



өздөрүнүн менчик капиталын салууну каалашса, көпчүлүгү аны жалпы фондго киргизишет. Анан алар төмөнкү сөздөрдү улам кайталоону адат кылып алышат:

- Ар тараптуу өнүгүү, узак мөөнөттүү салым, доллардык баа орто эсеп менен.

Эгерде алар бир аз көңүл ачкылары келишсе, анда казиного барышат. Айрымдары бир нече лотерея билетин сатып алышат. Канткен менен алардын инвестициясы коопсуз жана ишенимдүү экени анык. Болбоду эле дегенде алардын ою боюнча ушундай!

-А, «Б» секторуна салымды башкача салуу керекпи? – деди дагы бир угуучу.

«Ө» секторунун чыныгы инвестору өзүнүн капиталын мен айтып жүргөндөй капитал салуунун эпчил, бүйрө ыкмасы дегенге кириштейт. Акчаны кыйналып – кысталып иштеп тапкандай эле, алар өз капиталын дагы абдан ойлонуп, чочулоо менен салышат. Мисалы өз капиталын кыймылсыз мүлк бизнесине салмакчы болду дейли. Бирок, муну дагы алар далдалчы катары жасашат. Анткени, саксынып, кокус жаңылып калуудан коркушуп, бүйрө болгулары келет. Үй буюмдарын өздөрү оңдоп – түзөөнү да жактырышаары белгилүү.

Ошондой эле кыймылсыз мүлк бизнесин дагы өздөрү башкарышат. Зарыл болсо аны да өз күчү менен сатууга аракеттенишээри анык. Анткени, комиссияндук төлөмдөн сынса, аны дагы өздөрү түзөөгө бел байлайт. Бул инвестор кемде-кем эки эселик (аренда бөлүмүнүн 2 бирдиги) же төрт эселик (4 бирдик) тарифтен ашык тобокелчиликке бара алышпайт. Кандайдыр бир 50 бирдик эсебиндеги тариф аларды чочутаары анык. Алар каржы жөнүндөгү гезиттерди окушуп, экономикалык жаңылыктарды телевизордон үзбөй көрүшөт. Же болбосо өздөрүнүн акциясын салуу үчүн бизнестин башка түрлөрүн издей башташат, - деп жооп бердим мен.

- Өзүнүн акчалай капиталын салууда «Б» секторунун өкүлү менен «Ө» секторунун өкүлүнүн ортосунда кандай айырма бар?

– деди угуучулардын бири. – Жогорудагы сиздин сөзүңүздөн улам менин көңүлүм аябай эле чөгүп кетти.

- Сиздин маанайыңызды чөктүргүдөй кандай жаман сөз айттым экен? – дедим мен бир аз саксына түшүп.

- Анткени, мен сиз жогоруда белгилеп кеткен эки тарифке ыкташкан адамдардын катарына киремин, - деди ал далее капалуу түрдө – Маселен бузулган туалетти өзүм эле оңдой коёмун. Каржы жөнүндөгү гезиттерди окуп, дайым телевизордон көз үзбөймүн ж.б. Жөн эле мени көрүп – билип жүргөндөй айтпадыңызбы. Ырас, мен «Б» секторунда турганым менен капиталымды «Ө» секторундай бизнеске сарптап жүрөмүн.

### **Эң бай адамдардай капиталды салымдоо деген эмне?**

- Андай болушу мүмкүн, - дедим мен жылмайганча. – Баса белгилеп кетерим сиз аракетчил жана демилгелүү экенсиз. Анткени, капиталыңызды салым жасап жатпайсызбы. Бул негизинен туура эле, «Ө» секторундагы адамдар дал ушундай жасашат дечи. Мен сиздин ашып – ташкан күч – кубатыңызды пайдалануу жөнүндө сөз козгомокчумун. Муну сиз эң бай адамдар салым жасагандай жасаганга жумшооңуз зарыл. Анткени, сиз «Б» секторунда кайраттуулук менен иштеп жүргөн турбайсызбы.

- Эмне сиз мени өзүм айткандай жол менен инвестиция жасап, курулай эле убара болуп жатасың демекчисизби? – деди «Б» секторунун инвестору.

- Курулай убаракерчилик дегенден алысмын. Анткени, жок эле дегенде сиз тажрыйба арттырып жатпайсызбы. Бирок, сиз өзүңүздө болгон күч – кубатыңызды туура пайдаланууга ыкылас койбой жатасыз дээр элем.

Класстын эң артында олтурган мен курактуу аял мындай суроо узатып калды:

- Биздеги күч – кубат, мүмкүнчүлүк дегенде сиз эмнени эске алып жатасыз?

- Дүйнөдөгү эң бай адамдар эмне жасашса, булардын баарын

алардын акчасы жасады! Бирок, албетте, «Б» жана «И» секторлорунун күчүн пайдаланышкандыгын өзгөчө белгилешибиз керек!

Ошол эле аял кезектеги суроону узатты:

- Демек, сиздин оюңуз боюнча жалаң гана «Б» же «И» секторунда жүргөн адамдар бар турбайбы, ээ?

- Сөзсүз! Чынында эле тармактык маркетинг бизнеси менен алектенгендер бир гана сектордо болушат. Ал эми силерге мен эки сектордун тең күчүн бирдей пайдаланууну үйрөтмөкчүмүн, - деп жооп бердим мен.

- Эмне, бизде болгон күч – кубатыбызды арттыра албайбызбы? – деди жанагы эле аял.

- Абдан туура! Эгерде «И» секторундагы көптөгөн адамдар тармактык бизнестин күч – кубатын туура түшүнгөндө эмне! Анда бул бизнеске азыркыдан да көп адамдар кирмек! «Б» жана «И» секторлорунун күчтөрүнүн биригиши же айкалышы сиздерге эң эле бай адамдар ээ болгон эбегейсиз зор күчтү берерине ишенип коюңуз. Чындыгында так ушул күч аларды бүгүнкү даражага жеткиргени анык. Силер бизнести түптөө жөнүндө гана кеп козгоп жатасыңар. Бирок, ошондой эле башка адамдарды да бай жана эң бай болгонго үйрөтсөңөр дагы жаман болбос эле.

- Эң бай адамдар деп кимдерди айтабыз? – деди угуучулардын бирөөсү.

- Жылына 150. 000 доллар иштеп тапкан жана отставка пакети бар (пенсиялык фонддун жыйымы) адамдар өздөрүн баймын дешсе болот. Бирок, Forbes Magazineнин белгилегендей байлар – булар иштебесе да жылына эң эле жок дегенде 1 млн доллар иштеп тапкандар. Ал эми өтө бай адамдар деп айына аз эле дегенде 1 млн доллар иштеп тапкандар саналышат. Бул бай атамдын ою боюнча. Ал өзү жогорудагы эки категорияга дагы туура келбегени менен ошолорго жетейин деп калган болучу.

Ал эми мен Forbes эсептегендей «байлардын» катарын эчак эле толуктаганым чын. Эми болсо «өтө байлар» дегенге жетүү

үчүн талыкпай иштеп жатамын. Эгерде силер «Б» жана «И» секторлорунун каржылык күчүн пайдалансаңар, эң бай адам болууга толук шартыңар бар. Так мына ушул үчүн «Бай атамдын инвестиция боюнча колдонмолору» - деген китеби силер үчүн жазылган. Себеби, «Ж» жана «Ө» секторлорунун инвесторлорунун көпчүлүгү мынчалык күч-кубатка ээ эмес.

Класс ичи чымын учса угулчудай жымжырт боло түштү. Анан чырайлуу жаш жигит мындай деди:

- Эмне сиздин пикириңизче биз жакшы адамдарга туура нерселерди айтпайт дейсизби?

«Ооба» - дегендей башымды ийкегенче ага жооп бере баштадым:

- Мен күн сайын ондогон адамдардын жаңыдан бизнес баштап жатканына күбө болуп жүрөмүн. Анткени, алар жумушка же акчага аябай муктаж. Силердин мекеме – андай адамдарга жакындан жардам берип жүрбөйбү. Мисалы алардын маанайын көтөрүп, үмүт отун өчүрбөөгө дем берүүдө. Ошондой эле өз бизнесин түптөөгө да кол кабыш кылып жатат. Бирок, дайыма эле силер ооматтуулар менен эмес, тоскоолдукка кептелгендер менен кезигип жүрөсүңөр.

Кимдир бирөөлөр жылына 150. 000 ден 250. 000 доллар иштеп табышы мүмкүн азыр деле. Бирок, алар ошондон кийин көздөгөн жогорку чегиме жеттим дешип көңүлдөрү жай боло түшөт. «Ө» секторлорундагы көпчүлүк кишилер ушул категорияга киришет. Алар жогоруда көрсөтүлгөн суммадан ашык акча иштеп таба алышпайт. Себеби, «Б» секторундагы бизнестин каражаттарынын жетишсиздигин сезе башташат...

- Туура, биз дагы мындай адамдар менен сүйлөшө калып жүрөбүз. Алардын ичинен айрымдары бизге келип кошулуп да жатышат, - деди суроо берген угуучу.

- Мен силерди жана аракетинерди сындагым келбейт. Бирок, силерге айтаар сөзүм бар. Ушул бизнеске мен кошулмакчы болгонумда, мени жогоруда айтылгандардан башка эч нерсе кызыктырган эмес. Анткени, менин өз бизнесим гүлдөп,



миллионер болоорума аз эле калган болучу. Эгерде мага садага ордуна кол сунуум менен башка адамдарга жардам бересиң дешсе. Анда мен ушуга көбүрөөк кызыкмакмын. Бул бизнесте силер өзгөлөргө жардам бергенге да үлгүрүү менен эң бай адам болуңар толук мүмкүн.

Класс ичи дагы жымжырт болуп калды, бир топко чейин. Акырында кайраттуураак бирөө кол көтөргөнчө суроо жалгады:

- Миллионер болуу – анчейин деле кыйын эмес! – деп айткыңыз бар го, ээ?

- Албетте, миллионер болгонго эмне жетсин дечи. Бирок, бүгүн ушуну менен кимдир бирөөнү таңкалдыра алмакчыбызбы? Көптөгөн чыгаан атлеттер, футбол оюнчулары жана спорт дүйнөсүнүн башка өкүлдөрү миллионер экени калппы? Бүгүн миллионер болуунун көптөгөн жолдору бар. Бирок, эң бай болуунун саналуу гана ыкмалары бардыгын эсиңерден чыгарбагыла! Силер так ушул ыкмаларга жана күч-кубатга ээ экениңерди баса белгилеп кетмекчимин!

Мурдагы суроону берген келин:

- Биз эмнени колдон чыгардык экен? – деди, - Эмне сиздин системаңыз адамдарды Майкл Делл өңдүү эң бай кылуучу күч – кубатка ээби?

Мен өзүмдүн «Бай атамдын инвестиция боюнча колдонмолору» - деген китебимди колума алдым. Аны угуучуларга көрсөтүү менен сөзүмдү уладым:

- Мына бул китебимди мен силерге окшогон адамдар үчүн жазганмын. Силер өңдүү дегеним – бай гана эмес, эң бай адам болууга мүмкүнчүлүгү бар дегеним. Силер ушундай байлык бизге гана тиешелүү деп ойлоого тийишсиңер. Бул мүмкүнчүлүктү силерге квадранттын эки секторун туура пайдалануу гана бермекчи!

- «Ушундай эбегейсиз мол байлыкка жетүүгө болот» - деп ойлошубуз керек турбайбы, ээ? – деди келин.

Мен ага жай гана:

- Эгерде силер минтип ойлобосоңор, анда акылдан адашкан

болосуңар. Акырында бул чын эле силердин колуңардан келбей калышы толук ыктымал!

Жанагы келин дагы суроо узатты:

- «Бул байлык биз үчүн мүмкүн» - деп кантип ойлоно баштообуз керек?

- Окуп - үйрөнүү менен! Мына бул менин китебимден баштагыла. Эсиңерде болсун ушул китепте жазылгандардын баарын жүзөгө ашырууга болот. Болгону дыкаттык менен окуп чыккыла. Айрым адамдардын көңүлү калуулары да ыктымал. Анткени, алардын эң бай адам даражасына жетүү мүмкүнчүлүгү өтө эле аз. Силер ээ болгон каржылык күчкө «Ж» жана «Ө» секторлорундагы аз гана адамдар ээ болушат, - дедим мен жайынча гана.

- Эмне үчүн мындай? – деди тиги угуучу.

### **Каражаттар түзүлүшүнүн күч-кубаты**

Мен мурда да айткам, азыр дагы кайталаймын. «Ж» жана «Ө» секторлорундагы көпчүлүк адамдарга айрым кездерде бизнестеги эң маанилүү, бир гана сөз жетишпейт. Ал сөз – «рычаг» (каражат, түрткү) деген сөз максатка жетүүнүн башкы себепчиси экенин эсиңерге салабыз.

Каражат деген бул – барган сайын аз иштеп, ал эми акчаны улам көп табуунун мүмкүнчүлүгү. «Ж» жана «Ө» секторлорунун адамдары эгерде арбын акча табууну кааласа, алар жан үрөп, тынбай иштөөсү зарыл, көбүнесе. Негизги көйгөй эмнеде? Алар акыр аягында өзгөрүүнүн убактысын сатууга аргасыз болушат. Бирок, суткада жарык мезгил анчейин деле көп эмес го. Ошондон улам бул абал «Ж» жана «Ө» секторлорунун өкүлдөрүнүн иштеп табуу мүмкүнчүлүгүн чектеп коёру анык.

Жанагы чырайлуу жигит:

- Бул жөнүндө биз адамдарга дайым эле эскертип – деп жатабыз. Аларга ал – жайды түшүндүрбөйт го деп ойлойт окшойсуз, ээ? – деди мага суроо узатып.

- Силердин араңардан үч адам мени өздөрүнүн бизнесине

тартмакчы болду. Мен алардын ар биринен минтип сурадым: «Эмне үчүн силердин бизнесиңерге кошулуум керек?» Баары бир ооздон, «бизнес түптөп, көп акча иштеп табуу үчүн» - деп жооп беришти.

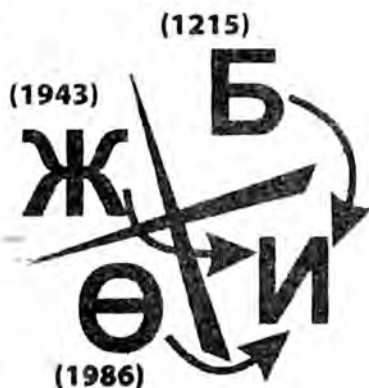
- Мунун эмнеси туура эмес? Биз дагы ушуну жасап жатпайбызбы. Сиз өзүңүз деле ушинтип жүрөсүз. Же калп дегиңиз барбы? – деди жанагы жаш жигит.

- Туура, мен чын эле ар түрдүү бизнеске кошулуп жүрөмүн. Бирок, акча таап иштөө үчүн эмес! Бизнес деген – бул актив. Бизнеси жоктон баштоо – бул абдан оор, машакаттуу жумуш. Ал эми мен түйшүктүү ишти жактыра бербеймин. Мен жаратылышы кооз, климаты жагымдуу Гавайяда төрөлүп, ошол жерде бой тарттым. Жалакай болгонумдун себеби ушундан улам. Бирок, эркин болууну абдан сүйөмүн. Мен жээкте эс алып олтурууну же серфинг тебүүнү туура көрмөкмүн. Анткени, бул мага өзгөчө жагат. Ошон үчүн мен бизнес түптөө үчүн жан аябай иштеп жатамын. Мен «Ж» жана «Ө» секторлорунда иштөөдөн баш тартмакчымын, себеби, абдан эле жалкоомун, - дедим.

- Түшүнбөй турамын, - деди жаш жигит таңдана, - Жалкоомун дейсиз дагы, бизнес түптөө үчүн кайра жан үрөп иштейт экенсиз. Бул экөө бири-бирине караманча карама-каршы болуп жатпайбы, ыя?

- Жок, жогорудагы менин сөздөрүмдүн мазмунун түшүнүү үчүн, бизнесмен эмес экенимди эске алганыңыз оң. Мен чыныгы инвестормун! Менин инвестицияларым түзүп берген мүмкүнчүлүктөн улам жашоо жыргалында ырахаттануу кандай сонун!

- Сиздин бизнесиңиз гүлдөп да, өсүп да жатат, - деди жаш жигит акырын гана, - Демек, капиталыңызды кыймылсыз мүлккө, акцияга жана милдеттенмеге салуу үчүн бош убактыңыз



жетишээрлик. Бизнеси түптөө - инвесторго эң керек болгон эки нерсени – акча менен убакытты берери чындык.

- Көп убакыт гана эмес, арбын акча дагы, - дедим жай гана. – Бирок, мен өз алдымча акция тандоого, туалет оңдоого же эки эселик тариф менен капитал салууга курулай убакыт коротпоймун. Мындай инвестициялар майда салым кошуучу катары эсептелинген «Ө» секторунун адамдары үчүн мүнөздүү. Анткени, көпчүлүк кичи инвесторлор капиталын дагы акча табуу үчүн салышат. Себеби, алардын жетиштүү өлчөмдө акчалары жок!

Ал эми мен «Б» секторуна акчам көптүгүнөн улам капиталымды салаарым анык. Мындай кылбоочу болсом, өкмөт ар кандай жолдор менен мени акчамды салым жасоого аргасыз кылат. Же болбосо салык катары төгүп берүүгө туура келет. «Ж» секторундагы адамдардын тандоо мүмкүнчүлүктөрү жок. Өкмөт болсо алар киреше ала электе эле салык салып коёт. Ушундан кийин капиталын салуу үчүн алардын көп деле тандоо мүмкүнчүлүгү калбайт.

Ал эми менин акчам көптүгүнөн улам салык төлөгөнгө чейин капиталымды салуум мүмкүн. Болгондо да аны кирешелүү акцияларга, башка бизнестерге жумшоо мүмкүнчүлүгүнө ээмин. Мен бизнесимди жакшы инвестицияларга акчам ашыпташкыдай абалда жүргүзөмүн. Байлар ушундай жол менен капиталдарын сарпташат. Ушул ыкманы пайдалануу менен силер дагы эң бай адам боло аласыңар.

- Сизге инвестиция жасоого акча керек болгондугу үчүн гана, «Б» секторуна бизнес түптөөгө капиталыңызды салат экенсиз да? Сиздин айтканыңызды мен туура эле түшүнүпмүнбү?

- Баарын эмес. Бул алгачкы эле көз караш. Бирок, мындан дагы татаалыраак башка бир нерсени түшүндүрүп берүүгө аракеттенип көрөйүн.

Мен акча агымынын квадранттынын диаграммасын чийип бердим да мындай дедим:

- Кичинекей кезимде ушул диаграмманы мага түшүндүрүп берген бай атамдын окуясы эсиңердеби?

Угуучулар «ооба» - дешип жооп беришти.

- А, 1943, 1986 жана 1215-жылдардын маанисин ким эстей алат?

- 1215-жылы эркиндиктин Улуу хартиясына кол коюлган, - деди жаш аял. - Ушул жылы байлар Англиянын королу Джондон баардык бийликти тартып алышкан эле. Ошондон бери өлкөнү байлар башкарышчу болушкан.

- Абдан жакшы! Ошентип, тандоо ишке ашты. Мен «Б» секторуна өз капиталымды салмакчымын. Анткени, бизнес кожоюндары салым кошуу боюнча ыңгайлуу, эң сонун шарттарга ээ. Неге дегенде акча салып коюунун эрежелерин алар өздөрү түзүшөт! Андан ары уланталы. 1773-жылы «Бостон чайлашуусунан» башталган салык саясатына каршы көтөрүлүштөн улам Америка мамлекети негизделген. Өлкө өтө тездик менен өнүгө баштаган. Анткени, эл салык төлөгөн эмес.

1943-жылы мыйзамга өзгөртүү киргизилип, Америкалык баардык кызматкерлер эмгек акысынын эсебинен салык төлөй башташкан. Башкача айтканда кызматкерлер эмгек акы албай туруп, өкмөткө акы төлөгөн. Менин салыктын тарыхы жөнүндөгү баардык баяндарымды эстеп калганыңар үчүн чексиз ыраазымын. Ошол кезде салык төлөө атуулдук патриоттук милдет катары саналган. Себеби, экинчи дүйнөлүк согуш жүрүп жаткан эле. Бирок, салыктын оор өлчөмүн «Ж» секторундагы кызматкерлер төлөшкөн. Ал эми «Ө» жана «Б» секторундагыларга кыйла эле жеңил болгон. Алардын качан жана канча салык төлөөнү көзөмөлдөө мүмкүнчүлүктөрү бар эле.

Жаш келин сөзүн улады:

- Ал эми 1986-жылы салык мыйзамы дагы жаңыланды. Бул өзгөрүү «Ө» секторундагы адамдардын жыргалдуу жашоосуна терс таасирин тийгизгени жашыруун эмес. Тактап айтканда докторлорго, адвокат, инженер, архитектор, бухгалтер ж.б. Байлар өздөрүнүн секторуна кол кабыш кылуу максатында

мыйзамды кайрадан өзгөрткөндөй түшүнүк пайда болгонсуду. Бай адамдар көп акча тапканы менен салыкты аз төлөшөт. Себеби, алар «Б» секторунда иштешет.

### **«И» секторунда болуунун артыкчылыгы**

- Көңүл бурганыңар үчүн баарыңарга чоң ыракмат! Мен «бул эң жакшы» - деп айтпай коё алмак эмесмин. Ошон үчүн мен өз бизнесимди «Ө» секторунда эмес, «Б» секторунда жүргүзүүгө аракеттенемин. Анткен менен эң башкысы – бир гана «Б» бөлүмүндө болуу жетишсиздик кылат! Себеби, бул «Б» бөлүмүнүн толук кубаттуулугун бере албайт.

Угуучулардын бири таңдана калып, ийнин кысты:

- «Б» бөлүмү аздык кылабы?

- Жок. Ушул сектордо гана бизнес жүргүзгөн адамдар көп эле дечи. Бирок, алардын баары эле сектордун толук кубаттуулугун пайдалана билишпейт. Мунун себеби эмнеде? Анткени, «Б» бөлүмүнүн чыныгы күчүн башка, «И» секторунан мен гана таба алганмын.

Угуучулар көпкө чейин унчукпай калышты. Акырында алардын ичинен бирөөсү сөз жалгады:

- Муну менен сиз эмнени айтайын дегениңизди түшүндүрүп бере аласызбы?

- Албетте. Бирок, аны силерге түшүндүрүп берүүгө менде убакыт жок. Азырынча салык мыйзамы «Б» секторуна «И» бөлүмү аркылуу гана жардам берери эсиңерде болсун.

Класс ичи тымтырс боло түштү. Айрым угуучулар өздөрүнчө эле ээлигип жатышса, кээ бирлери эс – мас болуп олтуруп калышты бейм. Мага алардын көбү «Б» секторундагы бизнесин таштап кетүүнү каалабай жаткандыгы байкалгансыды. Угуучулардын бири менин бул күмөнүмдү тастыктагандай да болду. Ал мага кайрыла:

- Эгерде мен бизнесимди түптөөнү гана кааладым дейли. Ушундан кийин деле инвестициялоо менен алектенсем болобу же жокпу? – деди.

Башкаларга жардам берүүнү жактыргандар үчүн. Түйүндүк маркетингдин акчага байланышпаган сегиз баалуулугу.

- Жок! Бүгүн мен силерди ашыкча эле кыйнап койгонсудум, ар нерсени бир айтып. Бирок, буюрса бир кезде силерде дагы байларга окшоп, кошумча акча кирешеси болоруна ишене бергиле! Ошондо силер «Б» секторунда болуу үчүн татаал, оор жолду тандап алганыңарга тескерисинче ыраазы болосуңар.

- Качандыр бир кезде бизде акчанын көптүгүнөн улам көйгөй жаралат дегиңиз барбы?

- Ооба. Кайсы бир мезгилде акчанын өтө молдугу да көйгөй алып келээри айгине. Ошондо «Б» секторунда бизнес жүргүзүүнү тандап алганыңар үчүн чексиз ыраазы болооруңар бышык. Бир кезде өкмөт силерди уламдан-улам көп салык төлөөгө аргасыз кылбай койбойт. Ошол маалда силерде акчаңарды пайдалуу бизнеске жумшоо мүмкүнчүлүгү болот. Ал гана эмес мыйзам негизинде эле өтө аз өлчөмдө салык төлөйсүңөр.

Мен төмөнкү диаграмманын чиймесин даярдап, угуучуларга мындай деп түшүндүрдүм:

- Бул – байларга артыкчылык берүүчү амал болуп саналат. Угуучуларга бурула берип, мен мындай дедим:

### Кызмат

Киреше
Чыгаша

Актив	Милдеттеме
-------	------------

### Бизнес

Киреше
Чыгаша

Актив	Милдеттеме
-------	------------

- Жумушчунун каржылык тизмеси менен бизнес ээсинин ортосундагы айырма таң калтырбай койбойт. «Бай атамдын инвестиция боюнча колдонмолору» - деген китебимдин 2 – сабагы эсиңердеби? Анда дал ушул каржылык сабаттуулуктун мааниси жөнүндө сөз болчу эмес беле. «Мектепте каржы боюнча эмне үчүн сабак өтүшпөйт?» - деген суроого «Бизди мектеп

партасынан баштап эле кызматчы болууга үйрөтөт!» - деп жооп берет элем.

Эгерде кызматчылар каржы боюнча тизмелерди түшүнгөндө, компания кожоюндары эмне үчүн байып жатканын билип алышмак. Ал эми кызматчылар тескерисинче канчалык кыйналып, жан үрөп иштөө менен бирге эле олчойгон суммадагы салыктарды төлөшөт. Салык – жумушчулар үчүн эң чоң чыгым!

Жаш келин менден минтип сурады:

- Сиздин оюңуз боюнча кызматчылар салыкты биринчи болуп, ал эми бизнес ээлери эң акырында төлөйт экен да, ээ? Бул жогоруда сиз белгилеген каржылык «жылчык» демекчисизби?

- Ооба, бул ошолордун бирөө гана. Мындай «жылчыктар» биз ойлогондон да бир топ эле көп.

- Ушул кантип калыстык болсун!

- Ырас айтасыз! Мен жогоруда белгилегендей «Б» секторунда чын эле көптөгөн артыкчылыктар бар экендиги талашсыз. Бирок, баары бир силер салык, жалпы, камсыздоо жана инвестициялоо мыйзамдарын мыкты билүүгө тийишсиңер!

Кезектеги угуучу суроо салды:

- Демек, сиз жакшысы «Б» жана «И» секторлорунун айкалышында иштөө керек демекчисиз го?

- Ооба. Көбүнчө ушундай болгону дурус. Мен салык инспектору же бухгалтер эмесмин. Бирок, негизинен дал ушинтип ойлоймун, - деген жооп узаттым.

Бир угуучу колун көтөрдү:

- Эгерде сиз өзүбүздүн акчаларыбызды курулай эле болбогон нерселерге сарптап, салым жасабадык дейли. Көрсө, анда биз «Б» жана «И» секторлорунун күч-кубатын толук пайдалана албайт турбайбызбы, ээ?

- Ооба! Мен так ушуну айтайын дегем!

Cashflow стол оюнун колдоо менен андагы биринчи – ылдам жолду көрсөттүм. Кийин андан дагы тез – «келемиштер байгесине» кол жаңсадым. Соңку тездикке өзгөчө маани берүү менен мен сөзүмдү уладым:



- Баардык адамдардын 95% «келемиштер байгесинин» торуна түшүп калышат. Ал эми тиги биринчи – ылдам жол – бул байлардын инвестициясын чагылдырган жол! Айырма бар бекен?

Угуучулар эми оюн тактайчасына жаңыча көз караш жана кызыгуу менен карап жатышты. Алардын бири толкундана:

- Бул оюн болгону менен бирок, чыныгы турмуштагыдай экен. Чын айтамы, ыя? – деди. – Менин көзүм эми ачылбадыбы!

Мен анын сөзүнө макул боло башымды ийкедим.

- Мен бул оюнду силерге ар кандай нерселерге үйрөтүү үчүн ойлоп тапкам. Мисалы бухгалтердик эсеп – кысапка, акча алмаштырууга, акча агымын башкара билүүгө, капиталдык салым жасоого, анын сөздүгүн түшүнүүгө жана стратегияны иштеп чыгууга ж. б. Бирок, мен ошондой эле капиталды пайдалануунун эки түрү бар экенин эл билсин да дегем. Бири – байлар үчүн, экинчиси «келемиштер байгесинин» торуна түшүп калгандар үчүн! Байлар капиталды салгандай мүмкүнчүлүктү саналуу гана адамдар пайдалана алышат. Инвестицияга инвестиция жасоо – ылдам жол менен гана ишке ашат. Силердин баарыңар ушул мүмкүнчүлүккө ээсиңер. Бирок, адегенде өзүңөрдүн бизнесиңерди түптөп, андан кийин гана буга үйрөнүүңөр ыктымал.

- Өз бизнесибизди баштоо, - деди угуучулардын бири. – Бул ылдам темп менен капиталды өнүктүрүүнүн жападан – жалгыз гана ыгыбы?

- Жок, дагы бар. Бул жөнүндө мурда айтып өтпөдүм беле! Эгеде сиз чыгаан атлет болуп, жылына миллион доллар алсаңыз же кино жана рок жылдыз болсоңуз. Мүмкүн компаниянын башкы администратору же миллион доллар киреше киргизген докторсуз дейли. Анда сиз чыныгы ылдам жолго түшүүгө толук мүмкүнчүлүгүңүз бар. Ошондой эле бул жолго «И» сектору аркылуу көптөгөн профессионалдуу инвесторлор дагы түшө алышат. Айрым бир эң бай адамдар ылдам жолго

«Б» секторунда бизнес түзүү менен дагы келишээри анык. Өтө эле аз кишилер «Ж» жана «Ө» секторлору аркылуу гана качандыр бир кезде чыныгы ылдам жолго түшө алаары ыктымал.

- «Келемиштер байгесинен» алынган капиталды жумшоо боюнча тажрыйба зарыл болбой калабы? – деди угуучулардын бири арсар ойдо болгондой.

- Жок, жок, керек, абдан эле керек! Бирок, күнүмдүк жашоодо «Ж» жана «Ө» секторлорунда адамдар «И» секторунун жардамы аркалуу «келемиштер байгесинен» качууга аракет кылышат. Алар артыкчылыкты жалпы фонддорго беришип, майда сооданын акцияларын тандашат. Же болбосо аз-маз эле киреше (рента) түшүүчү бир нерсе сатып алууга аракет кылышаары анык. Алардын көпчүлүгү үчүн бул – жакшы план катары эсептелинет. Бирок, силерде мындан башка да план болууга тийиш. «Б» секторунун күч – кубаты ушунчалык жогору – бизнестин мүмкүнчүлүгү эч кандай чектелбейт. Ал гана эмес эл аралык чектөө да болбойт. Кичинекей ишти дагы – кийин чоң ишти баштоого мыкты негиз болгудай жасап үйрөнө билүү керек. Майда – чуйда инвестицияларга капитал жумшап, «келемиштер жарышынан» качууга аракет жасабай эле койгула. Бул баары бир өзүңөрдүн убактыңарды бошко кетирүү деген эле сөз...

Өзүңөрдүн натыйжасыз жана пайдасыз инвестициялоо бизнесинерди байлардын инвестициясына айландырууңар зарыл. Анткени, алар акчасынын көптүгүнөн улам көйгөй жаралып, өз капиталдарын инвестициялоого мажбур болушат. Эсинерде болсун, эч качан капиталыңарды жарды адамдарга окшоп сарптабагыла! Анткени, алар өз акчаларынын эсебинен инвестиция ала алышпайт. Жакшы инвестициялар акчасы арбын байлардын гана энчисине тиет!

Класс ичи кайрадан жымжырттыкка бөлөндү. Кыйладан кийин гана угуучулардын бири:

- Демек, биздин майда – барат инвестицияларыбыздын

жардамы менен «келемиштер байгесинен» чыга албайт тур-байбызбы, ээ? – деди санаа тарткандай.

- Туура суроо! А, мен бул суроону өз кезегинде жана Cashflow 101 стол оюнун ойногондорго бергим келет. Ал эми чыныгы турмушта «келемиштер жарышынан» чыккан адамдар автоматтык түрдө «ылдам жолго» жете алабы?

Угуучулар көпкө ойлонуп калышты. Акырында баягы жаш келин мындай деди:

- Жок! Көп эле адамдардын «келемиштер байгесинен» чыкканын көрүп жүрөбүз. Теория боюнча отставка планы бар кандай адам болбосун «келемиштер байгесинен» чыгары анык. Бирок, чыныгы жашоодо... Анткен менен сиз бул айлампадан чыккан күндө да, алардын бир азы гана «ылдам жолдун» инвестору деген наамга арзыйт дебедиңиз беле? Чынбы?

Бул соболго мен жооп бергиче, улгайып калган мырза колун көтөрө калды:

- Билесизби, өмүр бою жан үрөп иштеп, карыганда жарыбаган пенсия алуу үчүн көп деле акылдын кереги жок. Биздин компаниядан пенсияга чыккандар канча акча алышат дебейсизби? Эптеп-септеп жашоого араңдан зорго жетет. Менин көптөгөн досторумдун абалы мына ушундай! Бул «келемиштер жарышына» салыштырмалуу көңүлсүз да, «келемиштер айлампасынан» жарды да эмеспи.

Мен сөзүмдү уладым:

- Ошон үчүн мен силер менен баарлашканы келип олтурбаймынбы. Баарыңардын эле бардар турмушта жашоо мүмкүнчүлүгүңөр бар. Анткени, «Б» секторунда бизнес түптөө үчүн алтындай кымбат убактыңарды сарптоого даярсыңар да. Ал эми көптөгөн адамдар өмүр бою баш көтөрбөй иштегенге аргасыз экени чын. Бирок, акыр аягында алар акчасыз гана эмес, бош убакыттары жок калышат. Бул – чоң трагедия десек туура эле болчудай.

## Кантип эң бай адам боло аласыз?

- Сиз жогоруда биздин эң бай болуубуз үчүн толук мүмкүнчүлүктөрүбүз бар деп айтпадыңызбы. Демек, биз деле көптөгөн кино – рок жана спорттук жылдыздардай бай боло алат турбайбызбы, ээ? Ал гана эмес, бүгүнкү күнү мен иштеп жаткан компаниянын президентинен дагы бай болот экем да?

- Эң туура! Сиздин жетекчиңизден дагы!

- Кандай жакшы! Менидал ушул «кантип бизнес баштап жана эң бай адам болуу керек?» - деген собол кызыктырып жүргөн эле! – деди угуучулардын бири.

- Баарынан мурда сиз бул толук мүмкүн деп өзүңүздү ишенидириүүңүз зарыл.

Башка бир угуучу:

- А, көпчүлүк адамдар «бул мүмкүн эмес!» - деп ойлошобу?

- Менимче алар «ыктымал» эле дешет дечи. Бирок, өзгө бирөөлөр жасай алат, канткен күндө да так өздөрүнүн колуна келбечүдөй туюлат. Эгерде сиз «бул иш мен үчүн эмес» - деп ойлоочу болсоңуз, анда чын эле мүмкүн болбошу анык дей бериңиз – дедим мен. – Баардык эле адамдардын бай болгусу келет! Бирок, алардын бир азы гана айына миллион доллар иштеп табуу мүмкүнчүлүгүнө ээ! Алар үчүн бул кыял гана!

- А сиз үчүн мүмкүнбү? – деди бир угуучу.

- Албетте! – деп мен жооп бердим.

- Буга сиз кантип жетиштиңиз?

- Менин бай атам бул жөнүндө мурда эле мээме сиңирген болучу. Мисалы силердин ата – энеңер канча сумма жөнүндө сүйлөшкөнү эсиңердеби? Кандай «чыныгы сумманы» башыңарга сыйдырган эле?

Жаш жигит жооп узатты:

- Албетте, алар айына миллион доллар иштеп табуу жөнүндө сүйлөшпөгөнү чындык деңизчи. Менин ата-энем айына 100. 000 доллар төлөнүүчү жумуш болсо эле «бай болмокпуз» - дешип айтышаар эле.

- Бул – чындык! Көпчүлүк адамдар дагы так ушундай эле ойлошоору анык эмеспи, - дедим мен.

Ошол эле жаш жигит:

- Демек, биз «айына 1 000000 иштеп таба алабыз!» - деп өзүбүздү ишендиришибиз керек экен да? Ушундайбы? – деди үмүттөнө.

- Ооба! Муну силер өзүңөр гана жасоого тийишсиңер. Себеби, силер үчүн өзгөлөр жасабайт да!

- Эмнеге сиз ушундай деп айтып жатасыз? – деди жаш келин, - Түшүндүрүп бере аласызбы?

- Минтип айтып жатканымдын себеби – силердин көзүңөрдү көрүп турамын да. Көпчүлүгүңөр ушул чындыкка ишенбей жатканыңарды жон терим менен сезгендей эле болдум. Анткени, силер муну «бизге туура келбейт» - деп ойлоп жүрөсүңөр. Жашырганда эмне, мен дагы силерге окшоп, орто жашаган үй- бүлөдө өсүп- чоңойдум. Менин атам менен апам дайыма эле минтип кейип – кепчип калышар эле:

- Биз өзүбүзгө мына буларды эч качан ыраа көрө албайбыз!

- Сен эмне, акча деген даракта өсөт демекчисизби?

- Эмнесин айтасың, акча эч качан адамдарды бактылуу кылган эмес! Акча арбын жерде, азап да көп!

- Байлардын баары - бактысыз кишилер!

Менин үй-бүлөмдө акчанын жетишсиздиги дайыма эле сезилип турчу. Ушул чындыктан качуу үчүн мен бул аныктамадан бөлөк идеяны издөөгө тийиш элем. Так ушуну менин бай атам жүзөгө ашырган эле. Башкысы ал мени бул чындыкка бекем ынандыруу менен аны жүзөгө ашыра билүүгө мени үйрөтө алды!

- А сиз ушул аныктыкты бизге бере аласызбы? – деди жанакы улгайган мырза.

- Кечиресиз, мен аны силерге эчак эле берип койбодумбу, - дедим. – Болгону эми жүзөгө ашыруу гана калды!

Улгайган мырза жылмайганча:

- Эмнени айтып жатканыңызды мен түшүнүп эле турамын.

Мына ушул класста отургандардын айрымдары эң бай болуудан баш тартышат го. Ал эми кээ бирлерибиз бул идеяны кызыгуу менен кабыл алаарыбызга көзүм жетип калгансыды бейм.

- Ак сөз, - дедим мен. – Басымдуу адамдар бул ойду четке кагышаары бышык. Айрымдар болсо «бул идея чындыкка коошпойт» - деген шылтоону бетке кармашаары анык. «Адамдарга болбогон эле – ишке ашпаган ойлорду айтып, курулай гана үмүттөндүрүп жатат» - деп мени айыпташы да мүмкүн. Бирок, мен эч качан адамдарга жүзөгө ашпоочу ойлорду айтпаймын. Буга акым да жок! Силер деле байкап жаткан чыгарсыңар, мен болгону өзүмдүн күтүүлөрүм менен үмүттөрүмдү бөлүшүп жатамын. Бул идея чындыкка жакынбы же калппы – силер гана ажырата алышыңар керек!

- Бирок, сиз көздөгөн максатыма жетүүгө аз эле калды дегениңиз менен эң бай адам боло албадыңыз го. Ыраспы? – деди улгайган мырза.

- Абдан туура! Мен азыр бай адаммын гана. Бирок, менин түпкү максатым – акыры түбү эң бай адам болуу экенин жашыргым келбейт. Мындан жыйырма беш жыл мурда эле алдыма койгон максатымдан тайбай келемин. Ушундан улам мен күн сайын бул багытты көздөй аз-аздан кадам таштап келе жатамын.

- Менимче сиз өз максатыңызга кантип жетериңизди билесиз да, ээ? – деди жаш жигит.

- Тилекке каршы, билбеймин! Чынын айтканда мен көп убактымды жоготуп койдум. Себеби, катары менен эки жолу сызга олтуруп, кайрадан жоктон баштоого туура келди. Ошентсе да келечектен үмүт үзбөй, талыкпай жол жүрүп келе жатамын, - деп жооп бердим. – Ооба, айрым бир адамдар, мисалы Билл Гейтс, Майкл Делл өндүүлөр өз максаттарына жетишти дечи. Бирок, алар бул үчүн ондогон жылдарды коротушканы маалым эмеспи.

Жаш келин кезектеги соболун узатты:

- Сиздин сөзүңүзгө караганда биз дагы максатка жетүүгө зарыл болгон мүмкүнчүлүккө ээ турбайбызбы?

- Ооба! Мен тармактык маркетингден бизнес баштап, эң бай адамга айланган көптөгөн кишилерди жолуктуруп эле жүрөмүн. Алардын жасаган инвестицияларынан да кабарым бар. Заңгыраган менчик имаратка жайгашкан офистерин, соода борборлорун, алар башкы акционерлер болгон компанияларды да билемин. Булардан башка да алардын менчигинде чоң - чоң үйлөр, ранчо ж. б. бар.

Эгерде алар «Ж» жана «Ө» секторлорунун өкүлдөрү болгондо, эч качан бул байлыктарга жетише алышмак эмес. «Б» бөлүмүндө болуу менен жогоркудай ийгиликтерди камсыз кылышканын танууга болбойт. Кирешелүү бизнес гана бай инвестицияларды тартууга шарт түзүп берет. Силер эң туура жолдо бара жатасыңар. Өзүңөрдүн сезимиңерди өркүндөтүүнү улантуу, «ылдам жолдо инвестиция жасоону билүү, окуп - үйрөнүүгө чек койбоо жана өз бизнесиңизди түптөө менен сиз чоң мүмкүнчүлүккө ээ боло аласыз. Бирок, муну өзүңүз үчүн гана жасоого тийишсиз. Ошондо гана кепилдик болбойт силерде.

- Сиздин Cashflow стол оюнуңуздагы «ылдам жолдо» кирешелүү инвестиция жасоону кантип үйрөнө алабыз?» - деди жаш келин мага дагы суроо узатып.

- Бул жөнүндө мен «Бай атамдын инвестициялар боюнча колдонмолору» - деген китебимде кенен жазганмын. Жогоруда белгилеп өткөндөй «Ж» жана «Ө» секторлорундагы көптөгөн адамдар бул китепти окуп чыгышыптыр. Бирок, алардын көңүлдөрү «үч көчкөн журттай эле калышкан» экен. Антсе да дагы айтам, силердин баарыңардын өз капиталыңарды кирешелүү жана бай инвестицияларга жумшоого мүмкүнчүлүгүңөр бар! Булар мыйзамга ылайык капиталды кандайча пайдаланганыңызга жараша сиздин миллионер болушуңузду талап кылбай койбойт.

- Бизге эмне жасоону сунуш кылмакчысыз? - деди улгайган

мырза. – Менин убактым деле жок го эсеби? Карып да калдым. Дагы мен эмне кыла алмакчымын?

- Баарынан мурда сиз өз курагыңызды шылтоо кылып, актанууну токтотушуңуз керек! Ушул жагдайдан улам сиз полковник Сандерс өзүнүн баарына белгилүү болгон балапандар боюнча ишин 60 тан өткөндө баштаганын эсиңизге салгым келет. Менин бай атам дайыма минтип айтып калаар эле:

- Жолу болбогондор турмуштук кыйчалыш абалдарды өздөрүн актоо үчүн пайдаланышат. Ал эми жеңүүчүлөр болсо аны ийгиликке жетүүнүн себепчиси экенин айтышат. Полковник өзүнүн курагын дөөлөттү камсыз кылуунун негизи катары пайдаланып, эң бай адамдардын катарына кошулду. Бул кезде аны менен курбалдаштар эчак эле карылык эс алуунун дооранын сүрүп жатышкан эле.

Улгайган мырза тактагысы келди окшобойбу:

- Түшүнүктүү! Сиз эмне сунуш кылмакчысыз? – деген сууроону берүүгө үлгүрдү.

- Эң оболу капиталды сарптоонун жол – жоболорун, эрежелерин мыкты билүүгө тийишсиз. Бул үчүн баарыңар менин «Бай атамдын инвестициялар боюнча колдонмолору» - деген китебимди окуп чыгууңар зарыл. Андан кийин чын эле байлардын байы болгуңуз келсе, өзүңөр бир нече адамдан турган топ менен 20-бапынан баштап, силер үчүн табышмактуу туюлган 90/10 главасына чейин окуп чыккыла! Эч шашпагыла! Баарыңар жолугаардан мурда ар бириңер китептин керектүү главаларын кайрадан окугула! Кийин группаңар менен чогуу дыкаттык менен талдооңор абзел, ар бир главасын. Ушул ыкма аркалуу окуп чыгып жана талдоо өз жемишин бербей койбойт. Анткени, капиталды сарптоо боюнча силердин түшүнүгүңөр тереңдеп, көз карашыңар кеңейет, - дедим мен угуучуларга.

- Биздин көпчүлүгүбүз жалаң эле кедейлер менен орточо жашагандардын инвестициясы жөнүндө гана ойлойт деген пикирдесиз го, ээ? – деди жанагы улгайып калган мырза. – Ошондон улам биз байлардын инвестицияларынын негизинде



үйрөнүүгө тийиш экенбиз да, ээ? Алардын бир бөлүгүн өзүбүздүкү катары эсептешибиз керек тура!

- Туптуура! Менин бай атам мага так ушундай деп кулагыма куйган эле. Ал мага бир гана байлар билишкен инвестиция дүйнөсүндөгү чындыкты көрсөткөн болучу. Мен ошону түшүнөөрүм менен уштаптагы өзүмдүн турмуш жолумду да түшүнгөнүм ырас.

- Кызык, капиталды жумшоо дүйнөсүндөгү биз билген чындык чектелүү гана тура! Анткени, биз жалпысынан анча чоң эмес кыймылсыз мүлккө капитал сарптоону, акция тандоону жана жалпы фонд жөнүндө гана билет эмеспизби. Туура айтамбы?

- Ооба, негизинен көпчүлүк адамдар «Ж» жана «Ө» секторлоруна гана капитал салууну ойлошот. Алар бул иш тобокелчилик деген пикирди кармашып, пайда көрсөк дегенде ак эткенде так этишет. Ошон үчүн капиталдык салымдарын алар майда – барат, коопсуз инвестицияларга жумшоону туура көрүшөт. Бул деген азык – түлүк дүкөнүнөн машина сатып алгандай эле кеп. Байлар мисалы мал чарбасына инвестиция жасашат. Ал эми кедейлер менен орто чарба адамдар болсо инвестициянын өлчөнүп жана таңгакталып коюлган пакеттерин алышат. Бул экөө караманча эки башка чындык экенин өзүңөр деле көрүп турбайсыздарбы!

Ошондуктан жогорудагы менин китебимдин 20-бапынан окуй баштоо менен өзүбүздүн ишмердүүлүгүбүздүн «аянтчасын» кеңейтүү зарыл. Анан дайыма жыйналып, китептин калган баптарын талдоого болот. Албетте, мындай көнүгүүлөр биздин Акыл-эсибизди өстүрүп, байлардын инвестиция жасоо ыкмасын тереңирээк түшүнүүгө жол берет демекчисинерби? Себеби, силердин оюңар боюнча ушундай болууга тийишпиз да, чынбы? – дедим да сөзүмдү андан ары уладым.

- Эгерде силер «ылдам жолдогу» инвестиция абдан эле кызыктуу, бирок, азгырмалуу экенин түшүнүүңөр керек. Ошондо силер «анда неге ушунчалык көп адамдар адегенде коопсуздук

менен майда инвестицияга көз артышат?» - деген суроого кептелесиңер. Чынында эле бул менин жекече оюм. Бир кезде силер байлардын инвестициясы абдан кубаттуу экенин да түшүнөсүңөр. Балким, ошондо силер «Б» секторунда бизнес түптөөгө өзгөчө маани беришиңер ыктымал. Анткени, силер үчүн жан үрөп иштөөчү акчага ээ болуу жана аны салым жасоо абдан эле азгырмалуу максат экени ырас.

Улгайган мырза мага кайрылып:

- Мага сунуш кылуучу дагы башка жолдор барбы? – деди үмүттөнгөн кыязда.

- Албетте! Мен алга адымдоо үчүн береги класста олтурушкан кары – жаштарды өзүңүз үчүн күч – кубат жана колдоочулар катары пайдаланышыңыз керек. Жаңы аныктыкты табаарыңыз менен анын колдоосун пайдаланууга тийишсиңер. Алардан жардам сурагыла! Силерге жардам бербей койбойт тигилер. Бирок, өзүңөргө - өзүңөр жардам бербөөчү болсоңор, анда башкалардан жардам күтпөй эле койгонуңуз дурус.

Улгайган мырза көпкө чейин унчукпай олтура берди. Мен анын жардам суроого батынбай жатканын сезип эле турдум. Анткени, көпчүлүк адамдар өзгөлөрдөн кол кабыш суроону – алсыздыктын белгиси катары ойлошору анык. Мен тиги кишинин абалын түшүнүү менен аны ордуна туруп, айлана – чөйрөгө көз багуусун өтүндүм. Ал көпкө чейин олку – солку болуп турду. Акыры ал ордуна козголуп, боюн түзөдү жана башын жогору көтөрдү. Кийин залда олтурган ондогон кишилерди кунт коё тиктеди. Класста олтургандардын баары ага жылуу – жумшак жүз багышып, жылмая карашып жатышты. Алардын жылуу көз карашы эле аны менен бирге экендиктерин сездирип турду...

Мен угуучуларга кайрылдым:

- Бул мырзаны ким жөлөп – таягысы келет?

Жер солкулдап кеткенсиди! Колдор жапырт көккө сунулуп, карек сындырчудай болду бейм. Улгайган мырза тегерете көз багып чыкты – кол көтөрбөгөн адам жок эле! Класс

ичи жылуу маанай менен колдоочулардын чыныгы ыкласына толуп – ташып турду. Ал ушунчалык көп жардамды күтпөгөн окшобойбу. Бечара эеркеп, толкунданып, көз жашы төгүлүп, акырын унчукту:

- Баарыңарга ыраазымын!

Ал олтураары менен класс ичи бийик жана дүркүрөгөн кол чабуулардан улам жарылып кетчүдөй болду. Качан гана алар тынчый түшкөндө мен өзүмдүн китебимди колуна алып мындай дедим:

- Бул бизнестин эң сонундугу эмнеде? Ар ким өзүнүн ийгиликке жетүүсү үчүн колунан келген нерсенин баарын жасашы керек! Ошондой эле өзгөлөргө да өзү эмнени кааласа, ошого жетишүүгө жардам берүүгө тийиш. Бул бизнестин баасы сиз канча акча тапканыңыз боюнча өлчөнбөйт! Тескерисинче канча адамга жардам бергениңиз жана канча кишинин жашоосун өзгөрткөнүңүз менен бааланарын унутпагыла! Эми түшүнгөн чыгарсыңар?!

Мен угуучуларга ыраакмат айтуу менен класстан чыгып кеттим.

## **6 – тармак. №5 – баалуулук. Чыныгы кыялдануунун баалуулугу**

Бир жолу бай атам минтип айтып калды:

- Канчалаган адамдар жок дегенде кыялдана да алышпайт!
- Эмне үчүн? – дедим мен.
- Анткени, кыялдануу үчүн да акча керек! – деди ал.

### **Кыялга шыктануу**

Мындай бир кездешүү эсиме түшпөдүбү. Мен жана аялым Ким экөөбүз тармактык маркетинг компаниясынын топ – продюсери менен сүйлөшүп калдык. Ал чү дегенде эле ооз көптүрө мактанып кирди:

- Менин 17.000 фунтдук короо-жайым, сегиз гаражым, сегиз жеңил машина, лимузиним ж. б. “оюнчуктары” (яхта, самолёт, вертолёт) бар!

Үйү менен “оюнчуктары” аялым экөөбүзгө тең чын эле жакты. Бирок, мага баарынан дагы анын ысымын шаардын бир көчөсүнө бергендиги өзгөчө таасир калтырбадыбы. Мен андан мындай сыйга кантип жетишкенинин себебин сурабай коё албадым.

- Мунун эч кандай деле жашыруун сыры жок! – деди ал. – Мен жаңы башталгыч мектеп жана китепкана курулушуна акчалай жардам бердим. Мына ушундан кийин гана шаар жетекчилери бир көчөгө менин атымды ыйгарууга макул болушту.

Ошондо гана анын кыялы меникинен да алда канча бийик экенине көзүм жеткенсиди. Анткени, мен эч качан өз ысымым коюлган көчө же мектеп, китепкана курууга жетерлик акчаны тартуу катары берүү жөнүндө ойлонбогон элем. Аны менен коштошуп жатып, бул үйгө конокко келгеним, өзүмдүн кыял чабыттарымды дагы да кеңейтүүгө негиз болуп калганын түшүнгөнүмдүм!

Мыкты делген тармактык маркетинг компанияларынан мен эң баалуу эмнени таптым? Кыялдана билүүгө өзгөчө басым жасоо менен аны турмушка ашырууга маани бергендигин белгилегим келет. Биз конокто болгон топ – продюсер өзүнүн байлыктары менен жөн гана мактанды дейсизби? Жок! Ал аялы экөө алмак – саямак өздөрүнүн жашоо образын айтып беришти. Эмнеге жетишкендиги менен экөө кыялдана билүүгө өзгөлөрдү да шыктандыра алышты. Бул кең – кесири короо – жай, “оюнчуктар” же алардын баалары жөнүндөгү кыял эмес эле! Өзгөлөрдү өзүнүн кыялдарын жүзөгө ашыруу үчүн башкаларды шыктандырууга негиз болушу керек болучу!

### **Кыял чабыты**

«Бай атам, кедей атам» - деген китебимде мен ар качандан,

бир качан кейип эле жүрчү кедей атам жөнүндө айтканым эсиңерде чыгар? Ал дайыма эле минте берчү:

- Мен муну же тигини жасоого өзүмө мүмкүндүк бере албаймын. Анткени, акчадан мукурап жүрөмүн!

Ал эми бай атам мага жана уулуна бул сөздү оозанууга так кесе тыюу салган эле. Тескерисинче ал бизге мындай деп айткыла деп катуу талап кылчу:

- Канткенде мен каалаганымды жасай аламын?!

Албетте, бул сөздөр биринчи жолукканда эң эле жөнөкөй туюлары чын. Бирок, бай атам үчүн жогорудагы эки ооз сөз тизмегинин ортосундагы айырма асман менен жердей болучу.

- Менин айтканым силерге дагы эң сонун кыялдана билүүгө мүмкүнчүлүк бере алаарын унутпасаңар экен! Силердин ой – максатыңар менен кыялыңардан баш тартууга мажбур кылган адамдардан жаа бою качкыла! Баарынан да досуң же эң жакыныңдын ушундай кадамга барышы абдан өкүнүчтүү! Ар кандай себептерди бетке кармап, төмөндөгүдөй сөздөрдү айткан адамдар да жок эмес:

- Сиз муну жасай албайсыз!

- Бул өтө кооптуу! Билесизби, канча адамдын ушундан жолу болбой, сызга олтуруп калганын?

- Келесоосуз го дейм? Бул идеяны деги кайдан алдыңыз, тообо! Эч ким укпасын, мейлиби?

- Болуптур, бул жакшы ой экен? Бирок, неге буга чейин аны эч ким ишке ашырган эмес?!

- Оо, ушуну айтасызбы? Мен бир топ жыл мурун муну сынап көргөм. Билип коюңуз бул эч качан турмушка ашпайт. Убара болбой эле, жөн болуңуз!

Сизге жолтоо болгондор кимдер дебейсизби? Алар мурда өздөрүнүн ой – кыялы ишке ашпай, көңүлү калып, шагы сынган адамдар! Окуп - үйрөнүүчү пирамиданы карап көрсөңөр – ой- тилек анын руханий тарабынан келет. Ал эми көңүлү калып, өзгөлөргө тоскоол болгондор пирамиданын эмоционалдык жагында болушат.

### **Ой – тилектин мааниси эмнеде?**

Менин бай атам кыялдануунун зарылдыгын төмөнкүдөй деп түшүндүрөөр эле:

- Бай жана келишкен чоң үйлүү болуунун анчейин деле зарылчылыгы жок! Сиздин адамдык сапатыңызды калыптандырып ишиңизди жакшырткан жана эң сонун үйлүү болушунузга өбөлгө түзгөн аракетиниз маанилүү! Алдыга койгон ой – максаты жок адамдардын жашоосу супсак жана мазмунсуз болот.

Бирок, менин жана жубайым Ким экөөбүздүн эки чоң үйүбүз бар. Бай атам айткандай албетте, үйдүн көлөмү же бай болуунун мааниси деле жок дечи. Эң зарылы ой – тилектин өлчөмү! Бир кезде аялым экөөбүз тең сызга олтуруп, көчөдө калганыбызда алдыбызга максат койгон элек. «Эгерде кайрадан ишибиз оңолуп, миллион доллар иштеп калсак, сөзсүз чоң үй сатып алабыз!» - деп.

Чын эле биздин жолубуз онунан келип, кирешебиз миллион доллардан да алда канча көп болду. Ошондо өзүбүздүн биринчи – чоң үйүбүздү сатып алганыбыз эсимде. Бирок, тез эле аны кийин сатып жибердик. Анткени, бизде жаңы максат пайда болгон эле. Тактап айтканда мурдагы миллион доллар иштеп таап, чоң үй сатып алуу – кыялыбыздын соңкусу эмес болучу. Ал экөө биздин ой – максатыбыздын жүзөгө ашышынын символу гана эле. Бул кезде аялым экөөбүздүн чоң короо – жайыбыз, үйүбүз бар. Ал мурдагыдай эле биз үчүн орундалган тилегибиздин символу гана! Ой – максат деген эмне? Бул ага жетүү үчүн болгон биздин аракеттерибииздин натыйжасы экендиги талашсыз.

Бай атам ушул багытта минтээр эле:

- Алдына чоң ой- максат койгон адамдардын кыял чабыты да кең – кесири болот. Ал эми кыялдануудан корккондордуку чектелүү гана болоору анык. Эгерде силер өзгөрүүнү кааласаңар – анда өзүңөрдүн ой – максатыңардын көлөмүн да өзгөртүүгө тийишсиңер!

Биринчи жолу менин жолум болбой, сызга олтуруп калган кезимде да бай атам:

- Бул каржылык убактылуу көйгөйдү шылтоо кылып, өзүңдүн кыялыңды эгерим чектей көрбөгүн. Анткени, анын терс таасири өмүр бою мурдундан чүлүктөп жүрүп өтөөрүн сен билүүгө тийишсиң. Акчасыз калуу – убактылуу эле нерсе. Ал эми жардылыктан өлөөр – өлгүчө кутулуу кыйын! Болуптур бизнесиң оңунан чыкпай, көп акчаң талаага чачылып кетти дейли. Бирок, бул кыйынчылык сенин өз кыялыңда бай болууңа жолтоо кылбаш керек. Көптөгөн адамдардын таттуу ой – тилектери ар кандай себептер менен ишке ашпай калаары чын. Ошондон улам алар өмүр бою жетер – жетпес, өп – чап турмушта жашап жүрүп өтүшөт...

### **Кыялкечтер да ар түрдүү болушат**

Мектепте окуп жүргөн кезимде эле бай атам мага кыялкечтер дагы көп түрдүү болоорун түшүндүрүп берген болучу.

#### **1. Өткөн күндөрүн эскерип жашагандар:**

Бир жолу бай атам минтип айтып калды:

- Эң сонун жана унутулгус күндөрүм артта калбадыбы, чиркин, ай! – деп өткөн күндөрүн тамшана эскерип жашаган адамдарды көп эле кездештирдим! «Балдары менен кошо үйлөнгөн» - деген телевизиондук комедия бар эмеспи. Ошондогу каармандардын бири Ал Бунди буга эң сонун мисал боло алат. Фильмдин кыскача мазмуну мындай: Каарман акыл-эстүү, чоң эле адам. Бирок, ал басса-турса эле өткөн күндөрүн – мектепте окуган жылдарын, футбол жылдызы катары бир эле оюнда төрт гол киргизгенин эстей берет. Бир эскерип же эки эскерип тынчып калбайт. Тамшанып эле басып жүрөт дайыма.

Бай атам минтип айтмак:

- Өткөн күндөрүн эскерип жашаган адамдардын өмүрү бүткөн десек жарашчудай. Андайлар абалкы калыбына келүү үчүн келечек жөнүндө кайрадан кыялданууга тийиш.

Булардын катарына кимдер кирет?

Негизинен алар – футбол менен кинонун мурдагы белгилүү жылдыздары! Ошондой бул тизмеге экс – ханышалар, атактуу бийчилер, аскер адамдары, кеңири белгилүү жогорку окуу жайларын бүткөндөрдү да кошсок болот. Чын эле булардын эң сонун күндөрү артта калган!

## **2. Кыялдары жардылар:**

- Мындай типтеги адамдардын кыялдары өтө эле жарды болот, - деген болуучу бай атам, - Анткени, алардын арзыбас ой – тилектери гана турмушка ашаарына бекем ишенишет. Бирок, кыялдары орундаларына көзү жетип турса да, алар буга аракет деле кылышпайт. Ушул өңдүү кыялкечтердин бирин жолуктуруп, аны менен көпкө эзилише баарлашканга чейин буларды мен жакшы түшүнчү эмесмин.

- Эгерде сиздин колунузга эбегейсиз көп акча болсо, эмне кылаар элеңиз? – дедим мен ага.

- Мен дароо эле Калифорнияда жашаган эжемди көргөнү жөнөмөкмүн, - деди ал жадырай күлүп. – Себеби, мен аны көрбөгөнүмө 14 жыл болду. Балдары деле бой тартып калган чыгар? Бул мен үчүн эң чоң майрам болот эле.

- Кызыксыз го, Калифорнияга баруу үчүн 500 доллар эле керектелет да! Кантип эле ушунча акча сизде болбосун? Бүгүн эле жөнөсөңүз болбойбу?

- Жок, жок, бүгүн эмес! Менин азыр али жасала элек толгонтокой жумушум бар да! – деди тиги шашкалактап.

Мен ушул жолугушуудан кийин мындай адамдар өтө эле көп экенине ынандым. Алар өздөрүнүн ой – кыялдары аткарылаарына көзү жетип эле турат. Бирок, баары бир аракет кылышпайт. Алар көбүнчө мындай дешээри бышык:

- Сиз билесизби, муну мен бир жыл мурда эле жасоого тийиш элем. Анткен менен аны орундоого шашылбаганым ырас!

Бай атам өз оюн жашырбады:

- Бул сыяктуу кыялкечтер өтө эле коркунучтуу! Алар өз үйлөрүндө ташбака өңдүү жашырынып алышып, тынч гана жашай беришет. Эгерде анын зоотун талкалап, этине сайчу



болсоңуз, алар унчукпай эле калышпайт. Сизге дагы тиш саалаарына ишене бериңиз.

Чын эле аларга ансыз деле жакшы. Ошон үчүн жан кыйнап, өздөрүн садага чаба беришпейт дээр элем.

**3. Ой-максаттары орундалган соң жаны жай алып калгандар:**

Бир досум мага мындай деп калбаспы:

- Жыйырма жыл илгери мен «врач болсом» - деп тилек кылган элем. Мына ал максатым да ишке ашты. Бирок, бул кесип деле көкөйүмө көк таштай тийгени качан. Врач болуу жаман эмес дечи, бирок, баары бир кайсы бир сонун нерсени колдон чыгарып жибергенсиймин.

Бул качанкы бир өз максатына жеткен адамдар тууралуу мисал. Ал эми андан жадагандык – жаңы кыялга мезгил келип жетти дегендик. Ушул жөнүндө бай атам:

- Албетте, алар мектепте окуп жүргөн кездеги тилектерине жеткени ырас. Бирок, окуучулук күндөрдүн артта калганы качан. Демек, жаңы ой – кыялдарга жана окуяларга убакыт келип жеткенин унутпоого тийишпиз.

**4. Кыялдары чексиз, бирок, ага жетүүнүн планы болбогондуктан эч нерсе орундалбайт.**

Бул топко кимдер кирээрин биз жакшы билебиз. Булар көбүнчө мындай дешет:

- Мага азыр эле жакшы бир ой келди. Менин жаңы планым жөнүндө сиз менен бөлүшсөм дейм.

- Буюрса, эмкиде баары башкача болот!

- Мен жашоомдогу жаңы баракты ачмакчымын!

- Эртеңден баштап жан аябай иштесем дейм. Анткени, карыздарымды төлөп бүтүп, капитал топтоого тийишмин.

- Азыр эле мен биздин шаарда жаңыдан ачылып жаткан компания жөнүндө укпадымбы. Ага дал менин кесибимдеги адистер керек экен. Кокус, ошого жайгашып калсам, ашыгым алчы турмак!

- Өздөрүнүн ой – тилектерине өтө эле аз сандагы адамдар

гана жете алат. Ал эми жогорудагы сөз болгон кишилер көп нерсеге жетишсем дейт. Анткен менен алар сөздөн ишке өтүүнү каалашпайт. Булар мындан ары да кыялданып, аны турмушка азгыруу үчүн өзүнүн планын жана командасын издеп, акыры өз тилегин ишке ашырышы ыктымал...

**5. Бийик, ой – тилектери бар экендигине карабай, дагы да чоң кыялдарга умтулгандар:**

- Менин жеке пикиримде көпчүлүгүбүз деле ушул түрдөгү адамдарга кирүүнү кааларыбыз чын. Башкасын айтпасам да, жеке мен өзүм чындап эле каалаймын. Тармактык маркетинг компанияларын изилдеп жүргөн кезимде, менде деле далай жолу жаңы тилектер пайда болгону ырас. Бизнес адамдарга бийик ой-тилектерге жана ага жетүүгө шыктандырбай койбойт. Бирок, салттуу бизнесте адамдардын кыялданышына тескерисинче кызыга беришпейт. Мен кыялдануунун тамырына аёосуз балта чапкан бизнесте иштеген көптөгөн адамдарды арбын эле кездештирдим. Тармактык маркетингди мен эмне үчүн кош колдоп көтөрмөлөп жүрөмүн? Албетте, мунун негизги себеби бар!

Бул тармак адамдарга жардам берүүгө багытталган, чынын айтканда. Алардын илгери үмүт-тилектерин турмушка ашырууга көмөктөшөөрү да анык. Эгерде сиздин алдыга койгон зор максатыңыз болсо жана башкалардын да кыялдарын колдосоңуз анда тармактык маркетинг бизнеси сөзсүз сиз үчүн! Өз бизнесиңизди адегенде аз – аздан баштаңыз. «Кийин ишиңиз илгерилеп, итиңиз чөп жеген соң» башкаларга да жардам берсеңиз болот. Бул «бирдики – миңге, миңдики – түмөнгө» - дегендей эле кеп.

Өзгөлөргө кыялданууга жана аны турмушка ашырууга жардам берген бизнес менен адамдар – чыныгы баалуулуктар мына ушулар!

## 7 – тармак. №6 – баалуулук. Тармактын баалуулугу эмнеде?

Гавайадагы «Ксерокс» компаниясында иштеген 1974-жыл мен үчүн эң эле оор жыл болгону талашсыз. Мен али белгисиз, бирок, телексерокс деп аталган буюмду сатууга тийиш элем. Кардарлар мага көбүнесе төмөнкүдөй суроо беришчү:

- Абдан жакшы! Ушундай буюм дагы кимде бар экенин билесизби?

Башкача айтканда эгерде телексерокс эч кимде болбогондо гана анын баалуулугу артмак тура. Бирок, телексерокс тармагы болмоюн аны сатуу жеңилге турмак эмес. Бүгүн бул буюмду элдер – факс деп аташат. Албетте, аны азыр көптөгөн адамдар пайдаланышат. Анын баалуулугу гана эмес, сатуу боюнча көлөмү да бир кыйла өстү. Эми мурдагыдан жеңил эле сатылып, ага болгон талап дагы улам жогорулап жатат. Бул фирманын ушул жаңы буюмдарын сатууга мен он жыл сарптадым. Азыр болсо ар бир бизнесмен бул буюмсуз өз ишин элестете албайт. Жогоруда белгилегендей факс сатуу тармагы пайда болоор замат анын баасы дагы кескин түрдө өскөнү чын.

### **Меткалфтын мыйзамы**

Роберт Меткалф – Ethernet тармак түзүлүшүн каржылаган адамдардын бири. Ошондой эле ал кеңири белгилүү болгон Palm Pitot өндүрүүчү 3 сом корпорациясын да негиздеген. Анын наамына төмөнкүдөй сөздү да таандык деп жүрүшөт.

Тармактын экономикалык баалуулугу – квадранттын ичиндеги пайдалануучулардын санына барабар!

Бул мындайча түшүндүрүлөт: эгерде бир гана телефон болсо, ал экономикалык эч кандай баалуулукка ээ эмес. Качан гана эки телефон тармагынын экономикалык баалуулугу эми квадрант ичиндеги пайдалануучуларга барабар болот. Өзүңөр күбө болгондой экономикалык баалуулук 0дөн 4кө өстү. Эми

дагы бир үчүнчү телефонду кошкула. Ошондо тармактын экономикалык баалуулугу дароо 9га чейин жогорулайт. Демек, ал арифметикалык эмес жол менен өсүп олтурат.

### **Эски экономика жаңыга каршы**

Силер эски экономика менен иштеген компанияны жана жаңы экономика бизнесин салыштырып көргүлө. Меткалфтын мыйзамынын күчү өзгөчө көзгө көрүнөөрү бышык. AOL (America Online) – көптөгөн уюмдары жана тармагында миллиондогон адамдары бар жаңы бизнес түрү. Анткени, AOL өтө көп тармакка ээ. Ошон үчүн рынокто анын акциялары башка, эски үнөмдүү компанияларга салыштырмалуу өтө жогору бааланат. Демек, AOL эски, өсүп-өнүккөн, бирок, мурдагы эскирген ыкма менен иштеген Time Warner компаниясын сатып алууга экономикалык толук мүмкүнчүлүгү бар.

Time Warner Trade Publisty – «Бай атам, кедей атам» - баш болгон китептерди басып чыгаруучу басмакана экенин айта кетейин. Муну эмне себептен эсиңерге салып жатамын? Анткени, Time Warner эски экономика менен иш жүргүзгөн бизнес болгону менен ал өтө эле ишенимдүү. Ошондой эле мындан ары деле шериктеш болууга арзырлык ири жана өсүп-өнүгүүчү компания катары кала бербекчи.

### **Күч – кубаттуулар – тармакта иштегендерге каршы**

Менин атамдын курагындагы адамдар үчүн ошол мезгилдеги кинокаарман Джон Вейна окшогондор өрнөк болгону ырас. Ал эми бизнес боюнча ишкер – алптар Джон Д. Рокфеллер, Дж. П. Морган болгону маалым. Булар дөө-шаа, ишкер бизнес империясын түптөгөн чыгаан адамдар экенин кимдер гана билбейт дейсиз. Алар көп жагынан Джон Вейнага окшоп кетишет, – күч-кубаттуу инсандар, көз карандысыз жана ишенимдүү да. Булар сыяктуу татыктуу бизнесмендер жөнүндөгү мисалдар бүгүнкү күндө да өтө керектүү жана маанилүү экени талашсыз.

Бирок, баары бир өткөн кылымдын 50-жылдарынан баштап, жаңы бизнес- моделдер жана бизнесмендер пайда боло баштады. Ушундай моделдердин бири – тармактык бизнес формасы – франчайзинг катары белгилүү эмеспи. Бул тармак бир схеманын негизинде иштеген бир нече кожоюндардан турат. Франчайзинг пайда болгондо эски ыкма менен иштегендер аны жактырышкан эмес. Сындап гана тим болбостон, мыйзамсыз бизнес дегенге чейин барышкан.

Бүгүн биз баарыбыз эле Макдоналдстын франчайзинг бизнесинин системасын абдан жакшы билебиз. Албетте, бул система өзүнүн гамбургерин жасай баштаган көптөгөн күч – кубаттуу, дараметтүү, эпчил адамдарга караганда миң эсе мыкты экенин эч ким тана албайт. Жаңыдан башталган кандай гана бизнес болбосун, ал дароо гана өсүп-өнүгүп кетпейт. Адегенде франчайзинг бизнеси деле ушундай болгон. Качан гана анын тармагына көптөгөн адамдар тартылгандан кийин иши өр таяна баштаганы маалым.

Мен алгачкы почта ящиктери жана аны менен байланышкан нерселерди дайыма эсиме түшүрөмүн. Күтүлбөгөн жерден эле франчайзингдин жардамы аркалуу ушул ящиктерди коюучу компаниянын ташы өйдө кулай баштабадыбы. Бир канча жылдан кийин ящиктердин саны көбөйүп, аларды баардык жерден кездештирип жаттык.

Меткалфтын мыйзамынын дагы бир аракети жөнүндө кезектеги мисал менен көрсөткүм келет. Менин үйүмдүн жанында чакан почта дүкөнү жана жөнөтмөлөрдү посылкалар таңгактоочу жай боло турган. Булар көп жылдан бери ийгиликтүү иштеп келе жаткан эле. Бирок, франчайзинг компаниясы өзүнүн почта ящиктерин ошол дүкөнгө орнотуу замат почта магазини менен таңгактоочу жай өз «жашоосун» токтотууга аргасыз болду. Мына өзүнөр күбө болгондой дагы бир дараметтүү, күчтүү эле ишкана жаңы тармактын айынан иштебей калды...

## **Тармактык бизнестин экинчи түрү**

Бул бүгүн тармактык маркетинг катары маалым. Тармактык бизнестин ушул түрүн жаңыдан пайда болоор замат сындап киришкен. Азыр деле анын дарегине жакшы сөздү айтыша элек. Анткен менен бул бизнес эчак эле мурдагы салттуу бизнестен озуп, ал түгүл өнүгүп да жатканын баары билишет. Мунун башкы себеби эмнеде дебейсизби? Албетте, Меткалфтын мыйзамынын күчүндө экени талашсыз.

## **Меткалфтын мыйзамын ким болбосун пайдалана алат**

Тармактык маркетингдин башкалардан артыкчылыгы эмнеде? Орточо жашаган адамдарды, мага жана сизге окшогон кишилердин деңгээлине жеткире алганында! Албетте, мында Меткалфтын мыйзамынын ролу чоң. Бирок, бул үчүн сиз ушул мыйзамга кыйшаюусуз баш ийүүгө тийишсиз! Эгерде сиз ага баш ийүү менен тармактык маркетингке кошулсаңыз – башталышы жаман эмес демекчибиз. Анткен менен бул баары бир сизге анын баардык күчүн пайдаланууга мүмкүнчүлүк бербейт. Бул жалгыз телефон менен калганыңызда, дагы бир телефон аппаратын сатып алганга окшош эле.

Эгерде жогорку натыйжага жетүүнү кааласаңыз, сиздин ишиңизди дагы бирөө кайталашы керек. Так эле сизге окшогон дагы бир адам. Качан гана силер экөө болоор менен сиздин экономикалык баалуулугуңуз төрт чарчынын ичинде болмокчу. Демек, сиздин тармагыңыз 0дөн 4кө жаңы эле көтөрүлдү дегендик бул. Ал эми сиздер үчөө болгонуңузда экономикалык баалуулук 9га өсүп жетмекчи. Эгерде бизнеске сиз ээрчитип келген эки адамдын ар бири дагы эки кишиден алып келсечи? Анда сиздин тармактык экономикалык баалуулугуңуз Айга учуп жөнөгөн ракетанын ылдамдыгын элестетери анык. Дегинкиси экономикалык баалуулук экспонент (буюм – таыймдарды көргөзмөгө берүүчү мекеме же адам) боюнча өсө

**баштайт. Тармактык маркетингдин баалуулугунун күчү мына ушунда!**

Менин оюмча жападан - жалгыз жан аябай иштегиче, тармакты куруу үчүн талыкпай иштөөнүн мааниси чоң. Көз алдыңарга элестетип көргүлөчү. Бир мисал. Өзүңүз жалгыз А пунктунан Б пунктуна канча ташты ташый аласыз? Албетте, аз гана, ээ? Ал эми сиз сыяктуу албан-субан жети жигитчи? Айырмасы бар бекен? Сиз болгону ошол сегиз адам аткарган жумуштун 10 % аткарасыңыз деле 80 % түзөт. Муну сиз эч кыйналып – кысталбай эле жеңил – желпи гана иштей аласыз!

Акыр аягында ооматтуу тармак кызматкери көп акча иштеп табуу мүмкүнчүлүгүнө ээ болот. Мисалы өз кесибинин чыгаандары – врач, адвокат, бухгалтер ж. б. дарамети күч адамдар сыяктуу. Мунун айырмасы менен күчү тармактык маркетинг бизнесинин эң зарыл баалуулугу – Меткалфтын мыйзамы менен түшүндүрүлөт.

### **Тармактык уюмдардын келечеги**

Ири бизнес ишканалары дагы кийинки кездери тармактарды түзө баштаганын байкап эле жүргөндүрсүз. Time Warner эмне себептен AOLдун күчүн бириктирмекчи болгонун эми түшүнгөн чыгарсыз? Ушул эки компаниянын кубаттуулугу бизнес дүйнөсүндө сезилерлик күчкө ээ болоору анык. Бул үчүн толук мүмкүнчүлүк бар!

Бүткүл дүйнөлүк Интернет желеси бизнес дүйнөсүн бир силкинтип алуу күчүнө ээ. Интернет көптөгөн адамдарды тармак катары иштөө мүмкүнчүлүгүн бермекчи. Кандай гана маалымат болбосун Интернет аркалуу чагылгандай тездик менен таркап кетет. Бизнес дүйнөсүндө дайыма дараметтүү, чыгаан жеке адамдар болбой койбойт. Бирок, тармак катары иштөөчүлөрдүн келечеги кең жана өздөрүнүн бизнеси үчүн кыйла ыңгайлуу болоорун айтып коюуга тийишмин.

## 8 – тармак. №7 – баалуулук. Сиздин баалуулугуңуз сиздин чыныгы дараметиңизди кантип аныктайт?

Бир жолу мен бизнести кантип түптөө боюнча сабак өтүп жатсам класстагылар минтип сурап калышты:

- Эмне үчүн баалуулук ушунчалык зарыл?

Бул суроону түшүнүү өзгөчө маанилүү экени чын. Ошон үчүн мен бир аз ойлонуп турган соң:

- Анткени, биздин баалуулугубуз биздин чындыгыбызды аныктайт эмеспи, - деп жооп бердим.

- Бул кандайча болот? – деди кезектеги угарман. Мен ага мындай жооп узаттым:

- Эгерде адамдар жумуштун коопсуздугун баалай турган болсо, анда алардын чындыгы «Ж» секторунун аныктыгы болуп саналат. Алар ушул сектордон дүйнөгө көз салып, айрым болумуштарга таң калбай койбойт. Маселен эмне үчүн айрым адамдар өздөрүнө пайда алып келүүчү бизнесе иштешет? Ал эми ошол эле мезгилде башкалар өз бизнесинин кулу болуп калышат?

Мунун себеби төмөнкүдөй: көпчүлүк кишилер өздөрүнүн негизги баалуулугу алардын дараметин аныктаарын түшүнө беришпейт. Анткени, алар «Б» секторунда турган адамдын баалуулугун байкашпай калат. Себеби, бул баалуулуктар көрүнбөгөн себептүү көз жаздымынан четтеп кетээри бышык. Бирок, ар бир сектордогу адамдардын баалуулугу ар башка экени чын.

Класс ичи жымжырт боло түштү. Кайрадан мен өз сөзүмдү уланттым:

- Күч – кубаттуу, дараметтүү деген адамдар өздөрү каалагандай иш алып барышат. Же болбосо «Ж» секторундагы кишилердин бүтүндөй аракетин өзүнө камтыган дасыккан адис болушат. Алар көбүнчө мындай дешет:

- Эгерде силер баарын ойдогудай жана жакшы жасагыңар



келсе, анда аны өзүңөр гана кылышыңар керек! Же болбосо: мен күн сайын жумушка барууну каалаган мыкты кызматчыны таппай жүрөмүн.

Мен бет маңдайыма олтурушкан бир нече студенттерге назар салдым. Алар ичтеринен өздөрүнүн баалуулугун таразалап жатканын түшүндүм.

Аңгыча биринчи суроону узаткан адам:

- Эгерде адамдар өздөрүнүн баалуулугун өзгөртпөсө, секторду өзгөртүү алар үчүн кыйын болобу? – деди.

- Бул – чындык, - дедим мен жылмайганча. – Чынын айтканда мунун мен үчүн айрым бир мааниси бар. Эгерде сиздин негизги баалуулугуңуз – жумуш коопсуздугу болсо, эч качан «Б» секторундагы эркиндикти сүйгөн жана баалаган инсан боло албайсыз. Мен жогоруда белгилеп өткөндөй «Б» секторундагы инсан ал үчүн иштеген башка адамдар бар үчүн көп кыйналбайт деле. «Ө» секторундагы адам «Б» секторуна өтөөрдө кыйла эле азап тартаары бышык. Анткени, башкалар анын жумушун так өзүңдөй аткараарына ишене бербейт.

Ушундан улам адамдын негизги баалуулугун анын чыныгы жүзү аныктайт. Маселен сиз жумуш коопсуздугун баалап, бирок, аны так өзүңдөй жасаарына башкаларга ишенбейсиңер дейли. Демек, силердин бул негизги баалуулугуңар сиздин болумушуңузду калыптандырат.

Жаш адвокат колун көтөргөнчө мындай деди:

- Кандай деген менен мен өз жумушумду өзүм гана жасай аламын. Ошон үчүн аны өзүм эле аткарып жүрөмүн. Демек, бул менин чыныгы жүзүмдү аныктоочу баалуулугум болуп саналабы?

- Эң сонун мисал болду бул, - дедим мен. – «Б» секторундагы ишкер адам өзүнөн алда канча күч-кубаттуу адамды издейт. Жана аны таба алат дайыма. Качан гана ал ушундай адамды тапкан соң, анын бош убактысы пайда болот. Демек, ал дагы бир башка иш менен алектене алат. Ал эми сиз ошол эле мезгилде жан аябай жана тынбай иштей баштайсыз. Ошондон

улам сизди кардарларыңыз мыкты ишкер өзүнүн дос – туугандарына сунуш кылып, көкөлөтө мактайт.

Натыйжада ар бир жаңы кардар сиз менен гана иштегиси келээри чын. Сиз күндөн – күнгө жан үрөп иштейсиз, маянаңыз да көбөйө берет. Бирок, баардык нерсенин өз чеги болот эмеспи. Күндөрдүн биринде сиздин эмгек акыңыз жетээр-жерине жетип, токтоого аргасыз болот. Себеби, жалгыз өзүңүздүн баардык жумушту аткарууга чамаңыз жетмеги кайда? Бирок, ошентсе да, сиз «аны эч ким өзүңүздөй кылып аткара албайт» - деген ишенимде кала бересиз.

Жаш адвокат ичинде менин ушул сөздөрүмдү таразалап ойлонуп олтуруп калды. Акыры ал сөзгө келип, төмөнкүлөрдү айтты:

- Демек, мен «Ө» секторундагы адвокат болгон себептүү менин маянам чектелип калат тура, ээ? Анткени, менин убактым – акыркы күч-аракетим экен да, чынбы? Эгерде мен сектор алмаштырып, «Б» секторунун актоочусу болуу үчүн эмнелерди жасоого тийиш элем? Өзүмдүн негизги баалуулугумду өзгөртүп, башкаларга ишеним артышым керек турбайбы, ээ?

- Баракелде! Сиз эң туура түшүндүңүз! Эми бир гана тоскоолдук – сиздин башкы баалуулугуңуз болмокчу!

- Алар менден күчтүү экенине карабай, неге менин жардамыма муктаж? – деди адвокат.

Мен жылмая берип мындай дедим:

- Анткени, ал негизги баалуулук катары угулуп жатпайбы? Так ушул шек саноочулук сиздин негизги баалуулугуңузду башкарат. Акырындык менен ал болмушуңузду да башкарып алат. Кокус «башка адамдар менден алда канча кубаттуу! Ошон үчүн алар мени тоготушпайт» - деп корко баштасаңызчы? Анда албетте, күч – кубаттуу болууну уланта бересиз. Бирок, бул акыры сизди тузакка илиндирери бышык.

Дегинкиси сиз өзүңүз дараметтүү болууңуз зарыл. «Мага окшоп жумушту ойдогудай орундай албайт!» - деген күмөндүү ойдон кутулганыңыз эле оң. Сизге окшогон күчтүү адамдар

өзүнүн анча чоң эмес дүйнөсүндө тез эле орго түшүп калышат. Анткени, ал күндөн – күнгө дараметтүү болгусу келет. Жогоруда мен баса белгиленгендей «Ө» секторундагы адам «Ө» бөлүмүндө ансыз деле кубаттуу болуп саналат.

**Ошон үчүн «Ө» секторунда жалаң гана сизге окшогон адамдар топтолгон. Ал эми «Б» бөлүмүндө мен өңдүү кишилер жыйылганы ырас. Тээ мектепте окуп жүргөн кезимде мугалимдер мени келесоосуң дешпеди беле. Ошондо эле мен өзүмдүн ушул кемчилигимди жашоомдун өзгөчө артыкчылыгы кылууну чечкен элем. Ал эми силер өзүңөрдүн артыкчылыгыңарды күч – кубат деп эсептейсиңер, туурабы? Ошондуктан биз ар түрдүү сектордо, ар кандай болмушка жана жумушка ээ болуп жүрөбүз.**

- Ошон үчүн сиз «Б» секторунда ийгиликке жетишип, а, мен «Ө» секторунда жан үрөп иштеп жүргөн турбаймын, ээ? – деп актоочу күлүп жиберди. - Мен эми түшүнбөдүмбү! Демек, мен «Б» секторунун адвокаты болгонго чейин эле өзүмдүн негизги баалуулугумду өзгөртүүм керек тура!

- Балли, бул өзгөчө маанилүү, - дедим мен. – Ырас, мен башка бирөө менен макул болбошум ыктымал. Мунун себебин негизги баалуулукка болгон ар кандай көз караштан издөөгө тийишпиз. Ушундан улам көп адамдар мага мындай деп калышат:

- Бизнес жасоо коопсуз болуп калды!

- Азыр чечкиндүү, мыкты жардамчы табуу кыйын!

Же болбосо алар мени менен кайым айтыша башташат:

- Сиз бир айдан кийин өзүңүздүн инвестицияңыздан 1000 % пайда ала албайсыз!

Ушул өңдүү эмоционалдуу сөздөрдү угаарым менен дароо эле мен негизги баалуулук бузула баштаганын түшүнөмүн. Мына көрдүңөрбү, секторду алмаштырууну ойлоно баштаганыңызда баалуулук өзгөчө маанилүү экенин унутпаңыз!

«Бизнести жаңыдан баштоо өтө кооптуу» - деп айткан адам эмнени назарда тутат демекчиси? Албетте, ал бул сөздү өзүнүн

гана менчик баалуулугуна таянып айтаары бышык. Жогоруда тиги коопсуздукту сезүү баалуулугуна таянганын байкагандырсыз? – деди жанагы эле актоочу.

Мен «ооба» - дегендей башымды ийкедим да ага жооп узаттым:

- Муну мен дагы өз тажрыйбамдан улам байкагам.

Бир саамга ойлоно түшүп, анан сөзүмдү уладым:

- «Бизнести баштоо – кооптуу» - деген сөздү мен көп угамын. Дайыма десем деле болот. Ошондо мен алардын буга чейин эмне жумуш менен алек болуп жүргөнүн сураймын. Көрсө, алардын көпчүлүгү кызматчылар же өздөрү үчүн иштеген жумушчулар экен. Бизнести баштоо жөнүндөгү ой же инвестор катары өз акчасын тобокелге салуунун өзү эле алардын негизги баалуулугун олку – солку кыла баштайт.

Класстын түпкүрүнөн кимдир бирөө абдан чочулаган мүнөздө сурап калды:

- Эмне бизнести түптөө кооптуу эмеспи? Биринчи эле беш жыл ичинде көптөгөн бизнестин оңунан чыкпай калышы буга мисал боло албайбы?

- Негизги баалуулук катары угулуп жатабы? – дедим мен жай гана тиги учуучуга.

- Жок, бул баары бир чындык да! – деди ал киши да өз оюн бербей. – Биринчи беш жылдыкта кеминде эле 95% бизнес сызга олтуруп калаары суу кошпогон чындык экени талашсыз!

- Туура, муну танууга болбойт! Менин сизге айткан баардык сөздөрүм – экөөбүздүн маегибиздин эң зарыл өзөгүн түзөөрүн эске алыңыз.

- Бирок, далил деген далил! – деди тиги киши үнүн көтөрө. – Мен сизге бизнести баштоону окуп - үйрөнүү үчүн акча төлөбөдүмбү! А сиз коопсуздукту жеңүүнүн жолдорун айтканыңыз жок го! Акыркы 20 мүнөттө айткандарыңыздын баары – далил жана негизги баалуулук жөнүндөгү арзыбаган эле кептер!

Мен тиги кишинин ачуусун дагы келтиргим келбеди. Ошол себептен жай гана мындай дедим:

- Далилиңизди дагы бир жолу кайталап коюңузчу, бай болгур.

- Макул, сизге далил эле керекпи? «Ж» секторунан «Б» секторуна өтүшкөн адамдардын 95% пайызы биринчи эле беш жылдыкта ийгиликтен куру жалак калышат. Мен бул жерге ушундан кантип сактанууну билгени келген элем. Мага баалуулук жөнүндөгү маанисиз сөздөрдүн эч кереги жок!

Мен терең бир күрсүнүп алдым да:

- Сиздин келтирген далилдериниз менен толук макулмун. Бирок, сиз жаңы компаниялардын 5% ийгиликке жетээрин негедир унутуп жатасыз да! Жумуш коопсуздугу боюнча негизги баалуулугу күчтүү адамдар дайыма эле жолу болбогон 95% гана көрө алышат. Ал эми ооматтуу 5% дегеле эстегилери жок, тообо! – дедим.

Жанагы киши кыйла өзүн басып, жай сөзгө өттү окшобойбу:

- Кечиресиз, жолу болбогон 95%дын арасында болбоо үчүн биз эмне кылуубуз керек?

- Албетте, өзүңүздүн негизги баалуулугуңузду өзгөртүү зарыл! – дедим. – Сиздин негизги баалуулугуңуз – жумуш коопсуздугу – сызга олтуруп калган 95% гана көрүүгө мүмкүнчүлүк берет. Эмнеге? Анткени, бул сиздин – чындыгыңыз! Бул жалаң гана тобокелдик менен жолу болбогондорду байкоо жөндөмдүүлүгү!

Тиги киши мени менен талашкысы келди белем толкундануу менен минтти:

- А, сиз ийгиликке жеткендерди билесизби?

Мен ага токтолбой жооп бердим:

- Ооба! Мен Microsoft компаниясынын негиздөөчүсү Билл Гейтсти, Body Magasinенин ээси Анита Роддикти, билемин! Мындан башка да дүйнө жүзүндөгү ушул өңдүү көптөгөн чыгаан адамдардан кабарым бар. Аларга энчилүү нерселерди көрө билүү жөндөмдүүлүгү 95% тобокелчиликке арзыры анык!

- Албетте, сиз ийгиликке эчак жетишкен эмессизби. Демек

кандай айтсаңыз да сизге жарашат! Себеби, сиз ошол ийгиликтүү 5% адамдардын ичиндесиз да! – деди ал өз оюн билдирип.

- Ооба, мен ооматтуулардын сабындамын! Бирок, бул ийгилик мага оңой гана келе койбоду! Анткени, башкалардын колунан келе бербеген ошол 95%дын ичинде болуудан мен качкан эмесмин! «Акча агымынын квадранты» - деген менин китебимди окуп чыккан болууңар керек. Китептин биринчи главасы – мен жана менин аялым жөнүндө жазылган. Экөөбүз үч жума бою үй – жайы жок, көчөдө калганыбыз жөнүндө эскертилген жери да бар. Бул үчүн албетте, биз өзүбүз күнөөлүү болучубуз. Мен азыркыдай чоң байлыкка жетишкенге чейин эки жолу 95%дын ичинде болгонмун. Бүгүн мен дагы эле бул жолду басып өтпөгөндөрдү калкалап ошолордун катарында болуп жүрөмүн!

Жакында «Б» секторундагы айрым бизнес ишканаларым токтоп калды. Мен өзүмдүн миллиондогон долларымды гана эмес, инвесторлордун да акчасын жоготтум... Бирок, мен эч качан көз жаздымымдан 5% жоготпой келемин. Анткени, бул менин болмушум, чындыгым. Бардык күч – аракетимди 5%ке жетүүгө жумшаймын. Ийгиликке жеткендердин мына ушундай көрөгөчтүгү 95% жүргөн терең ордон мени сактап калууда. «Б» секторундагы ушул өндүү жөндөмгө ээ адамдар 95% да жана 5% да байкай алышат. Ал эми жумуш коопсуздугун гана баалаган кишилер жолу болбогон 95% дан башканы көрүшпөйт.

Кыйла сылык – сыпаа бир жигит:

- Бирок, сиз эки жолу сызга олтургандан кийин жагымсыз сезимге кабылганыңыз жокпу? Эмне бул жек көрүндү, коркунучтуу сезим эмеспи? – деп сурады.

- Башка адамдарга салыштырмалуу мен үчүн эки эсе жагымсыз экени чын! Жашырганда эмне! Мен жол болбогондуктан абдан шагым сынып, жаман абалда каламын. Бирок, мен аны алдыга карай секирик жасоого түрткү катары пайдаланамын. Баягыда мен эки жолу сызга олтурган кезимде көпкө чейин мен

өзүмдү начар сезип жүрдүм. Анан капысынан эле бул боор оору сезими менин колу – бутумду тушап жатканына көзүм жетти...

Мен жоготуунун оор кайгысынан акырындык менен арылып, өз жашоомду түз жолго салууга аракеттене баштадым. Сызга олтуруунун себебин ар тараптан иликтеп жана түшүнмөкчү болдум. Жоготуу кайгысын болочок жеңиштин пайдубалын түптөөгө пайдаланууну чечтим. Ошондо бай атам минтип айтканы азыр деле жадымда:

- Жеңилгендер жоготууну улантуу үчүн өзүн - өзү актоо үчүн пайдаланышат. Ал эми жеңиш ээлери анын себепчиси деп билишет. Жоготуудан корккондор – тескерисинче эң көп чыгымга учурашат. Бул дүйнөлүк практикада эчак эле далилденген. Аларга ачык эле «силер жеңилдинер!» - деп айта алабыз. Тигилер болсо сизге «муну неге жасабадыңыз?» же «мынчалык тобокелчиликке барбасаңыз эмне?» - дешип айтаары чын.

Кезектеги угуучу мага кайрыла деди:

- А сиз тобокелчиликке кандай көз караштасыз?

- Тобокелдик – окуп - үйрөнүүнүн бир түрү. Бекеринен: «ойчу ойлонгуча, тобокелчи кырды ашыптыр» - дешпес чыгар. Тобокелдик – жашообуздун бир бөлүгү. Ар күнү өз машинабызды айдап, жолго чыгуу менен биз тобокелдикке башыбызды сайып коёбуз. Менин бала кезимде мындай окуя болгон эле. Бир жолу менин коңшумдун атасы эртең менен жумушка кеткен боюнча кайтып келбеди. Көрсө, анын үйүнөн көп алыс эмес жерде төрт машина кагылышып, биринин ичинде бараткан ал каза болгон экен. Мына ушундай чоң тобокелчиликке карабай, дагы эле күнүгө унаага түшүп жүрбөйбүзбү. Ким тобокелчиликтен качса, ал жашоодон да, окуп - үйрөнүүдөн да куру жалак калат.

Бая тобокелчилик жөнүндө мени менен талашып-тартышкан угуучу мындай дебеспи:

- Сиз эмне үчүн коңшуңуздун бейсаат өлүмү тууралуу коркунучтуу, жүрөк түшөөрлүк окуяны эске түшүрдүңүз? Себеби, эмнеде?

- Анткени, “Б” секторунан орун алып, байлыкка ээ болуу бир кыйла коркунучсуз да. Мисалы машинада баратканга караганда, велосипед тебүүдөй эле кеп эмеспи. Бирок, баары сиздин турмуштук баалуулугуңузга байланыштуу болот. Сиз үчүн байлыкка ээ болуу бир топ эле коркунучтуу болушу да ыктымал. Мисалы машина ылдамдыгына салыштыра келгенде. Бир сектордон экинчиге өтүү - ичара кыймылга таандык. Ал эми унаа менен үйдөн жумушка жөнөө – сырткы кыймыл-аракет. Сизге ал көз каранды же таандык эмес. Демек, бул сиз эң мыкты айдоочу экениңизге карабай, чындыгында эле кыйла коркунучтуу!

### **Сиздин негизги баалуулугуңуздун артында эмне бар?**

Сабактын бүтөөрүнө болжол менен 10 мүнөттөй убакыт калган эле. Бизнессте жолу болбоо көрсөткүчүн (95%) кызуу талкуулаган угуучу башкалар сыяктуу эле толугу менен ынана бербегенсиди. Муну мен байкабай койбодум. Албетте, адамдык баалуулук жөнүндөгү сабак алар үчүн болмушту аныктап, ыргак катары угулганы ырас. Бирок, бакыттын толук кандуу обонуна айлана элек болучу.

Баятан бери унчукпай гана кулак салып олтурган студент капысынан эле колун көтөрө калып суроо узатты:

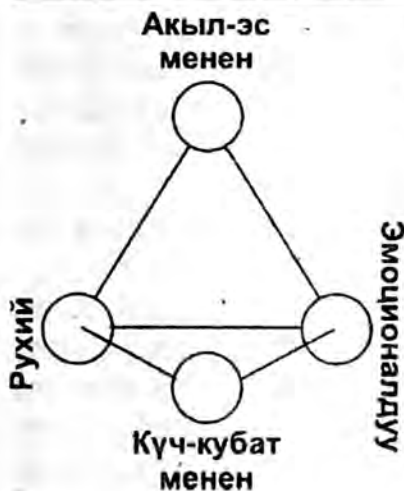
- Эгер баалуулукту болмуш аныктаса, ал эми адамдын баалуулугун кантип аныктоо керек?

- Абдан жакшы суроо болду да! – дедим мен жылмайганча.  
- Ушул соболду кимдир бирөө берээр деп баятан бери күтүп жатпадым беле!

Ошол замат мен маалымат берүүчү пирамиданын окуп - үйрөнүүчү чиймесинин сүрөтүн тарттым. Анан угуучуларга кайрылып мындай дедим:

- Эсиңерде болсо, мен жогоруда минтип айтпадым беле. Жашоону түп – тамырынан бери өзгөртүүчү чыныгы билимди алуу үчүн эмне керек? Бул үчүн маалымат процесси Маалымат пирамидасынын баардык төрт чекитин барабар камтышы





зарыл. Мисалы, машинаны башкара билүүнү аны жүргүзүп айдамайын үйрөнүү кыйын, мүмкүн да эмес. Чынбы?

- Машинаны башкарууну үйрөнүү - секторду алмаштырууну үйрөнүүгө окшошуп кетеби? – деди дагы бир угарман.

- Ооба... Окшош десе да болот! Бирок, адегенде негизги баалуулуктун артында эмне бар экенин көрсөтүүгө уруксат эткилечи. Айталы, сиз машинаны башка-

руудан коркуп жатасыз дейли. Ушундан сактануу үчүн сизде кандай баалуулуктар пайда болду? Силер Акыл-эс менен эмнени ойлонуп, физикалык жактан кандай аракет кылмакчысыз?

Угуучулар көпкө чейин ойлонуп, класс ичи жымжырт болуп турду. Акыры бирөө сөзгө келди:

- Эгерде мен чындап эле машина айдоодон корккон болсом, көпчүлүк убактымды үйдө олтуруу менен өткөрмөкмүн. Унаада жүрүү өмүр үчүн коркунучтуу экенин дайым эсимден чыгармак эмесмин. Телевизордон берилген жол кырсыктары жөнүндөгү бардык көрсөтүүлөрдү көздөн кечирип, кырсык коркунучуна өзүмдү дагы да бекемирээк ишендирет болучум. Кечки жаңылыктардагы бүткүл жол кырсыктары жөнүндөгү окуялар менин үйдө өткөргөн убактымды толугу менен актамак. Анткени, мен аларды жөн гана карап олтурбаймынбы!

- Ыракмат! Бул абдан жакшы сүрөттөмө болду бейм! – дедим да сөзүмдү уланттым. – Силердин араңардагы дагы ким ушундай өмүр өткөрмөкчү?

Тилекке каршы эч ким кол көтөргөн жок.

- Болуптур. Эмесе мен силерге кийинки суроону берейин, - дедим мен аста жылмайып. – Машина айдоо коркунучтуу экенине карабай, кимиңер мындан баш тартмак эмессиңер?

Кол көтөрбөгөн адам калган жок класста.

- Ким кооз жээк бойлоп кеткен ээн, кенен, түз жолдо шамал менен жарыша машина айдаган? Же болбосо көркөм тоо боорун тепчип өткөн жолдо зымырап баратып, көңүл көтөргөн канааттануу сезимине кабылгансыңар?

Бул жолу да класстагылар жапырт кол көтөрүштү. Угарман жаш келин ордуна ыргып туруп толкундана:

- Өткөн жылы мен так ушундай сезимге кабылган элем. Устү ачылуучу анча чоң эмес өзүмдүн кызыл түстөгү спорттук машинама менен жолго чыккам. Ошондо океан жээктеп Лос – Анжелестен Сан – Франциского чейин барган болучум. Менин ушул сапарым өмүрүмдөгү эч унутулгус сапар болгону ырас! – деди.

Дагы бирөө кол көтөрдү да:

- Мен жакында эле үй-бүлөм менен Аскалуу тоону бойлоп кеткен жолду басып өтүм. Эмнесин айтайын, биз жол менен эмес, асманда сызып бараткандай эле болдук.

Кол көтөргөндөр дагы эле көп болгонуна карабай, мен тигилерге ыракмат айтып, баарлашууну токтоттум. Анан өзүмдүн диаграммама көңүл бурдум. Убакыт бүтө жаздап калган. Ошон үчүн өз сөзүмдүн аягына чыгууга тийиш элем. Маалымат пирамидасын колум менен көрсөтө сөзүмдү уладым:

- Жумуш коопсуздугун баалаган адамдарга баалуулукка жашынган энергия Маалымат пирамидасынын эмоционалдык чекитинен келет.

Угуучуларды бири кол көтөрө берип:

- Сиздин оюңуз боюнча адамдык баалуулуктун артында анын эмоциясы турабы? – деди.

- Дайыма эле дегенден алысмын, - дедим. – Качан адам жумуш коопсуздугун сезген учурда эмоция адегенде анын болушун, анан гана баалуулугун аныктайт. Анча – мынча ашыра айтканда коопсуз жумушун жоготуудан өлө корккон адам кимге окшош демекчисиз? Туура, машина айдоодон коркуп, үйүнөн

чыкпай телевизордон үрөй учурган баардык жол кырсыктарын көрүп олтурган адамдан түк айырмасы жок!

Башка бир угуучу суроо берди:

- Чочулоо эмоциясы ошондой эле «Ө» секторундагы негизги баалуулукту дагы башкара алабыз?

- Көпчүлүк учурда так ушундай, - дедим мен. - Бирок, бул башка бир ишенимдин жетишсиздиги деген чочулоо түрүнө кирет. Мындай адамдар өздөрүнөн бөлөк эч кимге ишенишпейт. Же болбосо мурда анын ишенимин актап, сыноосунан өткөнгө гана! Так ушул чочулоо жана коркуу сезими ишенимдин жетишсиздигинен улам пайда болот. Натыйжада күч - кубаттуу адамдар башкаларга ишенишпей, баардык жумушту өздөрү жасоого аракеттенишет.

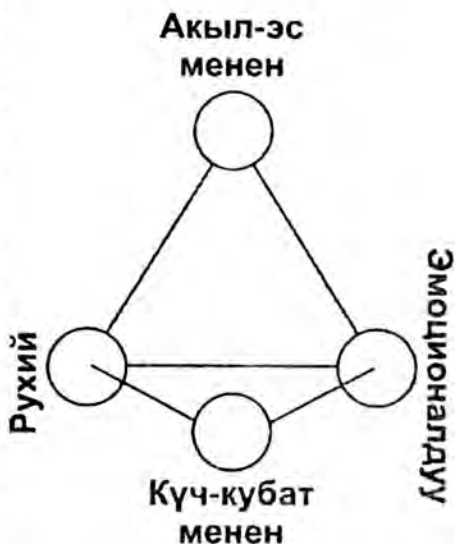
Күмөнсүнүү - бул кишилердин чыныгы жүзүн көрсөтөт.

Айрым учурларда бул жумуш коопсуздугу «Ж» секторундагы адамдардын эмгек акы табуу мүмкүнчүлүгүн чектегендей эле, алардын да мүмкүнчүлүгүнө чек коёт. Бул өтө кеңири түшүнүктөгү жалпылоо экени эсиңерде болсун. Биз ар түрдүү жаралганбыз, ар кандай окуяларды ар кандай кабыл алабыз. Чочулоо жана шектенүү да бир кылка эмес. Ушундан улам эмоцияга да ар түрдүү мүнөздөгү кишилер ар түрдүү жооп беришет.

Студент ордуна туруп, мындай суроо узатты:

- Демек, сиздин оюңузча менин чочулоо эмоциям жана шектенүүм негизги баалуулугумдун далдасында калат турбайбы, ээ? Менин эмоциям мени «Ө» секторунда кармап турабы?

- Бул суроого сиз өзүңүз гана жооп бере аласыз! - дедим мен. - Жогоруда белгилеп өткөнүмдөй бул так илим эмес жана



ар ким үчүн ар түрдүү экени ырас. Ушул сабак бүткөндөн кийин дагы бир аз убакытыңызды бөлүүгө кеңеш берээр элем. Өзүңүз жалгыз, жай олтуруп, өзүңүзгө - өзүңүз ушул суроону берип көрүңүзчү. Ошондон кийин гана өз жоопторуңузду салыштырып чыксаңыз болмок.

Студент тик турган боюнча менин жогорудагы сөздөрүмдү таразалап жатты. Бирок, жообума канааттанбады шекилдүү дагы суроо жаңыртты:

- «Б» жана «И» секторлорунда негизги баалуулуктардын артында кандай эмоциялар жашынып турат?

- Азаматсыз! «Ушул суроо берилер бекен?» - деп күтүп жатпадым бел! Эгерде мен бул соболго жооп берээрим менен сабак бүтөөрү ырас. Бул суроо сизди өзүңүздүн жоопторуңуз менен өзүмдүк баалуулугуңуз тууралуу ойлонууга мажбур кылууга тийиш!

Класстан сыртка чыгып баратып баягы студент:

- Сиздин жообуңуз кандай болмокчу? – деди үнүн көтөрө.

Ал менин ынанаарлык жообумду укмайын, кетип калууга көңүлү чыдагыдай эмес сыягы!

- Менин жообум мындай. – «Б» секторундагы менин негизги баалуулугумду кыймылга келтирген күчтөр Маалымат пирамидасынын эмоционалдык чекитинде жок! Мен үчүн «Б» секторундагы жашырылган негизги баалуулук – пирамиданын Руханий чекитинен табылган.

- Руханий чекит дейсизби? – деди баягы студент каалганы ача берип. – Ушундай болушу мүмкүнбү?

- Эмоционалдык жана руханий чекиттер бири – бирине карама-каршы турушат эмеспи, - дедим мен. – Мисалы, мен жумуш коопсуздугунун ордуна эркиндикти издешим мүмкүн. Эркиндик – чыныгы руханий идеал, ал эми коопсуздук – эмоционалдык идея же баалуулук. «Ө» секторундагы адамдар үчүн – бул ушул сектордо кармап турган башкаларга ишенбөөчүлүк коркунучу. Ошондой эле бул башкы баалуулукту аныктоочу чочулоо эмоциясы болмокчу. Ошол эле

мезгилде ишеним – руханий идеал болуп саналат. Ишеним – эркиндикке алып барат. Ал эми чочулоо – акыр аягында сизди тузакка түшүрөөрү ырас.

Ушул бүтүмдөн кийин класстын ичи кайрадан чымын учса угулчудай жымжырт болуп калды. Баягы үйүнө кетмекчи болуп жаткан студент кайра ордуна келип олтурду. Ал эми баардык нерседен шекшине берүүчү дагы бир студент минтти:

- Демек, бизнестеги дайыма жол болбогондук сиздин эркиндикти көрө билүүңүзгө тоскоол болгон тура. Ошондой эле өзүңүзгө болгон ишенимди жоготуп, башкаларга да шектенүү менен караган экенсиз да, ээ?

- Туура айттың. – дедим мен. – Бирок, мен өзүмө жана башка адамдарга караганда Кудайга бек ишенем. Эсиңерге сала кетейин, мен өтө деле динчил адам эмесмин. Антсе да Алла-Таалага зор ишеним артамын. Себеби, анын күчү мен жетишчү нерселерден алда канча жогору экени чын. Ошон үчүн ага ишенемин. Дагы да өзүмдүн жөндөмдүүлүгүмө да ынанганымды тангым келбейт. Анткени, ушунун жардамы менен баардык кыйынчылыктарды жана тоскоолдуктарды жеңип чыгарыма көзүм жетет. Албетте, Кудайга табынуу, ага берилгендик жана ишенимдин ортосунда чоң айырма бар!

Менин бай атам минтип айтаар эле:

- Ырас, Алла-Таалага көп эле адамдар табынышат. Бирок, алардын баары эле ага ишене беришпейт. Эгерде алардын баары Жаратканга чындап ишенишсе, көркуу сезиминен кутулуп, Кудайга гана сүйөнүп калышмак. Менин ага болгон чыныгы ишенимим, акыры баардык секторлордон ийгиликтүү өтүүмө өбөлгө түздү!

Баягы өтө эле шекчил студент:

- Демек, сиз эки жолу катары менен сызга олтуруп калсаңыз да, өз ишенимиңизди жоготпогон турбайсызбы, ээ? – деди.

Мен өз сөзүмдү төмөнкүчө жыйынтыктадым:

- Бай атам айтчу: Көрөгөчтүк менен ишеним экөө дайыма кол кармашып чогуу жүрүшөт. Өзүңдүн айкын жана жаркын

келечегинди көрө билүү үчүн көкүрөктө бекем ишеним болууга тийиш. Эгерде сиздин ишенимиңиз начар болсо, көрөгөчтүгүңүз деле андан ашып түшпөйт. Демек, бул экөө тең алсыз болсо, болочогуңуз дагы бүдөмүк болоору анык.

Класстан чыгып баратып, мен угуучулардын активдүүлүгү үчүн ыраазычылыгымды билдирдим. Бирок, алар ордуларынан козголушкан жок. Тигилерге кайрыла берип, мен мындай дедим:

- Силер менен кайырлашып жатып, экинчи жолу сызга олтурганымда бай атамдын мага айткан сөзүн эсиңерге сала кетейин. «Сенин баалуулугуң сенин болмушуңду аныктаарын унутпа, балам! Бирок, ошондой эле өзүңдүн баалуулугуңду аныктоо үчүн чочулоо же ишеним сезиминин бирин тандоо мүмкүнчүлүгүң бар экени да жадында болсун!»

### **Автордун кыстырмасы**

Мен «Бай атамдын сырларын» комплектке жана Nightingale Conant компаниясы менен бирдикте плёнкага жазмакчы болдум. Мында шектенүү менен эркиндик жана жол болбогондук менен ийгиликтин айырмасы талкууланчу. Бай атамдын баардык болгон – бүткөн сыры – анын өтө эле динчилдигинде жана ишенимдүүлүгүндө болучу. Мына ушул эки жагдай аны кедейликтен куткарып “Гавайи штаты боюнча эң бай адам” – деген деңгээлге жеткирди. Ал мындан кийин эч качан жакырданбасын билчү... Мына ушул анын сыры эле. Ал жол болбогондук ийгилик процессинин бир бөлүгү экенин жакшы түшүнчү.

Эгерде силер дагы мага окшош болсоңор жана окуп - үйрөтүүчү, дем берүүчү маалымат лентасын уккуңар келсе – анда ушул аудиокассета силерге арналат. Жазылманын артыкчылыгы ар кандай абалда болуу менен аны көп жолу уга аласыңар.

## **Nightingale – Conant компаниясы менен иштөө - чыныгы сыймык!**

1974-жылы мен ушул компаниянын биринчи аудиокассета топтомун уккан болучум. Граф Найтингалдын «Leag the field» боевиги мен үчүн чыныгы белек болгондугу чын. Ошол кезде мен «Ксерокс» компаниясында иштеп жүргөн элем. Акырындык менен коммерция боюнча тажрыйбага ээ болуп, «Б» секторуна өтүүгө даярданып жаткан болучум. Ушул компаниянын жогорудагы жана башка ленталарын угуу менен мен өзүмдүн кайрат – күчүмдү сактай алдым. Бул абал чочулоо жана шектенүү, күмөн санаган жылдар агымын толугу менен камтыганы ырас.

Өзүңөргө маалым болгондой баарыбыз эле чочулоо жана шектенүү сезимдерин өз башыбыздан өткөрбөй койбойбуз. Ооматтуу жана жолу болбогон адамдардын ортосунда кандай айырма бар? Алардын айырмасы эле коркуу жана шектенүүгө жасаган мамилесинен байкалат. Дайыма мен жогорудагы эки сезимге кабылганымда ушул аудиокассетага кол сунамын. Анткени, муну мен суктанган жана туу туткан кимдир бирөө жазып калтырганын сеземин. Ушунданбы, лентаны жадабай кайра – кайра эле уга беремин. Ооматтуу адамдардын ишкердүү сөздөрүн тыңдоо мен үчүн чыныгы ырахат. Ал гана эмес, менин Маалымат пирамидадагы акыл-эс чекити аркалуу руханий чекитин ого бетер күчтөндүрүүчү байланыш катары да пайдаланганмын.

...Менин 26 жаш курагым. Граф Найтингалдын кассетасын улам угуп, кулагым кыйла каныгып калган эле. Ал негиздеген компаниядан мага биринчи жолу сунуш түштү. Ошондо мен алар менен Чикагодогу кеңсесиним чогулуш залында чоң столдун тегерене олтурган болучубуз. Залдагы текчелерде белгилүү устат-окутуучулардын аудиокассеталары жыйылып турган эле. Аларга мен мындай дедим:

- Силер менен чогуу ушул жерде олтурганыма сыймыктанып жатканым ырас. Бирок, бир канча жазууларды жүргүзүмөкчү болгонум үчүн эмес. Мында келгенимдин негизги себеби такыр

башка экенин айта кетейин. Силердин чыгарган продукцияңарды окуп - үйрөнүп жаткан студент катары катышып жатамын. Эгерде силердин китепканаңардын маалымат продукциясы болбогондо, бүгүн мен бул жерде олтурмак да эмесмин!

### **Тармактык маркетингге арналган жападан – жалгыз жазмалык**

Өзүңөр билгендей мен түбөлүктүү билимдин (айрыкча «Б» секторундагы) өзгөчө жактоочусумун. Себеби, мен баарынан мурда билим берүү жагдайын жана көпчүлүк тармактык маркетинг компанияларынын жекече өсүп-өнүгүүсүн колдоймун. Ошондон улам мен Nightingale – Copant компаниясы менен биргеликте тармактык маркетинг бизнеси үчүн атайын кассета даярдадык. Бул эки максатта пайдаланылышы ыктымал. Мисалы маалымат жана маркетингдин анча кымбат эмес каражаты катары. Натыйжада сиздин бизнесиңизди каржылоочу адамдарды тартууга да көмөк бериши толук мүмкүн.

Сиз өзүңүздүн түбөлүктүү билимдүүлүгүңүздү толук колдогонуз келеби? Анда мен сизге жогорудагы компанияны «Б» жана «И» секторлору үчүн маалымат булагы катары пайдаланууну сунуш кылмакчымын. 1974-жылы мен так ушул жолду басып өткөн болучум. Ушул кезге чейин анын маалымат булагынын баалуулугу менде жашап келет. Бүгүнкү ийгиликтерим үчүн мен компаниянын товарларына милдеттүүмүн десем туура эле болчудай. Ушул себептен мен бул жакшы ишкана менен кызматташып келе жатамын. Силерге да мен жеткен ооматты каалар элем.

## **9 – тармак. №8 – баалуулук. Жол башчылык – баалуулугу**

Жыл сайын менин кедей атам жаңы окуу жылына карата жумушка кабыл алынган жүздөгөн мектеп мугалимдерине районду тааныштырчу. Жаш кезимде анын трибунада туруп



алып, чын дили жана чоң ишеним менен сүйлөп жатканын көп эле көргөм. Залда олтургандар атамдын жалындуу сөздөрүн ынтаа коюп угуп жаткандарын көрүп, аябай сыймыктанаар элем...

... Ошондой эле бай атамдын компаниянын жыйында-рында өзүнүн кызматкерлерине тик турганча сүйлөшкөнүн көрүп жүрдүм. Мен андай кездери залдын эң артына олтуруп алып, бай атамдын ар бир сөзүнө кулак төшөөчүмүн. Ал директорлор Совети менен негизги инвесторлорго кайрылып, өзүнүн бизнесинин өтмүшүн, учурдагысын жана келечегин түшүндүрүп берер эле...

Албетте, мен сүйлөө жөндөмдүүлүгүнүн баркын жаш курагымда эле түшүнгөн элем. Бул гана эмес, элди өз соңунан ээрчитүү жана аларды шыктандыруу жөндөмдүүлүгүнүн баалуулугун да эрте күндө эле байкаганым чын. Мен көптөгөн тармактык маркетинг компанияларынын маалымат программасын изилдеп, үйрөнүп чыктым дебедимби. Ошондо эле мен эң керектүү жөндөмдүн бири – жол башчылык экенине ынангандай болгом. Анткени, компаниялар адамдардын ушул шыгын өнүктүрүп, тарбиялоого өзгөчө көңүл бурушчу экен.

Баарыбызда эле бул жөндөм бар дечи. Бирибизде аз, бирибизде көп дегендей. Бирок, аз гана адамдарга аны өрчүтүү үчүн окуп - үйрөнүүгө, убакыт жана мүмкүндүк берилерине көзүм жетти.

Ырас эле бул өтө зарыл турмуштук жөндөмдү бир аз гана кишилер өнүктүрүүгө маани берери чын. Кедей атам айткандай:

- Көп эле адамдар сүйлөшөт, бирок, саналуу гана кишилер уга билишет.

Ал эми менин бай атам минтип айтып калчу:

- Акча – жол башчыга (лидер) суудай эле агып келет. Эгерде силер көп акчалуу болгунар келсе, жөн гана жол башчы болууга тийишсиңер!

### **Жетекчилик жөндөмү - кошумча шыкпы?**

Бай атам минтип айтуудан түк жадачу эмес:

- Жол башчыларды баардык эле сектордон тапса болот! Бирок, силер (B секторунан бөлөк) баардык бөлүмдө ооматтуу болуу үчүн сөзсүз эле жетекчи болуунун деги эле кереги жок! «Б» секторундагылар үчүн жол башчылык жөндөмү - эң негизги сапат болуп саналат. Бизнесстин ийгиликтүү болушу мыкты, өтүмдүү товарларга же кызмат көрсөтүүгө байланыштуу эмес. Жетекчиң мыкты болуп, башкаруу командасы иш билги адамдардан турса, акча дегениң өзүнөн - өзү эле келе берет. Ушуну эстен чыгарбоо керек!

Эгерде силер акча агымынын квадрантын байкап көрсөңөр, анда жол башчыларды баардык эле бөлүмдөн таба аласыңар. Мисалы менин кедей атам «Ж» секторундагы дайыма кыймыл – аракеттеги эл башчысы болгон. Ошол эле мезгилде бай атам «Б» жана «И» секторлорундагы эң таасирдүү жетекчилердин бири эле. Эки атам тең тээ бала кездеринен эле өздөрүнүн жетекчилик жөндөмүнүн өсүп - өнүктүрүү зарылдыгына өзгөчө көңүл бурушканы маалым. Ушундан улам экөө тең мага сөзсүз түрдө бойскауттарга кошулуумду, спорт менен алектенүүмдү жана армияда кызмат өтөөмдү кулагыма куюп келишкен.

Кээде мен арт жагыма кылчайып, өткөн күндөрдү эсиме түшүрөмүн. Бүгүнкүдөй каржылык жогорку абалга жетишүүмө мага эмне көбүрөөк жардам берди? Менимче мектепте окуган сабактарым негизинен караманча көмөк бербегени чын дечи. Алардын пайдасы деле тийген жок! Ийгиликтериме көмөк болгондор – Вьетнамда чалгында жүрүп алган билимим, спорт мелдештеринде жана армиядагы тажрыйбаларым десем туура болчудай!

...Тээ өткөн кылымдын 70-жылдарынын башталышы болучу. Армиядан бошонуп, «Б» секторундагы бизнес дүйнөсүнө аралашмакчы болуп жаткан кезим эле. Ошондо менин бай атам мындай дебеспи:

- Ар бир сектордун өз лидери бар. Бирок, сен баардык бөлүмдө ийгилик жаратуу үчүн сөзсүз эле жетекчи болуунун кереги жок! Сен «Б» секторунда болгонунда гана жол башчы болууга тийишиң. Анткени, бул бөлүмдө башчылык жөндөмү кошумча шык катары саналбайт.

Эсимде, акыркы аскер базасынын башкы дарбазасынан чыгып баратып, өзүмө - өзүм айткан элем:

- Кызык, менин жетекчилик жөндөмүм жетиштүү деңгээлде жакшы болду бекен?

Албетте, армиядан бошонгон соң менин ишим сыдыргыга салгандай шыр кеткен жок. Бул жөнүндө силердин дагы кабарыңар болуу керек. Албетте, менин мурдагы жылдарда топтогон иш тажрыйбаларым (бойскаут клубунда, спорттук мелдештерде жана армияда) жетишсиз эле болуп калды. Ооба, «Б» секторундагы бизнес дүйнөсү үчүн бул ар аздык кылганы ырас. Тармактык маркетинг бизнесинин эң чоң баалуулугу – сизди жетекчиликке даярдагандыгы болуп эсептелинет. Бул окутуп - үйрөтүү сизге маалымат, убакыт жана эң башкысы, эң зарылы – жол башчылык илимин үйрөтө алат. Ушул өнөр «Б» секторунда ийгиликке жетишүүдө өзгөчө роль ойноору бышык!

Мен «Ж» жана «Ө» секторунда жүргөн айрым адамдардын «Б» секторуна өтө албай, кыйналып жатканын көп эле кезиктирип жүрөмүн. Ошол эле мезгилде жетекчи болууга жөндөмсүз, бирок, техникалык же башкаруу боюнча абдан шыктуу кишилерди жолуктурганым дагы чындык. Күндөрдүн биринде мага ынак досторумдун бири келип, ресторан ачып, өз кирешесин көбөйтмөкчү болгонун баяндады. Анын даамдуу тамак – аштарды жасоо боюнча алдына адам салбаган, көп жылдык тажрыйбасы бар мыкты ашпозчу экенин билчүмүн.

Ошондой эле досум өзүнүн рестораны үчүн өзгөчө мүмкүнчүлүк таап, эң сонун бизнес – план жана каржылык проектини да жазып келиптир. Ал гана эмес болочок рестораны үчүн ыңгайлуу жерди тандап, кардар да таап коюптур. Мындай карасаң баары жайындагыдай. Болгону гана 500. 000 доллар бере турган кимдир бирөөнү макулдатуу эле калган экен...

...Мына ошондон бери арадан дагы беш жыл өтгү... Баягы досум дагы эле өз ресторанын ача элек. Анткени, башталгыч капитал – 500. 000 доллар берүүчү инвесторду издеп, таппай жүрөт.

Кезегинде анын сунушунан мен дагы баш тарткан элем. Себеби, менин ыктыярымда пайдалуу да, кирешелүү да көптөгөн башка сунуштар бар болучу. Ресторан ачылуучу биринчи жолку ыңгайлуу жайдан анын айрылганы качан. Бирок, ал досум дагы деле «кимдир бирөө жардам берээр» - деп үмүт кылып жүрөт. «Өз максатыма жетмейин артка чегинбеймин! Эртеби, кечпи акыры тилегим орундалаарына ишенемин!» - дейт досум азыр деле.

Албетте, анын сунушу өтө азгырыктуу эле. Баары алаканга салгандай даана жана ачык көрүнүп турган. Эмне үчүн башка инвесторлор ага жардам бербегенин билбейм. Бирок, мен өзүм жөнүндө мына муну айта аламын. «Досумдун бизнеси ийгиликсиз болот го» - деген кооптонуудан эмес. Мунун негизги себеби төмөнкүчө эле:

**1. Анын өз кесиби боюнча тажрыйбасы мол болучу.** Сүйкүмдүү ажары, аракетчилдиги ишке болгон ынтаасы жөнүндө айтпай эле коёлу. Бирок, анда эң башкысы – жетекчилик талант жокко эсе болучу.

**2. Ырас, ал ресторан ачып, ийгиликтүү иштей деле алмак.** Бирок, досум бир гана ресторан менен чектелип калаары анык эле. Ресторан түйүндөрүн ачканга жөндөмү жетмек эмес. Себеби, ал дайыма өзүнө көп ишене бербеген кыязда:

- Мен ооматтуу боло аламын. Бирок, дайыма эмес, аз гана мөөнөткө! – деп айта берээр эле.

Эгерде силер «Ө» жана «Б» секторлорун карап көрсөнөр, алардын акча өлчөмү боюнча айырмалана тураарын түшүнөсүңөр. Мисалы кимдир бирөө мындай деп калды дейли:

- Мен «6-» жана «Жүзүм сабагы» көчөлөрүнүн бурчуна гамбургер түйүнүн ачмакчымын.

Демек, бул киши «Ө» секторуна узак мөөнөткө бекилип калаарына ишене бергиле!

Кокус, дагы башка бирөө мындай десечи:

- Мен гамбургер түйүнүн ар бир көчө бурчуна, ар бир шаарга жана дүйнө жүзүнө ачкым келет. Буюрса, аны «Макдоналдс бизнеси» деп атасам дейм.

Демек, бул адам ошол эле бизнести баштамакчы. Бирок, ал «Б» сектору аркылуу жасоону болжолдоп жатканын дароо эле түшүнсө болот. Башкача айтканда бир эле бизнес, бирок, эки башка сектордон жасалаары көрүнүп турбайбы.

Ушундан улам менин бай атам минтмек:

- Эки бизнестин айырмасы көчө бурчтарынын санында эмес, жол башчылык жөндөмдүн айырмасында болуп жатат!

**3. Досумдун бизнесине мен неге жардам бергеним жок?** Анткени, качандыр бир кезде өз акчаларымды кайтарып алышыма ишенбедим да! Албетте, «бизнес ийгиликсиз болот» - деген коркунучтан улам эмес. Анын себеби «акчаны кайтарып алалбайм» дегенден да мурда башкада эле. Анткени, досум жолдуу болгонуна карабай, майда, жөндөмсүз бизнесмен боюнча эле калмак. Менин карызымды төлөө үчүн көп убакыт талап кылынат эле...

А, бул менин акчаларымдын тез арада кайтышын кечиктирүү менен инвесторлук негизги талабымды да бузаары анык эле. Жөнөкөй тил менен айтканда акчаларым дагы башка пайдалуу, кирешелүү ишке жумшалуунун ордуна, досумда белгисиз мөөнөткө чейин кала бермек. Бул абал «инвестициялык капиталдын ылдамдыгы» - деп аталаары эсиңизде болсун!

Ырас, ал досум майда бизнесмен болгон соң мен эмне үчүн өз капиталымды жумшоом керек? Ал менин 500.000 долларымды он миллионго жеткирсе, жан дилим менен акча сарптайт элем. Мага так ушул жагдай кызык экенин тангым жок. Кирешелүү, чоң ресторан ачуу үчүн досумдун жетекчилик жөндөмү жетишсиз экенине көзүм жетпей койбоду. Демек, ал менин 500.000 долларымды да эки – үч эсе көбөйтө алмак эмес.

Же болбосо менин бай атам айткандай:

- Бизнессте ооматтуу болуу үчүн жакшы кызмат көрсөтүү же өтүмдүү товарлар талап кылынбайт! Кеменгер жол башчы жана ынтымактуу команда болмоюн бизнесте ийгиликке жетишүү өтө эле кыйын!

**4. Менин досума акчалай жардам бербегенимдин дагы**

**бир себеби бар эле.** Ал өз командасынын эң күчтүү мүчөсү болучу. Башкы көйгөй да так ушунда экени ырас. Анткени, бай атам мындай дечү дайыма:

- Эгерде сен команданы жетектөө менен бирге анын эң күчтүү адамы болсоң, анда команданын иши эч жүрүшпөйт дей бер!

Бай атамдын божомолу жана ой жоруусу боюнча «Ө» секторундагы бизнес башчысы сөзсүз эң күчтүү адам болууга тийиш эле. Мисалы, сиз өзүңүздүн медициналык жана тиш боюнча көйгөйүңүздү чечүү үчүн түз эле врачка же тиш доктурга баргандай эле кеп. Ал эми эреже боюнча адегенде сиз каттоо бөлүмүнө кайрылууга тийиш болчусуз. Ыраспы?

«Б» секторундагы адамдарга жетекчилик жөндөмдүн сөзсүз зарылдыгы эмнеде? Анткени, ал өзүнө караганда билимдүү да, мыкты да адамдар менен иш алып бараары анык. Мисалга менин бай атамды эле алалы. Анын эч кандай атайсың орто же жогорку билими болгон эмес. Тескерисинче бай атамдын колунда жогорку билимдүү банкирлер, адвокаттар, бухгалтерлер жана инвестиция боюнча кеңешчилер иштешчү. Булардын баары өз кесибинин чыныгы даанышмандары болучу.

А түгүл айрымдарынын «магистр, доктор» - деген илимий даражалары да бар болучу. Кыскасын айтканда алар бай атама караганда он эсе билимдүү жана көп тармактар боюнча дасыккан устаттар экени чын. Бирок, бай атам булар менен тең ата сүйлөшүп гана тим болбостон жолдонмо, кеп-кеңеш да бере алчу. Ошондой эле ал өз акчасын көбөйтүү үчүн өзүнөн да бай адамдар менен иштешер эле...

«Ө» секторундагы адамдар көбүнчө өздөрү менен гана тең чамалаш кишилер менен иштешет. Мисалы башка эле бир доктор же адвокаттар сыяктуу дегендей. Кийин гана тигилерди өзүнө баш ийдирип алышы ыктымал. «Б» секторуна өтүү үчүн көбүнчө жол башчылык жөндөмүн үн сапаттуу секириги талап кылынат.

### **Ал үчүн жетекчилик талант өтө деле маанилүү эместей**

Бир күнү жогорудагы досум мага кайрадан телефон чалып мындай деп сурап калды:

- Сен эмне үчүн мага акчалай жардам бербедиң, досум? Мунун себеби барбы? Болсо, айтчы?

Мен ага жогоруда көрсөтүлгөн төрт себепти азбы – көппү түшүндүрүп бердим. Бирок, ал буга дароо гана каршы чыкты:

- Өзүң деле билет эмессиңби, мен дүйнөдөгү эң мыкты билимге ээмин. Анткени, мен бүтүргөн кулинардык мектептен кимдер гана окугусу келбейт дейсиң! Менин ашпозчулук эле эмес, ресторан бизнесин башкаруу боюнча да көп жылдык тажрыйбам бар. Мына ушулардан кийин сенин жетекчилик шыгың жок дегенге кантип тилиң барды, ыя?!

Сабырдуулук менен мен ага баарын дагы бир жолу түшүндүрө баштадым. Акыры ал акча, ишеним жана жетекчилик талант бири – бири менен тыгыз байланышта экенине көзү жеткендей болду. Менин көз карашыма да түшүндү. Бирок, анын өзүнө болгон ишеними дагы да көптү билүүгө тоскоол болуп жатты: Себеби, ал минтип айтпадыбы:

- Дүйнөнүн баардык ашпозчулары суктанган билимим, көп жылдык тажрыйбам бар. Демек жол башчылык жөндөмгө неге таңсык болмокмун?

Мен дагы өз сөзүмдөн кайтпадым. Бизнес – билим берип, жетекчилик шыкты өркүндөтүүчү тармактык маркетинг компаниясына кошулууга кеңеш бердим. Ушул сөзүмө ал таарына түштү:

- Эмне үчүн?! Ансыз деле мен ресторан – бизнесин жүргүзүп жатпаймынбы! Мага бизнес – билимдин жана жол башчылык жөндөмүмдү өркүндөтүүмдүн такыр эле зарылчылыгы жок!

Мына ушундан кийин гана мен досума түбөлүктүү бизнес – билимдин жана жетекчилик талантты дайыма өркүндөтүп туруунун мааниси жок экенине түшүндүм!

### **Дүйнөдөгү эң мыкты окуу**

Ушул китебимдин башында мен эскертип өткөндөй, тармактык маркетингдердин эң керектүү баалуулугу эмнеде? Албетте, жашоону өзгөртүүчү бизнес – маалыматта экени чын.

Ошондой эле мен дүйнөдөгү эң мыкты бизнес – программасы менен жол башчылык жөндөмдү өркүндөтүү системасы бар тармактык маркетингдерди да таптым. Менимче ушул программалардын мазмуну өзгөчө баалуу экени ырас.

Мен көптөгөн тармактык маркетинг компанияларын иликтеп – изилдеп чыктым. Акырындык менен ага болгон тескери көз карашым да жакшы жакка өзгөрө баштады. Ошондой эле тармактык маркетинг компанияларынан бизнес – билим алып, баш айланткан каржылык ийгиликтерге жетишкен адамдарды да көп эле кезиктирдим.

Жакында эле мен компьютер бизнесинен жүз миллион доллар иштеп тапкан жаш эле жигитти жолуктурдум. Ал мага мындай деди:

- Мен көп жылдар бою катардагы эле кызматкер катары жүрдүм. Анан тармактык маркетинг компаниясына жазылдым. Дагы бир нече жыл бою жолугушууларда болуп, жыйналыштарга катыштым., китептерди окуп, аудио жазылмаларды угуу жүрдүм. Бүгүнкү күнү менин жүздөгөн китебим жана үймөлөнгөн көп жазылмаларым бар...

Мына ушундан кийин мен тармактык маркетинг бизнеси боюнча ири ийгиликтерге жетиштим. Ал эми скуп - үйрөнгөндөрүмдүн пайдасы тийип, программисттик жумушумдан кол үздүм бейм. Учурда мен өз алдымча компьютер боюнча бизнесимди баштабадымбы. Үч жыл илгери эле мен бизнес – угуучуларды топтоп, бир нече жүз миллиондогон доллар иштеп табууга жетиштим. Эгерде мен тармактык маркетинг компаниясында окуп - үйрөнбөсөм, бул акчаларды иштеп таба алмак эмесмин. Бул мен үчүн дүйнөдөгү эң мыкты жол башчылык системасы жана бизнес - окуу болгонун чоң ыраазчылык менен эскеремин.

### **Жетекчилер чын дилдери менен айтышат**

Өзүмө жекече изилдөө жүргүзүү менен мен дасыккан бизнес – жетекчилерди угуу үчүн көптөгөн жолугушууларда жана чоң – чоң жыйналыштарда болдум. Алар ар дайым башкаларды шыктандыруу үчүн жана тигилердин артыкчылыктарын көрсө-

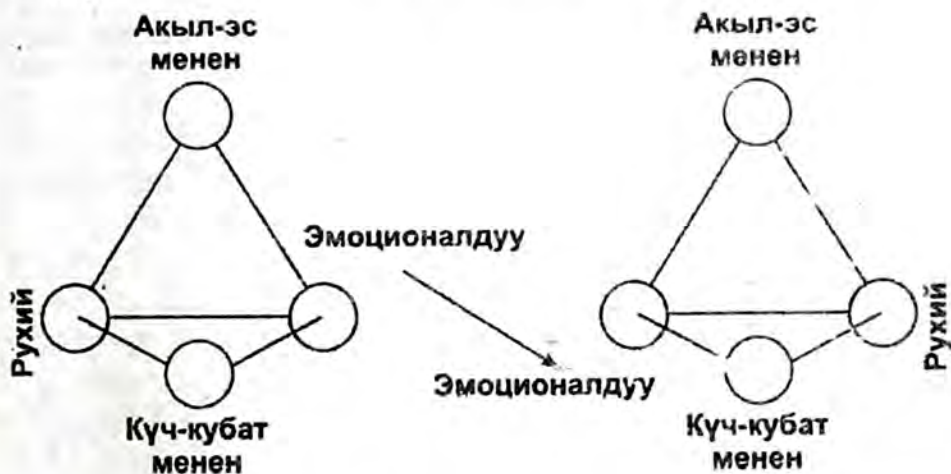


түү максатын көздөшөр эле. Айткандарына караганда алардын баары эле нөлдөн башташып, соңунда эң бай адамдар болуп чыга келишкен. Демек алар менин бай атам баса белгилегендей – жол башчылык даражага жетишкен экен. Ансыз эч ким ушундай мыкты көрсөткүчтөргө жетише алышпайт болучу.

- Акча – мыкты жетекчиге гана агып келет. Эгерде силерге көп акча керек болсо, жөн эле кемеңгер жол башчы болушуңар зарыл! – деген бай атамдын таамай сөзүн дагы бир жолу эсиме түшүрдүм.

Тармактык маркетинг компаниялардын эң мыктылары беркенин элдерди окутуп - үйрөтүшпөйт тура. Алардын окутуу программалары адегенде адамдарды жетекчиликке тарбиялап, анан гана сатуучулукка үйрөткөнүндө негиз бар экен.

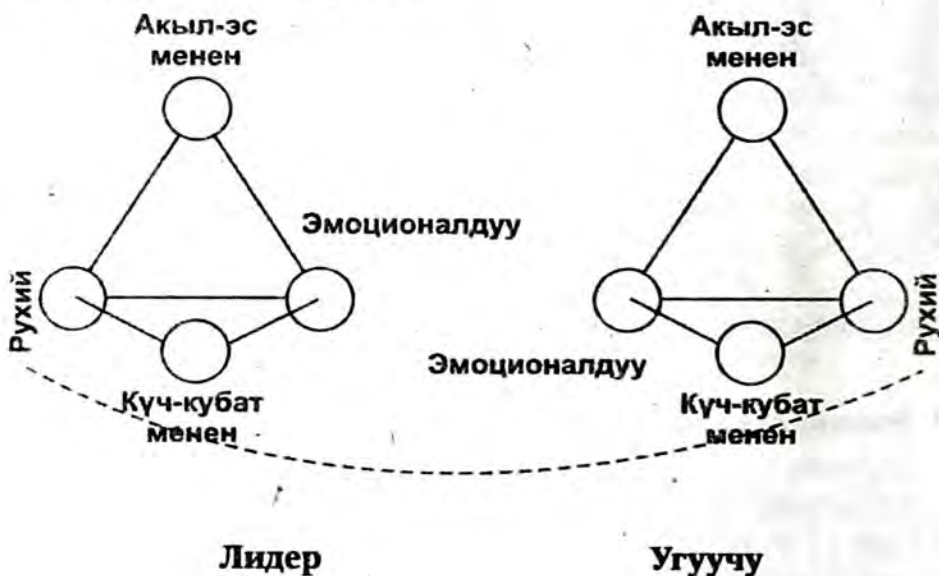
Төмөнкү Маалымат пирамидасынын диаграммасын караңар, байланышуунуң эки түрү эки башка ыкмасын байкайсыңар.



### Эмоциялуу сүйлөшүү, чочулоо жана ач көздүк

Бүгүнкү күнү көпчүлүк адамдар, ал түгүл жетекчилерибиз дагы дайыма эмоцияга берилип кетишет. Алар муну чочулоодон же ач көздүктөн улам айтышат. Мисалы мындай деген сөз тизмектерин оозго алышаары анык.

1. Эгерде силер жакшы илимий даража албасаңар, жакшы кызматка жетпейсиңер да!
2. Жумушка кечигип келчү болсоңуз, иштен айдалып кетесиз!
3. Мени жетекчиликке шайласаңыз, сизде социалдык камсыздоо жеңилдиктери мурдагыдай эле сакталып калат.
4. Коопсуздукту унутпаңыз. Негизсиз эле тобокелчиликтен оолак болуңуз!
5. Менин бизнесиме кошулсаңыз, көп акча иштеп табасыз!
6. Кантип тез арада байып кетүүнүн жол – жобосун айтып берейинби?
7. Мен айткандай гана жасоого тийишсиз!
8. Өзүңүзгө маалым болгондой, азыр компаниябыз өтө кыйын абалда. Демек, кызматтан кол жуугуңуз келбесе, анда жогорку кызматка дайындоону суранбай эле коё туруңуз!
9. Сиз иштен бошоп кете албайсыз! Анткени, баары бир эч ким сизге биздей эмгек акы төлөп бербейт!
10. Отставкага чыгуу үчүн сизге сегиз гана жыл калды. Чымындан төө жасай бербейсизчи!



## Чын дилден баарлашуу

Жол башчы эмне кылуу керек? Ал кол алдында иштегендер менен чын пейили менен баарлашууга тийиш. Бул бүгүнкү күнү өзгөчө зарыл жана чында кездешчү тартуу экени чын. Антсе да биз чыныгы жетекчилердин жүрөккө жеткен сөздөрүн дайыма эстеп жүрөбүз. Себеби, алардын таасирдүү сөздөрү жан дүйнөбүздү аралап, унутулбай көпкө сакталып, тарыхта да калаары чын.

Ушундай сөздөрдүн айрымдарын сиз дагы эстеп көрүңүз. Алар биздин жан дүйнөбүздү аралап өтүп, тарыхта сакталып калганына өзүбүз күбөбүз.

1. Бир чечимге келүү мезгили жетти. Америкалыктар эркин болушу керекпи же кул болушу зарылбы? **Джордж Вашингтон.**

2. Мага эркиндикти же өлүмдү бергиле! **Патрик Генри.**

3. «Аламонду эстегиле!» – бул чакырык Техастагы салгылашууда жаңырган эле.

4. Мен өз душмандарымды бүлүндүрүп, кыйратуунун ордуна, алар менен ынак дос болууну артык көрөм. **Авраам Линкольн.**

5. Сиз башка бирөө аркалуу ага күчтүү таасир тийгизе албайсыз. **Китепкөй Т. Вашингтон.**

6. Өлкөндөн сиз үчүн эмне колдоо көрсөтөөрүнөн башканы сурасаңыз боло!.. **Джон Кеннеди.**

7. Мен кыялдана аламын. **Мартин Лютер Кинг.**

8. Жениш - өнөкөт. Тилекке каршы жеңилүү дагы адат экени ырас. **Винг Ломбарды.**

9. Биздин боштондукка болгон өздүк нагыз ишенимибиз гана эркин кыла алат. **Д. Эйзенхауэр.**

10. Коркоктор эч качан өрнөк боло алышпайт. **М. Ганди.**

11. Жупуну боло бербеңиз. Сиз баары бир жупуну адам эмессиз! **Голда Меир.**

12. Кимдир бирөөгө жаңылыштык болсо, дагы башкалар үчүн алгачкы маалымат катары эсептелинет. Цицерон.

13. Колуңуздан келбеген нерсе менен аткара алчу жумуш экөөн аралаштырбаңыз! **Джон Вуден.**

14. Менин адамдык жакшы сапаттарымды көрө алган адам гана чыныгы досум боло алат. **Генри Форд.**

15. Ийгиликтин адамы эмес, ийгиликтүү адам болууга аракеттенүү керек. **Альберт Эйнштейн.**

Көптөгөн тармактык маркетингдер адамдарга эң бай болуунун негизин гана сунуштабай, ооматтуу болууга да жеткире алат. Ушул үчүн алар өзгөчө баалуу экени анык.

## 10 – тармак. №9-баалуулук. Эмне үчүн тармактык маркетинг бизнеси дагы да өнүгө бермекчи

Бул бизнестин келечеги кең, жолу ачык. Болуп жаткан учурдагы экономикалык өзгөрүүлөр, прогрессивдүү өнүгүүлөр бул бизнеске уламдан-улам көптөгөн адамдарды тартып жатат. Төмөндө мен алардын айрымдарын мисалга келтирип кетейин.

**1. Адамдар мүмкүн болушунча көбүрөөк эркиндикти каалашат.** Бир жумушта өмүр бою иштөөгө аргасыз болгон мезгил артта калды. Бүгүн адамдар өтө шамдагай, чапчаң болууну, өз алдынча жашоону жана көбүрөөк эркиндикти жана арбын тандоо мүмкүнчүлүгүн каалашат. Тармактык маркетинг бизнеси менен жарым – жартылай алек болуунун өзү эле көп нерсеге жеткирет. Мисалы адамдарга өздөрүнүн жашоосун көзөмөлдөөгө жана анык эркиндикке алып келет. Ал көп деле башталгыч капиталды талап кылбайт. Ал эми өз жашоосун чындап өзгөртүүнү каалагандар үчүн даяр, сыноодон өткөн системаны сунуш кылаары маалым.

**2. Адамдар бай болууну каалашат.** Менин ата-энемдин муунундагылар үчүн мындай эреже болчу эмес беле. Мисалы эгерде сиз канчалык кажыбай иштесеңиз, улгайган сайын ошончолук көп маяна албай койбойсуз. Алар маянанын

жогорулашы менен гана көп акча алууга жетишишкен. Пенсия жашына келген кезде минтип кейип-кепчишээр эле:

- Эх, мен кызматтан кетээрим менен кирешем да кескин түрдө төмөндөй түшөт, ээ!

Башкача айтканда менин ата-энемди төмөнкүдөй корутунду күтүп тураар эле:

- Силер өмүр бою кол жоорутуп, бел оорутуп иштегениңер менен жумуштан бошогондо кедей болооруңар чындык!

Азыркы кезде колун эч качан суук сууга салбаган, бирок, 25 жашка чыгып-чыга элек миллиардерлерди кезиктирүүгө болот. Алар мынчалык байлыкка программалык камсыздоо компанияларын түзүү менен жетишишкен. Тилекке каршы азыр деле жылына 50. 000 доллар иштеп табууну үмүт кылып, жумуш издеп жүрүшкөн кары адамдарды да көрүп жүрөбүз. Менимче, улгайганга чейин жетиштүү өлчөмдө акча запасы жок, жумуштан бошонсо эле көчөдө калуудан өткөн кордук болбос керек го дейм!..

Бул өңдүү жумуш издеген кары-картандар жумушка таңсык эмес! Анткени, алар бардар турмушта жашап өтүшкөн адамдар. Эми дагы калган өмүрүн татыктуу жашап өтсөм дегенде эки көзү төрт. Айрым тармактык маркетинг компаниялары мына ушундай адамдарга жакындан жардам бере алат. Бул үчүн компаниялар аларга керектүү билим, жетектөө жана бизнес – система боюнча көмөк көрсөтүшү ыктымал.

2010-жылы өз өлкөлөрүндөгү начар жашоодон тажап, Америкага көчүп келишкен 75 млн адамдын балдары 65 жашка чыгышты. Демек, алардын көпчүлүгү илгери үмүт, жакшы тилек менен тармактык маркетинг бизнесине келишпей койбойт. Анткени, тигилердин баары эле өз өмүрүн камсыздоочу акча топтой алышкан эмес! Анткени, тармактык маркетингде ири ийгиликке жетишкендер гана эң бай адамдардын катарына кошулуу мүмкүнчүлүгү бар. Мисалы: өз кесибинин чыгаандары – докторлор, актоочулар, инженерлер жана спорттун, кино менен рок жылдыздары сыяктуу эле. Иш жүзүндө деле

ушул бизнестин үзүрүн көрүп, өз максаттарына жетишпедиби. Алардын жолун башка өлкөлөрдөн көчүп келишкендердин уул – кыздары да жолдошту. Бул бизнес ушунусу менен дагы мыкты экени талашсыз.

**3. Пенсияга чыгуу мүмкүнчүлүгү жоюлуу коркунучу да бар...** Ушул мезгилге чейин акция базарынын дүйнөлүк тарыхында пенсия жашындагы адамдардан мынчалык көп ставка коюлган эмес болучу. Бул – каржылык кыйроонун анык белгиси болушу мүмкүн.

Менин ата-энемдин муунундагылар өздөрү иштеген компанияларга, федералдык өкмөткө ишенишер эле. Себеби, алардын карылык пенсиясын мына ошолор камсыз кылуучу. Ушундан улам алар өз карылыктары үчүн көйгөй тартып, тынчсызданышчу да эмес.

Ал эми бүгүнкү?

Кызматтан кетээриңиз менен сиз өзүңүздүн жекече акча топтомуңузду сарптай баштайсыз. Бүгүнкү күнү миллиондогон америкалыктардын 401 К же дагы башка акчалай эсептери бар. Бул алардын болгон – бүткөн жыйымы, ашыкча акчасы жок. Эгерде алардын «401 К» эсебиндеги акчасы 78 – 80 жашында түгөнүп калса, бүттү дей бер. Эч жактан жардам болбойт, карылар көчөдө калаары турган кеп.

Жакынкы жылдары акция базарынын да толугу менен кыйроо коркунучу күтүлүп жатат. Эгерде ушундай кырсык болсо, анда «401 К» эсеби да кыйрашы ыктымал. Ошондо миллиондогон адамдар жумуштан кете албай, карылык дооронун сүрмөк турсун, пенсияны түшүндө гана көрүшү мүмкүн. Ал түгүл өздөрүнүн эсебинде 2 млн доллары бар адамдарга деле жеңил болбойт. Алардын акчалары элүү пайызга кыскарып кетээри да анык. Бул аз келгендей алардын акчалары капиталдын кирешесинен алынуучу салыкка туш келип калсачы? Анда жогорудагы элүү пайыздык калган суммадан да кол жуулат. Демек, бул деген пенсияга чыгуу мүмкүнчүлүгүн жоюлуу коркунучуна алып келээри анык.

Акция базарынын кыйрашынан улам адамдар киреше табуунун коопсуз башка, жаңы булактарын издей башташат. Мисалы тармактык маркетинг бизнесиндеги «Б» секторунда бизнес түптөөнү тандап алышы ыктымал.

**4.Көптөгөн адамдар «ойгоно» башташат...** Жылдар өтүү менен дүйнө жүзүндөгү миллиондогон адамдар индустриялык кылым бүтүп, дүйнөлүк эрежелер биротоло өзгөргөнүнө ынана башташат.

1989-жылы Берлин дубалы кулаган кезде Бүткүл дүйнөлүк желе пайда болгон жана эрежелер да өзгөргөн эмес беле. Ошондо айрым экономикалык тарыхчылар индустриялык доор аяктап, маалымат кылымы башталганын белгилешкен. Мурдагы эрежелер кандай эле? Сиз баш көтөрбөй, жан үрөп иштөөгө тийиш элениз, ал эми компания менен өкмөт сиз үчүн камкордук көрчү. Туурабы? Ал эми маалымат доорундачы? Мында ар ким өзүнө - өзү кам көрүүгө милдеттүү. Айырмасы мына ушунда гана!

Жогоруда болуп өткөндөй 2010-жылдан тартып, Америкадагы бэби-бумдун балдары пенсияга чыга башташты. Так ушул кезден баштап, акция базары баалуу кагаздардын санын кескин түрдө кыскартууга киришти. Натыйжада адамдар коопсуздук үчүн өздөрүнүн акчалай салымдарын банктардан ала башташат. Баш аламандык жана кризис башталсача? Эгерде адамдар материалдык жоготууга барышса, алар өздөрүн азап тарткандар катары санашат. Ушундан жаманы жок!

Анткени, кокус азапка жана кыйноого тушуккандар көбөйгөндө, бул сөзсүз экономикалык талкаланууга алып келери бышык. Жок болуу жеңил эле, ал эми кайра калыбына келүү кыйын. Узак мезгил талап кылынат. 1929-жылы америкалык рыноктун таш – талканы чыкканын билесиз да! Бирок, аны кайра жандандыруу үчүн 25 жылдан ашык мезгил талап кылынганы маалым эмеспи. Азыр сиздин жашыңыз 65 – 67 де дейли. Демек, сиз кезектеги экономикалык кризистен кийин дагы 25 жыл күтө албайсыз да! Чынбы?

Баалуу кагаздарды чыгарууну неге кыскартышмакчы? Анткени, 1990 – 2010-жылдардагы акция рыногундагы ажиотаж (бааны жасалма түрдө көтөрүү) экономикалык көчмөнчүлөр менен коштолот. Эмгек акылары жогору жана такай аны алып жаткандар акчаларын пенсияга дешип акция рыногуна жумшай башташат. Ал эми 2010-жылга келип, ушул кызуу көрүнүш көздөн кайым болот. Муну менен кошо экономикалык көчмөндөрдүн эң сонун карылык жашоосу тууралуу көптөгөн үмүт-тилектеринин да ойрону чыгаары анык.

Качан гана бул ишенимдүү, коопсуз пенсия жөнүндөгү үмүт оту өчкөн кезде адамдар акылга келишет. Алар эски кылымдын идеялары ойрон болгонуна көздөрү жетип, биротоло ынанышат. Буга аз да эмес, көп да эмес дагы 10 жыл талап кылынат болуу керек. Ушул жаңылыкты канчалык көп адам түшүнгөн сайын тармактык маркетингде өз бизнесин түптөө жөнүндөгү ой өзүнүн маанисин жогото берет. Индустриалдык кылымдын эрежелерин көптөгөн кишилер колдонушса, жогорудагы процесс ошончо мөөнөткө улана бермейи чын экени талашсыз.

**5. Дүйнө ойгоно баштайт.** 2010-жылдан тартып, бэби-бумдун америкалык балдары үчүн экономикалык өсүп-өнүгүү токтойт. Жаңы экономикалык бэби-бумдук жогорулоо Азияда байкала баштайт. Экономикалык өсүп-өнүгүү Америкадан Азияга өтүү менен эл аралык тармактык маркетинг-компанияларында иштегендер дагы ушул система боюнча көчүп өтүү мүмкүнчүлүгүнө ээ болот. Ошол эле кезде анын коңшулары менен досторунун каржылык абалы начарлашы толук ыктымал. Башкача айтканда маалымат кылымында сенин атаандашыңдын сөзсүз эле бир өлкөдө же бир шаарда жашоосунун деле кереги жок. Ал балким, Пакистанда же Кытайда жашашы мүмкүн. Бирок, жеңилдиктери менен кошо саатына 20 доллар эмес, күнүнө 20 доллар алганына карабай өзүн бактылуу сезээрине көзүм жетип эле турат.

Бүгүнкү көпчүлүк америкалыктардын олуттуу көйгөйү эмнеде? Экономикалык жактан болгон тынымсыз жогорулоо



көпчүлүк адамдарды өзүнө терең канааттанууну жана орой, адепсиз болууга алып келди. Муну жакшы деп айтууга болбойт! Менин бай атам минтип айтып калаар эле:

- Акчасы көп адамдар көбүнчө өздөрүн башкаларга салыштырмалуу акылдуу, ооматтуу деп санашат. Ошондой эле «абдан күчтүүмүн» – дешип, бирок, акыр-аягында келесоо болуп чыга келишет. Акыл-эси өсүүнүн ордуна тескерисинче кыйла төмөндөп, бой көтөрмөйү жетээр чегине жетпей койбойт. Лотерядан ири утушка ээ болгон адам менен көптөгөн спорттук жылдыздарды мисалга алып көрөлү. Булар кокусунан эле ойготүшкө кирбеген ири суммадагы акчага ээ болушат. Анан анысы түгөнөөрү менен кайрадан эле мусаапыр кейпин кийишерин көрүп жүрбөйбүзбү!

Менин жеке оюмда бай атамдын пикиринде кашкайган чындык бар! Бул сөздү мен эмне үчүн айтып жатамын дейсиз? Американын бир кездеги экономикалык өсүп-өнүгүүсү аны дүйнөгө үстөмдүк кылуу даражасына жеткирди. Бирок, баары бир акция рыногу өзгөрө баштады. АКШнын доллары башка мамлекеттин акчаларынын баасын түшүрүүгө алып келди. Биздин кирешебиз көбөйгөн сайын, карызыбыз да өсө берди. Ушул кезге чейин мынчалык көп америкалыктар карызга баткан эмес эле. Айрым адамдар башка бирөөдөн карыз акча алып, акция рыногуна салып да көрдү. Бирок, алардын тезинен эле байып кетүү үмүтү акталбады.

Бул жерде интеллект эске алынбай, бой көтөрүүчүлүк жөнүндө сөз болууда. Жөнөкөй тил менен айтканда көпчүлүк америкалыктар экономикалык ташкындоонун натыйжасында ичип-жеп, көңүл ачып жүрүшөт. Жогоруда белгилеп өткөндөй жакын арада экономикалык «көбүк» жарылышы мүмкүн. «Чекит» Cogn компаниясы акырындык менен кулай баштайт. Ошондо акция боюнча инвесторлор жогорку технология акцияларынан баш тартышаары шексиз. Эми алар салттуу баалуулуктарга салым жасап, өз акчаларын толук сактап калууга аракет жасашат.

Бүгүнкү күндөгү акция рыногундагы тез-тез өзгөрүлүп турмай абалы тыкыр анализ жасоого муктаж. Ар нерсенин чеги болот го. Сыңарындай бул экономикалык толкун дагы жакын арада аяктаары анык деңизчи. Ошондо айрым көрөгөч адамдар америкалык бум башталганга чейин бир чечимге келгени үчүн өздөрүнө ыраазы болушпай койбойт. Анткени, алар тармактык маркетинг бизнесине эчак эле жайгашып алышкан. Бул алар үчүн эң туура жол болучу.

Биз азыр экономикалык «көбүктө» жүрбөйбүзбү. Бир кезде белгилүү окумуштуу Исаак Ньютон дагы так ушундай абалга кабылып, ойрону чыкканы маалым. Ал дүйнөдөгү эң күчтүү генийлердин бири болгон. Бирок, ушуга карабай ал деле “Түштүк Деңиз Көбүгү” (1719 – 1722-жж) деп аталган каржылык өсүүнүн кучагына тартылган экен. Натыйжада ал ошол экономикалык жогорулоодон кийинки кризис учурунда өзүнүн баардык байлык – мүлкүнөн кол жууган имиш. Көрдүңөрбү, Исаак Ньютондой эң акылдуу, улуу адам дагы экономикалык эйфориянын натыйжасында бай болуу үмүтү таш капкан экен. Ал байлыгынан ажыраган соң:

- Мен асман телолорунун кыймылын эсептеп чыгышым мүмкүн. Бирок, алаңгазар адамдарды башкарууга алсыздык кылаар экенмин! – деп кейиген тура.

**6. Каржылык тартыштык болбой калышы да ыктымал.** Балким, өткөн тарыхый окуялар кайрылып келбестир. Бүгүнкү өйдө - ылдый болуу дагы бир калыпка түшөөр. Ошондой эле азыркы экономикалык жогорулоо ийгиликтүү улана бергиси бардыр? Ким билсин, тармактык маркетинг бизнесин пайдалуу, максатка ылайыктуу деп санагандар жаңылып калгысы бардыр. Өз жашоосунун жана каржылык ийгиликтин ээси болгусу келгендер да адашып калышы да мүмкүн...

Өкмөт жана акция рыногу сиздин тынымсыз аракетинизди жогору баалап, жакшылык кылаар. Балким, камкордук да көрүшү ыктымал. Каржылык коопсуздукка карай кеткен жол

эмнеден башталмакчы дейсиз? Албетте, акча карыз алып, аны каржылык келечегиңиз үчүн акция рыногуна салгандан өтөөрү жок. Сиздин каржылык билим алууңуз уланган сайын боло-чогуңуз дагы ийгиликтүү болоор... Бирок, мен сөзсүз ушундай болот дегенден алысмын!

Мен чыныгы америкалык атуул катары дүйнөнүн көптөгөн өлкөлөрүн кыдырып чыктым. Ушундан соң менде: «америкалыктардын орчундуу көйгөйү эмнеде?» - деген суроо пайда болгону ырас. Көрсө, биз бир тараптуу, «балык көбүктө» жашайт экенбиз. Дүйнө эли бизге көз салып, баарын байкап турат. Бирок, америкалыктардын көбү «көбүктөн» улам эч нерсе көрүшпөйт тура. Дүйнө жүзүндөгүлөр Америка телевидение-син кызыгуу менен карашат. Бирок, кайсы америкалык Индия теле берүүсүн көрүшөт дейсиз? Же болбосо Кытай, Корея теле көрсөтүүлөрүн айталы. Эч качан!

Америкалыктардын бир тобу дагы эле муну билбейт го! Кийинки кездери дүйнөнүн көптөгөн өлкөлөрү капитализм идеясын колдой башташпадыбы. Ал гана эмес мурдагы коммунисттер дагы бүгүн капиталист болуп чыга келишпедиби. Учурда канчалаган америкалыктар борпоң да, жалакай да болуп калышканы жашыруун эмес. Бирок, ошого карабай жыргал жашоону, жогору маянаны жана жеңил жол менен табылган акчаны өлө жакшы көрүшөт. Бирок, бул жакшы көрүнүш эмес!

Артка кылчайып карачу болсок, адегенде экономикалык жогорулоо болуп, анын сонунан эле төмөндөө, артка кетүү башталат. Бул жаңылыктар кимдир бирөө үчүн жаман болсо, башкалар жакшы кабар катары кабыл алынат. Айрым бир тармактык маркетинг компаниялары бүткүл дүйнөнү камтуу менен артыкчылык укугуна ээ. Эгерде сиз тармактык маркетинг аркалуу эл аралык бизнеске кошулсаңыз, анда экономикалык кыйроо сиз үчүн анчейин деле коркунучтуу эмес. Тескерисинче өсүп-өнүгүү катары эле кубанычтуу болоору ырас. Сиз баардык экономикалык жогорулоону да, кыйроону да жакшы кабар

сыяктуу кабыл алдыңыз дейли. Анда бул сиз жана сиздин каржылык келечегиңиз үчүн абдан пайдалуу!

Булар тармактык маркетинг индустриасынын келечеги кең экенинин айрым гана себептери. Сиз менен Cashflow – 101, 202 оюндарын ойношун демөөрчүңүздөн суранып көрүңүзчү. Ушул оюнду көптөгөн компаниялар маалымат программасы катары адамдарга сунуш кылып жүрөт. Мунун мен түзгөн үч түрү бар. Алардын ар бири элдерге каржылык алгачкы маалымат бере алат. Бир кезде ошондой эле билимди мага бай атам берген эле. Ошол үч түрдүү оюндар төмөнкүлөр - Cashflow – 101, 202 жана балдар үчүн дагы бирөө.

Маалымат берүүчү ушул үч оюнду ойногондорду компаниялардын колдогонунун себеби эмнеде?

1. Өз адамдарын көп акча иштеп табууга жана аны сактай билүүгө үйрөтүү. Анткени, бизнесмендер көп акча тапканы менен аны сарамжалдуу сарптоону билишпейт. Ал эми жогорудагы мен түзгөн стол оюндары ушул кемчиликти толуктай алат. Өтө кыйынчылык менен табылган акчаны сактай билүүгө үйрөтүп, өзү үчүн натыйжалуу иштеген акчалуу болууну да камсыз кылат.

2. Үйрөнүү учурунда канааттанууну жана өзүнүн ой – кыялын талкуулап, экономикалык келечекти көрө билүүнү аныктайт.

3. Маалымат инструментинин айланасына ишкер команданы топтоо. Чын эле көпчүлүк адамдар ушул оюндун айланасында достошо алышты. Достук качан адамдардын көз карашы бир жерден чыкканда гана пайда болоору шексиз. Бул жерде стол оюну аларды «бир жеңден кол, бир жакадан баш» чыгарууга себепчи болду. Бул оюн адамдардын каржылык болочогун жакшыртуу үчүн иштелип чыгылган. Ошондой эле адамдар өзүнүн үмүт – тилегин ишке ашырууга жардам берүүчүлөр бар экендигин билгенде да достошууга ашыгышат.

4. Тармактык маркетинг бизнесине улам жаңы кишилерди тартуу үчүн.

5. Адамдардын акча жөнүндөгү ой – пикирин жакшы жакка өзгөртүүнү да көздөйт.

Бай атам минтип айтчу:

- Эгерде силер адамдардын өз ичинде акча тууралуу ойлогонун өзгөртө алсаңар, акча дүйнөсү жөнүндөгү тышкы пикирин да алмаштыра аласыңар!

Көптөгөн тармактык маркетинг компаниялары менин Cazhflow стол оюнун кабыл алышканынын негизги себептери мына ушулар. Алар бул оюн адамдар үчүн оюн-тамаша, маалымат, команда куроого негиз болоорун эң сонун түшүнүшкөн. Ошондой эле ушул бизнеске көптөгөн адамдарды тартууга өбөлгө түзөөрүнө көздөрү жеткен. Болгону эле өзүңөрдүн демөөрчүңөрдү силер менен ошол оюндарды ойноого сурануу гана калганы анык. Мейли, бул бизнестен силер биротоло кеттиңер дейли. Ошондо деле кантип көп акча табууну жана аны башкаруу өңдүү көп нерселерди үйрөнгөнүңөр өзүңөргө эле пайдалуу болуп кала берет.

## 11 – тармак. №10-баалуулук.

Дүйнөлүк эң мыкты устаттар сизге колдоо көрсөтүүгө даяр

Менден көбүнчө минтип сурашат:

- Сиз устатты кантип табасыз?

- Мунун көптөгөн жолдору бар, - деп жооп беремин мен.

– Менин өмүрүмдө далай эле устаттар болду бейм. Бирок, алардын ичинен бирөөнү өзгөчө бөлүп айтмакчымын. Ал – Nightingale – Copant компаниясынын аудио жазма китепканасында сакталып турат.

1974-жылы мен Деңиз корпусунан кетип, “Ксерокс” компаниясында иштей баштадым. Ошондо мен жаңы, жол башчылык жөндөмгө таңсык экенимди түшүндүм. Деңиз корпусунда алган жетекчилик тажрыйбам ишкерлик дүйнөсүндө

жараксыз экен. Аскерде кызмат өтөп жүргөндө мен минтип айта алмакмын:

- Сержант Джексон, отряд жоокерлерине биз 23. 00дө дүжүр болоорубузду кабарлап чыгыңыз!

- Куп болот, сер! – деп тиги жооп бермек.

Бирок, бул ыкманы мен азыркы жай турмушта колдоно алмак эмесмин. Анткени, ар бир бүтүндөй оор, кыйын жумуш күнүнөн кийин ушинте берсем, ишим теңирден тескери кетмек. Ал гана түгүл Акыл-эс жана эмоциялуу катаалдыкка кабылып, бул үчүн ашыкча убакыт жумшоо менен жооп берет болучум.

Өзүмдүн жаңы, терең билимге таңсык экенимди түшүнүү менен мен үлгү алууга, тууроого өрнөк болчу нерсени издеп жаттым. Ошондой эле устатка да таңсык элем. Мына ушулардан улам мен Nightingale Conant жазма китепканасына туш болгонум ырас. Өз бизнесимди сатуудан баштаган себептүү «Ксерокс» компаниясында окуп - үйрөнүү менен өз билим көрөңгөмдү жогорудагы китепкананын аудио жазылмаларынын жардамы менен тереңдеттим.

Жумушка чейин машина менен барчумун. Офиске жеткиче башкаларчылап рок-н-рол музыкасын эмес, пайдалуу жазылмаларды угар элем. Аларда бизнести түптөө жана ийгиликке жетүүнүн ыкмаларын дүйнөдөгү эң мыкты устат-окутуучулар баяндап беришчү. Бүгүн мен бизнестеги өзүмдүн баш айланткан ийгиликтерим үчүн ошол кассетадагы улуу устаттарга милдеттүүмүн!

Азыр дагы түбөлүктүү терең билимге өзгөчө маани бергендерге, жогорудагы китепкана жазылмаларын сунуш кылмакчымын. Мен бүгүн деле ал кассеталарды машинада баратып же спорт залда машыгып жатып угуп жүрөмүн. Анткени, ушул китепкана жазылмалары менин акырындык менен болсо да

ийгиликтүү бизнесмен болуума өбөлгө түзгөнүн баса белгилегим келет!

## Резюме

«Тармактык маркетинг бизнеси жалаң гана мен үчүн» - деп ойлогондорго төмөндөгүлөрдү сунуш кылмакчымын:

1. Өз жашоосун өзгөртүүнү ишке ашыруу.

2. Тармактык маркетинг бизнесинде толук иш күнү эмес, жарым – жартылай иштеп баштоо. Жок эле дегенде муну менен беш, эки, бир жыл же алты ай алек болуу.

Менин бай атам минтип айтып калчу:

- Жеңүүчү менен жеңилүүчүнүн ортосундагы айырма маралык (финиш) чийин менен белгиленген. Жеңүүчүгө баары бир, ал ошол чийинди биринчи же акыркы болуп кесип өтөөрү. Буларды бир гана нерсе – ортодогу сызыкты аттап өтүү гана кызыктырат. Жеңилгендер үчүн жеңиш өтө эле кол жеткис бийиктикте тургандай туюлат. Ал ар күн сайын 100 чакырымдык аралыктын 95 чакырымын жүгүрүп өткөндөй болоору анык.

3. Максатыңызды иш жүзүнө ашыруу. Сиз өз чечимиңизди кабыл алаарыңыз менен ооматсыз адамдардын жолун жолдоого аракет кылбаңыз. Эгерде ушул бизнес менен алек болгунуз келсе, жыл бою демөөрчүңүз сунуш кылган баардык семинар, жыйналыштарга катышууга тийишсиз. Сиз өз баалуулугуңузду жана ички дүйнөңүздү өзгөртүүгө аракет кылыңыз. Бешинчи жолку жолугушууда гана менин Акыл-эсим өзгөрө баштаганын сезгеним бар. Натыйжада мен мурда көрүп – билбеген көп нерсени байкай баштаганым чындык.

4. Өз мүмкүнчүлүгүңүзгө ылайык максат коё билүү. Мисалы: Бир айда дагы бир нече доллар иштеп табуу. Өз жумушуңуздан алынуучу кирешени өзгөртүү. Жылына 1 млн доллар табуучу бай адам болуу. Же ай сайын жок эле дегенде 1 млн кирешеси бар эң бай болууга жетишүү.

5. Сиздин жашооңуз так ушул нерсеге тыгыз байланыштуу экенине ынануу. Бул чын эле ушундай эмеспи.

6. Ири кыялга ээ болуу менен андан эч качан баш тартпоо! Мейли, аны иш жүзүнө ашыра албасаңыз да эсиңизден чыгарбаңыз. Анткени, бул кичинекей, арзыбас кыялга караганда алда канча жакшы!

Бай атамдын минтип айтканы бар:

- Ооматтуу адам менен эң ыкыбалдуу адамдын ортосундагы айырма – алардын кыял – тилектеринин өлчөмүндө гана!

Тармактык маркетинг бизнесинде болосузбу же жокпу баары бир чоң – чоң тилектерден эч качан баш тартпаңыз! Балким, анын бир кезде ишке ашкысы бардыр. Канткен менен кыялдардын көлөмдүү болгону эле дурус!

Сиздерди урматтоо менен **Роберт Кийосаки**, Чоң ырахмат!

**Капарбек СӨЛПИЕВ.**

**Байланыш телефону: 0777 24 57 46**



Башкаларга жардам берүүнү жактыргандар үчүн. Түйүндүк маркетингдин акчага байланышпаган сегиз баалуулугу.

**Роберт Кийосакинин**

## «Бай атам, кедей атам»



## «Акча агымынын квадранты»



**деген китептерин алып окуңуздар!**

**Тел.: 0557 70 10 44**  
**Бакытбек СОЛПИЕВ.**

**Роберт КИЙОСАКИ жана  
Шарон Л. ЛЕЧТЕР**

## **Бизнес – мектеп**

**БАШКАЛАРГА ЖАРДАМ БЕРҮҮНҮ  
ЖАКТЫРГАНДАР ҮЧҮН. ТАРМАКТЫК  
МАРКЕТИНГДИН АКЧАГА БАЙЛАНЫШПАГАН  
СЕГИЗ БААЛУУЛУГУ.**

Орусчадан кыргызчага эркин которгон:  
Капарбек СӨЛПИЕВ

Оператору, компьютердик калыпка салган:  
BakSol

Терүүгө 7.04.2014-ж., басууга 23.04.2014-ж. берилди.  
Нускасы 300. Заказ № \_\_\_\_\_  
«Фиеста-Бланка» басмаканасында басылды.



## **“Бай атам” китептери жөнүндө эмне дейт?**

Каржы эркиндигине унтулган адамдар үчүн бул китеп башкы жол көрсөткүч болуп калышы мүмкүн.

“USA Today”

Бай ата окуучуларына үйрөткөн билим, эч бир мектепте өтпөгөн каржы акылмандуулугунун түрүнө китет.

“Booklist”

“J.P. Morgan” компаниясы “Бай атам, кедей атам” китебин “миллионерлер сөзсүз түрдө окуй турган китеп” деп жарыялады.

“Wall Street Journal”

Биз умтулуп жана күрөшүп келе жаткан эң негизги максат бул каржы эркиндиги. Роберт Кийосаки 47 жашында ага жетти.

“Woman”s Day”

## **“Өз бизнесиңизди баштаардан алдын”**

- 20 000 сомго идеяңыз барбы?
- Максатыңызды ишке ашыра албай калам деп коркосузбу?
- Байлыкка жеткен адамдар сизди шыктандырабы?
- Начальнигиңиздин буйруктарынан тажадыңызбы?
- Жумуш ордуңузда өспөй, тынбай иштеп чыдамыңыз кеттиби?
- Жеке бизнесиңизди баштаганга даярсызбы?

Анда бул китеп сиз үчүн!

**Роберт Кийосаки бизнес жасоону 9 жашынан эле баштаган. Өз товарларын базарга алып чыгып, миллиондогон долларларды иштеген. Анын мындай продукциялары менен тааныш болушуңуз керек. Булар:**

- нейлон капчыктары;
- рок ырчыларынын рекламалары менен товарлар;
- “Бай ата” китебинин сериялары;
- “Акча агымы” деген оюндары.

Роберт Кийосакинин жаңы китебинде бизнес чөйрөсүндө болгон өзүнүн ийгиликтери, жол болбостуктары жана андан алган сабактары тууралуу жазылат. Бизнессте ийгиликтүү болууга аттангандарга Кийосакинин сабактарынын пайдасы сөзсүз тийет.