

دۇنيادىكى مەشھۇر شەخسلەر ۋە قەدىمكى زامانلار - 2

ئىگىلىك باشقۇرۇش پىرى

ياكوۋا

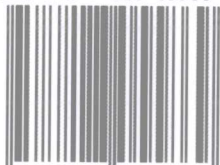


شىنجاڭ خەلق نەشرىياتى

دۇنيادىكى مەشھۇر شەخسلەر ھەققىدە ھېكايىلەر — 2

- 8 يۈەن  مەشھۇر دىپلومات — كىسسىنگېر
- 8 يۈەن  ئەدەبىيات پېشۋاسى — ھېمىڭۋاي
- 8 يۈەن  داڭدار پەيلاسوپ — نىچىشى
- 8 يۈەن  ئەنگلىيىنىڭ پەخرى — چېرچىل
- 8 يۈەن  فرانسىيىنىڭ غۇرۇرى — دې گول
- 8 يۈەن  گېزىتچىلىك خاقانى — پۇلتسېر
- 8 يۈەن  ئىگىلىك باشقۇرۇش پىرى — ياكوكا
- 8 يۈەن  سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ پارچىلىنىشى — گورباچىۋ
- 8 يۈەن  ھىندىستانلىقلارنىڭ داھىيىسى — گەندى
- 8 يۈەن  تالانتلىق ئالەم مۇتەخەسسىسى — فون بىلاۋئېر

ISBN 978-7-228-05586-9



9 787228 055869 >

定价：80.00 元

زۇنبايىكى شەۋرەنىڭ قەدەملىرى

ئىگىلىك باشقۇرۇش پىرى ياكوكا

ئاپتورى : جىيەن خۇي

تەرجىمە قىلغۇچى : ئەركىن تۆمۈر

شىنجاڭ خەلق نەشرىياتى

图书在版编目(CIP)数据

管理大师——亚科卡 / 维吾尔文 / 建辉编著; 艾尔肯·铁木尔译. — 乌鲁木齐: 新疆人民出版社, 2000.3 (2009.4 重印)

(世纪人物传记故事丛书·第2集 / 刘俊峰主编)

ISBN 978-7-228-05586-9

Ⅰ. 管... Ⅱ. ①亚... ②艾... Ⅲ. 亚... 生平事迹 - 维吾尔语 (中国少数民族语言) Ⅳ. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第76825号

责任编辑	艾克巴尔·艾力
责任校对	赛娜瓦尔·扎米拉
特约校对	阿依古丽·亚森
封面设计	祖力喀尔装帧
出版发行	新疆人民出版社
地 址	乌鲁木齐市解放南路348号
邮 编	830001
电 话	0991-2827472
印 刷	乌鲁木齐八家户彩印有限公司
经 销	各地新华书店
开 本	880×1230毫米 32开本
印 张	4.5
版 次	2000年3月第1版
印 次	2009年4月第2次印刷
印 数	4001 - 7000
总 定 价	80.00 元
单 价	8.00 元

بۇ كىتاب بېيجىڭ كۈتۈپخانا نەشرىياتىنىڭ 1997 - يىلى 1 - ئاي 1 - نەشرى،
1997 - يىلى 1 - ئاي 1 - باسمىغا ئاساسەن تەرجىمە ۋە نەشر قىلىندى.

本书根据北京图书馆出版社1997年1月第1版，1997年1月第1次印刷
本翻译出版。

دۇنيادىكى مەشھۇر شەخسلەر ھەققىدە ھېكايىلەر — 2

ئىگىلىك باشقۇرۇش پىرى — ياكوكا

ئاپتورى: جېن خۇي

تەرجىمە قىلغۇچى: ئەرەب تۆمۈر

مەسئۇل مۇھەررىرى: ئەكبەر ئەلى

مەسئۇل كوررېكتورى: سەنەۋەر ئىبراھىم، زەمىرە پىدائى

تەكلىپلىك كوررېكتورى: ئايگۈل ياسىن

مۇقاۋىسىنى لايىھىلىگۈچى: زۇلقەر لايىھىچىلىكى

نەشر قىلىپ تارقاتقۇچى: شىنجاڭ خەلق نەشرىياتى

ئادرېسى: ئۈرۈمچى شەھىرى جەنۇبىي ئازادلىق يولى 348 - نومۇر

پوچتا نومۇرى: 830001

تېلېفون: 0991 - 2827472

باسقۇچى: ئۈرۈمچى باجباخۇ رەڭلىك مەتبەئەچىلىك چەكلىك شىركىتى

ساتقۇچى: جايلاردىكى شىنخۇا كىتابخانىلار

فورماتى: 880 × 1230 مىللىمېتىر 1/32

باسما تاۋىقى: 4.5

نەشرى: 2000 - يىلى 3 - ئاي 1 - نەشرى

باسمىسى: 2009 - يىلى 4 - ئاي 2 - بېسىلىشى

تراژى: 4001 - 7000

كىتاب نومۇرى: ISBN 978 - 7 - 228 - 05586 - 9

ئومۇمىي باھاسى: 80.00 يۈەن

يەككە باھاسى: 8.00 يۈەن

كىرىش سۆز

ئامېرىكىغا ئوخشاش شەخسىي پىداكارلىق ۋە ئەركىن رىقابەت قەدىرلىنىدىغان ئەلدە لې. ياكوكانىڭ رىۋايەت خاراكتېرلىك شەخس ئىكەنلىكىگە قىل سىغمايدۇ. پەۋقۇلئاددە ئىقتىدارى، قالتىس جاسارىتى ۋە پەم - پاراسىتى، شۇنداقلا قەتئىي، ئېھتىياتچان خىزمەت پوزىتسىيىسى ئۇنى بىر دەۋرنىڭ مەشھۇر ئىگىلىك باشقۇرغۇچىسى - ئۇستازغا ئايلاندۇرغان.

ياكوكا فورد ئاپتوموبىل شىركىتىدە خىزمەت قىلغاندا شانلىق نەتىجىلەرنى ياراتتى، ئۆزگىچە باشقۇرۇش تۈزۈملىرىنى بەرپا قىلدى. بىرمەھەل ئالەمنى زىلزىلىگە كەلتۈرگەن تۇلپار ماركىلىق ئاپتوموبىلنى ئىجاد قىلىپ، «تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ پېشۋاسى» دېگەن ھۆرمەت نامى بىلەن ئاتالدى. ئۇنىڭدىن باشقا،

ئۇ فورد شىركىتىنىڭ «ئامېرىكا يولۋىسى»، مارك III تىپلىق ۋە شادىيانە ماركىلىق ئاپتوموبىللىرىنى تەتقىق قىلىپ ياساپ چىقىشتا ئاجايىپ تۆھپىلەرنى، شىركەت قۇرۇلۇپ بىر يىلدا تارىختىكى ئەڭ كۆپ پايدا ئېلىشتا، رېكورت ياراتتى. فورد شىركىتىنىڭ 60 — 70 - يىللاردىكى شۆھرىتىنى ياكوكانىڭ ئەجرىدىن كەلگەن دېيىشكە بولىدۇ. ئەپسۇسلىنارلىق يېرى شۇكى، مۇستەبىت ھىنرى فورد يەنىلا ئۇنى خىزمەتتىن بوشىتىۋەتتى. خىرىسلىر شىركىتىگە بارغاندىن كېيىن، ياكوكا يەنە قۇتقۇزغۇچى رولىنى ئوينىدى. جاپالىق ئەجىر سىڭدۈرۈپ، خىرىسلىر شىركىتىگە قارىتا چوڭ ئۆزگەرتىپ تەشكىللەش ئېلىپ باردى ھەمدە ئاۋام پالاتاغا قاتراپ يۈرۈپ ئامېرىكا ھۆكۈمىتىدىن ياردەم سورىدى. ئۇنىڭ تىرىشچانلىقى نەتىجىسىدە، خىرىسلىر شىركىتىنىڭ جېنى تۇمشۇقغا كېلىپ



قالغان مۈشكۈل ئەھۋالى تېزدىن ئوڭشىلىپ، ۋەيران بولۇش خەۋىپىدىن ئۈزۈل - كېسىل قۇتۇلۇپلا قالماي، بەلكى بۇ شىركەتنىڭ تارىخىدا ئەڭ شانلىق نەتىجە يارىتىلدى. بۇ تەرەپلەردىن ئېيتقاندا، ئۇنىڭ رەھبەرلىك سەنئىتى ۋە باشقۇرۇش ئىقتىدارى ئۆزگىچە ئىدى، كىشىلەرنىڭ ئۇنى «ئىگىلىك باشقۇرۇش پىرى» دېيىشى ئەجەبلىنەرلىك ئەمەس ئىدى.

ياكوكانىڭ مەجەز - خۇلقى ۋە ئامېرىكىنىڭ ئىجتىمائىي تۈزۈمى باشقا بىر گەپ، ئەمما بىز ئۇنىڭ باشقۇرۇش ئۇسۇلى، جاسارەت ۋە پاراسىتىگە ئاپىرىن ئوقۇماي تۇرالمايمىز. ياكوكانىڭ كەچۈرمىشلىرىنى ئەستايىدىل مۇھاكىمە قىلىدىغان بولساق، بەزى ئىشلارنى چۈشىنىپ يېتەلەيمىز.

ياكوكانى دەۋرىمىزدىكى گىگانت ئادەم دېيىشكە بولىدۇ. ياكوكادىن ئۆگىنىشتە، ئەڭ مۇھىمى، ئالدى بىلەن ئۇنىڭ بالىلىق چاغلىرىدىكى ھەرقانداق ئىشنى پۇختا، ئەستايىدىل قىلىدىغان ئادىتىدىن باشلاش كېرەك.



مۇندەرىجە

1.....	بالىلىق چاغلىرى	بىرىنچى باب
12.....	كۆزگە كۆرۈنۈش	ئىككىنچى باب
23.....	ئۆزىنى دەڭسەپ بېقىش	ئۈچىنچى باب
37.....	يۇقىرى پەللىگە يېتىش	تۆتىنچى باب
48.....	يۈكسەك تەپەككۈر	بەشىنچى باب
61.....	ھەسرەت ئىچىدە خوشلىشىش	ئالتىنچى باب
71.....	جەڭگە ئاتلىنىش	يەتتىنچى باب
82.....	قاراڭغۇلۇقتىن يورۇقلۇققا	سەككىزىنچى باب
94.....	ھۆكۈمەتتىن ياردەم سوراڭ	توققۇزىنچى باب
106.....	خەتەر ئىچىدىن يول تېپىش	ئونىنچى باب
118.....	قىيىن كۈنلەردە بىللە بولۇش	ئون بىرىنچى باب
129.....	ئاخىر نەتىجىگە ئېرىشىش	ئون ئىككىنچى باب

بىرىنچى باب بالىلىق چاغلىرى

19 - ئەسىرنىڭ ئاخىرى، 20 - ئەسىرنىڭ بېشىدىكى ئامېرىكا پۇرسەتكە تولغان دۆلەت ئىدى. ئۇ يەرگە بارغانلار بېيىش ئارزۇسىغا يېتەلەيتتى. شۇنداقتىمۇ ئاچقۇچلۇق مەسىلە تىرىشىپ كۈرەش قىلىشتا ئىدى. ئامېرىكىنىڭ پايانسىز زېمىنى ۋە مول بايلىقى ئىنسانلارنىڭ پايدىلىنىشىغا قاراشلىق ئىدى. شۇڭا، پۈتۈن دۇنيادىكىلەر، بولۇپمۇ ياۋروپالىقلار ئامېرىكىغا قاراپ ئاقىقلى تۇردى. ئەنگلىيىنىڭ «مايگۈلى» ناملىق پاراخوتى ئامېرىكا قۇرۇقلۇقىغا يول ئاچقاندىن بۇيان، ياۋروپا كۆچمەنلىرىنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمىدى.

1902 - يىلى 12 ياشلىق نىكولا ياكوكا بېيىش پۇرسىتى ئىزدەپ، دادىسى ۋە قېرىنداشلىرى بىلەن بىللە ئىتالىيىدىن ئامېرىكىغا كەلدى. بۇ يەردە ھال - ئوقىتى ياشىلىنىپ، 1921 - يىلى ئىتالىيىدىكى ئاپىسى ۋە خوتۇنىنى ئامېرىكىغا ئەكەلدى. ئايلىنىدۇندا بىر رېستوران، بىر ئاپتوموبىل ئىجارىگە بېرىش ئورنى، ئىككى كىنوخانا ئېچىپ، شۇ يەردە يىلتىز تارتىپ قالدى.

1924 - يىلى 15 - ئۆكتەبىر نىكولانىڭ ئىككىنچى پەرزەنتى لى. ياكوكا تۇغۇلدى. بۇ چاغدا نىكولا ئامېرىكا پۇقراسىغا ئايلانغانىدى. باشقۇرۇشى جايىدا بولغاچقا، كارخانىسىدىنمۇ ئوبدانلا پۇل تاپتى. ئەقىللىق ۋە چىرايلىق قىزى دېلماردىن كېيىن ئوماق بىر ئوغۇلنىڭ تۇغۇلغىنىغا نىكولا بىلەن خوتۇنى قانداقمۇ خۇشال بولمىسۇن؟ بۇ تۆتەيلەن شاد - خۇراملىق ئىچىدە ئائىلىۋى بەختنىڭ ھۇزۇرىنى سۈردى. ياكوكانىڭ چوڭ بولۇشىغا ئەگىشىپ، ئاتا - ئانىسى ئۇنى دۇنيادىكى ئىشلارنى



تونۇپ يېتىشكە، ئۆز ئالدىغا كۈرەش قىلىشقا يېتەكلىدى. مۇنداق قىلىش ئامېرىكىلىقلارنىڭ نەزىرىدە ئىنتايىن مۇھىم ئىدى. ئۇلار ئۆزىنىڭ كۈرەش قىلىشى بىلەن مەنەسپ ئابروىنى ئۆستىمەن ئادەمگە ئالقىش ياغرىتاتتى. شۇڭا، نىكولا ئوغلى چوڭ بولغاندا بىرەر ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرىشنى ئۈمىد قىلاتتى.

ياكوكا بالىلىق چاغىدا نۇرغۇن نەرسىلەرنى ئۆگىنىۋالدى. ئەسلىدە ئۇ غەم - قايغۇسىز چوڭ بولۇۋاتاتتى. لېكىن، ئامېرىكا ئىقتىسادىدىكى چوڭ كاساتچىلىق دادىسىنىڭ كارخانىسىغا تەسىر يەتكۈزدى. كۆپ يىللاردىن بۇيان تاپقان پۇلى بىر كېچىدىلا ھېچنېمىگە ئەرزىمەس بولۇپ قېلىپ، ئائىلىسى بىر مەزگىل غورىگىل تۇرمۇش كەچۈردى. ئەمما، ئۇنىڭ دادىسى ئۈمىدۋار ئادەم ئىدى. ھەمىشە ئائىلىسىدىكىلەرنى كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ بەزىدە ئۆرلەپ بەزىدە پەسىيىپ تۇرىدىغانلىقىنى چۈشىنىشكە، مۈشكۈللۈكتە قالغاندا بەل قويۇۋەتمەسلىككە ئىلھاملاندۇرۇپ، «تۇرمۇشتا كۆڭۈلسىز ئىشلار ھامان بولۇپ تۇرىدۇ. مۇنداق كۆڭۈلسىز ئىشلار بولمىسا، نېمىنىڭ بەخت ئىكەنلىكىنى ھەقىقىي تۈردە چۈشەنگىلى بولمايدۇ» دەيتتى. ياكوكا ھەر قېتىم كۆڭۈلسىزلىككە يولۇققاندا دادىسى: «قۇياش يەنىلا كۆتۈرۈلىدۇ، ئوخشاشلا پارلايدۇ» دەيتتى. ياكوكاغا گەرچە كېيىن ئۇنىۋېرسىتېتتا ئوقۇپ ناھايىتى ياخشى تەربىيە ئالغان بولسىمۇ، ئەمما دادىسى بەرگەن كىشىلىك تۇرمۇش ھەققىدىكى بىرىنچى دەرسلىك كېيىنكى ئىشلىرىدا ئۇنىڭغا ئەڭ زور تەسىر كۆرسەتتى.

نىكولاينىڭ ئىقتىسادىي چوڭ كاساتچىلىق دەۋرىدە ۋەيران بولۇشقا تاس قالغانلىقى ئۇنىڭ مەخسۇس تەربىيە ئالمىغانلىقى، «ئىقتىسادىي چوڭ كاساتچىلىق» نىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى بىلمىگەنلىكىدىن بولغانىدى، بولمىسا ئۇ بىر كارخانىنى يەنە بىر كارخانا ئۈچۈن گۆرۈگە قويىمىغان بولاتتى. شۇڭا، ئۇ كەلگۈسىدە ئۆزىگە ئوخشاش دەرد تارتىپ قالمىسۇن دەپ،



ئوغلنى ئەڭ ياخشى تەربىيىگە ئىگە قىلىشقا بەل باغلىدى. ئۇ ئوغلى ياكوكانىڭ كەلگۈسىدە داڭلىق كارخانىچى بولۇپ قېلىشىغا قەتئىي ئىشەنتتى.

ياكوكا ئالتە يېشىدىلا مەكتەپ تەربىيىسىنى قوبۇل قىلدى. بالا ۋاقتىدىكى ياكوكا باشقا بالىلارغا ئوخشاش ھېچنېمىنى بىلمەيتتى، سەبىي، كۈلكىلىك ئىدى، ھەممە نەرسىگە قىزىقىش بىلەن قارايتتى. مەكتەپتىمۇ ئەركە، شوخ ئىدى. ئۇنىڭدا ئادەتتىكى بالىلارغا خاس ئالاھىدىلىكلەرنىڭ ھەممىسى تېپىلاتتى. لېكىن، ئۇ يېشىنىڭ چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ، باشقىلارنى بېسىپ چۈشىدىغان تەرەپلىرىنى كۆرسىتىشكە باشلىدى. ئۇ زېرەك ئىدى، سىنىپ بويىچە دائىم ئالدىنقى قاتاردىكى ئىككى ئوقۇغۇچىنىڭ بىرى بولاتتى، ھەرقانداق ئەھۋالدىمۇ ئۆگىنىشكە تەسر يەتكۈزمەيتتى، نەتىجىسى مۇقىم ھالدا ئۆرلەپ باراتتى. دادىسى بۇ ئىشتىن خۇشاللىققا چۆمۈپ، ئوغللىدىن مەمنۇن بولاتتى.

بۇ چاغلاردا نۇرغۇن ئامېرىكىلىقلاردا ئىرقىي كەمسىتىش يەنىلا مەۋجۇت ئىدى. ئۆزلىرىنى ساپ ئامېرىكا نەسلىدىن دەپ قارايدىغانلار نېگىرلارنى كەمسىتىپلا قالماي، ئىتالىيانلارنىمۇ كەمسىتەتتى. ياكوكا بۇ دەردنى كۆپ تارتتى، چۈنكى ساۋاقداشلىرى ئۇنى مەسخىرە قىلاتتى، چەتكە قاقاتتى ھەتتا ئايرىم ئوقۇتقۇچىلارمۇ بەزىدە ئۇنىڭغا ھاقارەتلىك لەقەملەرنى قوياتتى. سەبىي ياكوكا بۇ ئىشنىڭ تېگىگە زادىلا يېتەلمەي، كۆڭلىنىڭ چوڭقۇر يېرىدە ساقلاپ قوياتتى.

باشلانغۇچ مەكتەپنىڭ ئالتىنچى سىنىپىدا ئوقۇۋاتقاندا، ياكوكا ئىزچىلار كىچىك ئەترىتىنىڭ باشلىقلىقىنى تاللىشىش رىقابىتىگە چۈشۈش نىيىتىگە كەلدى. ئۇ نۇرغۇن تىرىشچانلىقلارنى كۆرسەتتى. جەزمەن ئۆتۈپ چىقىمەن دەپ قارىغانىدى. لېكىن، سىنىپتىكى بىلەت تاشلاش نەتىجىسى بويىچە ئۇ 22 بىلەتكە قارشى 20 بىلەت بىلەن يەنە بىر بالىغا

ئۇتتۇرۇپ قويدى. ئەسلىدە بۇ ئىشتا ھىيلە ئىشلىتىلگەنىدى.
 سىنىپتا 38 ئوقۇغۇچى تۇرسا، تاشلانغان بىلەت قانداق بۇ 42
 بولسۇن! غەزەپكە كەلگەن ياكوكا دەرھال ئوقۇتقۇچىغا ھەقىقىي
 ئەھۋالنى ئاشكارىلاپ، باشقىدىن سايلاش تەلىپىنى قويدى.
 ئوقۇتقۇچى ئوچۇقتىن - ئوچۇق ياكوكاغا نارازى بولۇپ: «بولدى
 قىل، ياكوكا» دەپ بۇ ئىشنى باستۇرۇۋەتتى. بۇ ئىش سەبىي
 ياكوكاغا قاتتىق تەسىر قىلدى ۋە ياكوكانى جەمئىيەتتە
 ئادالەتسىزلىكلەر بولۇپ تۇرىدىكەن، دېگەن تونۇشقا كەلتۈرۈپ،
 ئۇنىڭ كىشىلىك تۇرمۇشىدىكى تۇنجى دەرسلىك بولۇپ قالدى.

بەختىگە يارىشا، باشقا نۇرغۇن تەرەپلەردە ياكوكا بەكمۇ خۇشال
 ئىدى. ئۇ زېرەك ۋە ئىجتىھاتلىق بولغاچقا، كۆپلىگەن
 ئوقۇتقۇچىلار ئۇنى ياخشى كۆرەتتى. يېقىن كۆرگەنلىكىنىڭ
 ئىپادىسى سۈپىتىدە، دائىم ئۇنىڭغا ئۇششاق - چۈششەك
 ئىشلارنى قىلدۇراتتى. ئىنتايىن ياخشى مەكتەپ تەربىيىسى
 ياكوكانى ناھايىتى كۆپ نەرسىلەرنى ئۆگىنىش ئىمكانىيىتىگە
 ئىگە قىلدى. ئۇ ھامان ئالدىنقى قاتاردا ئىدى، مەكتەپنىڭ
 مۇكاپاتىغا ئېرىشىپ تۇراتتى.

مەكتەپتە ياكوكا ئۆگىنىۋالغان ئەڭ مۇھىم نەرسە ئۆزىنىڭ
 ئىدىيىسىنى قانداق ئىپادىلەش بولدى. توققۇزىنچى سىنىپقا
 چىققاندا، ئوقۇتقۇچىسى رابېل خېنىم ئوقۇغۇچىلارغا ھەر
 ھەپتىدە 500 خەتلىك ماقالە يېزىش تاپشۇرۇقى بېرىدىغان
 بولدى. دەسلەپتە، ياكوكا بۇ ئىشتىن بىزار بولغانىدى. لېكىن،
 ئاخىرىغا كەلگەندە، مۇنداق مەجبۇرىي تاپشۇرۇقنىڭ ئۈنۈمى
 كۆرۈلۈپ، ياكوكا ئۆزىنىڭ ھېسسىياتىنى يېزىق شەكلىدە
 ئىپادىلەشنى ئۆگىنىۋالدى.

كېيىن رابېل خېنىم ئوقۇغۇچىلارنى نۇتۇق سۆزلەش مەشىقى
 قىلدۇرۇشقا باشلىدى. ياكوكا دەسلەپتە بەكمۇ قورقۇپ،
 كۆپچىلىكنىڭ ئالدىدا ئۈزلۈك سۆزلەشكە جۈرئەت قىلالمىدى.
 ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشى بىلەن ئاستا - ئاستا قورقۇنچى تۈگىتىپ،

نۇتۇق سۆزلەشكە ماھىر بولۇپ قالدى. كېيىن بىر مۇنازىرە گۈرۈپپىسىغا قاتنىشىپ، مۇستەقىل تەپەككۈر قىلىشنى ئۆگەندى، نۇتۇق سۆزلەش ماھارىتىنىمۇ ئۆستۈردى. كېيىنكى چاغلاردا ئۇ فورىد شىركىتى ۋە خىرىسلىر شىركەتلىرىدە چاڭلىداپ نۇتۇق سۆزلىگەنلىرىدە، ئاشۇ چاغلىرىنى، ھۆرمەتلىك رابىل خېنىمنى ئەسكە ئالماي قالمايىدى.

كۈتۈلمىگەندە، ياكوكا مۇشۇنداق ۋاقىتتا رېماتىزم كېسىلىگە گىرىپتار بولۇپ قالدى. ئۇ بۇ كېسەلدىن بەكلا قورققانىدى، چۈنكى ئۇ چاغلاردا رېماتىزم كېسىلىگىمۇ ئادەم ئۆلۈپ كېتەتتى. شۇڭا، مىدىرلماي يېتىپ، كېسىلىنى ئەستايىدىل داۋالاشقا مەجبۇر بولدى. شۇ چاغدىكى داۋالاش ئۇسۇلى: قېيىن قوۋزىقىدا ئىشلەنگەن كۈمۈلچە دورىنى 15 مىنۇتتا بىر قېتىمدىن ئىچىش ۋە پۈتۈن بەدىنىگە يادۇپ يېغىغا چىلانغان پاختا ئوراپ، تىز، ئوشۇق، جەينەك ۋە بېغىش ئۆگىلىرىنىڭ ئاغرىقىنى پەسەيتىش ئىدى. مۇنداق داۋالاش ئادەمنى بەكمۇ ئازابقا سالاتتى. ئۇ ئالتە ئاي يېتىپ، بەدەن ئېغىرلىقى 40 قاداق يېنىكلىگەندىن كېيىن، ئاخىر سەللىمازا ساقىيىپ كەتتى.

ياكوكا بېيسبولنى ئوبدانلا ئوينايىتتى، ئېتىقاد قىلىدىغان ئۇستازىمۇ بار ئىدى، بىرىنچى قاتاردىكى بېيسبول مۇسابىقە بىرلەشمىسىگە قاتنىشىشنى ئارزۇ قىلاتتى. بىراق، ئۇنىڭ كېسەلى ھەممىنى ئۆزگەرتىۋەتتى. نەتىجىدە ئۇ تەنتەربىيە ھەرىكىتىدىن قول ئۈزۈپ، شاھمات، بىرىدژ، قارتا ئويناشقا باشلىدى. بۇلار مېڭىنى قانداق ئىشلىتىش، ئۈستۈنلۈكتىن قانداق پايدىلىنىش، مۇشكۈللۈكتىن قانداق قۇتۇلۇش، قانداق ھەيۋە كۆرسىتىشنى ئۆگەندىغان ئويۇنلار ئىدى. ياكوكا كېيىن ئۇچرىغان ھەر خىل سۆھبەتلەردە بۇ ئويۇنلارنىڭ ياردىمى زور بولدى.

ئوتتۇرا مەكتەپتە ياكوكانىڭ قىزىقىش ۋە ھەۋەسلىرى بەكمۇ كەڭ بولدى. ئۇ تىياتىر كۈلۈبى ۋە مۇنازىرە جەمئىيىتىنىڭ

ئاكتىپ قاتناشچىلىرىدىن ئىدى. كېيىن سۈيۈش ئەترىتىنىڭ ھەيئىتى بولدى. يەتتىنچى سىنىپتا ئوقۇۋاتقاندا، جاز مۇزىكىسى ۋە تولغىما ئۇسۇلىغا بېرىلىپ كېتىپ، ئوتتۇرا ئاۋازلىق ساكسوفون چېلىشقا باشلىدى ھەتتا مەكتەپ مۇزىكا ئەترىتىدە يۇقىرى ئاۋازلىق مىزگان چېلىشقا تەكلىپ قىلىندى. سەككىزىنچى سىنىپقا چىققاندا سىنىپ باشلىقى سايلاش رىقابىتىگە چۈشۈپ مۇۋەپپەقىيەت قازاندى. توققۇزىنچى سىنىپقا چىققاندا مەكتەپ ئوقۇغۇچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسىنى سايلاش رىقابىتىگە چۈشۈپ، پۈتۈنلەي غەلىبە قىلدى. لېكىن، ئۇ سايلىغۇچىلار بىلەن بولغان ئالاقىسىنى ئۈزۈپ قويغانلىقى ئۈچۈن، ساۋاقداشلىرىنىڭ ئىشەنچىدىن مەھرۇم قېلىپ، ئىككىنچى مەۋسۇمدا سايلانماي قالدى، بۇ ئۇنىڭغا ئېغىر زەربە بولدى.

ياكوكا دەرىستىن سىرتقى پائالىيەتلەرگە كۆپ ۋاقىت سەرپ قىلغان بولسىمۇ، يەنىلا ئەلا نەتىجە بىلەن ئوتتۇرا مەكتەپكە ئۆرلىدى. تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپ ھاياتى گۈزەل ۋە مۇكەممەل ئىدى. ئەمما، ياپونىيىنىڭ پىيورل - خاربورغا تۇيۇقسىز ھۇجۇم قىلىشى بۇ ياشنىڭ گۈزەل تۇرمۇشىنى بۇزۇپ تاشلىدى. زورۇپىلت زۇڭتۇڭ نۇتۇق سۆزلەپ، ئامېرىكىنىڭ ياپونىيىگە ئۇرۇش ئېلان قىلغانلىقىنى جاكارلىدى. ئامېرىكا خەلقى ئىتتىپاقلىشىپ دۈشمەنگە ئورتاق غەزەپ ياغدۇردى. ياكوكا بىلەن ساۋاقداشلىرى ئارقا - ئارقىدىن ھەربىيلىككە تىزىملىتىپ، ئامېرىكا ئۈچۈن جەڭ قىلىشقا بەل باغلىدى. ساۋاقداشلىرى ھەربىي سەپكە كىردى، بەزىلىرى ھەتتا جەڭدە قۇربان بولدى. ئەمما، ياكوكا رېمانتىزم كېسىلى بولغانلىقى ئۈچۈن، يەنىلا ئائىلىسىدە تۇرۇپ قالدى.

بەلكىم بۇمۇ ياكوكانىڭ تەلىپىدۇ. ئەگەر كېسەلگە گىرىپتار بولمىغان بولسا، تىنچ ئوكياننىڭ قاقاس ئاراللىرىنىڭ بىرىدە ياكى فرانسىيىنىڭ نورماندى دېڭىز ساھىلىدىكى جەڭلەردە

ئۆلگەن بولاتتى. ئۇنىڭ ئوتتۇرا مەكتەپتىكى ساۋاقداشلىرىنىڭ كۆپى جەڭدە ئۆلدى، ئۇ بولسا ھايات ئىدى. ئەمما، ئۇ بۇنىڭلىق بىلەن خۇشال بولۇپ كەتمىدى. بۇ ئامېرىكىدا ۋەتەنپەرۋەرلىك ئەۋجىگە چىققان چاغلار بولغاچقا، ئوت يۈرەك ياش ياكوكا ئۆزىنىڭ جەڭگە قاتناشمىغانلىقىنى نومۇس دەپ بىلەتتى. مۇشۇنداق روھىي كەيپىياتنىڭ تۈرتكىسىدە ياكوكا ئۆزى قىلىدىغان بىرلا ئىش قالغانلىقىنى، ئۇ بولسىمۇ قېتىرقىنىپ ئوقۇش ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدى. ئاخىر ئۇ ئۇنىۋېرسىتېتقا كىرىپ مۇكەممەل بىلىم ئېلىش قارارىغا كەلدى.

ياكوكا قۇرۇلۇش ئىلمىگە ئىنتايىن قىزىقاتتى. شۇڭا، ئامېرىكىدىكى قۇرۇلۇش ئىلمى بويىچە ئەڭ ياخشى ئۇنىۋېرسىتېت — پېردۇئې ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ئوقۇش مۇكاپاتىغا ئىلتىماس سۇندى، ئەمما تەستىقلانمىدى. ئاخىر ئۇ ئائىلىسىگە يېقىن بولغان پېنسىلۋانىيە شتاتىنىڭ بېرلېن شەھىرىدىكى لېھارت ئۇنىۋېرسىتېتىنى تاللىدى.

ئامېرىكىنىڭ ئۇنىۋېرسىتېتلىرىدا ئوقۇش نەتىجىسىگە بەكمۇ قاتتىق تەلەپ قويۇلاتتى. ئوقۇغۇچىنىڭ ئوتتۇرىچە نومۇرى دېگەندەك يۇقىرى بولمىسا، مەكتەپ ئۇنى سىلىق سۆزلەر بىلەن ئوقۇشتىن چېكىندۈرۈۋېتەتتى. مۇشۇنداق مۇھىتتا، ياكوكا پۇرسەتنى غەنىمەت بىلىپ، پۈتۈن زېھنى بىلەن ئۆگىنىش ھەمدە باشتىن — ئاخىر بەل قويۇۋەتمەسلىك لازىملىقىنى چۈشەندى ھەم مۇنداق قىلىشنى ئادىتىگە ئايلاندۇردى: دۈشەنبە كۈنىدىن جۈمە كۈنىگىچە باش كۆتۈرمەي ئۆگىنەتتى، جۈمە كۈنى كەچتىن تارتىپ يەكشەنبە كۈنىگىچە ھېچنەم ئۆگەنمەي پۇخادىن چىققۇچە كۆڭۈل ئاچاتتى ياكى دەم ئالاتتى، يەكشەنبە كۈنى كەچتە ئەس — ھوشىنى يىغىپ، كېلەر ھەپتىدە قىلىدىغان ئىشلارنىڭ مۇھىم نۇقتىلىرىنى يېزىپ چىقاتتى.

لېھارت ئۇنىۋېرسىتېتىدا ئۆگىنىۋالغان يەنە بىر تەجرىبىسى، ۋاقىتتىن تولۇق پايدىلىنىمەن دەيدىكەن، قايسى

ئىشنىڭ مۇھىملىقىنى ئايرىۋېلىپ، ئاندىن پۈتۈن كۈچى بىلەن شۇنى ئىشلەش ئىدى. ياكوكانىڭ بۇ جەھەتتىكى ئىشلىرى بەكمۇ گەۋدىلىك بولغانىدى ھەتتا ئۇ كېيىن شىركەت دىرېكتورى بولغانىدىمۇ مۇشۇنداق قىلدى. ھەر كۈنى بىر ئىشنى قىلىشتىن ئىلگىرى تولۇق تەييارلىق قىلاتتى، ئەزىمەس دېيىلگەن تەييارلىقلارنىمۇ نەزەردىن ساقىت قىلمايتتى.

ئۇنىۋېرسىتېتتا ياكوكا پۈتۈن زېھنى بىلەن ئۆگىنىشكەلا تايىنىپ قالدى. ھەربىي سەپكە قاتناشقان ئوقۇغۇچىلار كۆپەيگەنسېرى، ئۇنىۋېرسىتېتتا ئوقۇيدىغان ئوقۇغۇچىلار شۇنچە ئازىيىپ كەتتى. 50 ئوقۇغۇچى بار سىنىپتا ئاخىر بەشلا ئوقۇغۇچى قالدى. بۇنىڭ بىلەن ياكوكانىڭ مەكتەپتە ئېلىۋاتقان تەلىمى مەخسۇس ئۇنىڭ ئۈچۈنلا بېرىلىۋاتقاندەك بولۇپ قالدى. نۇرغۇن پروفېسسورلار بەش - ئالتە ئوقۇغۇچىغا دەرس ئۆتۈپ بولغاندىن كېيىن، ياكوكادىن بىرقانچە سوئال سورايتتى ياكى ئۇنىڭ بىرقانچە قىيىن مەسىلىگە جاۋاب تېپىشىغا ياردەم قىلاتتى. 50 ئوقۇغۇچى بار سىنىپتا مۇنداق قىلغىلى بولمايتتى، بۇمۇ ياكوكانىڭ تەلىمى ئىدى.

ياكوكانىڭ ئۆگىنىشىدە دادىسىنىڭ بېسىمىمۇ ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ بولدى. كۆچمەنلەر ئائىلىسىدە مۇنداق بېسىم ۋەكىللىك خاراكتېرگە ئىگە ئىدى. دادىسى ئىقتىسادىي كاساتچىلىقنىڭ ئۆزىگە كەلتۈرگەن زىيىنىنى ئۇنتۇماي، ئوغلىنىڭ ياخشى ئۆگىنىپ ئۆزى ئالالمىغان تەربىيىنى تولۇقلىۋېلىشنى ئۈمىد قىلاتتى. ياكوكا ئىنتايىن تىرىشچانلىق كۆرسەتتى، پۈتۈن زېھنىنى ئۆگىنىشكە سەرپ قىلدى. بەزى ئوقۇغۇچىلاردەك ئىش - ئىشرەتكە بېرىلىپ كەتمىدى، ۋاقتىنى ئىسراپ قىلمىدى. سەككىز مەۋسۈمنى ئۆزۈلدۈرمەي ئوقۇپ، لېھارت ئۇنىۋېرسىتېتىنى ئەلا نەتىجە بىلەن تاماملاپ، مەكتەپ پۈتتۈرگەن ئوقۇغۇچىلار ئىچىدە داڭ چىقاردى.

ياكوكا ئەمدى كەسىپ تاللاش مەسىلىسىگە دۇچ كەلدى. ئۇ

كېچىكىدىنلا دادىسىنىڭ ئاپتوموبىل ئىجارىگە بېرىش ئورنىدا ئويناپ چوڭ بولغاچقا، ئاپتوموبىل كەسپىنى بىلەتتى، ئۇنىڭ ئۈستىگە ماشىنىسازلىق قۇرۇلۇشى كەسپىنى ئوقۇدى، شۇڭا ئاپتوموبىل ساھەسىدە خىزمەت قىلسا بەكمۇ مۇۋاپىق كېلەتتى. ئۇنىڭ فورد ئاپتوموبىل شىركىتىدە خىزمەت قىلغۇسى بار ئىدى. فورد شىركىتى شۇ چاغدىكى ئامېرىكىدا ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ ئاپتوموبىل شىركىتى، شۇنداقلا ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ شىركەت ئىدى.

ياكوكا فورد شىركىتىنىڭ ئىمتىھان ئېلىپ قوبۇل قىلىش ئەمەلدارى لېئاندر خامىلتون ماك كورمىك — گوئودخارت بىلەن كۆرۈشتى. ماك كورمىك — گوئود خارتنىڭ تەكلىپ قىلىش ئۇسۇلى غەلىتە ئىدى، پۈتۈن مەملىكەتتىكى 50 ئۈنۈپرسىتېتنىڭ ھەربىرىدىن بىرىدىن ئوقۇغۇچىنى تاللىۋالاتتى. ھەرقانچە ياخشى ئۈنۈپرسىتېت بولسىمۇ بىرلا سان بېرىلگەچكە، رىقابەت ئىنتايىن كەسكىن بولاتتى. ياكوكا ئۆزىنىڭ تاللانماي قېلىشىدىن ئەنسىرەيتتى. ياكوكانىڭ لېھارت ئۈنۈپرسىتېتىنى پۈتكۈزگەنلەر ئىچىدە ئەڭ ياخشى ئوقۇغۇچى ئىكەنلىكىگە قىل سىغمايتتى، شۇڭا ماك كورمىك — گوئودخارت قىلچە ئىككىلەنمەي ئۇنى تاللىدى.

ياكوكا خۇشاللىقىدىن قىن — قىنىغا پاتماي كەتتى. بۇ چاغدا ئۇ بىر ئۇقتۇرۇش تاپشۇرۇۋالدى. پرونىستون ئۈنۈپرسىتېتى ئۇنىڭغا ئاسپىرانتلىقتىن بىر سان بەرگەنكەن. بۇ مەشھۇر ئۈنۈپرسىتېت ئىدى، شۇڭا ياكوكا دەرھال ئىلتىماس سۈندى. چۈنكى، ئۇ ئۆز ئىسمىنىڭ ئاخىرىغا ماگىستىر دېگەن گەپ قوشۇلسىكەن دەپ ئارزۇ قىلاتتى. نەتىجىدە پرونىستون ئۈنۈپرسىتېتى ئۇنىڭغا كۆپ مىقداردا ئوقۇش پۇلى بېرىپ ئۇنى قارشى ئالدى. لېكىن، ياكوكا فورد شىركىتىگە كىرىش پۇرسىتىنى قولىدىن بېرىپ قويۇشقىمۇ ئانچە قىيمايتتى. چۈنكى، بۇ شىركەتكە كىرىش ئۇنىڭ كۈچلۈك ئارزۇسى ئىدى. ماك



كورمىك — گوئودخارت ياكوكاغا ماگىستىراتلىقنى ئەكەلگۈچە ئورنىنى ساقلاپ قويۇشقا ۋەدە بەردى. بۇ ياكوكا ئۈچۈن تەييارلىغۇسىز پۇرسەت ئىدى، شۇڭا ئۇ خاتىرجەم بولۇپ، پرونىستون ئۇنىۋېرسىتېتىغا ئوقۇشقا يۈرۈپ كەتتى.

پرونىستون ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ئۆگىنىش مۇھىتى ئىنتايىن ياخشى ئىدى. شۇنداقىمۇ، بۇ يەردە ياكوكا ئىلگىرىكىگە ئوخشاش ئۆگىنىشكە بېشىچە كىرىپ كەتمىدى، ئۆزىنى توختىتىپ ئەتراپلىق ئۆگەندى. سىياسەت ئىلمى ۋە سۇلياۋ ماتېرىيال ئىلىملىرىنى قوشۇمچە ئۆگەندى. ئۇرۇش تۈپەيلى پرونىستون ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى ئوقۇتقۇچىلار بىلەن ئوقۇغۇچىلار نىسبىتىدە ئوقۇغۇچىلار ئۈچۈن پايدىلىق ھالەت شەكىللەنگەنىدى. بىر سىنىپتا تۆتلا ئوقۇغۇچى دەرس ئاڭلايتتى، دۇنياغا تونۇلغان قۇرۇلۇش مۇتەخەسسسلرى دەرس ئۆتەتتى. كىشىنىڭ زوقىنى قوزغايدىغىنى، ياكوكا بۇ يەردە ئۇلۇغ ئېنىشتېيننىڭ دەرسىنى ئاڭلىلايتتى، ئاپئاق چاچلىق بۇ بوۋاينىڭ ئۆزى يالغۇز مەيداندا ئايلىنىپ يۈرگىنىنى كۆرۈپ تۇراتتى.

مەكتەپ ياكوكاغا مەكتەپ پۈتكۈزۈش دىسسىپلېنىسى ياقلاشقا ئۈچ مەۋسۇملۇق مۆھلەت بەرگەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇ فورد شىركىتىگە بېرىپ خىزمەت قىلىشقا ئالدىرىغانلىقى ئۈچۈن، ئىككى مەۋسۇمدىلا دىسسىپلېنىنى ياقلاپ بولدى. ھەر خىل تەكشۈرۈشلەردىن كېيىن دىسسىپلېنىيە ماقۇللۇقتىن ئۆتتى. ياكوكا ماگىستىرلىق تونىنى كىيىپ پرونىستون ئۇنىۋېرسىتېتىدىن چىقتى، يەنى مەكتەپتىن مەڭگۈلۈككە ئايرىلدى.

مەكتەپ پۈتكۈزگەندىن كېيىن، ياكوكا تاقەتسىزلىك بىلەن ماك كورمىك — گوئودخارتنى ئىزدىدى. ئۇ ھەربىي سەپكە كەتكەنىكەن. فورد شىركىتىدە ئۇنىڭدىن باشقا ھېچكىم ياكوكانى تونۇمايتتى. قارىماققا فورد شىركىتىدە خىزمەت قىلىش يوققا

چىقىدىغاندەك تۇراتتى. لېكىن، ياكوكا ھەرگىز تەن بەرمەي، ماك كورمىك — گوئودخارتنىڭ رەھبىرىگە تېلېفون بېرىپ ئەھۋالنى چۈشەندۈردى. بۇ رەھبەر: «يېڭى خادىملارنى تەربىيەلەش گۇرۇپپىسى خىزمىتىنى ئاخىرلاشتۇردى، ئۇنىڭ ئۈستىگە 50 ئوقۇغۇچىنى قوبۇل قىلىپ بولدۇق. شۇنداقتىمۇ، بەزى ئەھۋاللارنى كۆزدە تۇتۇپ، سىزنى تەكلىپ قىلمىساق ئانچە ئادىللىق بولماس. دەرھال كېلەلسىڭىز، سىزنى 51 - ئوقۇغۇچى قىلىپ قوبۇل قىلايلى» دېدى.

بۇ ئاخىرقى پۇرسەت ئىدى. ياكوكا چەكسىز شادلىققا چۆمدى. ئىنتايىن خۇشال بولغان دادىسى ئاپتوموبىلنى ئۆزى ھەيدەپ ياكوكانى فورد شىركىتىنىڭ تۇرۇشلۇق ئورنى دېتروىتقا يەتكۈزۈپ قويدى. ياكوكا فورد كوچىسىغا قەدەم قويغىنىدا، پۈتۈن ۋۇجۇدى ھاياجانغا تولدى. روشەنكى، بۇ ئۇنىڭ ئۇزۇن سەپىرىنىڭ باشلىنىشى ئىدى.



ئىككىنچى باب كۆزگە كۆرۈنۈش

1946 - يىلى ئاۋغۇستتا ياكوكا پراكتىكانت ئىنژېنېرلىق سالاهىيىتى بىلەن فورد ئاپتوموبىل شىركىتىدە خىزمەت قىلىشقا باشلىدى. شىركەتكە يېڭى كەلگەن ياشلارغا بېرىلىدىغان تەربىيەلەش، يېتىشتۈرۈش دەرسى بىر ئايلىنىپ چىقىش يەنى پۈتكۈل ئىشلەپچىقىرىش جەريانىدا پراكتىكا قىلىش، ھەربىر تارماقتا بىرنەچچە كۈندىن تۇرۇپ، ئۇلارنىڭ خىزمەت ئەھۋالى بىلەن تونۇشۇپ چىقىش ئىدى. ئارقىدىنلا، بۇ ياشلار مەشھۇر لورخېل زاۋۇتىغا پراكتىكىغا ئەۋەتىلەتتى. لورخېل زاۋۇتى دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ ئۇنىۋېرسال زاۋۇت ئىدى. بۇ يەردە ياكوكانىڭ ھەممە ئىشقا كۆزى پىشىپ، نەزەر دائىرىسى ھەقىقەتەن كېڭىيەتتى.

لېكىن، ياكوكانىڭ كۆڭلىنى قانداقتۇر بىر غەشلىك چۇلغۇۋالغانىدى. پراكتىكا ئاخىرلاشقاندىن كېيىن، «ياساپ چىقىش قۇرۇلۇشى»دىن كۆڭلى سوۋۇپ كەتتى، ئەتىدىن - كەچكىچە چېرتىوژ ۋە ئۆلچەش ئەسۋابلىرى بىلەن ھەپىلىشىپ يۈرۈش زېرىكىشلىك تۈيۈلۈشقا باشلىدى. دادىسىنىڭ ئاپتوموبىل ئىجارىگە بېرىش ئورنىنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىغانلىقتىن بولسا كېرەك، ئۆزىنىڭ ياساپ چىقىشنى ئەمەس، بەلكى سېتىش ياكى مەھسۇلات تونۇشتۇرۇش خىزمىتىنى ياخشى كۆرىدىغانلىقىنى ھېس قىلدى. شۇڭا، ياكوكا باشلىقىغا ئىلتىماس سۈنۈپ، خىزمەت ئالماشتۇرۇشنى تەلەپ قىلدى. شىركەت كۆپ پۇل خەجلىپ بۇ ياشلارنى ئاپتوموبىلنى قانداق ياساپ چىقىشنى ئۆگىنىشكە ئەۋەتكەندە، ئۇ سېتىش تارمىقىغا بارىمەن دېسە، ئۇنى تەربىيەلەپ يېتىشتۈرۈشكە مەسئۇل ئادەم ئەلۋەتتە خۇش

بولمايدۇ - دە !

ياكوكا تەلىپىدە چىڭ تۇرۇۋالدى. باشلىقى ئائىلاج ئۇنىڭ بىلەن مۇرەسسەلىشىپ، خىزمەت ئورنىنى ياكوكا ئۆزى ئالاقىلىشىپ تېپىشقا ماقۇل بولدى. ياكوكا باشلىقىنىڭ رۇخسىتىنى ئېلىپلا، دەرھال دوستى فرانك زېممان بىلەن خەۋەرلەشتى. زېممانمۇ شىركەتكە يېڭى كىرگەن ياش ئىدى. پىراكتىكا ۋاقتى ئاخىرلاشقاندىن كېيىن، خىزمىتىنى ئۆزگەرتىپ نيۇيورك رايونىدا يۈك ئاپتوموبىلى سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىۋاتاتتى. ئۇ ياكوكانىمۇ ئۆزى ئىشلەۋاتقان ئورۇنغا تونۇشتۇرماقچى بولدى.

لېكىن، نيۇيورك رايونىدىكى دىرىكتورلار ياكوكانى ياقتۇرۇپ كەتمىدى. ئۇلارنىڭ قارىشىچە، ياكوكادەك ئالىي تەربىيە ئالغان بىر ياشنىڭ يۈك ئاپتوموبىلى سېتىش خىزمىتىنى ئىشلىشى ھەقىقەتەن ئەقىلغا سىغمايتتى، شۇڭا ئۇلار ياكوكانى ئېلىش تەرىپىدە تۇرمىدى. ياكوكا باشقا يەردىن پۇرسەت ئىزدەشكە مەجبۇر بولدى. پېنسىلۋانىيە شىتاتى چېستىر ئاپتوموبىل سېتىش ئورنىنىڭ دىرىكتورى مەردانىلىك بىلەن ياكوكانى ئېلىپ قالدى. ئۇ ئادەم بۇ ياشنىڭ ئىقتىدارىنى كۆرۈپ باقماقچىدى. ياكوكا فورد ئاپتوموبىل شىركىتىدىكى خىزمىتىنى شۇ يوسۇندا باشلاپ، ئەڭ تۆۋەن دەرىجىلىك ئاپتوموبىل ساتقۇچى بولدى. بۇ چاغلاردا ياكوكانىڭ كېيىن بېرىپ فورد شىركىتىنىڭ باش دىرىكتورى بولۇشى كىمىنىڭمۇ خىيالىغا كەلسۇن.

دەسلەپتە، سېتىش خىزمىتى خېلى قىيىنغا چۈشتى. ياكوكا يېڭىياچە بولغاچقا، نېمە قىلارنى بىلەلمەي، خېرىدارلارنىڭ ئالدىدا قورۇنۇپ تەمتىرەپ قالدى. تېلېفوننى ئالسىلا يۈرىكى سېلىپ كېتەتتى. دەسلەپكى خىزمىتى ئاپتوموبىل سېتىۋالدىغان ۋاكالىتچى سودىگەرلەرگە مال ئېلىش ئورنىنى دەپ بېرىش ئىدى. بۇنىڭ ئۈچۈن نۇرغۇن تېلېفون بېرىشكە توغرا كېلەتتى. ياكوكا بۇ ئىشنى ئوبدانراق بېجىرىشكە



تىرىشتى. قارشى تەرەپتىن دەككە يەپ قېلىشتىن ئەنسىرەپ،
 ھەر قېتىم تېلېفون بېرىشتىن ئىلگىرى، دەيدىغان گەپلىرىنى
 يېنىش - يېنىشلاپ مەشىق قىلاتتى. ياكوكا ئاخىر ئان - تولا
 تەجربە ھاسىل قىلىپ خىزمىتىنى ياخشىلاشقا كىرىشتى. ئۇ
 ئامال - چارە قىلىپ ئاپتوموبىللارنىڭ ئىقتىدارىغا دائىر
 ئەھۋاللارنى ئىگىلىدى. ئاپتوموبىل سېتىشتا بۇ ئەھۋاللارنى
 خېرىدارلارغا تەپسىلىي سۆزلەپ بېرىپ، خېرىدارلارنىڭ
 ئىشەنچىگە ئېرىشتى. شۇڭا، ئۇ ساتقان ئاپتوموبىل بارغانچە
 كۆپەيدى. ھەتتا نۇرغۇن خېرىدارلار ئاپتوموبىل سېتىۋېلىشتا
 پۈتۈنلەي ئۇنىڭ پىكىرىگە تايىنىدىغان بولۇپ قالدى.

بۇ چاغدا ئامېرىكىنىڭ بازارلىرىدىكى ئاپتوموبىل سودىسى
 ناھايىتى ياخشى ئىدى. ئۇرۇشنىڭ ئاخىرلىشىشىغا ئەگىشىپ،
 ئاپتوموبىلغا بولغان تەلەپ ھەسسىلەپ ئاشتى. يېڭى ئاپتوموبىل
 سېتىش ئوڭاي بولۇپلا قالماي، ھەتتا بەزىدە كونا ئاپتوموبىللارمۇ
 سېتىلىپ كېتەتتى. ھەركىم يېڭى ئاپتوموبىل سېتىۋالسام
 دەيتتى. شۇڭا، ئاپتوموبىل ساتقۇچىلار بىرمەھەل كىشىلەرنىڭ
 دىققىتىنى جەلپ قىلىدىغان بولۇپ قالدى. ياكوكاغا ئوخشاش
 ئۆتكۈر ۋە قابىل ساتارمەن تېخىمۇ كۆزگە كۆرۈندى.

ياكوكا خىزمەتنى كۆرۈنەرلىك ئىشلىگىنى ئۈچۈن 1949 -
 يىلى پېنسىلۋانىيە شتاتىنىڭ ۋېكسبال رايونىدىكى ئاپتوموبىل
 سېتىش ئورنىنىڭ دىرېكتورلۇقىغا ئۆستۈرۈلدى. ئۇنىڭ
 ۋەزىپىسى 18 ئاپتوموبىل سودىگىرى بىلەن ئالاقە قىلىپ تۇرۇش
 ئىدى. بۇ ياكوكا ئۈچۈن ئىنتايىن مۇھىم ئۆگىنىش باسقۇچى
 بولدى. ئۇ ئاپتوموبىل سودىگەرلىرى بىلەن مۇئامىلە قىلىش
 جەريانىدا، ئاپتوموبىل سانائىتىدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش
 ئۈچۈن، ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرى بىلەن زىچ ھەمكارلىشىش
 لازىملىقىنى تونۇپ يەتتى. كۆپ ساندىكى يۇقىرى دەرىجىلىك
 باشقۇرۇش خادىملىرى بۇ نۇقتىنى تونۇپ يەتمەي، ئاپتوموبىل
 تىجارەتچىلىرىنىڭ خېرىدارلىقتىن باشقا رولى يوق دېگەن

قاراشتا جاھىللىق بىلەن چىڭ تۇرۇۋالاتتى. گەرچە ياكوكا بىر كىچىك دىرېكتور بولسىمۇ، ئەمما ئۇ بۇ ساۋاقلارنى كۆڭلىدە مەھكەم ساقلىدى.

بۇ مەزگىلدە، ياكوكا كەسپىي جەھەتتە زور دەرىجىدە ئىلگىرىلىدى، باشقىلارنىڭ نۇرغۇن ياردىمىنى قوبۇل قىلدى. ئاپتوموبىل سېتىش دىرېكتورى مۇررى كېستىردىن خېرىدارنى جەلپ قىلىش، خېرىدارنىڭ ئىشەنچىگە ئىگە بولۇش ۋە خېرىدارنى رازى قىلىش جەھەتلەردە نۇرغۇن بىلىملەرنى ئۆگەندى. بۇ بىلىملەر بىر ئاپتوموبىل ساتقۇچىنىڭ بىرقانچە ئون يىللىق تەجرىبىسىنىڭ جەۋھىرى ئىدى. كېستىر بۇلارنىڭ ھەممىسىنى ياكوكاغا ئۆگىتىپ قويدى.

چېستىردا ياكوكا يەنە بىر قالتىس ئادەمنىڭ تەسىرىنى قوبۇل قىلدى. ياكوكانىڭ ھاياتىدا بۇ ئادەمنىڭ ئۇنىڭغا بولغان تەسىرى دادىسىدىن باشقا ھەرقانداق ئادەمنىڭ تەسىرىدىنمۇ چوڭ ئىدى. ئۇ فورد شىركىتىنىڭ پۈتكۈل شەرقىي دېڭىز ياقىسىدىكى رايونلاردا ئاپتوموبىل سېتىش دىرېكتورى چارلىز بېچىم ئىدى. ئۇ ئاجايىپ قابىلىيەتلىك، كۆكسى - قارنى كەڭ، خۇش پىچىم ئادەم ئىدى. ئۇنىڭ ئىلھام - مەدەتكە تولغان گەپ - سۆزلىرى كىشىنى خېيىمخەتەردىن قورقمايدىغان، ھەقىقەت يولىدىن قايتمايدىغان ھالەتكە كەلتۈرەتتى. ئۇ دائىم ياكوكاغا ئىلھام بېرەتتى. ياكوكانىڭ رايونىدىكى ئاپتوموبىللارنىڭ سېتىلىش مىقدارى ئارقىدا قالغاندا، ياكوكاغا تەسەللى بېرىپ «ئارقىدا قېلىش بولۇپ تۇرىدىغان ئىش، ئەمما ئۇدا ئىككى ئاي ئارقىدا قېلىشقا بولمايدۇ!» دەيتتى.

چارلىزنىڭ مېڭىسى گويا ئەقىل - ئىدراك بۇلىقى ئىدى، ھەر بىر ئېغىز سۆزىدىن بىباھا تەپەككۈر دۇردانىلىرى تۆكۈلۈپ تۇراتتى. ئۇ ھەمىشە ياكوكاغا ھەركىم ئۆزىنىڭ تەھلىل قىلىش قابىلىيىتى ۋە سەۋىيىسىنى تونۇپ يېتىش، خاتالىقىنى ئىقرار قىلىشقا جۈرئەت قىلىش، مەغلۇبىيىتىگە توغرا قارىغان

ئادەملەرنى ھۆرمەت قىلىش، مەغلۇپ بولغاندا باھانە — سەۋەب كۆرسەتمەسلىك، بۇنىڭدىن كېيىن قانداق قىلىشى كېرەكلىكىنى ئويلاشماي تۇرۇپ، يەنىلا ئىلگىرىكى ئىشلارغا يېپىشۋالماستىن لازىملىقى ھەققىدە تەلىم بېرەتتى. بۇ تەلىملەر ياكوكا ئۈچۈن ئىنتايىن پايدىلىق ئىدى. ئۇنىڭ خىزمەت جەريانىدا ھاسىل قىلغىنى مۇۋەپپەقىيەت ئالدىدا قانداق قىلىش تەجرىبىسى بولسا، دانا چارلىرىنىڭ ئۇنىڭغا بەرگىنى مەغلۇبىيەت ئالدىدا قانداق قىلىش تەلىمى بولدى. چارلىز ياكوكاغا بەكمۇ قايىل بولاتتى. ئۇ ياكوكانى ئەقىللىق، قولدىن ئىش كېلىدۇ، جاسارەتلىك ھەم ئىشەنچكە ئىگە، كېيىن كاتتا ئادەم بولۇپ چىقىدۇ. ھازىرچە تەجرىبىسى كەمچىل دەپ قارايتتى. شۇڭا، ئۇ ياكوكاغا ئىمكانقەدەر يار — يۆلەكتە بولدى. دائىم ئۇنى ئاپتوموبىل ساتقۇچىلارغا يۈك ئاپتوموبىلنى قانداق سېتىش مەسلىسىنى سۆزلەشكە ئەۋەتتى، ھەتتا ئۇنىڭغا ئىلھام بېرىپ «يۈك ئاپتوموبىلى ساتقۇچىلارنى قانداق ئىشلىتىش ۋە تەربىيەلەپ يېتىشتۈرۈش ھەققىدە» دېگەن كىتابچىنى يازدۇردى. سىرتقا چىقىپ ئىشلەيدىغان نۇرغۇن ۋەزىپىلەرنى ئۇنىڭ ئورۇندىشىغا تاپشۇردى. قىسقىسى، چارلىز بىچىم ياكوكادەك بىر ياشنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىشى ئۈچۈن بارلىق تىرىشچانلىقىنى كۆرسەتتى.

بۇ چاغدا ئامېرىكىدا يېنىك سانائەت ئىقتىسادىدا چېكىنىش يۈز بېرىپ، فورد شىركىتى زور كۆلەمدە خادىم قىسقارتىشنى قارار قىلدى. ئاپتوموبىل ساتقۇچىلارنىڭ ئۈچتىن بىرى خىزمەتتىن بوشىتىلدى. ياكوكا ئىقتىدارلىق بولغاچقا، خىزمەت ئورنىنى ساقلاپلا قالماي، بەلكى كېيىنكى يىللاردا كەينى — كەينىدىن ئۆستۈرۈلدى. 1953 — يىلى فىلادېلفىيە رايونىدىكى ئاپتوموبىل سېتىش ئورنىنىڭ مۇئاۋىن دىرېكتورى بولدى. بۇ چاغدا بازار ئەھۋالىمۇ ئالدىنقى يىللارغا ئوخشىماي قالدى. ئاپتوموبىل بارغانچە كۆپىيىپ كەتتى، كىشىلەرمۇ ئاپتوموبىل

سېتىۋېلىشقا ئالدىنقى يىللاردىكىدەك ئالدىرمايدىغان بولۇپ قالدى. قۇراشتۇرۇش لىنىيىسىدىن چىققان يېڭى ئاپتوموبىللار سېتىلىش ئىسكىلاتلىرىدا دۆۋىلىنىپ كەتتى. ئەمدىكى ئىشلار ياكوكانىڭ تىرىشچانلىقىغا باغلىق ئىدى. بولمىسا، ئاپتوموبىللار بارغانچە دۆۋىلىنىپ كېتەتتى، ئۇنىڭ خىزمىتىمۇ تەھدىتكە ئۇچرايتتى.

ياكوكا ئاپتوموبىل سېتىش ئۈستىدە باش قاتۇرۇپ مېڭىسى ئېلىشىپلا كەتتى، خېرىدارلار قىزىققۇدەك ئامال - چارە تېپىپ، ئۇلارنى جەلپ قىلىشقا توغرا كېلەتتى. بىر قېتىم ئۇ ئىشنى بۇزۇپ قويغىلى تاس قالدى. بۇ فورد شىركىتى ئىشلەپ چىقارغان ئاپتوموبىلنى تەشۋىق قىلىش ئىشى ئىدى. بۇ بىر بىخەتەرلىك قۇرۇلمىسى بولۇپ، ئاپتوموبىل ھەيدىگۈچىنىڭ خەۋىپنى ئازايتاتتى. ئېلان سۆزىدە ئاپتوموبىلدىكى ئاسراش سېلىنچىسى شۇنچە قېلىنكى ئىككى قەۋەت بىنادىن ئۈستىگە چۈشكەن تۇخۇم چېقىلىپ كەتمەيدۇ، دېيىلگەنىدى.

خېرىدارلارنى جەلپ قىلىش ئۈچۈن، ياكوكا جامائەتنىڭ ئالدىدا بۇ سىناقنى قىلىش قارارىغا كەلدى. شۇ رايوندا ئۆتكۈزۈلگەن سېتىلىدىغان ئاپتوموبىللارنى تونۇشتۇرۇش يىغىلىشىدا، ياكوكا مىخ - مىخ ئادەمنىڭ كۆزىچىلا تۇخۇملارنى ئېلىپ يۇقىرىغا چىقتى. تۆۋەندە شىركەتنىڭ يېڭى تىپتىكى بىخەتەرلىك سېلىنچىسى قاتار تىزىپ قويۇلغانىدى. ياكوكا بۇ سىناق ئارقىلىق مەھسۇلاتنىڭ ئىشەنچلىك ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاپ، خېرىدارلارنى جەلپ قىلماقچىدى، لېكىن سىناق نەتىجىسى بەكمۇ يامان چىقتى. بەش تۇخۇمنىڭ ئىككىسى نىشانغا چۈشمىدى، ئىككىسى چېقىلىپ كەتتى، بىرىلا ساق قالدى. بۇ ئەھۋالدا جامائەتچىلىكنىڭ ئىنكاسى قانداق بولىدىغانلىقى ئايان ئىدى. بۇ كۆرگەزمە قىلىپ سېتىش يىغىلىشى ئۈزۈل - كېسىل مەغلۇپ بولدى، ھېچقانچە ئاپتوموبىل سېتىلمىدى.

بۇ قېتىمقى تۇخۇم ۋەقەسىدىن كېيىن، ياكوكا ئورۇشلۇق رايون مەملىكەت بويىچە ئاپتوموبىل سېتىش مىقدارى ئەڭ ناچار رايون بولدى. بۇ ئار - نومۇس ياكوكانى بەكمۇ ئازابىغا سالدى. نەتىجىدە، ئۇ ئاپتوموبىل سېتىشنىڭ ئوبدان بىر ئامالنى تېپىشقا بەل باغلىدى. ئۇزاق ئۆتمەيلا، كالىنىغا 1956 - يىلى 56 تىپلىق فورد يېڭى ئاپتوموبىلنى سېتىۋالدىغان خېرىدار ئاپتوموبىل باھاسىنىڭ 20 پىرسەنتىنى ئالدىن تاپشۇرسا، قالغىنىنى ئۈچ يىلغا بۆلۈپ ئېيىغا 56 دوللاردىن تاپشۇرسا بولىدۇ، دېگەن ئوي كەچتى. بۇ ھەركىم پۇلنى تۈلىيەلگۈدەك ئورۇنلاشتۇرۇش ئىدى. ياكوكا بۇنى «56 دوللارغا 56 تىپلىق يېڭى ئاپتوموبىل سېتىۋېلىش» دەپ ئاتىدى.

ياكوكا «56 دوللارغا 56 تىپلىق يېڭى ئاپتوموبىل سېتىۋېلىش» ئۇسۇلى بىلەن خۇددى راكېتىغا ئوخشاش ئۆرلەپ، قىسقىغىنا ئۈچ ئاي ئىچىدە فىلادېلفىيىنىڭ ئاپتوموبىل سېتىش مىقدارىدا بىراقلا مەملىكەت بويىچە بىرىنچى بولۇشنى خىيالغىمۇ كەلتۈرمىگەنىدى. شىركەتنىڭ سېتىش ئىشلىرىنى باشقۇرىدىغان مۇئاۋىن باش دىرېكتور روبېرت ماك نامارا بۇ ئۇسۇلغا ئىنتايىن قايىل بولدى ۋە دەرھال بۇنى شىركەتنىڭ مەملىكەت بويىچە سېتىش ئىستراتېگىيىسىنىڭ بىر قىسمى قىلدى. كېيىنكى ستاتىستىكىدا: فورد شىركىتى مۇشۇ ئۇسۇل بىلەن 75 مىڭ ئاپتوموبىلنى ئارتۇق ساتقانلىقى مەلۇم قىلىندى.

ياكوكا بۇ ئىش بىلەن بىراقلا نام چىقاردى. 10 يىللىق تىرىشچانلىقنىڭ نەتىجىسى ئاخىر كۆرۈلدى. ئەمدى پۈتۈن شىركەت ياكوكا ئىسمىلىك ئىنتايىن قايىل بىر ئاپتوموبىل سېتىش دىرېكتورى بار ئىكەنلىكىنى بىلدى. مۇكاپات تەرىقىسىدە، ياكوكا ۋاشىنگتون ئالاھىدە رايونىنىڭ دىرېكتورلۇقىغا ئۆستۈرۈلدى. ياكوكا مۇشۇنداق شاد - خۇراملىققا چۆمگەن كەيپىياتتا توي قىلدى. يېڭى كېلىننىڭ

ئىسمى مارى ماك كلېئارى ئىدى. ئۇ چېستىردىكى فورد قۇراشتۇرۇش زاۋۇتىنىڭ قوبۇلخانا خىزمەتچىسى ئىدى. ئۇلار سەككىز يىل ئىلگىرى فىلادېلفىيىدە ئۆتكۈزۈلگەن 1949 - يىلى تىپلىق فورد ئاپتوموبىلىنى تونۇشتۇرۇش يىغىلىشىدا ياكوكانىڭ خىزمىتى بىرلا جايدا بولمىغاچقا، ئۇ مارى بىلەن توي ئىشى توغرىلۇق مەسلىھەتلىشەلمەي يۈردى. ئاخىر ئۇلار 1956 - يىلى 29 - سېنتەبىر چېستىردا توي مۇراسىمى ئۆتكۈزدى.

ئىككىسى شېرىن ئايىنى ئۆتكۈزۈۋاتقاندا، چارلىز بېچىم، فورد شىركىتى تىجارەت بۆلۈمىنىڭ كىچىك ئاپتوموبىل ۋە يۈك ئاپتوموبىلى سېتىش باش دىرېكتورلۇقىغا ئۆستۈرۈلدى. يېڭى ئورنىغا ئۆزلىشىۋالغاندىن كېيىن، ئۇ دەرھال ياكوكانى باش شتابقا يۆتكەپ، مەملىكەت بويىچە يۈك ئاپتوموبىلى سېتىش دىرېكتورلۇقىغا قويدى. بىر يىلدا ياكوكا كىچىك ئاپتوموبىل سېتىش دىرېكتورى بولدى. 1960 - يىلى بىراقلا ئىككى خىل ئاپتوموبىل سېتىش كەسپىنى قولغا ئالدى.

بۇ چاغدا فورد شىركىتىگە بىر تۈركۈم ئادەتتىن تاشقىرى خادىملار كەلدى. ھىنرى فورد II بوۋىسىنىڭ كۆلىمى زور ۋە روناق تاپمىغان بۇ شىركىتىنى ئۆتكۈزۈۋالغاندا، ئۇنىڭغا باشقۇرۇش خادىملىرى ھەممىدىنمۇ بەك ئېھتىياجلىق ئىدى. ئۇرۇش ئاخىرلىشىپ تۇرۇشىغا، ھاۋا ئارمىيىسىنىڭ بىر توپ ياش ئوفىتسېرلىرى ھىنرىغا تېلېگرامما ئەۋەتىپ، فورد شىركىتى ئۈچۈن خىزمەت قىلىشنى خالايدىغانلىقىنى بىلدۈردى. ئۇ ئوفىتسېرلار ئىلگىرى ھاۋا ئارمىيىسىنىڭ ستاتىستىكا باشقۇرۇش ئىشخانىسىدا خىزمەت قىلغان بولۇپ، ياراملىق يىگىتلەر ئىكەنلىكىگە قىل سىغمايتتى. ئىلگىرى دېڭىز ئارمىيىسىدە تۇرغان ھىنرى بۇ ئوفىتسېرلارنىڭ باشقۇرۇش قابىلىيىتىگە چوڭقۇر ئىشەنەتتى. شۇڭا، بۇلارنىڭ ھەممىسىنى شىركەتكە ئالدى ۋە ئۇلارنىڭ ئۆزلىرىنى بىر كوللېكتىپ قىلىپ بىر ئورۇندا خىزمەتكە قويۇش تەلىپىگە ماقۇل بولدى.



ھاۋا ئارمىيىسىنىڭ بۇ ياش ئوفىتسېرلىرى ھەقىقەتەن كىشىنى تاڭ قالدۇراتتى. پراكتىكا ۋاقتىدا ئۇلار ھەركىمدىن زېرىكمەي نۇرغۇن سوئاللارنى سورايتتى. شۇڭا، كىشىلەر ئۇلارنى «سوئال سوراشقا ئامراق بالىلار» دېيىشەتتى. ئۇلار فورد شىركىتىدە كۆرۈنەرلىك نەتىجىلەرنى قازانغاندىن كېيىن، كىشىلەر ئۇلارنى «پەۋقۇلئاددە ئۆتكۈر بالىلار» دەيدىغان بولدى. بۇ بىر توپ ھەربىيلەر ھەقىقەتەن قالتىس ئىدى. ئۇلار فورد شىركىتىگە ھەددى - ھېسابسىز بايلىق يارىتىپ بەردى. تېخى ئۇلاردىن ماك نامارا بىلەن ئاگاي مىللىر ئىككىسى شىركەتكە باش دىرېكتور بولدى.

ماك نامارا باشقا «پەۋقۇلئاددە ئۆتكۈر بالىلار» دىن ئۆزگىچە ئىدى، ئۇ زېرەك، تەربىيە كۆرگەن يىگىت ئىدى. ھەرقانداق سورۇندا ئۆزىنىڭ ئوبرازىغا ئىنتايىن دىققەت قىلاتتى، مەيلى قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئالدىدا ياكى باشلىقىنىڭ ئالدىدا بولسۇن، ئۆزىنى ناھايىتى تەمكىن تۇتاتتى، يېقىنچىلىق قىلىپ كەتمەيتتى. دوستلىرى بىلەن بىللە بولغاندا پۈتۈنلەي باشقىچە ئىدى، قىلىشمايدىغان گېپى قالمايتتى، ئېچىلىپ - يېيىلىپ كېتەتتى. ئۇلار بىلەن ئىناق - ئېچىل ئۆتەتتى. ماك نامارانىڭ بۇ ئالاھىدىلىكلىرى ياكوكادا چوڭقۇر تەسىر قالدۇردى. ئۇ بۇ ئالاھىدىلىكلەرنى داھىيىغا خاس خاراكتېر، دوراپىمۇ قاملاشتۇرغىلى بولمايدىغان خاراكتېر دەپ قارايتتى.

ماك نامارا ياكوكاغا كۆپ تەرەپلەردە يېتەكچىلىك قىلدى. ئۇ ياكوكانىڭ قابىلىيىتى، جاسارىتى ۋە ئۆتتۈرۈۋەتكىنىگە تەن بەرمەيدىغان روھىغا قايىل بولدى، ئۇنىڭدىن ئۈمىد كۈتكىلى بولىدۇ، دەپ قارىدى. شۇڭا، ماك نامارا شىركەتكە ياكوكانى ئەتىۋارلاپ ئىشلىتىش تەكلىپىنى قويۇش بىلەن بىللە، ياكوكا بىلەن بىۋاسىتە ئالاقە قىلىپ، ئۇنىڭغا: «مۇھىم تەدبىر بەلگىلەشتىن ئىلگىرى جەزمەن تەييارلىق بولۇشى كېرەك. كۆڭۈلگە پۈككەن ئوي - پىكىرنى يازما ماتېرىيالغا ئايلاندۇرۇش

شەرت. شۇنداقلا قۇرۇق ۋە قالايمىقان تەسەۋۋۇر ئەمەس، بەلكى قۇسۇر تاپقىلى بولمايدىغان پىلان ئارقىلىق كىشىلەرنى قايىل قىلغىلى بولىدۇ.» دەيتتى. مانا بۇلار ياكوكا ئىلگىرى ئۆگىنىۋالغان بىلىملەرگە ئوخشاش، ئۇنىڭ خىزمىتى جەريانىدا ئۆزلۈكسىز ئۆگەنگەن، ئۆزلۈكسىز توپلىغان بىلىم بولۇپ قالدى.

ماك نامارا ۋە ئۇنىڭ ھەمراھلىرىنىڭ قالىتىس كارامىتى ياكوكا ئۈچۈن ئاجايىپ ياخشى دەرسلىك بولدى. ياكوكا بۇ پەۋقۇلئادە ئۆتكۈر بالىلارنىڭ شىركەتكە قانداق قىلىپ بايلىق يارىتىپ بەرگىنىنى ئۆز كۆزى بىلەن كۆردى. ئۇلار تۇرغۇزغان مالىيە باشقۇرۇش تۈزۈمى بەكمۇ مۇكەممەل ئىدى. فورد شىركىتىنىڭ ھېساباتى ئەزەلدىن مۇنداق ئېنىق بولمىغانىدى. بۇ ئادەملەرنىڭ ئىپادىسى ۋە فورد شىركىتىدە يۈز بەرگەن ئۆزگىرىشلەر ياكوكاغا «باشقۇرۇش تۈزۈمى» نىڭ مۇھىملىقىنى ھېس قىلدۇردى.

ماك نامارا بۇ چاغلاردا فورد شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورلۇق ئورنىغا كۆز تىكمەكتە ئىدى. بۇ، كىشىنىڭ زوقىنى قوزغايدىغان ئورۇن ئىدى. چۈنكى، بۇ ئامېرىكىدىكى ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ شىركەتنىڭ ئىككىنچى قول باشلىقلىق ئورنىدا! ماك نامارانىڭ ئۆز ئالدىغا كۆز قارىشى بار بولۇپ، پايدىنى بىرىنچى ئورۇنغا قوياتتى، كارخانىنىڭ ئەمەلىي ئىستېمال قىممىتىنى تەكىتلەيتتى، فورد شىركىتىنىڭ مۈشكۈل ھالىتىنى ئۆزگەرتىش يەنى زور نام - شۆھرەت قازىنىش ئەمەس بەلكى زور مىقداردا پايدا ئېلىش ئۈمىدىدە ئىدى. بۇ مەقسەتكە يېتىش ئۈچۈن مەلۇم نەتىجە بىلەن ئۆزىگە يول ئېچىشقا توغرا كېلەتتى.

1959 - يىلى ماك نامارا ئۆزى لايىھىلىگەن يېڭى ئاپتوموبىل شۇڭقارنى ۋۇجۇدقا چىقاردى. بۇ ئامېرىكا بويىچە بىرىنچى خىل كىچىك تىپتىكى ئاپتوموبىل ئىدى. تېزلا ناھايىتى زور

مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىپ، بىرىنچى يىلىلا 417 مىڭ دانە سېتىلدى. بۇ ئاپتوموبىل كەسپىدە كۆرۈلۈپ باقمىغان مۇۋەپپەقىيەت ئىدى. بۇ فورد شىركىتىگە زور مىقداردا پايدا ياراتتى ھەم ماك ناماراغا باش دىرېكتورلۇق ئورنىنىمۇ ئەكەلدى. ماك نامارانىڭ ۋەزىپىسى ئۆزلىگەندىن كېيىن، ياكوكا ئۇنىڭ ئىلگىرىكى ئورنى يەنى مۇئاۋىن باش دىرېكتور ۋە شىركەت تىجارەت بۆلۈمىنىڭ باش دىرېكتورلۇق ئورنىغا دەسسىدى. ياكوكا ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇ ئالغا قاراپ زور قەدەم تاشلىغانلىق ئىدى.

ياكوكا ئومۇميۈزلۈك ئالاقىشقا ئېرىشىش ۋە شىركەتكە زور مىقداردا پۇل تېپىپ بېرىش ئۈچۈن، بىر خىل يېڭى ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىش نىيىتىگە كەلدى. بۇ بىر ياخشى نىيەت ئىدى. ئۇ ئۆزىنىڭ ئىقتىدارى، تەجرىبىسى، جاسارەت ۋە پاراسىتىگە تايىنىپ، تەسەۋۋۇرىدىكى ئاپتوموبىلنى ياساپ چىقىپ، پۈتۈن دۇنيانى زىلزىلىگە كەلتۈردى.

ئۈچىنچى باب ئۆزىنى دەڭسەپ بېقىش

1960 - يىلى 36 ياشقا كىرگەن ياكوكا فورد جەمەتنىڭ ۋارىسى ھىنرى فورد II تەرىپىدىن فورد شىركىتى تىجارەت بۆلۈمىنىڭ باش دىرېكتورلۇقىغا ئۆستۈرۈلدى. مۇنداق ئادەتتىن تاشقىرى ئۆستۈرۈلۈش ماڭ نامارا ۋە بىچىمنىڭ كۆرسىتىشى بىلەن بولغانىدى. شىركەتتىكى يېشى 50 تىن ئاشقان تەجرىبىلىك خىزمەتچىلەر ئۆزلىرىدىن ئېشىپ كەتكەن بۇ ياش خىزمەتچىنىڭ ھىنرىنىڭ كۆڭلىگە قانداق يېقىپ قالغانلىقىنى چۈشىنەلمەي ھاڭ - تاڭ قىلىشتى. بۇ قېتىم ياكوكا قالتىس تۆھپە قوشقان يۇقىرى دەرىجىلىك خىزمەتچىلەردىنمۇ ھالقىپ كەتكەنىدى. خوجايىنىڭ ئەمرى ۋاجىب ئىدى، ئۇلارنىڭ دەردى ئىچىدە قالدى. ئىشلەپ چىقىرىلغان ئاپتوموبىللارنى كۆرسىتىپ: «بۇ ئاپتوموبىللارنىڭ قايسىسى ياكوكانىڭ مەسئۇللۇقىدا لايىھىلىنىپ ئىشلەنگەن؟» دېيىشتى.

ياكوكامۇ ئۆزىنىڭ يېپيېڭى بىر ساھەگە كىرگەنلىكىنى چوڭقۇر چۈشىنەتتى. ئىلگىرى ئۇ خېرىدارلارغا ئاپتوموبىل ساتسىلا، تۈرلۈك ئامال - چارە بىلەن ئۇلارنى رازى قىلىسلا بولاتتى. ئەمدىلىكتە ئۇ بىر توپ يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرۇش خادىملىرى ئالدىدا قانداق قىلىش مەسئىلىسىگە دۇچ كەلدى، كارخانىنىڭ كادىر باشقۇرۇش تۈزۈمىدىنمۇ بىخەۋەر ئىدى. ئەمدى ياكوكا دادىسىدىن، چارلىز بىچىمدىن، ماڭ نامارادىن ئۆگەنگەنلىرىنى، ئۆزى توپلىغان تەجرىبە ھەم بىلىملىرىنى ئىشلىتىدىغان يېرىگە كەلگەنىدى. ئۇنىڭ ئۈچۈن بۇ بىر سىناق ئىدى.

خىزمەت ئورنىغا چىققاندىن كېيىن، ياكوكا ھەر ئۈچ ئايدا

شىركەتنىڭ مالىيە ئەھۋالىنى پايچىلارغا بىر قېتىم تەپسىلىي دوكلات قىلىش تۈزۈمىنى يولغا قويدى. مۇنداق قىلغاندا پايچىلار شىركەتنىڭ خىزمەت ئەھۋالىنى ۋاقىتدا ئىگىلەپ تۇراتتى. نازارەت قىلىشنى كۈچەيتكىلى بولاتتى، ئەپسۇسكى مۇنداق پايدىلىق تۈزۈم ئىلگىرى فورد شىركىتىدە يوق ئىدى. شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى باشقۇرۇش قالايمىقان، چوڭ - كىچىك دىرېكتورلار كىمگىلا بولسا (ئۈستىدىكى باشلىق بولسىلا) دوكلات قىلاتتى، ھېچكىم يىللىق ياكى پەسىللىك ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش پىلانىنىڭ ئىجرا قىلىنىشىنى نازارەت قىلمايتتى.

شۇڭا، بىر مەزگىللىك تەييارلىقتىن كېيىن، ياكوكا پەسىللىك تەكشۈرۈش تۈزۈمىنى يولغا قويۇپ، بۇنى كارخانا باشقۇرۇش تۈزۈمى قىلىش قارارىنى چىقاردى. گەرچە بۇ تۈزۈم شىركەتتە بىرمەھەل غۇلغۇلا قوزغىغان بولسىمۇ، ئەمما ئەمەلىيەت ياكوكانىڭ توغرا قىلغانلىقىنى ئىسپاتلىدى. ئۇنىڭ مۇنداق دادىل ئىجادىيىتى شىركەتنىڭ كارخانا باشقۇرۇشىدا ئىنتايىن ياخشى ئۈنۈم بەردى. بۇ تۈزۈم تا ھازىرغىچە يولغا قويۇلۇۋاتىدۇ.

بۇ تۈزۈم ئەمەلىيەتتە خىزمەتچىلەرنىڭ ئۆز باشلىقىغا مەسئۇل بولۇشى ۋە ئۆزىگە مەسئۇل بولۇشنى ئىلگىرى سۈرەتتى. ھەر ئۈچ ئايدا ھەربىر دىرېكتور ئۆز باشلىقى بىلەن بىللە قولغا كەلتۈرگەن نەتىجىسىنى تەكشۈرەتتى ھەمدە كېيىنكى پەسىللىك نىشانىنى بېكىتەتتى. بۇ نىشان ئۈستىدە بىردەك پىكىرگە كەلگەن ھامان دىرېكتور ئۇنى يازما ماتېرىيال قىلىپ، باشلىقىغا تاپشۇراتتى. ئاڭلىماققا بۇ تۈزۈم بەك ئاددىيەتكە تۇرسىمۇ، پاكىت جەھەتتىن قارىغاندا، بىرىنچىدىن، ئادەمنى خوجايىنغا ئايلاندۇرۇپ، ئۆز نىشانىنى تۈزۈپ چىقاتتى؛ ئىككىنچىدىن، ئادەمنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئاكتىپچانلىقىنى قوزغاپ، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىنىڭ ئىقتىدارىنى يۇقىرى

كۆتۈرەتتى؛ ئۈچىنچىدىن، ئۇ يېڭى ئوي - پىكىرنىڭ مەيدانغا كېلىشى ۋە مۇكەممەللىشىشىگە پايدىلىق بولۇپ، كىشىلەرنى يېڭى پوزىتسىيە بىلەن يېڭى ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقىرىشقا رىغبەتلەندۈرەتتى.

پەسىللىك باشقۇرۇشنىڭ يەنە بىر ياخشى يېرى، ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ كۆمۈلۈپ قېلىشىدىن ساقلاغىلى بولاتتى. يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرۇش خادىملىرى كۆپ مۇنداق چوڭ شىركەتتە ھەقىقىي ئىختىساس ئىگىلىرى ئۆز كارامىتىنى ئوڭايلا كۆرسىتەلەيتتى، شۇنداقلا ئوڭايلا كۆمۈلۈپمۇ قالاتتى. پەسىللىك تەكشۈرۈش تۈزۈمى ھەر ئۈچ ئايدا باشلىقنى قول ئاستىدىكىلەرنى بىر قېتىم بىۋاسىتە تەكشۈرۈش ئىمكانىيىتىگە، باشلىقنىڭ باشلىقلىرىمۇ بىر قېتىم ۋاسىتىلىك ھالدا تەكشۈرۈش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قلاتتى. بۇنىڭ بىلەن ئىپادىسى ياخشى بولغانلار كۆمۈلۈپ قالمايتتى، ئىپادىسى ناچار بولغانلارمۇ يوشۇرۇنۇپ كېتەلمەيتتى.

ئەڭ مۇھىمى، پەسىللىك تەكشۈرۈش تۈزۈمى ھەر بىر دىرېكتورنى ئۆزىنىڭ رەھبىرى بىلەن سۆزلىشىشكە مەجبۇرلايتتى. مۇنداق بولغاندا، ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى باردى - كەلدىگە كاپالەتلىك قىلىدىغان ئالاھىدە ئاپپارات قۇرۇش ھاجەتسىز ئىدى. ئەگەر بىر دىرېكتور ئۆز باشلىقى بىلەن ئىناق ئۆتەلمىگەن بولسا، ئۇنداقتا ئۇلار بىر يىلدا تۆت قېتىم جەم بولۇپ، بۇنىڭدىن كېيىنكى بىرنەچچە ئايدا ئورۇنداشقا تېگىشلىك خىزمەتلەرنى بىرلىكتە بېكىتىش ۋاقتىدىكى ئۇچرىشىشتىن ئۆزىنى قاقچۇرالمىتتى. ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشى بىلەن، بىر - بىرىنى چۈشىنىپ، ئۆزئارا مۇناسىۋەتمۇ ياخشىلىنىپ قالاتتى.

شۈبھىسىزكى، بۇ تۈزۈم كىشىلەرنىڭ ئاكتىپچانلىقىنى زور دەرىجىدە ئۆستۈردى. تۆۋەن دەرىجىلىك دىرېكتورلار باشلىقنىڭ ۋەزىپە ئورۇنلاشتۇرۇشىنى نوقۇل ھالدا ئاڭلاپ قويۇپلا پىلاننى تۈزۈپ، ئاندىن باشلىقنىڭ تەستىقلىشىغا سۈندىغان ئىشلارغا

خاتىمە بېرىلدى. ئەمدى باشلىقلىرى مەدەت بېرىپ تۇراتتى، دىرېكتورلار ئۆزلىرىنىڭ ئىقتىدارىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇپ پىلانلىرىنى ئورۇندايىتى ياكى ئاشۇرۇپ ئورۇندايىتى. ئەگەر بىر دىرېكتور پەسىللىك ۋەزىپىسىنى ئورۇندىمىغان بولسا، باشلىقنىڭ بىرىنچە دېيىشىنىڭ ھاجىتى يوق ئىدى. ئۇ ئۆزى مەسئۇلىيەتچانلىقىنى ئۈستىگە ئالاتتى. چۈنكى، بۇ ئۇنىڭ مەغلۇبىيىتى بولاتتى، باشقىلارغا مۇناسىۋەتسىز ئىدى. شۇنىڭدىن كېيىن ئۇ تىرىشىپ ۋەزىپىسىنى قانائەتلىنەرلىك ئورۇنداپ ئۆزىنىڭ قابىلىيىتىنى ئىسپاتلايتتى. بىرەرەي ھەمىشە ۋەزىپىسىنى ئورۇندىيالمىسا، بۇ ئۇنىڭ ياخشى دىرېكتور ئەمەسلىكىنى چۈشەندۈرەتتى. باشلىق بىرىنچە دېمەي تۇرۇپلا، ئۇ ئۆزى ئىستېپا سورايتتى ياكى ۋەزىپىسىدىن ئايرىلاتتى. مۇنداق ئەلا سۈپەتلىك ئايلىنىش كارخانا ۋە شەخسىي ئۈچۈنمۇ پايدىلىق ئىدى.

ياكوكا شۇنىڭدىن ئېتىبارەن شوھرەت قازاندى. ئۇنىڭ ئىلمىي يوسۇندا باشقۇرۇش تۈزۈمى كىشىلەرنىڭ ھۆرمىتىگە سازاۋەر بولدى. شىركەتنىڭ ئىشلىرىمۇ خۇددى سائەت پۇرۇنىسىدەك رىتىملىق يۈرۈشۈپ، يۈكسەك نىشانغا قاراپ تەرەققىي قىلدى. ياكوكا خۇددى تۇغما باشقۇرغۇچىدەك، نەگىلا بارسا شۇ يەرنى رەتلىك باشقۇردى. بۇلارنى ئۇنىڭ تىرىشچانلىقىدىن ئايرىپ قارىغىلى بولمايتتى. ئۇ قاچانلا بولسۇن پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن خىزمەت قىلاتتى. ھەر ۋاقىت خىزمەتكە تەييار تۇراتتى. ئەتىدىن - كەچكىچە باش - ئايىغى يوق ئىستىراتېگىيە ئۈستىدە ئويلىنىپ ئولتۇرىدىغان ئادەملەرگە قارىتا ئۇ دىمىغىدا كۈلۈپلا قويايتتى. ئۇ ھامان سودا - سانائەتنى باشقۇرۇش ماگىستىرلىق ئۇنۋانى بىلەنلا ئىش پۈتمەيدۇ، بەلكى ھەرىكەت، ئۈنۈملۈك ھەرىكەتلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاچقۇچى، دېگەن قاراشتا بولۇپ كەلدى.

ياكوكا ئىزچىل ئۆزىنىڭ رەھبەرلىك ئىستىلىدا چىڭ

تۇردى. يىغىنلاردا دېموكراتىيىنى يولغا قويۇپ زور قارارلارنى مۇزاكىرە قىلىپ ۋۇجۇدقا چىقاردى، قارار چىقىرىلغاندىن كېيىن، ئۇ يۈز - خاتىرى قىلمايدىغان قوماندان ئىدى. قەتئىي بۇيرۇق چۈشۈرۈپ ھەرقايسى تارماقلارنىڭ شۇ بويىچە ئىجرا قىلىشىنى، خاتالىق چىقارماسلىقىنى تەلەپ قىلاتتى. بۇ ھەرگىزمۇ ياكوكانىڭ ئەمەلدارلىق كىبرى ئەمەس ئىدى. مۇشۇنداق چوڭ بىر شىركەت، مۇشۇنداق چوڭ بىر باشقۇرۇش سىستېمىسىدا باشقۇرغۇچى بولغان ئادەم چەيدەسلىك بىلەن ئىشلىمىسە، ئاۋازچىلىكتىن قۇتۇلالماي قالاتتى. ياكوكا بۇ نۇقتىنى چوڭقۇر چۈشەنگەچكە، ھەرقانداق ئىشتا ئارىسالدى بولماي كەسكىن ئىشلىدى.

چوڭ بىر كارخانىنى ئوبدان باشقۇرۇشتا بىر ئادەمنىڭ كۈچى يەتمەيتتى. ياكوكانىڭ يېقىن دوستى زەيتۇن توپ كوماندېسىنىڭ تېرىنپىرى ۋىنس لومباردى ئۇنىڭغا قائىدە سۆزلەپ: «بىر توپ كوماندېسىدا ھەرقايسى ئورۇنلاردا ئوينىيدىغان تەنھەرىكەتچىلەر بولىدۇ. ئەگەر ئۇلار بىردەك ئىتتىپاقلاشسا غەلىبىنىڭ كەلگىنى شۇ» دەيتتى. ئاپتوموبىل كەسپىدىمۇ شۇنداق. بىر ئادەم ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقارالمايدۇ. كوللېكتىپنىڭ كۈچىگە تايانغاندىلا ئاندىن نەتىجىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. بۇ قائىدە ياكوكاغا ئىلھام بەردى. ئۇ شىركەتتىكى ھەر خىل ئىختىساس ئىگىلىرىنى تاللاپ ھەم ئۆستۈرۈپ، شىركەتنىڭ باشقۇرۇش خىزمىتىگە قاتناشتۇردى. بۇنىڭ بىلەن فورد شىركىتىنى خىزمەت ئىستاتىزىغا قاراپ ئۆستۈرۈلىدىغان قېرىلار ئەمەس، بەلكى ئەنە شۇ قابىلىيەتلىك خادىملار باشقۇردى.

ھىنرى فورد بوۋاي فورد شىركىتىنى بەرپا قىلغاندىن بۇيان، كۆلىمى زور بولغانلىقى، باشقۇرۇش تۈزۈملىرىنىڭ مۇكەممەل بولماسلىقى تۈپەيلى شىركەت يۈكسىلىپ كېتەلمىگەنىدى. ئەمەلىيەتكە ئۇنىڭ بىر بۆلۈمىنىڭ دېرىكتورى كۈچىنىڭ بارىچە تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ بۇ ھالەتنى ياخشىلىماقتا ئىدى.



پەيدىنپەي ياخشىلانغان باشقۇرۇش تۈزۈملىرى فورد شىركىتىنىڭ ئىچكى قىسمىدا ئۆز ئۈنۈمىنى كۆرسىتىپ ئۆلى بارغانسېرى توغرا ئىزغا چۈشۈرمەكتە ئىدى. ئەگەر «شۇڭقار» دەك يېڭى مەھسۇلات ۋۇجۇدقا چىقىدىغان بولسا، فورد شىركىتىنىڭ كۆپ يىللاردىن بۇيان پايدا - زىيان ئاساسەن تەڭپۇڭ بولۇشتەي ھالىتىنى جەزمەن ئۆزگەرتكىلى بولاتتى.

ياكوكا شۇنچە ئېغىر خىزمەت جەريانىدىمۇ يەنىلا يېڭى ئاپتوموبىل لايىھىلەپ چىقىش ئارزۇسىنى ئۈتۈمۈمدى. ئۇ ھەر كۈنى تاڭ يورۇمىلا ئىشقا چىقاتتى، كەچتە ئىشخانىسىدىن ئايرىلغۇسى كەلمەيتتى. ھەر خىل تىپتىكى ئاپتوموبىللارنى سىناق قىلاتتى، ھەر خىل يېڭى ئاپتوموبىللارنىڭ مودېلىنى تەسەۋۋۇر قىلاتتى، ۋۇجۇدى جۇشقۇن ھاياتى كۈچكە تولغانىدى. بۇ چاغدا شىركەتتە بىر خىل يېڭى تىپتىكى ئاپتوموبىل لايىھىلىنىۋاتاتتى. ئۇ شۇڭقار مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندىن كېيىن، ماك نامارا تەتقىق قىلىپ ياساپ چىقىشقا ھوقۇق بەرگەن كادىنال (شىمالىي ئامېرىكا قېنىنوسى) ناملىق ئاپتوموبىل بولۇپ، ئۇنىڭ ياسىلىپ چىقىشىنى نازارەت قىلىشقا ياكوكا مەسئۇل ئىدى. بۇ ئەپچىل، ئاددىي، ئالدى چاقى سۆرەيدىغان ئاپتوموبىل ئىدى. ئارقا تەرىپىدە نەرسە - كېرەك ساندۇقى يوق، ئەمما يېقىلغۇ ئاز كېتەتتى. ياكوكا جامائەتچىلىكنىڭ ئاپتوموبىللارغا قارىتا كۆز - قارىشىنى ئىگىلىگەندىن كېيىن، مۇنداق ئاپتوموبىلنىڭ قىلچە قارشى ئېلىنمايدىغانلىقىنى بايقىدى. دەرھال ھەنرى فوردقا دوكلات قىلىپ، بۇ ئاپتوموبىلنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپ چىقىرىشنى توختىتىشنى ئۈمىد قىلىدىغانلىقىنى، بۇنىڭدىن زىيان كېلىپ چىقىدىغانلىقىنى ئوتتۇرىغا قويدى. بۇ بىر جىددىي مەسىلە ئىدى، شۇڭا يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرۇش خادىملىرى ۋە مۇدىرىيەت يىغىنى ئېچىپ كادىنالىنىڭ تەقدىرىنى مۇزاكىرە قىلماي بولمىدى. ياكوكا يىغىندا سەۋەب ئاساسلىرىنى قويۇپ، ئۆزى ئىگىلىگەن ۋە پەرەز قىلغان ئەھۋاللارنى سۆزلەپ چىقتى.

كۆپچىلىك تىجارەت بۆلۈمىنىڭ قولىدىن ئىش كېلىدىغان بۇ باش دىرېكتورغا ئىشەندى. ئىككى ئادەم قارشى تۇرغاندىن سىرت، ھەممەيلەن كادىنالىنى ياساپ چىقىشنى توختىتىشقا قوشۇلدى.

كادىنالىنى ئىشلەپ چىقىرىش توختىتىلغاندىن كېيىن، شىركەت ئەمدى بازارغا نېمىنى سالىدۇ؟ ياكوكا يىغىندىن كېيىن دەرھال ھەرىكەتكە كېلىپ، يېڭى ئاپتوموبىل تەتقىق قىلىپ ياساپ چىقىش ئۈچۈن تولۇق تەييارلىق كۆردى. ئىلگىرى ئادەتتە ئاۋۋال بىر خىل يېڭى ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىپ، ئاندىن خېرىدار ئىزدەيتتى. ياكوكا بۇنىڭ ئەكسىچە ئىش تۇتۇپ، بازار تەشنا بولۇۋاتقان ئاپتوموبىل ياساپ چىقماقچى بولدى. مۇشۇنداق ئەقىدە بىلەن بازار ئەھۋالىنى تەكشۈرۈشكە كىرىشتى. تەكشۈرۈش نەتىجىسىدە شۇنى بايقىدىكى، كېيىنكى 10 يىللىق ئاپتوموبىل بازىرىدا ياشلار ئاساسلىق ئورۇننى ئىگىلەيتتى. ئىلگىرىكىگە قارىغاندا ئالىي مائارىپ تەربىيىسى ئېلىش پۇرسىتى كۆپ بولغان بۇ ياشلارنىڭ ئاپتوموبىل سېتىۋېلىش نىسبىتى باشقىلاردىن يۇقىرى ئىدى. شۇڭا، ياكوكا ياشلارغا لايىق يېڭى شەكىلدىكى كىچىك ئاپتوموبىل ياساپ چىقىش قارارىغا كەلدى.

بۇ بىر مۈشكۈل ۋەزىيەت ئىدى. ياكوكا بۇ ئاپتوموبىلنى تۇرقى كۆركەم، ئىقتىدارى ئەلا، باھاسى ئەرزان قىلىپ ئىشلەپ چىقماقچى بولدى. بۇ ئامېرىكا پۇقرالىرى تەشنا بولغان كۆڭۈلدىكىدەك ئاپتوموبىل ئىدى. لېكىن، بەزى ئىشلارنى ئېيتماققا ئاسان، ئىشلىمەك قىيىن، گەرچە لايىھىلەش خادىملىرى ئۇزاق ۋاقىت مۇھاكىمە قىلىشقان بولسىمۇ، تۈزۈككەنە بىر لايىھە چېرتىۋىزى ئاچچاقلىمىدى. ياكوكا بەكمۇ تىت - تىت بولدى. فورد شىركىتى 1964 - يىلى ئاپرېلدا نيۇيوركتا ئېچىلىدىغان دۇنياۋى كۆرگەزمە يىغىندىن ئىلگىرى يېڭى ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقارمىسا بولمايتتى. ھازىر 1962 - يىلى ياز پەسلى، ئاپتوموبىل كەسپى ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئىككى يىل بەك قىسقا ئىدى. مۇشۇنداق بىتاقەتلىكتە، ياكوكا بىر ئامال

تېپىپ، شىركەتنىڭ لايىھىلەش خادىملىرى ئىچىدە يېڭى ئاپتوموبىل لايىھىلەش تېمىسىدا بىر قېتىم مۇسابىقە ئېلىپ باردى. بۇ چارە ئوبدانلا ئەسقاتتى. ئىككى ھەپتىدىن كېيىن ياكوكانىڭ ئىشخانىسىدا لايىھىلەنگەن يەتتە مودېل ھازىر بولدى. شىركەت لايىھىلەش ئىشخانىسى مۇدىرىنىڭ ياردەمچىسى داۋې ئاگىنىڭ لايىھىسى تاللاندى. بۇ چىرايلىق ئاپتوموبىل مودېلى ئىدى. تۇرقى مۇشۇككە ئوخشايتتى. شۇڭا، كىشىلەر ئۇنى «ئامېرىكا يولۋىسى» دەپ ئاتاشتى.

«ئامېرىكا يولۋىسى» لايىھىلەش ئىشخانىسىنىڭ ئەتراپلىق مۇھاكىمىسىدىن ئۆتكەندىن كېيىن، ئىشلەپ چىقىرىشقا بولىدۇ، دەپ قارالدى. ئەلۋەتتە، بۇلارنىڭ ھەممىسى شىركەتنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك دىرېكتورلىرى ۋە مۇدىرىيەت ئەزالىرىنىڭ تەستىقىدىن ئۆتۈشى لازىم ئىدى. شىركەتتە يېڭى ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىش - چىقارماسلىقىنى قارار قىلىش ھوقۇقى شۇلارنىڭ قولىدا ئىدى.

ياكوكا شىركەتنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك دىرېكتورلىرى ۋە مۇدىرىيەت يىغىنىدا «ئامېرىكا يولۋىسى» نىڭ ئارتۇقچىلىقى ھەم ئىستىقبالىنى كۈچەپ تەرغىب قىلدى. لېكىن، فورد شىركىتىنىڭ ئىلگىرىكى ئېدىسېل تىپلىق ئاپتوموبىلىنىڭ مەغلۇبىيىتى تۈپەيلى بىلەن بىرگە ئېھتىياتچان بولۇپ قاتمۇقات ئەندىشىگە چۈشۈپ قالغان بۇ ئادەملەر، كەلگۈسى بازارنىڭ ياشلارنىڭ بازىرى بولۇپ قېلىشنىڭ چىنلىقىغا گۇمان بىلەن قاراشتى. تېخىمۇ مۇھىمى، ئۇلار 1965 - يىلى زور مىقداردا مەبلەغ سەرپ قىلىپ، فورد ئىشلەپ چىقىرىش لىنىيىسى يېڭىلاشتىن قۇرۇپ چىقىشنى بېكىتكەندى، شۇڭا بۇ يېڭى ئاپتوموبىلنى ئىشلەپ چىقىرىشقا ھېچقانچە پۇل ئاجرىتالمايتتى. بەختكە يارىشا ياكوكانىڭ يېڭى ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىش پىلانى شىركەت مۇدىرى ھىنرى فوردقا ياراپ قالدى. ئۇ قوللىغان بولغاچقا، شىركەتتىكى يۇقىرى دەرىجىلىك دىرېكتورلار ۋە

مۇدىرىيەت ئەزالىرى قارشى تۇرۇپ كەتمىدى. ياكوكانىڭ پىلانى ۋە ئۇنى يولغا قويۇش تەستىقلاندى.

يېڭى ئاپتوموبىلنى جىددىي ئىشلەپ چىقىرىش باشلىنىپ كەتتى. بۇ ئاپتوموبىل «ئامېرىكا يولۇسى» دەپ ئاتىلىپ كەلگىنى بىلەن، ئەلۋەتتە بۇ رەسمىي نام ئەمەس ئىدى. شۇڭا، شىركەت بۇ يېڭى ئاپتوموبىلغا نام قويۇشقا باشلىدى. دەسلەپتە ئۇلار توررىنو دېگەن نامنى تاللىدى. توررىنو ئىتالىيىچە ئىسىم بولغاچقا، ئامېرىكىلىقلارنىڭ كۆڭلىگە ياقمىدى. بەزىلەر قارشى چىقتى. نائىلاج ئۇلار يەنە نام تاللىدى. بۇ قېتىمقى نىشان ھاياتاناتلار ئىسمىغا قارىتىلغانىدى. مۇشۇنداق تاللاش ئارقىلىق، ئاخىر ئۇلار يېڭى ئاپتوموبىلغا تۇلپار دەپ نام قويۇشقا كېلىشتى. بۇ نام كىشىلەرنىڭ كۆڭلىگە بەكمۇ ياقتى. خۇددى ئېلان ۋاكالىتى سودىگەرلىرى دېگەندەك، تۇلپار: «بىپايان ئالەم بوشلۇقىنىڭ جازىبىدارلىقىغا ئىگە، يەنە كېلىپ دەل ئامېرىكا نامى» ئىدى.

1964 - يىلى 9 - مارتتىكى نيۇيوركتا ئېچىلىدىغان دۇنياۋى كۆرگەزمىدىن ئىلگىرى بىرىنچى تۈركۈم «تۇلپار» ئاپتوموبىلى قۇراشتۇرۇش لىنىيىسىدىن چىقتى. شىركەت دەرھال «تۇلپار» نى تەشۋىق قىلىشقا زور كۈچ سەرپ قىلدى، 52 جۈپ ئەر - ئايالنى شىركەتنىڭ ئەۋرىشكە سېخىغا تەكلىپ قىلىپ، يېڭى ئاپتوموبىلغا قارىتا پىكىر ئالدى. ئاندىن گېزىتلەردە ئالقىش مەدھىيىلەرنى كۆپرەك ياغرىتىش مەقسىتىدە، بەزى گېزىتلەرنىڭ تەھرىرلىرىنى يېڭى ئاپتوموبىلنى سىناق قىلىپ ھەيدەشكە تەكلىپ قىلدى. رەسمىي كۆرگەزمە قىلىپ سېتىلىشتىن تۆت كۈن ئىلگىرى يۈزلىگەن ئاخبارات خادىملىرى نيۇيوركتىن دىئالىنغىچە ئارىلىقتا 70 دانە تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ چوڭ نامايىش قىلىشىغا قاتناشتى. تۇلپار ئاپتوموبىلى 700 ئىنگىلىز مىلى مۇساپىنى بىمالال بېسىپ ئۆتتى، ھېچقانداق كاشىلا چىقمىدى. بۇ ئاخبارات خادىملىرى يۈزلىگەن گېزىت -

ژۇرناللارنىڭ كۆزگە تاشلىنىپ تۇرىدىغان يەت ئىستونىلىرىغا كۆپلىگەن قىزغىنلىققا تولغان ماقالە ۋە سۆزەتلەر بىلەن بۇ قېتىمقى نامايىشنىڭ داغدۇغىسىنى بېسىپ چىقاردى.

17 - ئاپرېل كۆرگەزمە قىلىپ سېتىش باشلانغان كۈنى، جايلاردىكى فورد شىركىتى مەھسۇلاتلىرىنى سېتىش ئورۇنلىرىغا خېرىدارلار توپ - توپى بىلەن كېلىشتى. چىكاگودا بىر ئاپتوموبىل سودىگىرى كەلگەن خېرىدارنىڭ كۆپلۈكىدىن مەھسۇلات قويۇلىدىغان ئۆينىڭ ئىشىكىنى قۇلۇپلۇپلىشقا مەجبۇر بولدى. دېتروئىتتىكى بىر ئاپتوموبىل تىجارىتى ئورنىدا، تۇلپار ئاپتوموبىلىنى كۆرۈش ئۈچۈن كەلگەنلەرنىڭ كۆپلۈكىدىن، ئۇ يەردىكى ئاپتوموبىل توختىتىش مەيدانى چەت ئەللەردىكى ئاپتوموبىل يىغىلىشلىرىغا ئوخشاپ قالدى. سېتىل ئاپتوموبىل تىجارىتى ئورنىدا ئەينەكلىك رامكا ئىچىدىكى تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ ئەۋرىشكىسىگە مەپتۇن بولغان بىر شوپۇر ئۆزىنى كونترول قىلالماي، ئاپتوموبىلىنى ھەيدىگىنىچە كۆرگەزمىخانىغا ئۇسۇپ كىرىپ كەتتى.

تۇلپار ئاپتوموبىلى دۇنيانى لەرزىگە كەلتۈردى. بىرىنچى ھەپتىدە فورد شىركىتىنىڭ ئاپتوموبىل تىجارىتى ئورۇنلىرىغا كەلگەن خېرىدارلار 4 مىليوندىن ئارتۇق مىسلىسىز سانغا يەتتى. جامائەتچىلىكنىڭ تۇلپار ئاپتوموبىلىنى قارشى ئېلىشى ياكوكانىڭ ئەڭ دادىل مۆلچەرىدىنمۇ ئېشىپ كەتتى. ئاخبارات ساھەسىمۇ راسا كۈچىدى. تەسىرى ئەڭ چوڭ «دەۋر» ھەپتىلىك ژۇرنىلى بىلەن «ئاخبارات ھەپتىلىكى» ژۇرناللىرى «تۇلپار» ئاپتوموبىلىنىڭ سۈرئىتىنى مۇقاۋىسىغا بېسىپ قالىتىس ئېلان رولىنى ئوينىدى. «دەۋر» ژۇرنىلى ئوقۇرمەنلىرىگە «ياكوكا، بىر ئىستاكىن كوكاكولا كەلتۈرۈڭ، دېمەكتۇر» دېدى.

گېزىت - ژۇرناللاردىن باشقا، فورد شىركىتى تېلېۋىزىيە تورى ئارقىلىقمۇ كەڭ - كۆلەمدە ئېلان چىقاردى. مۇنداقمۇ ئېلانلار چىقتى: ئاسارەتتە سودىگىرى ھىنرى ماگىزىنىدىن

چىققاندا، قوشنا دۇكاندىكى ئايال سوراپتۇ.

— ھىرنىڭ ئىشىنى ئاڭلىدىڭىزمۇ؟

— ھىرنىغا نېمە بوپتۇ؟ — قايتۇرۇپ سوراپتۇ يېنىدىكى ئايال.

بۇ چاغدا ھىرنى بىر دوقمۇشتىن ئۆتۈپ، قىزىل رەڭلىك تۇلپار ئاپتوموبىلىغا چىقىپتۇ — دە، شىلەپىسىنى تاشلىۋېتىپ، تەنھەرىكەتچىلەر شەپكىسىنى كىيىپتۇ. ئاندىن كونا پاسوندىكى كۆزەينىكىنى ئېلىۋېتىپ، مۇسابىقە ئاپتوموبىلى ھەيدىگەندە تاقايدىغان شامال تورايىدىغان ئەينەك تاقىغانىكەن، دەل ئاپتوموبىل مۇسابىقىسىگە چۈشكۈچىنىڭ قىياپىتىگە كىرىپتۇ. شۇ چاغدا ھېلىقى ئايال جاۋاب بېرىپتۇ.

— ھىرنى تۇلپار ئاپتوموبىلى ئاپتۇ.

تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ تەشۋىقاتى پۈتۈن مەملىكەتنى بىر ئالدى. ئۈنۈممۇ ناھايىتى ياخشى بولدى. ياكوكا بىر ھەپتىدىن كېيىن، يەنە بىر زاۋۇت قۇرۇپ تۇلپار ئاپتوموبىلى ئىشلەپ چىقىرىش لازىملىقىنى ھېس قىلدى. ئەسلىدىكى تەسەۋۋۇرى بويىچە بىرىنچى يىلى 75 مىڭ دانە تۇلپار سېتىلاتتى. لېكىن، ھازىرقى ئەھۋالدىن قارىغاندا، 200 مىڭ دانە تەييارلاشقا توغرا كېلەتتى. مۇنچىلىك ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىش ئۈچۈن، ياكوكا يۇقىرى دەرىجىلىك دىرىكتورلار بىلەن مۇدىرىيەت ئەزالىرىنى قايىل قىلىپ، كالىفورنىيە شتاتىدىكى ساينت جوزىپ زاۋۇتىنى تۇلپار ئاپتوموبىلى ئىشلەپ چىقىرىدىغان ئىككىنچى زاۋۇتقا ئۆزگەرتتى. بازار ھەدەپ كېڭىيىپ تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ سېتىلىشى ئىنتايىن ياخشى بولماقتا ئىدى. زادى قانچىلىك سېتىلىدىغانلىقىغا ھېچكىم بىرنېمە دېيەلمەيتتى. ياكوكا تەۋەككۈلچىلىك قىلىپ، ئۆزگەرتىپ قۇراشتۇرۇش ئارقىلىق، تۇلپار ئىشلەپ چىقىرىدىغان ئۈچىنچى زاۋۇت قۇردى. مۇنداق تەۋەككۈلچىلىك بەكمۇ قورقۇنچلۇق ئىدى. ئەمما، ياكوكانىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئۇنىڭ ئاجايىپ جاسارىتىنى دەلىللىدى.

تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ سېتىلىشى رېكورت يارىتىش سانىغا يەتتى. فورد شىركىتىنىڭ ئاپتوموبىل سېتىش رېكورتىنى «شۇڭقار» ئاپتوموبىلى ياراتقان. بىرىنچى يىلى 417 مىڭ 714 دانە سېتىلغانىدى. تۇلپار ئاپتوموبىلى ئۇنىڭدىن ئېشىپ كەتتى. 1965 - يىلى 16 - ئاپرېل كەچتە بىر ياش يىگىت قىزىل رەڭلىك تۇلپار ئاپتوموبىلىدىن بىرنى سېتىۋالدى. بۇنىڭ بىلەن تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ بىرىنچى يىللىق سېتىلىشى 418 مىڭ 812 دانىلىق يېڭى رېكورت بىلەن ئاخىرلاشتى. شىركەت 1 مىليارد 100 مىليون ساپ پايدا ئالدى. بۇ فورد شىركىتى تارىخىدا ئاز كۆرۈلگەن يىل بولدى.

راستىنى ئېيتقاندا، تۇلپار ئاپتوموبىلى مۇنداق زور مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا ئېلاننىڭ ياردىمى ئاز بولمىدى. شۇنداقتىمۇ، يەنىلا ئۇنىڭ ئەلا ئىقتىدارى ۋە شەكلى مۇھىم ئورۇندا تۇراتتى. تۇلپار ئاپتوموبىلى بازارغا سېلىنغاندىن كېيىن، خېرىدارلارنىڭ تەشەككۈر خەتلىرى دەريادەك ئېقىپ كەلدى. ئىلگىرى يېزىلغان خەتلەرنىڭ كۆپىنچىسى ئاپتوموبىلىدىن مەسىلە چىققان خېرىدارلاردىن ئاپتوموبىل سودىگەرلىرىگە كېلەتتى. تۇلپار ئاپتوموبىلىغا قارىتا كەلگەن خەتلەردە خېرىدارلارنىڭ تەشەككۈرى ۋە قىزغىنلىقى ئىپادىلەندى. دەرۋەقە، رەنجىش خەتلىرىمۇ بار ئىدى، ئۇلار تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ كەمچىل بولۇۋاتقىنىدىن، سېتىۋېلىش ئۈچۈن ئۇزاق كۈتۈشكە توغرا كېلىدىغانلىقىدىن رەنجىيتتى.

بىر يىلنىڭ ئىچىدىلا «تۇلپار» قىزغىنلىقى يامراپ كەتتى. بىراقلا بىرنەچچە يۈز تۇلپار كۈلۈبى مەيدانغا كەلدى. تۇلپار گېلىئوسكوپ، تۇلپار ئاچقۇچ زەنجىرى، تۇلپار شىلەپە قاتارلىقلارمۇ مەيدانغا كەلدى. شۇ چاغدا بىر يېمەكلىك دۇكىنىنىڭ ئەينەك رامكىسىغا «بىر پىشۇرغان پېچىنىنىڭ سېتىلىشى خۇددى تۇلپارغا ئوخشاش» دېگەن ئېلان يېزىپ قويۇلغانىدى.

كىشىلەر ياكوكانى تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ پىشۋاسى دەپ ئاتاشقا باشلىدى. چۈنكى، ئۇ تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ شان - شەرىپىنى ئۆز قولى بىلەن ياراتقاندى. ياكوكا مۇنداق ئاتاشقا قارىتا ھېچنەمە دېمىدى. ئۇنىڭغا مەلۇمكى، شىركەتتىكى نۇرغۇن ئادەملەر بۇ شان - شەرىپنى تارتىۋېلىش ئۈچۈن، ھەدىسىلا ئۆزلىرىنى تۇلپار ئاپتوموبىلىنى ئىجاد قىلغۇچىلار دەۋالماقتا ئىدى. ياكوكانىڭ ئۇلاردىن ئۈستۈنلۈك تالىشىش نىسبىتى يوق ئىدى. ئۇ تارىخنىڭ سىنىقىغا ئىشەنەتتى. زادى كىمنىڭ ھەقىقىي «تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ پىشۋاسى» ئىكەنلىكىگە تارىخ جاۋاب بېرەتتى.

ياخشى ئىشنىڭمۇ چېكى بولىدۇ، دېگەن تەمسىل بار. تۇلپار ئاپتوموبىلىمۇ شۇنداق. بىرنەچچە يىلدىن كېيىن، فورد شىركىتىنىڭ لايىھىلىگۈچىلىرى تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ ئىقتىدارىنى تېخىمۇ ياخشىلاش مەقسىتىدە، ئۇنى ئۈزلۈكسىز ئۆزگەرتتى. نەتىجىدە تۇلپار ئاپتوموبىلى تۈكلەرنى قۇندۇزدەك يۈگۈرۈك ئاتتىن سېمىز چوشقىغا ئايلىنىپ قالدى. 1968 - يىلى بۇنگېر گنودسون فورد شىركىتىگە باش دىرېكتور بولغاندىن كېيىن، تۇلپار ئاپتوموبىلىنى يەنە ئۆزگەرتىپ قۇراشتۇردى. 1971 - يىلىغا كەلگەندە تۇلپار ئاپتوموبىلى 1965 - يىلىدىكىدىن ئۇزۇنلۇقى سەككىز ئىنگىلىز چىسى، كەڭلىكى ئالتە ئىنگىلىز چىسى چوڭىيىپ، ئېغىرلىقى 60 قانداق ئاشتى. سېمىز چوشقىدىن كېلەڭسىز ئېشەككە ئايلاندى. سېتىلىش مىقدارىمۇ تۆۋەنلەپ كەتتى. ئۇنىڭدىكى ئۆزگىرىش بەك چوڭ بولۇپ كېتىپ، كىشىلەر ياقىتۇرمايدىغان قىياپەتكە كىرىپ قالدى، كىشىلەر بولسا 1964 - يىلى زاۋۇتتىن يېڭى چىققان تۇلپار ئاپتوموبىلىنى سېغىناتتى.

1969 - يىلى ياكوكا تۇلپار II تىپلىق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىش پىلانىغا كىرىشىپ، شانلىق مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىچىك تىپتىكى ئاپتوموبىل ئىشلەشكە يەنە قايتتى. بۇ قېتىم

ئۇ خارولد سېپىرىچتىن ياردەم سورىدى. ئۇ يېڭى تىپتىكى ئاپتوموبىل ياساپ چىقىپ، تۇلپار ئاپتوموبىلىنى قاراپ تۇرۇپ ۋەيران بولۇشتىن قۇتقۇزۇۋالماقچىدى. تۇلپار II تىپلىق ئاپتوموبىل ياسىلىپ چىققاندىن كېيىن، گەرچە ئۆز ۋاقتىدىكى I تىپلىق ئاپتوموبىلغا ئوخشاش ئۈنچىلىك ھەشەم قوزغىمىغان بولسىمۇ، لېكىن ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولدى. ياكوكاغا ئايانكى، ئۆز ۋاقتىدىكى تۇلپار ئاپتوموبىلىدەك داغدۇغا ئەمدى كۆتۈرۈلمەيتتى، بۇنىڭدىن كېيىنمۇ ئۇنداق ئەھۋالنى كۆرۈش ئىنتايىن قىيىن ئىدى.



تۆتىنچى باب يۇقىرى پەللىگە يېتىش

تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى شۇنچە گەۋدىلىك ۋە تېز بولغاچقا، تۇلپار دۇنياغا كېلىپ بىر يىلغا يەتمەيلا ياكوكا ئالاھىدە ئۆستۈرۈلدى. 1965 - يىلى يانۋاردا ئۇ فورد شىركىتىنىڭ كىچىك ئاپتوموبىل ۋە يۈك ئاپتوموبىلى ئىشلەپچىقىرىش بۆلۈمىنىڭ مۇئاۋىن باش دىرېكتورلۇقىغا كۆتۈرۈلۈپ، فورد شىركىتى بىلەن لىنكولن - مېركورى ئىككى تارماق شىركەتنىڭ كىچىك ئاپتوموبىل ۋە يۈك ئاپتوموبىلى ياساپ چىقىشنى پىلانلاش، ئىشلەپ چىقىرىش، سېتىش جەريانىدىكى پۈتكۈل خىزمەتكە مەسئۇل بولدى.

ياكوكا يېپيېڭى دۇنياغا قەدەم قويدى. ئۇنىڭ يېڭى ئىشخانىسى فورد شىركىتىنىڭ دۇنياۋى باش شتابى تۇرۇشلۇق ئورۇن گىراس بىناسىدا ئىدى. بۇ يەردە ياكوكا ھەر كۈنى شىركەتنىڭ چوڭ خوجايىنى ھېنرى فورد بىلەن چۈشلۈك غىزادا بىللە بولاتتى. بۇ ئەھۋال ئىلگىرى ياكوكانىڭ تەسەۋۋۇرلا ئىدى. ياكوكانى ئەڭ مەمنۇن قىلىدىغان نەرسە شۇكى، ئۇ شىركەتنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرغۇچى خادىملىرىدىن بىرىگە ئايلىنىپلا قالماي، بەلكى بۇ دائىرىدە يېڭىدىن كۆزگە كۆرۈنگەن، كىشىلەرنىڭ دىققەت - ئېتىبارىنى قوزغىغان يېڭى خادىم، تۇلپار ئاپتوموبىلىنى لايىھىلەشكە مەسئۇل بولغان ئىستېداتلىق ياش ئىدى.

بۇ چاغلاردا، ھېنرى فورد ياكوكانى ئىنتايىن قەدىرلەيتتى. ئۇنىڭ فورد شىركىتى، ئۆزىگە ئەكەلگەن غايەت زور ئىقتىسادىي ئۈنۈمى، شان - شۆھرىتىدىن مېننەتدار ئىدى. ئۇنىڭ قولىدا يەنە نۇرغۇن كاردىن چىققان ئۆلۈك ئورۇنلار بار ئىدى، ياكوكا

بولسا بۇ ئورۇنلارغا جان كىرگۈزۈشتىكى ئىككى ئۈمىدلىك ئادەم ئىدى. شۇڭا، يېڭى ۋەزىپىگە قويۇلغان ياكوكانىڭ ئالدىدىكى بىر سىناق لىنكولن - مېركورى تارماق شىركىتىنى قۇتقۇزۇش «تۇلپارنىڭ ھاياتىي كۈچىنى لىنكولن - مېركورى شىركىتىگە ئېلىپ بېرىش» ئىدى.

لىنكولن - مېركورى تارماق شىركىتى فورد چوڭ ئائىلىسىدىكى مەخسۇس ھەشەمەتلىك ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىدىغان تارماق زاۋۇت بولۇپ، لىنكولن بىلەن مېركورى ئاپتوموبىللىرى ئۇنىڭ ئاساسلىق مەھسۇلاتى ئىدى. بۇ ئاپتوموبىللار كۆركەم ۋە سۆلەتلىك، باھاسى قىممەت ئىدى، ئالاھىدىلىكى كەمچىل بولغاچقا، خېرىدارلارنىڭ كۆڭلىگە ياقماي كېلىۋاتاتتى. شۇڭا، ئۇ ھەمىشە ئاممىباب ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ كادىلاك، بېكىر ئاپتوموبىللىرى بىلەن رىقابەتلىشەلمەي، بازاردا تۇتقان سالمىقى بارغانسېرى تۆۋەنلەپ كېتىۋاتاتتى. بىر شىركەت مۇشۇ ئەسىرنىڭ 40 - يىللىرى قۇرۇلغاندىن بۇيان، فورد شىركىتىنىڭ كۈشەندىسى بولۇپ قالغان، پۇل تاپماقتا يوق، تېخى ھەر يىلى فورد شىركىتىنىڭ نۇرغۇن قوشۇمچە ياردىمىنى يەپ كەلگەنىدى. 1965 - يىللىرى ئەمەلىيەتتە بۇ شىركەتنىڭ جېنى تۇمشۇققا كېلىپ قالغانىدى.

ئېغىر ۋەزىپىنى ئۈستىگە ئالغان ياكوكا بۇ شىركەتكە كېلىپلا، دەرھال بىرقۇر تەكشۈرۈپ چىقىپ، ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرى بار كۈچىنى سەرپ قىلغانلىقى، ئاپتوموبىلنىڭ سۈپىتىمۇ ئىنتايىن ياخشى ئىكەنلىكى، ئاچقۇچلۇق مەسىلە ئۇسلۇپ ئالاھىدىلىكىدە ئىكەنلىكىنى بايقىدى. ھېچكىم بىرەر روشەن ئالاھىدىلىكى يوق ھەشەمەتلىك ئاپتوموبىلنى ھەيدەپ يۈرۈشنى خالىمايتتى. خېرىدارلارنىڭ لىنكولن ياكى مېركورىنى تاللىماي كادىلاكنى تاللىشىدىكى سەۋەب مۇشۇ يەردە ئىدى. ئۇلارنى ئايدىڭلاشتۇرغاندا، مەسىلە تېز ۋە ئوڭايلا ھەل بولاتتى. لىنكولن - مېركورى شىركىتى دەرھال بازارغا ئىككى

ئاپتوموبىل سالىدى: بىرى، مېركورى ئامېرىكا يولۋىسى. يەنە بىرى، مېركورى ماركىز ئىدى. ئەمدىكى مەسىلە ئۇلارنىڭ مەھسۇلاتىنى جامائەتچىلىككە قانداق تەشۋىق قىلىشتا ئىدى.

1966 - يىلى لىنكولن - مېركورى شىركىتى چوڭ كۆلەمدە كۆرگەزمە قىلىپ سېتىش يىغىنىنى ئورۇنلاشتۇرۇپ، جامائەتچىلىككە ئۆزىنىڭ داڭدار مەھسۇلاتىنى نامايان قىلدى. كۆرگەزمە قىلىپ سېتىش يىغىنىدا «ئامېرىكا يولۋىسى» بەكمۇ ئالقىشقا ئېرىشتى. ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرى كۆپ يىللاردىن بۇيان كىشىنى مۇنچە مەھلىيا قىلىدىغان ئاپتوموبىل كۆرۈپ باقمىغانىدى. «ئامېرىكا يولۋىسى» ئۇلارنى مەپتۇن قىلىۋالدى. بۇ ئاپتوموبىل «تۇلپار»غا ئوخشايتتى، گەۋدىسى ئۇزۇن، قۇيرۇق تەرىپى قىسقا، ئىنتايىن سىپايە كۆرۈنەتتى. ئۇنىڭدىن ياكوكا ۋە ئۇنىڭ خىزمەتداشلىرى ناھايىتى مەمنۇن بولدى. «ئامېرىكا يولۋىسى»نىڭ نامى چىقىپ، لىنكولن - مېركورى شىركىتىنىڭ داڭدار ئاپتوموبىلى بولۇپ قالدى.

بۇ چاغدىكى تاۋار ئېلانى ئىلگىرىكىدەكلا ناھايىتى ياخشى ئۈنۈم بېرەتتى. «ئامېرىكا يولۋىسى»نىڭ كۆپ قىسىم تەشۋىقاتى يەنىلا ئېلان ئارقىلىق ئورۇندالدى. ياكوكا تالانتلىق ئېلان مۇتەخەسسسى فرانىك زىمماننى شىركەتنىڭ تاۋارلىرىنى تونۇشتۇرۇشقا تەكلىپ قىلدى. زىممان ئۆزگىچە ئىش تۇتۇپ، نۇرغۇن ھايۋانلارغا ئاپتوموبىل ھەيدەشنى مەشىق قىلدۇرۇپ لېنتىغا ئالدى ۋە بۇ ئارقىلىق تاماشىبىنلارنىڭ دىققىتىنى جەلپ قىلدى، نەتىجىدە بۇ ئۇسۇلنىڭ ئىنتايىن ئۈنۈملۈك ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىدى. ئەقىللىق زىممان «ئامېرىكا يولۋىسى» كىشىلەردە چوڭقۇر تەسىر قالدۇرسۇن دېسە، روشەن بىر بەلگىسى بولۇشى كېرەك، دەپ قارايتتى. كېيىن بىر ئامېرىكا يولۋىسىنىڭ ياتقان ھالەتتىكى سۈرىتى لىنكولن - مېركورىنىڭ ماركىسى بولۇپ قالدى. فورد شىركىتىدىكى ئېلىپىس بىلەن خىرىسلىر شىركىتىدىكى بەش يۇلتۇزغا ئوخشاش، دۇنياغا داڭقى كەتتى. دەل



مۇشۇ يولۋاس تۈپەيلى، پۈتكۈل ئامېرىكىلىقلار دىگۈدەك (تۇرغۇن بالىلارمۇ بۇنىڭ ئىچىدە) بۇ شىركەتنىڭ نامىنى بېلىپ كەتتى. ماركىز ئاپتوموبىلىمۇ كىشىلەرنىڭ ئالقىشىغا سازاۋەر بولدى. مانا بۇلار ياكوكانى چەكسىز شادلىققا چۆمدۈردى. گەرچە ئۇ بۇ ئاپتوموبىللارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغانلىقى ئۈستىدە ئىشەنچكە تولغان بولسىمۇ، ئىككى يېڭى مەھسۇلاتنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىق خۇش خەۋىرى كەلگەندە، ھاياجانلىق ھېسسىياتىنى باسالماي قالدى. ياكوكانىڭ ھاياتىدا قاتتىق خۇش بولۇپ كېتىش ۋە چوڭقۇر ھەسرەتتە قېلىش ئاز كۆرۈلگەنىدى. كىشىلەردە ئۆزىنىڭ سالماقلىقى، تەدبىرلىكلىكى بىلەن تەسىر قالدۇرغانىدى. لېكىن، ئۇ يەنىلا بىر ئاددىي ئىنسان - دە، ئۆزىنىڭ جاپالىق ئەجرىنىڭ جەۋھىرىنى كۆرگەندە، تاسادىپىي ئۆزىنى تۇتالماي قالغىنىنى ئەلۋەتتە چۈشىنىشكە بولاتتى.

«ئامېرىكا يولۋىسى» بىلەن ماركىز ئاپتوموبىللىرىنىڭ بازارغا كىرىشىگە ئەگىشىپ، لىنكولن - مېركورى شىركىتىنىڭ ئەھۋالى پەيدىنپەي ياخشىلاندى. ئەپسۇسكى، شىركەتنىڭ ئۇلى بەك ئاجىز، ئۆزلەش نۇقتىسى بەك تۆۋەن ئىدى، «ئامېرىكا يولۋىسى» بىلەن ماركىز ئاپتوموبىللىرى غايەت زور ئۈنۈم ياراتقان بولسىمۇ، يەنىلا ئاممىباب شىركەتلەر بىلەن ئۈزەڭگە سوقۇشتۇرغىلى بولمايتتى. ئۆزىنى ساقلاپ قالسەن دەيدىكەن جەزمەن رىقابەتلىشىش كېرەك ئىدى. لىنكولن - مېركورى شىركىتى ئۆمىدىنى «ئامېرىكا يولۋىسى» بىلەن ماركىزغىلا باغلاپ قويسا بولمايتتى. شۇڭا، ياكوكا جەزمەن يېڭى تىپتىكى لىنكولن ئاپتوموبىلى ياساپ چىقىپ، ئۇنى كادىلاڭ بىلەن رىقابەتكە سېلىش نىيىتىگە كەلدى.

ياكوكا فورد شىركىتى ئىشلەپ چىقارغان كەكلىك ئاپتوموبىلى (بۇ ئاپتوموبىل ئامېرىكىدا بىرمەھەل دەۋر سۈرگەن) نىڭ پەلەمپىيى، ماتورى ۋە ئۈستۈنكى ياپمىسىدىن پايدىلىنىپ، بىر خىل يېڭى ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشنى

پىلانلىدى. مۇنداق ئاپتوموبىل فورد شىركىتىنىڭ ئىلگىرىكى يىللاردىكى مارك ماركىلىق ئاپتوموبىلىغا ئوخشاش ھەشەمەتلىك ۋە ئېسىل چىقاتتى، كىشىلەر ياقىتۇراتتى. مارك I ، مارك II تىپلىق ئاپتوموبىللار ئامېرىكىلىقلارنىڭ قەدىرلىشىگە سازاۋەر بولغان «ئامېرىكىنىڭ رولس رويسى ئاپتوموبىلى» دەپ ئاتالغانىدى. ئىمدى ياكوكا مارك ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈپ، ئۆزى لايىھىلىگەن «مارك III تىپلىق» ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشنى قارار قىلدى.

مارك III تىپلىق ئاپتوموبىل گەرچە كەڭلىك ئاپتوموبىلىدىن ئۆزگەرتىلگەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇ ئوچۇق ۋە كۆركەم ئىدى، كىشىنى ئىختىيارسىز جەلپ قىلاتتى. بۇ ئاپتوموبىل 1968 - يىلى ئايرىلدا زاۋۇتتىن چىقىپ، بىرىنچى يىلدىكى سېتىلىش مىقدارىلا كادىلاك ئاپتوموبىلىدىن ئېشىپ كەتتى. بۇ ياكوكاغا زور ئىلھام بولدى، چۈنكى كادىلاكتىن ئېشىپ كېتىش ئۇزاق مەزگىللىك نىشان ئىدى، بۇ نىشاننىڭ مۇنچە تېز ئەمەلگە ئېشىشىنى خىيالغا كەلتۈرمىگەنىدى. كېيىنكى بەش يىلدا مارك III تىپلىق ئاپتوموبىل يەنىلا ئالقىشقا سازاۋەر بولدى، شىركەتمۇ ئۇنىڭدىن ناھايىتى كۆپ پايدا تاپتى. مارك III تىپلىق ئاپتوموبىل ئۈستىدە لىنكولن - مېركورى شىركىتى ھەممىدىن بەك خۇشال بولىدىغان ئىش شۇكى: ئۇلار بۇ ئاپتوموبىلغا ئاران 30 مىليون دوللار سەرپ قىلغانىدى.

لىنكولن - مېركورى شىركىتى پايدا ئېلىشقا باشلىدى. ئەڭ ياخشى پايدا ئالغان يىلى فورد شىركىتىگە 1 مىليارد دوللار پايدا تاپشۇردى. بۇنىڭدىن ھىنرى فورد ھەيران قالدى. ئۇ ياكوكانى لىنكولن - مېركورى شىركىتىگە ئەۋەتكەن چاغدا، ئانچە چوڭ ئۈمىد كۈتمىگەنىدى. قىسقىغىنا بىرنەچچە يىلدا، ياكوكا ئۇنىڭغا باغلام - باغلام پۇللارنى تاپشۇرغاندا، ياشىنىپ قالغان ھىنرى فورد ياكوكانى خاسىيەتلىك ئادەم دەپ ماختاپ كەتتى.

1968 - يىلىدىكى ھەر خىل ھادىسىلەر ياكوكانىڭ فورد

شىركىتىنىڭ كېيىنكى نۆۋەتلىك باش دىرېكتور نامزاتى بولۇپ قالدىغانلىقىدىن بېشارەت بېرەتتى، بۇنى بەلكىم ھىندى فوردنىڭ ئۆزىمۇ ئىنكار قىلالمايتتى. فورد شىركىتىدە ياكوكادىن باشقا كىممۇ «تولپار»، «ئامېرىكا يولۋىسى» ۋە «مارك III تىپلىق» ئاپتوموبىللىرىنى ئىجاد قىلالىغان؟ ئەينى يىللاردىكى «پەۋقۇلئاددە ئۆتكۈر بالىلار»، ماك نامارا، ئاگاي مىللېرلارنىمۇ ياكوكا بىلەن سېلىشتۇرغىلى بولمايتتى. ياكوكانىڭ ئۆزىمۇ كېيىنكى نۆۋەتلىك باش دىرېكتورلۇقنىڭ ئۆزىدىن قېچىپ قۇتۇلمايدىغانلىقىغا چوڭقۇر ئىشىنەتتى. ئۇ لىنكولن - مېركورى شىركىتىدە «مارك IV تىپلىق» ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشنى داۋاملىق تەتقىق قىلىش بىلەن بىر ۋاقىتتا فورد شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورلۇق ئورنىغا چىقىشقا ھەر ۋاقىت تەييار تۇردى.

تەقدىرنىڭ قىسمىتى ياكوكاغا كىچىككىنە بىر چاقچاق قىلدى. شىركەتنىڭ دىرېكتورى ئالماشتۇرۇلدى، ئەمما ئۇ ياكوكا ئەمەس ئىدى. بۇ ئىشلارنى ھىندى فورد بىر قولىلۇق پىلانلىغانىدى، ئۇ ئاگاي مىللېرنى ھەيدىۋېتىپ سىمون گىندوسون ئىسىملىك ئادەمنى چىلاپ كەلدى، كىشىلەر ئۇنى «بۇنگىر» دېيىشەتتى. بۇ بىر ئۆزگىرىش شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدا چوڭ غۇلغۇلا قوزغىۋەتتى، كىشىلەر ياكوكانىڭ سايلانماي قېلىشىنى خىيالغا كەلتۈرمىگەنىدى. ئۇلار، ھىندىغا نېمە بولغاندۇ؟ دېگەن قىياسقا كېلىپ قېلىشتى.

ھىندى فوردنىڭ مېڭىسى ئېلىشىپ قالمىغانىدى، ئۇنىڭمۇ ئۆز ئالدىغا ھېسابى بار ئىدى. فورد شىركىتىنىڭ چوڭ خوجايىنى، فورد جەمەتىنىڭ ۋارىسى بولغان ھىندىنىڭ كالىسى سودىگەرلەرگە خاس ئۆتكۈر ئىدى، ئۆزىنى زېرەك چاغلان شەخسىي غەرەز بىلەن ئىش قىلاتتى. بۇنگېر ئەسلىدە ئاممىباب ئاپتوموبىل شىركىتى پېنرېك تارماق شىركىتىنىڭ باشلىقى بولۇپ، ياش چېغىدىلا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان، بۇ خىسلەتلىك

ئادەم ئاممىباب شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى بولۇپ قېلىش ئېھتىمالى بار ئىدى. ئۇ ئىنتايىن قارا نىيەت ئىدى، پۈتۈن زېھنى بىلەن ئاممىباب شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى ئورنىغا كۆز تىكىپ تۇراتتى. لېكىن، ئاممىباب شىركىتى باش دىرېكتور سايلىمىدا بۇنىڭدىن تاشلاپ قويۇپ باشقا ئادەمنى ئىشلەتتى. بۇنىڭدىن بۇ شىركەتتىكى ئىستىقبالىنىڭ چېكىگە يەتكەنلىكىنى تونۇپ يېتىپ ئىستېپا بەردى. شۇڭا، ھىنرى فورد بۇ خەۋەرنى ئاڭلىغان ھامان بۇنىڭدىن فورد شىركىتىگە تەكلىپ قىلدى.

ھەرقايسى ساھەلەرنىڭ رىقابىتى (ئاپتوموبىل ساھەسىدە ئەڭ گەۋدىلىك بولسا كېرەك) ئامېرىكىدا ئادەتتىكى ئىش ئىدى. ھەرقايسى كارخانىلار ئۆزىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن، كۆپ پۇل سەرپ قىلىپ بۇ رىقابەتكە قاتنىشىشقا مەجبۇر بولاتتى. رىقابەتلىشىۋاتقان ھەر ئىككى تەرەپ ئۆزىنىمۇ، ئۆزگىنىمۇ بىلىش، غالىب ئورۇندا تۇرۇش ئۈچۈن قارشى تەرەپنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئەھۋالىنى تىڭلاشقا باش قاتۇراتتى. شۇڭا، بۇنىڭدىن ئىستېپا بېرىشى، شۈبھىسىزكى فورد شىركىتىگە پۇرسەت يارىتىپ بەردى. ئەگەر بۇنىڭدىن فوردقا ماقۇل بولسا، ئۇ بىلىدىغان ئاممىباب شىركىتىگە دائىر ھەممە ئەھۋالنى فوردمۇ بىلىگەن بولاتتى. نەتىجىدە، ئامېرىكىدىكى ئىككى چوڭ شىركەتنىڭ رىقابىتىدە، فورد شىركىتى ئۈستۈنلۈكنى ئىگىلەيتتى. ھىنرىنىڭ بۇ ئىشقا مۇنچە باش قاتۇرۇشىدا، بۇنىڭدىن فورد شىركىتىگە يېڭى نەرسىلەرنى ئەكىلىشىنى، تېخىمۇ كۆپ ئامېرىكا دوللىرىنىڭ ئۆز چۆنتىكىگە چۈشۈشىنى ئۈمىد قىلاتتى.

بۇ يەردە يەنە بىر جىددىي مەسىلە بار ئىدى، ھىنرىنىڭ ياكوكانى قولىدىن چىقىرىپ قويغۇسى يوق ئىدى. كېلىپ قالغان ئامەتتىن قاراپ تۇرۇپ قۇرۇق قېلىۋاتقان ياكوكانى كىممۇ بۇنىڭدىن ئوخشاش پېشىنى قېقىپ كېتىپ قالمايدۇ دېيەلسۇن؟ ياكوكانى تۇتۇپ قېلىش ھىنرى ئۈچۈن ناھايىتى مۇھىم مەسىلە

بولۇپ قالدى. شۇڭا بۇ راىي يانغان خىزمەتكارى بىلەن سۆھبەتلەشكەندە، ئۇنىڭغا تەسەللى بېرىپ، ھازىرچە تاقەت قىلىپ تۇرسا كەلگۈسىدە كۆپ ئىلتىپاتقا ئېرىشىدىغانلىقىدىن بېشارەت بەردى. نېمىلا دېگەنبىلەن، ياكوكا بۇنىڭدىن 12 ياش كىچىك - دە. شۇنداقتىمۇ، بۇنىڭ بىلەن ۋەزىپىگە چىقىشى ياكوكاغا ئېغىر زەربە بولدى. بۇ چاغلاردا ياكوكانىڭ ئىشەنچى تولۇپ تاشقان، ھەتتا باش دىرېكتورلۇق ۋەزىپىسىگە چىقىش سۆزىنىمۇ تەييارلاپ قويغانىدى. ھىرنىڭ تاللىنىشىدىن ياكوكانىڭ كۆڭلى بىراقلا سوۋۇپ كەتتى. شۇنچە چوڭ تۆھپىكار خوجايىن تەرىپىدىن تاشلىۋېتىلسە، مۇنداق پاكىتنى ھەرقانداق ئادەم قوبۇل قىلالمايدۇ - دە، ياكوكا ئىستىپا بېرىش توغرىلىق قىلمۇ بىرنەچچە ھەپتە ئويلاشتى. بۇ چاغدا بەزى كىچىك شىركەتلەر بۇ خەۋەرنى ئاڭلىغان ھامان بۇ مۇقەددەس شەخسنى تەكلىپ قىلىش ئۈمىدىدە بولۇشتى.

شۇغىنىسى، ياكوكا ئاپتوموبىل ساھەسىنى بەكمۇ ياخشى كۆرەتتى، فورد شىركىتىنىمۇ ياقتۇراتتى، 22 يىل ئىشلىگەن فورد شىركىتىدىن ئايرىلىپ باشقا كەسپ بىلەن شۇغۇللىنىش ئىنتايىن ئازابلىق بىر ئىش ئىدى. نېمىلا بولسۇن، ھىرنى ئۇنىڭغا ناھايىتى كۆپ پۇرسەت بەرگەندى، ئىستىقبالىدىن ئۈمىد كۈتۈشكە بولاتتى. شۇڭا، ياكوكا قەتئىي نىيەتكە كېلىپ، فورد شىركىتىدە قېلىپ قالدى. كەلگۈسىدىكى دىرېكتورلۇق جەزمەن ئۇنىڭ بولاتتى.

ياكوكانىڭ قارارى توغرا ئىدى. كېيىنكى پاكىتلار ئىسپاتلىدىكى، ئاممىباب شىركىتىگە كەلگەن ئادەمنىڭ فورد شىركىتىدىن رەھبەرلىك قىلىپ كېتىشى ناتايىن ئىدى. بۇنىڭ گەرچە بەكمۇ قايىل بولسىمۇ، ئەمما ئۇ ياش چېغىدىن تارتىپلا ئاممىباب شىركىتىدە خىزمەت قىلغان بولغاچقا، فورد شىركىتىنىڭ چاقماقتەك خىزمەت ئىستىلىغا روشەن ھالدا ماسلىشالمىدى. ئۇنىڭدىن باشقا مەمۇرىي باشقۇرۇشتا كارامىتى

چاغلىق ئىدى. يۇقىرى دەرىجىلىك خىزمەتچى ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئوبدان مەمۇرىي باشقۇرغۇچى بولالماسلىق ئەجەللىك ئاجىزلىق ئىدى، دېمەك، ئاممىباب شىركىتىنىڭ ئۇنى باش دىرېكتور قىلماسلىقى بىكار ئەمەس ئىدى، ئۇلار ئەمەلىيەتتە ئادەتتىكى بىر باشقۇرغۇچى خادىمنى فورد شىركىتىگە تاشلاپ بەرگەنىكەن. بۇنىڭ بىر تەرەپى بۇ كۈنلەردىكى ھالىتى ناھايىتى ياخشى ئىدى. فورد شىركىتىگە كېلىپلا كارامىتىنى كۆرسىتىشكە ئالدىراپ كەتتى. تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ ئېغىرلىقىنى ئاشۇرۇپ، ئۇنى چوڭايتىپ ياسىدى، كەڭلىك ئاپتوموبىلىنى يېڭىۋاشتىن لايىھىلەپ، ئۇنى ئاممىباب شىركىتىنىڭ پېنرېك ئاپتوموبىلىغا ئوخشىتىپ چىقتى. بۇ بىر ئاپەت ئىدى، ئۇ فورد شىركىتىنى تۇلپار ۋە كەڭلىكتەك كوزېر ئاپتوموبىللىرىدىن قۇرۇق قويدى. ئادەم ئىشلىتىشتە ياكوكانى ھەدەپ باستى. چۈنكى، ياكوكا ئۇنىڭ ئۈچۈن تەھدىت ئىدى. ئۇنىڭ بۇ قىلىقلىرىغا شىركەتتىكىلەر قاتتىق نارازى بولدى، بۇ بىر نېمە نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ تىرىشچانلىقىنىڭ جەۋھىرىنى بىتچىت قىلىۋەتتى، ھېچكىم ئۇنىڭغا ساداقەت كۆرسىتىشنى، ئۇنىڭ پىلانىنى ئىزچىلاشتۇرۇشنى خالىمىدى. بۇنىڭ بىر تەرەپى - ئاخىر يات ئادەملەرنىڭ قورشاۋى ئىچىدە ياشىدى، ھەقىقىي تۈردە ئېتىراپ قىلىشقا ئېرىشىپ باقمىدى.

فورد شىركىتىدە بۇنىڭ 19 ئايلا ئىشلىيەلەيدى.

بۇنىڭ ۋەزىپىگە چىققان دەسلەپكى مەزگىلدە ھىنرى فورد لەرزىگە كەلگەن جەمئىيەت ئىنكاسى ئالدىدا كۆرەڭلەپ كەتكەن بولسا، كېيىنكى ۋاقىتلارغا كەلگەندە پۇشايماقنى ئالدىغان قاچا تاپالماي قالدى. بۇ دۆت، كالۋا ئۇنىڭ تىللا ياغىدىغان دەرىخى — تۇلپار ماركىلىق ئاپتوموبىلىنى نابۇت قىلىۋەتتى. شۇڭا، ئۇ غەزىپىگە پايلىماي، دەرھال بۇنىڭ خىزمەتتىن بوشىتىۋەتتى. مانا ئەمدى باش دىرېكتورلۇق ئورۇن بوش قالدى. لېكىن، ھىنرى فورد بۇ ئورۇنغا رازىمەنلىك بىلەن ياكوكانى چىقىرىپ

قويماي، ئۈچ كىشىلىك باش دىرېكتور ئىشخانىسى قۇردى؛ روبېرت ستېۋېنسون فورد شىركىتى خەلقئارا بۆلۈمىنىڭ باشلىقى بولدى. روبېرت خامسون غەيرىي ماتورلۇق ئاپتوموبىل كەسپىگە رەھبەرلىك قىلدى، ياكوكا فورد شىركىتىنىڭ شىمالىي ئامېرىكا رايونىدىكى كەسپىگە مەسئۇل بولدى.

بۇ خىل «ئۈچ ئات ھارۋا ھالىتى ئۇزاققا بارمىدى. باش دىرېكتور ئۈچ بولغاچقا، بەزىدە ھېچكىم بىر - بىرىنىڭ گېپىنى ئاڭلىمايتتى. بۇ ئەمەلىيەتتە بىر خىل ئۆز - ئۆزىنى خورىتىش ئىدى، بۇ مەزگىلدە فورد شىركىتى ئۈچ باش دىرېكتورنىڭ دەتالاشلىرى تۈپەيلى ئىقتىسادىي زىيان تارتتى، بۇنىڭ بىلەن ھىنرى فورد يەنە بىر قېتىم پۇشايمان قىلدى. قابىلىيىتى ئايان بولغان ياكوكادىن گۇمانلىنىپ ئۇنى ئىشلەتمەي، نەتىجىدە بۇ مەزگىلدە كېلىپ چىققان زىيان ئالدىدا دەردى ئىچىدە قالدى. ھىنرى ئەمدى ئىككىلەنمەي «ئۈچ ئات ھارۋا»نى تارقىتىۋېتىپ، ياكوكانى فورد شىركىتىنىڭ يېڭى باش دىرېكتورلۇقىغا ئېلان قىلدى.

1970 - يىلى 10 - دېكابىردا لې. ياكوكا 46 ياشقا تولغان كۈنىدىن بەش كۈن ئىلگىرى كەسپىدىكى يۈكسەك چوققىغا چىقىپ، ئامېرىكا بويىچە ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ شىركەت، ئىككىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ ئاپتوموبىل شىركىتى - فورد شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورىغا، خوجايىن ھىنرى فوردتىن كېيىنكى ئورۇندا تۇرىدىغان ئىككىنچى نومۇرلۇق شەخسكە ئايلاندى.

ۋەزىپىگە تەيىنلەنگەنلىكى ئېلان قىلىنغان كۈنى، ھاياجانغا تولغان ياكوكا دادىسى بىلەن خوتۇنىغا تېلېفون بېرىپ خۇش خەۋەر يەتكۈزدى. بۇ چاغلاردا پېنسىيىگە چىقىپ ئۆيدە تۇرۇۋاتقان نىكولاي بوۋاي ئوغلىنىڭ خۇش خەۋىرىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن،

ئۆزىنى تۇتالماي شىركىتىگە بېرىپ بىر ئايلىنىپ چىقتى ۋە
ئىشلەپچىقىرىشقا ئىلھام بەردى. ياكوكا ئىشەنچتىكى، بۈگۈن
دادىسىنىڭ پۈتۈن ھاياتىدىكى ئەڭ بەختلىك بىر كۈن ئىدى.

بەشىنچى باب يۈكسەك تەپەككۈر

ياكوكا باش دىرېكتورلۇق ئورنىغا چىققاندا، فورد شىركىتىدە جەمئىي 432 مىڭدەك ئادەم ئىشلەيتتى. شىمالىي ئامېرىكا رايونىدا يىلىغا 2 مىليون 500 مىڭ پىكاپ ۋە 750 مىڭ يۈك ئاپتوموبىلى ئىشلەپ چىقىرىلاتتى، چەت ئەلدە يىلىغا جەمئىي 1 مىليون 500 مىڭ ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىلاتتى. بۇ غايەت زور سان بولسىمۇ، لېكىن 1970 - يىلى فورد شىركىتىنىڭ پايدىسى 515 مىليون دوللارلا بولدى، بۇ ئومۇمىي سېتىلىش مىقدارى (14 مىليارد 900 مىليون دوللار) نىڭ ئاران 3.5 پىرسەنتىنى ئىگىلەيتتى.

چوڭ بىر شىركەت ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇ پايدا ۋە سېتىلىش مىقدارىنىڭ نىسبىتى بەكلا تۆۋەن ئىدى. فورد شىركىتى 60 - يىللارنىڭ بېشىدىلا بۇ نىسبەتنى 5 پىرسەنتكە يەتكۈزگەنىدى. ئەمىلىيەتكە ئېغىر ھالدا تۆۋەنلەش كېلىپ چىقتى. ياكوكا يېڭى ئورۇنغا چىقىپلا بۇ مەسىلىنى چىڭ تۇتتى. ئۇ بارلىق چارە - تەدبىرلەرنى قوللىنىپ، نىسبەتنى يېڭىۋاشتىن يۇقىرى كۆتۈرۈشنى پىلانلىدى.

باش دىرېكتور ئىشخانىسىدا قىلىدىغان بىرىنچى ئىش يۇقىرى دەرىجىلىك دىرېكتورلار يىغىنى چاقىرىش بولدى. ياكوكا ئۇلار بىلەن بىرلىكتە تەنھەرخى تۆۋەنلىتىش پىلانى تۈزدى. بۇ پىلان «4 - 50» پىلانى دەپ ئاتالدى. ئۇنىڭ مەنىسى: ۋاقىتنى ھېسابلاشنىڭ قالايمىقانلىقى، مەھسۇلاتنىڭ مۇرەككەپلىكى، لايىھىلەش خىزمىتى ۋە ئىلگىرىكى تىجارەت ئۇسۇلى قاتارلىق تۆت تەرەپنىڭ ھەربىرىدە 50 مىليون دوللار ئىقتىساد قىلىش دېگەنلىك ئىدى. ئەگەر ئۈچ يىلدا بۇ نىشانغا يەتسە، فورد

شىركىتى بىر ئاپتوموبىلنى ئارتۇق ساتسىمۇ، 200 مىليون دوللارلىق پايدىنى ئاشۇرالايتتى.

فورد شىركىتىگە قاراشلىق زاۋۇتلار ھەر يىلى كېلەر يىللىق ئىشلەپچىقىرىش تەييارلىقى ئۈچۈن ئىككى ھەپتە سەرپ قىلاتتى. بۇ چاغدا زاۋۇتتا ئىش توختاپ ماشىنا ۋە ئىشچىلار بىكار قالاتتى. بۇ ئەلۋەتتە، ئىسراپچىلىق ئىدى. ياكوكا بۇ زاۋۇتلارنىڭ دىرېكتورلىرىدىن ئۈنۈمنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، ئىشلەپچىقىرىش ئەھۋالىنى تېز تەڭشەشنى تەلەپ قىلدى. مۇنداق قىلغاندا تەييارلىق ۋاقتىنى ئازايتقىلى بولاتتى. 1974 - يىلىغا كەلگەندە فورد شىركىتى: ھەر بىر زاۋۇت ھەپتە ئاخىرىدىكى بىر كۈندىلا ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشىش خىزمىتىنى ئورۇنداش، ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسىنى ھەرقانداق ۋاقىتتا توختاتماسلىق دەرىجىسىگە يەتتى.

چىقىمنى ئازايتىشنىڭ يەنە بىر تەرىپى قۇراشتۇرۇش، توشۇش جەھەتتە بولدى. شىركەت يىلىغا توشۇش خىراجىتى ئۈچۈن سەرپ قىلغان 500 مىليون دوللاردىنمۇ تېجەپ قالغىلى بولاتتى. ياكوكا تۆمۈريول ترانسپورتىدا ئېغىرلىق مىقدارىغا ئەمەس، بەلكى ھەجمىگە قاراپ ھەق ئالىدىغانلىقىنى ئىگىلىگەندىن كېيىن، ئۇلار توشۇلىدىغان كىچىك ئاپتوموبىللارنى تېخىمۇ زىچ قاچىلايدىغان بولدى. ھەتتا پىكاپنىڭ بىخەتەرلىك تاختىسىنىڭ لايىھىسىنى ئۆزگەرتىپ ئىككى ئىنگىلىز سۇخى ئېيىزلىتى. قارىماققا بۇلار ئەرزىمەس ئىشلار بولسىمۇ، ئەمما مۇشۇ ئۇششاق - چۈششەك ئىشلار بىلەن ھەر بىر پويىزغا بىرقانچە ئاپتوموبىل ئارتۇق قاچىلىنىپ، توشۇش خىراجىتى تېجىلىپ قالاتتى.

ياكوكا «زىيان تارتقان تارماقلارنى قىرقىپ تاشلاش» پىلانىنى يولغا قويدى. فورد شىركىتىدەك بۇنداق زور شىركەتتە ئاپتوموبىل، ئېلېكترونلۇق ئەسۋابلار، ھەتتا كىيىم يۇيۇش ئۈسكۈنىلىرى قاتارلىق مەھسۇلاتلارنىڭ ھەممىسى بار ئىدى.



مۇنچە مۇرەككەپ تارماقلارنىڭ بەزىلىرىنىڭ زىيان ئارتىشى، بەزىلىرىنىڭ ناھايىتى ئاز پەيدا ئېلىشىدىن ساقلاپ قېلىپ بولمايتتى. زىيان تارتقانلىرىغا شىركەت قوشۇمچە ياردەم بېرەتتى، بۇ ئىش ياكوكانىڭ بېشىنى قاتۇردى، ياكوكا ھەر بىر كەسپىي تارماقنى ئۇنىڭ پايدا ئېلىش ئىقتىدارىغا - شىركەتكە پۇل تېپىپ بەرگەن - بەرمىگەنلىكىگە قاراپ ئۆلچەش كېرەك، دەپ قارايتتى. شۇڭا، ياكوكا: ھەرقايسى كەسپىي تارماقلارنىڭ دىرېكتورلىرى ئۈچ يىلدا يا ئۆز تارماقىدا زىياننى پايدىغا ئايلاندۇرۇش، يا بۇ تارماقنى تاقىۋېتىشنى ئېلان قىلدى. شىركەت ھەمىشە مۇنداق قىلچە ياشاش ئىقتىدارى يوق تارماقلارغا پۇل بېرىۋەرسە بولمايتتى. نەتىجىدە 70 - يىللارنىڭ بېشىدا فورد شىركىتى 20 گە يېقىن زىيان تارتقان ئورۇننى تاقىۋەتتى. باشقىلارنىڭ قارىشىچە، فورد شىركىتىنىڭ ئىشلەپچىقىرىش تارماقلىرىنى كەينى - كەينىدىن تاقىۋېتىشنىڭ تېگىگە يەتكىلى بولمىغىنى بىلەن، بۇ تارماقلارنى تاقىۋەتكەنلىك زور مىقداردىكى پۇلنى تېجەپ قالغانلىق ئىكەنلىكى شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدىكىلەرگە ئايان ئىدى.

چىقىمنى ئازايتىش ۋە زىياننى كېمەيتىش پىلانى ئىنتايىن مۇۋەپپەقىيەتلىك ئورۇندالدى، ھەر يىلى شىركەتكە بىرنەچچە يۈز مىليون دوللار ئارتۇق كىرىم قىلىندى. ھەممەيلەن ياكوكانىڭ يالغۇز كۆپ پۇل تېپىش قۇدرىتىگە ئىگە بولۇپلا قالماي، بەلكى بۇ كىچىك تەرەپلەردىمۇ شىركەت ئۈچۈن پۇل قېزىپ چىققانلىقىغا ئاپىرىن ئوقۇشنى شىركەتتىكى ئەتىدىن - كەچىكچە باش قاتۇرۇپ ئىنچىكە ھېساب قىلىدىغان «تۆمۈر چوت»لارمۇ چىن كۆڭلىدىن قايىل بولۇپ، ياكوكانى ھۆرمەتلەيدىغان بولۇشتى.

بۇ چاغلاردىمۇ ياكوكانىڭ كۈچ - قۇۋۋىتى ياش ۋاقتىدىكىدەك ئۇرغۇپ تۇراتتى، بەجىنىدىل ئىشلەيتتى، ھەر كۈنى ئۆز ۋاقتىدا خىزمەتكە كېلىپ، ھەرقايسى تارماقلارنىڭ خىزمىتىنى

تەكشۈرەتتى، ئاخشىمى ئازراق ئىشلەپ، بىر كۈنلۈك خىزمىتىنى قايتا كۆز ئالدىدىن ئۆتكۈزۈپ چىقاتتى. ئۇ باشلىقنىڭ سۈرئىتى پۈتكۈل رەھبەرلىكنىڭ سۈرئىتى دېگەن ئەقىدىدە چىڭ تۇراتتى. شۇڭا، قاچانلا بولسۇن ئۇنىڭ خىزمەت قىلىۋاتقىنىنى كۆرگىلى بولاتتى. دۇنيادىكى ئەڭ ئالدىراش ئادەمگە ئايلىنىپ قالغانىدى دوستلىرى ئۇنىڭغا «پۈتۈن دۇنيادىكى پۇلنىڭ ھەممىسىنى ماڭا بەرگەن ھالەتتىمۇ، ساڭا ئوخشاش مۇنداق جاپاكەش بولمايتتىم» دېسە، ياكوكا پەقەت مىيىقىدا كۈلۈپلا قوياتتى. باشقىلار بۇ خىزمەت ئادەمنى چارچىتىپ ھالىنى قويمايدىكەن دېسىمۇ، ياكوكا ئۆز خىزمىتىنى قىزغىن سۆيەتتى. ياكوكا ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇ ھەقىقىي تۈردە كىشىنى جەلپ قىلىدىغان خىزمەت ئىدى.

ياكوكا بۇ چاغلاردا ھىنرى فورد بىلەن تېخىمۇ قويۇق ئارىلىشالايتتى. ئىلگىرى ياكوكا گەرچە ھىنرىنى دائىم كۆرەلىسىمۇ، ئەمما ئۇ پەقەت بىر تارماقنىڭ دىرېكتورىلا ئىدى، ھىنرىغا كۆزى يەتسىمۇ قولى يەتمەيتتى. ھازىرقى ئەھۋال تامامەن ئۆزگەردى، ياكوكانىڭ ئىشخانىسى ھىنرىنىڭ ئىشخانىسىنىڭ يېنىدا ئىدى. ئۇلار بىرلىكتە شىركەتنىڭ ئىشلىرىنى مۇزاكىرە قىلاتتى. ھىنرى ئەمدى ياكوكاغا خالىغانچە بۇيرۇق چۈشۈرەلمەيتتى، شۇنىسى ھىنرىغا بولغان چۈشەنچىسىنىڭ چوڭقۇرلىشىشىغا ئەگىشىپ، ياكوكا ئىختىيارسىز ئۆزىنىڭ ئىستىقبالىدىن ئەندىشە قىلىشقا باشلىدى.

فورد شىركىتىنىڭ ۋارىسى بولغان ھىنرى فورد شىركەتتە تەڭدىشى يوق ھوقۇققا ئىگە ئىدى. ھەر قېتىم ئۇ فورد شىركىتىنىڭ باش شتابى تۇرۇشلۇق گىراس بىناسىغا كەلگەندە، كىشىلەر پىچىرلىشىپ: پادىشاھ كەلدى، دېيىشەتتى. بۇ چاغدا ئۇنى ئۇچرىتىش ئۈمىدىدە بەزى خىزمەتچىلەر كارىدوردا ئايلىنىپ يۈرۈشەتتى. نۇرغۇنلىرى ھىنرى فوردنىڭ ئۆزلىرىنى ئۆستۈرۈپ قويۇشنى ئويلايتتى.

دەرۋەقە، ھىنرى تىپىك ئاقسۆڭەك ئوغلى ئىدى. ئۇلار تۇغۇلۇشى بىلەنلا زور مىقداردىكى پۇل ۋە بايلىققا ۋارىسلىق قىلىش ھوقۇقىغا ئىگە بولاتتى، ئۇلارنىڭ تۇرمۇش يولى گوميا ھۈپپىدە ئېچىلغان گۈللەرگە تولغان گۈلباغنى كېسىپ ئۆتكەنگە ئوخشايتتى، ئۆمرىدە ئۆز تۇرمۇشىنىڭ غېمىنى قىلىش پۈتۈنلەي ھاجەتسىز ئىدى. ئۇلارنىڭ بىردىنبىر قىلىدىغان ئىشى ئاتا - بوۋىسىدىن قالغان مال - مۈلۈكنى قانداق ساقلاپ قېلىش ئىدى. تۇرمۇشنىڭ سىنىقىنى بېشىدىن ئۆتكۈزۈپ باقمىغان ھىنرىمۇ بوۋىسى سالغان بۇ ئاساسنى ئۆزىنىڭ نابۇت قىلىۋېتىشىدىن ئەنسىرەيتتى. بىرەر خىزمەتچى كۆزىگە سىغماي قالسا، خۇددى بىر تەنتەك بالىدەك، ئاق - قارىنى ئايرىمايلا بۇ خىزمەتچىنى شىركەتتىن قوغلاپ چىقىراتتى.

ھىنرى ياكوكا بىلەن بىللە بولغانلىرىدا، ئۆزىنىڭ باشقۇرۇش مەنتىقىسىنى سۆزلەپ: «سەن ئۈچۈن ئىشلىگەن ئادەمنى بەك ھۇزۇرلاندۇرۇۋەتمەسلىكىڭ، ئارزۇسىغا قاندۇرۇپ قويماسلىقىڭ ياكى ئەركىن - ئازادە قىلىۋەتمەسلىكىڭ كېرەك. ئۇ نېمىنى ئالىمەن دېسە، دەل شۇنى بەرمەسلىك، قول ئاستىڭدىكى ئادەمنى ھامان بىرنەرسىگە تەشنا قىلىپ قويۇشۇڭ، كۆڭلى تىنچماس ھالەتتە قويۇشۇڭ كېرەك.» دەيتتى ئېھتىمال، سۆزلىگۈچىدە باشقا غەرىز بولمىغىنى بىلەن ئاڭلىغۇچى بۇ گەپنى كۆڭلىگە ئېلىپ كېتىشى مۇمكىن، ھىنرىنىڭ بۇ سۆزى ياكوكادا چوڭقۇر تەسىر قالدۇرغانىدى. ھىنرىنىڭ مۇنداق بىمەنىلىكى جەزمەن باشقىلاردا، ئۇ بىر خوجايىن، قولىدىن ھەر بالا كېلىدۇ، دېگەن قاراشنى پەيدا قىلاتتى. شۇڭا، ياكوكا كۆڭلىگە ھوشيار تۇرۇشنى پۈكۈپ قويدى.

ياكوكا شىركەتنىڭ باش دىرېكتورلۇقىغا تەيىنلەنگەن دەسلەپكى ۋاقىتلاردا، ھىنرى بىلەن ئىككىسىنىڭ ئوتتۇرىسىدا بىر قېتىم ئىختىلاپ تۇغۇلدى. ياكوكا ئىمكانقەدەر ئۆزىنى بېسىپ ئىشنى كېڭەيتىۋەتمىدى. قانداقلا بولسۇن، ئۇ

شىركەتنىڭ ئومۇمىيلىقىنى كۆزدە تۇتۇشى كېرەك - دە. ياكوكا فورد شىركىتىنىڭ كېيىنكى بەش يىللىق تەرەققىياتىغا قاتتىق ئەھمىيەت بەرمىسە بولمايتتى، چۈنكى بۇ باش دېرىكتورنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنىڭ ئىنكاسى بولۇپ قالاتتى. بۇ چاغدا دۇنيانىڭ ئاپتوموبىل ساھەسىدە غايەت زور ئۆزگىرىش يۈز بەردى. 1973 - يىلىدىكى ئەرەب - ئىسرائىلىيە ئۇرۇشى نېفىت كرىزىسىگە سەۋەبچى بولدى ئاپتوموبىلى كۆپ ھەمدە زور مىقداردا ئىمپورت نېفىتكە موھتاج ئامېرىكا نېفىت كرىزىسىگە ئۇچرىدى. نېفىتنى تېجەپ ئىشلەتمەكتىن باشقا ئامال يوق ئىدى. بۇ ئەھۋالدا، بىرمەھەل ياپونلارنىڭ يېقىلغۇ تېجەيدىغان كىچىك ئاپتوموبىللىرى ئامېرىكىنىڭ ئاپتوموبىل بازىرىنى ئىگىلەپ كەتتى. ئامېرىكىلىقلار ئۆزلىرى ئىشلەپ چىقارغان ئاپتوموبىللارچۇ؟ 1974 - يىلى ئاممىباب ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ سېتىش مىقدارى تۆۋەنلەپ 1 مىليون 500 مىڭغا، فورد شىركىتىنىڭ 500 مىڭغا چۈشۈپ قالدى. بۇلار ئىسپاتلىدىكى، كىچىك تىپلىق، يېقىلغۇ تېجەيدىغان، ئالدى چاقى سۆرەيدىغان ئاپتوموبىللار كەلگۈسى بازارنىڭ ئېقىمى بولۇپ قالغانىدى. ئۆزىنى ساقلاپ قالمىغان دەيدىكەن، ئېقىمغا يېتىشىۋېلىش شەرت ئىدى، ئاممىباب ئاپتوموبىل شىركىتى پۈتكۈل شىركەتنىڭ ئاپتوموبىللىرىنى كىچىك تىپلىققا ئايلاندۇرۇش ئۈچۈن، لېۋىنى چىشلەپ تۇرۇپ مىلياردلاپ دوللار سەرپ قىلدى، ھەتتا خىرىسلىرى شىركىتىمۇ يېقىلغۇ تېجەيدىغان ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىش جەھەتتە ئاز - تولا مەبلەغ سالىدى.

ياكوكامۇ فورد شىركىتىنىڭ كىچىك تىپتىكى ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشىنى پىلانلىدى. لېكىن، ھىنرى كۈچىنىڭ بارىچە قارشى تۇردى. ئۇ پەقەت: ئاپتوموبىل كىچىك بولسا پايدا ئاز بولىدۇ. دەيتتى. كىچىك ئاپتوموبىلدىن ھەقىقەتەن كۆپ پۇل تاپقىلى بولمايتتى، لېكىن نۆۋەتتىكى جىددىي ۋەزىيەتتە، كىچىك



ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقارمىسا ھەممە بازارنى قولدىن بېرىپ قويۇپ، ئاخىر ئاز پۇلنىمۇ تاپقىلى بولمايتتى. ياكوكا ھىندىنى قايىل قىلىشقا ئۇرۇنۇپ باقتى، بۇ جاھىل ئادەم زادىلا كۆنىمىدى. فورد شىركىتىنىڭ بازارنى ئىگىلەش نىسبىتى تەدرىجىي تۆۋەنلەۋاتقىنىنى كۆرگەندىلا، ئاندىن زورمۇزور ماقۇل بولدى. شىركەت 1 مىليارد دوللار ئاجرىتىپ شادىيانە ماركىلىق پىكاپنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپ چىقىرىشقا كىرىشتى.

ياكوكا ھەقىقەتەن ئاپتوموبىل كەسپىدىكى تالانت ئىگىسى ئىدى. ئۇ «تۇلپار»، «ئامېرىكا يولۋىسى»، «ماك III تىپلىق» ئاپتوموبىللارنى ئىشلەپ چىقىرىشقا رىياسەتچىلىك قىلىپ ناھايىتى زور مۇۋەپپەقىيەت قازاندى، ئەمدى شادىيانە ئاپتوموبىلىمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازاندى. ئۇ ئالدى بىلەن ياۋروپادا ئىشلەپ چىقىرىلىپ، ئاندىن «تۇلپار»غا ئوخشاش ياۋروپانىڭ بازىرىنى ئاچتى. بىرمەھەل كەڭ تارقالغان ئاپتوموبىلغا ئايلاندى. ھىندى بۇنى كۆرۈپ يەتسۇن - يەتمىسۇن، بۇ ئاپتوموبىل ئۇنىڭ ياۋروپادىكى تارماق شىركىتىنى قۇتقۇزۇپ قالدى.

شادىيانە ماركىلىق ئاپتوموبىلنىڭ ياۋروپادىكى مۇۋەپپەقىيىتى ياكوكانىڭ ئىشەنچىنى ئاشۇرۇپ، بۇنى ئامېرىكىغا ئەكىرىشنى پىلانلىدى. شۇ چاغدا ئاممىباب شىركىتى بىلەن خرىسلىر شىركەتلىرى بازارغا يېڭى ئاپتوموبىل سالغان، فورد شىركىتى ھېچنەم ئاچچالماغانىدى. ياكوكانىڭ پىلانى شادىيانە ماركىلىق ياۋروپا ئاپتوموبىلى تىپىنى سەل چوڭايتىپ، «بۆرە» نامى بىلەن ئامېرىكا بازىرىنى تالىشىش ئىدى.

بۇ چاغدىكى ئامېرىكا بىلەن ياپونىيىنىڭ ئاپتوموبىل رىقابىتى رەھىمسىز ئىدى. ياپونىيىنىڭ سودا ئۈستۈنلۈكى بىلەن كىشىنىڭ ئەقلى يەتمىگۈدەك دەرىجىدە يۇقىرى ئەمگەك ئىشلەپ چىقىرىش ئۈنۈمدارلىقىدىن ئىبارەت بۇ ئىككى ئامىل قوشۇلۇپ، ئامېرىكا شىركەتلىرىنى كىچىك تىپتىكى ئاپتوموبىللارنى ئىشلەپ چىقىرىشتا رىقابەتلىشىش ئاساسى يوقتەك ھەلەتكە

چۈشۈرۈپ قويدى. «بۆرە ماركىلىق» ئاپتوموبىلىنى ئىشلەپ چىقىرىشقا توغرا كەلسە، تۆت سىلىندىرلىق ماتور ۋە سۈرئەت تەڭشىگۈچ ئىشلەپ چىقىرىدىغان يېڭى زاۋۇت قۇرۇش لازىم ئىدى. بۇنىڭغا 500 مىليون ئامېرىكا دوللىرى كېتەتتى. روشەنكى، ھىنرى بۇنىڭغا ماقۇل بولمايتتى.

لېكىن، ياكوكا «بۆرە» پىلانىنى ئىشقا ئاشۇرۇشقا بەكمۇ تەشنا ئىدى. شۇڭا، ئۇنىڭ تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ باقمىي تۇرۇپلا بۇنىڭدىن ۋاز كېچىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى. ياكوكا بۇنىڭ پۇرسىتىنى ئىزدەپ كەلدى.

بۇ چاغدا ياكوكا ياپونىيىنى زىيارەت قىلدى. بېنتىيەن ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك دىرېكتورى بىلەن ئۆتكۈزۈلگەن سۆھبەتتە، ياكوكا پۇرسەت تاپتى: بېنتىيەن شىركىتى بىلەن بىر سودا كېلىشىم ھاسىل قىلدى. ئۇلار فورد شىركىتىنى يىلىغا 300 مىڭ يۈرۈش ئۆتكۈزۈش قۇرۇلمىسى بىلەن تەمىنلەيدىغان بولدى، باھاسىمۇ ئەرزان ئىدى، بۇ سودا فورد شىركىتىگە ناھايىتى چوڭ مەنپەئەت يەتكۈزەتتى، يېڭى زاۋۇت قۇرمايمۇ يېڭى تىپتىكى كىچىك ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىپ بازار رىقابىتىگە قاتنىشالايتتى. بۇ ھەر ئىككى تەرەپ ئۈچۈن پايدىلىق ئىش ئىدى، ياكوكا خۇشاللىققا چۆمدى، «بۆرە» ماركىلىق ئاپتوموبىل ئىككىنچى «تۇلپار» بولۇپ جەزمەن پۈتۈن مەملىكەتنى زىلزىلىگە سالاتتى.

شۇغىنىسى، ياكوكا بېنتىيەن شىركىتى بىلەن كېلىشكەن سودىنى ھىنرىغا ئېيتقاندا، ھىنرى: «كاپوتتا مېنىڭ ئىسمىم يېزىلغان ئاپتوموبىلغا ياپونىيىنىڭ ماتورىنى قۇراشتۇرۇشقا بولمايدۇ» دەپ بۇنى رەت قىلىۋەتتى. بىر قېتىملىق چوڭ ياخشى پۇرسەت شۇ يوسۇندا دەپنە قىلىندى.

ھىنرىنىڭ ياپونلارنى ياخشى كۆرمەيدىغانلىقى ھەممىگە مەلۇم ئىدى، ئۇ ياۋروپاغا ھېرس ئىدى. ۋېيتنام ئۇرۇشىدىن كېيىن، ئامېرىكىدا كىشىلەرنىڭ فورد جەمەتىگە بولغان ھۆرمىتى

بارغانسېرى سۇسلىشىپ كەتتى، ياۋروپا پۈتۈنلەي باشقىچە ئىدى. ياۋروپادا قەدىمىي سىنىپىي تۈزۈم بار ئىدى، گامىلە كېلىپ چىقىشىغا ئەھمىيەت بېرەتتى، ئۇ يەر پومپىشچىك، ئاقسۆڭەك، ئوردا ئېسىلزاڭلىرىنىڭ يۇرتى ئىدى. ھىنرى ھەمىشە بۇ يەردە بوۋىسىنىڭ دەۋرىدىكى شان - شۆھرىتىگە ئېرىشكەندەك ھېسسىياتتا بولاتتى. ياۋروپانى ھىنرىنىڭ تەسىر كۈچى دائىرىسى دېيىشكە بولاتتى.

ياكوكا دەسلەپتە مۇنداق بىر نۇقتىنى تونۇپ يەتمىگەنىدى. ئۇ ياۋروپادا شادىيانە ماركىلىق ئاپتوموبىلنى كۈچىنىڭ بارىچە تونۇشتۇرۇپ ساقىنىدا، ھەرگىزمۇ ئۆز نەپسىگە چوغ تارتىش نىيىتىدە بولمىغان، ئەڭ زور تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ فورد شىركىتىنىڭ ياۋروپادىكى تارماق شىركىتىنى قۇتقۇزۇپ قېلىشنىلا ئويلىغانىدى. شادىيانە ماركىلىق ئاپتوموبىلنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى بىلەن ياكوكا ياۋروپادىمۇ ناھايىتى زور نام - شۆھرەت قازاندى. ھەر قېتىم ئۇ ھىنرى بىلەن ئۇ يەردىكى كىنەز ۋە تۈرلەرنىڭ ساراي - قەسىرلىرىگە كىرىپ - چىققاندا، ئۇلار ياكوكاغا ئالقىش ياڭرىتاتتى. بۇنىڭدىن ياكوكا بەكمۇ مەمنۇن بولاتتى، خىيالىغا كەلتۈرمىدىكى، ئۇ بۇنىڭ بىلەن ھىنرىنى رەنجىتىپ قويغان، ئاخىرىغا كېلىپ، چەتكە قېقىلغانىدى.

دەرۋەقە، ھىنرى فوردتەك ئادەملەر ئۆمۈر بويى ئاق كۆڭۈللۈك بىلەن ياخشى ئىش قىلىپ باقمايدۇ، ئەجدادلىرىنىڭ بايلىقىنى ساقلاپ قېلىشنىلا مەقسەت قىلىدۇ. شۇڭا، ئۇلار بەك قورقۇنچاق ۋە گۇمانخور بولىدۇ، مال - مۈلكىنى باشقىلارنىڭ تارتىۋېلىشىدىن قورقىدۇ. فورد شىركىتىدە گەرچە ھىنرى بىرىنچى قول باشلىق بولسىمۇ، ئەمما ياكوكانىڭ ھەرىكىتىدىن ئۇ خۇددى چوغقا دەسسۇۋالغاندەك بىئاراملىققا چۈشۈپ قالدى. ياكوكانىڭ پۈتكۈل شىركەت خىزمەتچىلىرىنىڭ ھۆرمىتىگە، پۈتۈن مەملىكەتنىڭ ماختىشىغا، ھەتتا ياۋروپالىقلارنىڭمۇ

ئالقىشىغا سازاۋەر بولۇشى، ھىنرى ئۈچۈن ئەجەللىك تەھدىت بولۇپ قالدى. ئۇ كىشىنى چۆچۈتىدىغان شۇنچە كۆپ پايدىنى ئالماستىققا رازىكى، ياكوكانى كۆزدىن يوقاتسام دەيتتى.

ھىنرىنىڭ ياكوكا ئوتتۇرىغا قويغان بېنىتىيەن شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىش تەكلىپىنى رەت قىلىشى پەقەت بىر باشلىنىش بولۇپ قالدى. كېيىنكى ۋاقىتلاردا ئۇ ياكوكا قانات - قۇيرۇقىنى رۇسلىۋېلىپ مەندىن ھېساب ئېلىپ يۈرمىسۇن دېگەن ئويىدا، بارلىق ئامال - چارىلەر بىلەن ياكوكانى چەتكە قاقتى. ياكوكا 1974 - يىلىلا ھىنرىنىڭ ھەقىقىي قىياپىتىنى ئېنىق كۆرگەنىدى. بىر قېتىملىق دىرېكتورلار يىغىنىدا، ھىنرى نۇتۇق سۆزلەپ، شىركەتلەرنىڭ قارا تەنلىكلەر ئۈچۈن بەزى ئىشلارنى قىلىپ بېرىشىنى مۇراجىئەت قىلدى. يىغىندىن كېيىن، ياكوكا ئۇنىڭ بىلەن چۈشلۈك غىزادا بىللە بولغىنىدا، ئۇ قارا تەنلىكلەرنى ھەدەپ تىللىدى. بۇ چاغدا ياكوكا ھىنرىنىڭ كەم - كۈتسىز ئىككى يۈزلىمە ئىكەنلىكىنى تونۇپ يەتكەن، ئۆزىنىڭ مۇشۇنداق بىر ساختىپەز ئۈچۈن خىزمەت قىلىۋاتقىنىدىن كۆڭلى بىئارام بولغان، ھىنرىنىڭ ھەرىكىتىدىن ھوشيار تۇرغانىدى.

1975 - يىلى ھىنرىنىڭ كۆكرىكى ئاغرىپ چىرايمۇ ئۆزگىرىشكە باشلىدى بۇنىڭ بىلەن ئۇ، ئۆزىنىڭ ئۆمرى ئاز قالغانلىقىنى چۈشەندى. مۇنداق غەيرىي بېشارەتتىن كېيىن، ئۇ فورد شىركىتى ئۈستىدە ئويلېنىشقا باشلىدى: ياكوكانىڭ تەسىر كۈچى بەك چوڭ ھەم تەھدىتى ئەڭ كۈچلۈك، كۈنلەرنىڭ بىرىدە ئۆزىنىڭ ئورنىغا چىقىپ، شىركەتنى «ياكوكا ئاپتوموبىل شىركىتى» گە ئۆزگەرتىۋېتىشى مۇمكىن. ئۇنداقتا، جەمەتمىنىڭ تۈگەشكىنى شۇ. مۇنداق ئوي - خىيال ھىنرىنى قەتئىي نىيەتكە كېلىپ فورد شىركىتىدىن ياكوكانى قوغلاپ چىقىرىشقا ئۈندەيتتى. لېكىن، بىۋاسىتە مۇنداق رەزىللىك قىلىشقا جۈرئەت قىلالمايتتى. شۇڭا، ھەر خىل ئامال - چارىلەر بىلەن ئۇنى

چەتكە قېقىپ، ئىستېپا بېرىشكە قىستىماقچى بولدى. بىرىنچى توپ 1975 - يىلىنىڭ بېشىدا ياكوكا چەت ئەلگە زىيارەتكە چىققاندا ئېتىلدى. ياكوكانىڭ يوقلۇقىدىن پايدىلىنىپ، ھەنرى بىر قېتىملىق يۇقىرى دەرىجىلىك دېرىكتورلار پەۋقۇلئاددە يىغىنى ئاچتى، يىغىندا ئىقتىسادىي چوڭ كاساتچىلىق قاش بىلەن كىرىمىنىڭ ئارىلىقىدا قالدى، دېگەن گەپ بىلەن، كېيىنكى ئىشلەپچىقىرىش پىلانىدىن 2 مىليارد دوللار كېمەيتىش بۇيرۇقى بەردى. بۇ ياكوكا كۈچەپ يولغا قويۇۋاتقان كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىل ئىشلەپچىقىرىش پىلانى ئەمەلدىن قالدۇرۇلغانلىقتىن دېرەك بېرەتتى. مۇنداق قىلىش فورد شىركىتىگە غايەت زور زىيان كەلتۈرەتتى. فورد شىركىتىنىڭ كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىلى شۇ يىللا ئىشلەپ چىقىرىلىپ بازارنى ئىگىلىگەن بولاتتى، ھەنرىنىڭ قول تىقىشى بىلەن 1983 - يىلىغا كەلگەندە ئاران بازارغا كىردى. بۇ چاغدا كۈچلارغا ئاممىباب شىركىتى ياكى خىرىسلىر شىركىتىنىڭ كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىللىرى ۋە ياپونىيىدىن ئىمپورت قىلىنغان كىچىك ئاپتوموبىللار تولۇپ كەتكەندى.

ياكوكا بەكمۇ غەزەپلەندى، نېفىت ئېكسپورت قىلىدىغان دۆلەتلەر بىرلىشىۋېلىپ قاتتىق پوزىتسىيىدە تۇرۇپ نېفىت باھاسىنى ئۆزلەتكەنلىكى، ئامېرىكىلىقلارغا كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىللارنىلا ئىشلەپ چىقىرىشقا بولىدىغانلىقى بولمىسا، تۈگىشىدىغانلىقىنى چۈشەندۈرەتتى. ئاممىباب شىركىتى بىلەن خىرىسلىر شىركىتى داغدۇغىلىق ھالدا كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشقا كىرىشىپ كەتتى. فورد شىركىتىنىڭ خوجايىنى بۇلارنى كۆرۈپ تۇرسىمۇ كۆرمەسلىككە سېلىپ، كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىش پىلانىنى قىرغۇچەتتى. بۇ چاغدا ياكوكا بەلكىم ھەنرىنىڭ ئۆزىگە بولغان ئۆچمەنلىكىنىڭ مۇنچە چوڭقۇر ئىكەنلىكىنى، ئۇنى كۆزدىن يوقىتىش ئۈچۈن، ھەرقانداق بەدەل تۆلەشتىن يانمايدىغانلىقىنى

چۈشىنىپ يەتمىگەن بولسا كېرەك.

شۇنىڭدىن كېيىن، ياكوكا يوق ۋاقتىدا ھىنرى يەنە بىر قېتىملىق يۇقىرى دەرىجىلىكلەر يىغىنى چاقىرىپ «ھىندۇنېزىيە ۋەزىيىتى»نى مۇزاكىرە قىلدى. فورد شىركىتىنىڭ مەمۇرىي ئىشلارغا مەسئۇل مۇئاۋىن باش دىرېكتورى پاۋىل لورىنتس ھىندۇنېزىيىنىڭ بىر گېنېرالغا 1 مىليون دوللار پارە بېرىپ، بۇنى 15 سۈنئىي ھەمراھ يەر يۈزى پونكىتى ياساش توختامىنى ئالماشتۇرۇشنىڭ شەرتى قىلىشقا بۇيرۇدى. لېكىن، بۇ ئىش ئاخبارات ساھەسى تەرىپىدىن ئاشكارىلانغاندىن كېيىن، ھىنرى مەسئۇلىيەتنى ياكوكاغا ئىتتىرىپ قويۇشقا ئۇرۇندى. چۈنكى، بىر شىركەتنىڭ بارلىق كەسپىي خىزمىتىنى ئاساسەن باش دىرېكتور بىر تەرەپ قىلاتتى. ھىنرىغا ئوخشاش لېدىر بىۋاسىتە ئوتتۇرىغا چىقىپ شىركەتنىڭ كەسپىي خىزمەتلىرىگە ئارىلاشمايتتى، ياكوكا دەسلەپتە ئاخبارات ساھەسىنىڭ غۇلغۇلىسىغا ھەيران بولدى، كېيىن پاۋىلدىن بۇ ئىشنى سورىغاندا، پاۋىل ئۇنىڭغا بۇيرۇق بىلەن شۇنداق قىلغانلىقىدىن بېشارەت بەردى. ياكوكا چۈشەندىكى، بۇ يەنىلا ھىنرى قىلغان شۇملۇق ئىدى.

ياكوكا بۇ ئىشلاردىن قاتتىق غەزەپلەندى، لېكىن ھىنرى دېگەن كاتتا خوجايىن تۇرسا، ئۇ نېمىمۇ قىلالىسۇن. بۇنىڭدىن باشقا بەزى ئىشلاردا ھىنرىنىڭ قىلغىنى بەكلا ئېشىپ كەتتى. ياكوكانىڭ ئىشخانىسىدا بىر چىۋەر ئايال كاتىپ بار ئىدى، دائىم ياكوكاغا غەيرىي ئەھۋاللارنى دوكلات قىلىپ تۇراتتى: ھىنرىنىڭ ئىشخانىسىدا ھەمىشە ياكوكانىڭ تېلېفون خاتىرىسى بولىدىكەن، ئايال كاتىپ پاكىز قىلىپ سەرەمجانلاشتۇرۇپ قويغان خىزمەت ئۈستىلىدىكى نەرسىلەردە كۆپ قېتىم قول تەگكۈزۈلگەن ئىزلار قالىدىكەن. ياكوكا شۇنىڭدىن بۇيان ئۆز تەقدىرىدىن ئەندىشە قىلىشقا باشلىدى.

ئەندىشە باشقا ئىش، شىركەتنىڭ ئىشى يەنىلا مۇھىم ئىدى. ھىنرىنىڭ ئارىلىشىشى ھەتتا ئۇنىڭ بۇزغۇنچىلىقى تۈپەيلى، پۈتكۈل شىركەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش - سېتىش مىقدارى بىراقلا تۆۋەنلەپ كەتتى. 1974 - يىلى تۆتىنچى پەسىلدە شىركەتنىڭ

زىيىنى 12 مىليون دوللارغا يەتتى، 1946 - يىلىدىن بۇيانقى بىرىنچى قېتىملىق بۇ زىيان پۈتكۈل شىركەتنىڭ خىزمەتچىلەرنى ھاڭ - تاڭ قالدۇردى. بۇنىڭغا كۈلۈشچان 1975 - يىلى بىرىنچى پەسلىدە شىركەت يەنە 11 مىليون دوللار زىيان تارتتى. ئۇدا ئىككى پەسلىلىك زىيان قورد شىركىتىنىڭ ھەيۋىسىنى يەرگە ئۇردى. فوردنى كىم قۇتقۇزالايدۇ؟ ئىلگىرى ياكوكا بار ئىدى، ھازىرمۇ ياكوكا بار، شۇنىسى، ھىنرى ئەمدى ھەرگىزمۇ ئىلگىرىكى ھىنرى ئەمەس، ئۇ گۇمانخور، غالىجىلاشقاندى، ياكوكانى شىركەتتىن قوغلاپ چىقارساملا دەيتتى. ياكوكا ئۇنىڭ زەربىسىدە ئارانلا كۈن ئالماقتا ئىدى. ئىلگىرىكى ئىشەنچلىك قەيسەر خىسلىتىنى نامايان قىلالمايتتى.

ھىنرى ياكوكاغا قارىتا رەزىل ۋاستە قوللاندى. ئىلگىرى ئۇنىڭ ياكوكانىڭ شەخسىي سىرلىرىنى ئوغرىلىقچە پايدىلىغىنى نومۇسسىزلىق، پەسكەشلىك بولسا، ئەمدى قوللانغان ۋاستىسى ھەقىقەتەن كىشىنىڭ غەزىپىنى قوزغايتتى. ئۇ ياكوكانىڭ بىر دوستىغا قارا قول پارتىيىسى بىلەن چېتىشلىقى بار دەپ تۆھمەت چاپلاپ، ياكوكانىمۇ چېتىپ كىرگۈزمەكچى بولدى. ئۇ تېخى ياكوكاغا قارىتا ئومۇميۈزلۈك تەكشۈرۈش ئېلىپ باردى. 1975 - يىلى ئاۋغۇستتا باشلانغان بۇ تەكشۈرۈشكە شىركەتنىڭ 2 مىليون ئامېرىكا دوللىرىنى سەرپ قىلدى. ھەتتا مېچىگان يۇقىرى سوت مەھكىمىسىنىڭ سابىق سوتچى ئەمەلدارىنى تەكلىپ قىلىپ مەخسۇس مۇشۇ ئىشقا مەسئۇل قىلدى. بۇ تەكشۈرۈش كۈلكىلىك ئىدى، ئۇلار ياكوكانىڭ خىزمىتى ۋە تۇرمۇشىدىن يوپۇق تېپىپ ئۇنى ئۇنىڭ جىنايىتى قىلماقچى بولدى. ئېنىق ئېيتقاندا، يوقىلاڭ بەتناملار بىلەن سىياسىي زىيانكەشلىك قىلىشقا ئۇرۇندى. ھەر خىل ئامال - چارىلەر بىلەن ياكوكاغا بەتنام چاپلىدى: قىمار، ئايال دېگەندەك. ھەتتا كاماندېروپكا خىراجىتىنى خىيانەت قىلدى دېگەن دەلىل - ئىسپاتنىمۇ تېپىپ چىقماقچى بولدى.

نەتىجىدە ھېچنېمە چىقىرالمىدى. تەكشۈرۈش گۇرۇپپىسى كەيپى ئۇچقان ھالدا ئىشنى يىغىشتۇرۇشقا مەجبۇر بولدى.

ئالتىنچى باب ھەسرەت ئىچىدە خوشلىشىش

فورد ئاپتوموبىل شىركىتى 1956 - يىلى پاچىلار شىركىتى بولۇپ قۇرۇلغانىدى. ھىنرى ۋە ئۇنىڭ جەمەتى 12 پىرسەنتلا پاينى ئىگىلەيتتى. شىركەت لېدىرى ھىنرى ئەخلاقىي جەھەتتە خىزمەتچىلەر ۋە پاچىلار ئالدىدا مەجبۇرىيەت ئۆتىشى، قانۇنىي جەھەتتە مۇدىرىيەتكە مەسئۇل بولۇشنى لازىم ئىدى. شۇڭا، ياكوكا مۇدىرىيەتتىن ئاز - تولا ئۈمىد كۈتۈپ، ئىستېپا بەرمەي كېلىۋاتاتتى. ئۇ مۇدىرىيەتنىڭ شىركەتكە پايدىسىز ئەھۋالىنى كۆرگەندىن كېيىن، ھىنرىنىڭ خورلىكىنى بېسىپ قويۇشنى ئۈمىد قىلاتتى، شىركەتتىن مۇشۇنداقلا كېتىپ قېلىشنى خالىمايتتى، ئۆزىنىڭ فورد شىركىتىدىكى مۇھىم ئورنىنى بىلەتتى. ھىنرىدىن باشقا ھېچكىم ياكوكانى ھەيدىۋېتىشنى ئويلىمايتتى. شۈبھىسىزكى، پەقەت ياكوكالا فورد شىركىتىگە پۇل تېپىپ بېرەلەيتتى. فورد شىركىتى زىيان تارتىۋاتقان يىللاردىمۇ ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرى يەنىلا زور مىقداردىكى «مارك III تىپلىق» ياكى شادىيانە ماركىلىق ئاپتوموبىلنى سېتىۋالدىغانلارنىڭ زاكاز تالونلىرىنى تاپشۇرۇۋالدى. كىشىلەر بۇنىڭ ياكوكا ياراتقان نەتىجە ئىكەنلىكىنى بىلەتتى. ياكوكا كېتىپ قالسا، فورد شىركىتى قانداق قىلىدۇ؟

لېكىن، ھىنرى نىيىتىدىن يانمايلا قالماي، بەلكى تېخىمۇ ھەددىدىن ئاشقىلى تۇردى. تەكشۈرۈش سۈپىقىستى ئەمەلگە ئاشمىغاندىن كېيىن، شەرمەندىچىلىكتە غەزىپى تېشىپ، ياكوكانىڭ ئابىرۇيى بەك يۇقىرى، ئەتراپىدا ئۇنىڭغا سادىق ئادەملەر بەك كۆپ، بىر يوللا ئۇنىڭغا ئاۋازچىلىك تېپىپ

بەرگىلى بولمايدۇ، شۇڭا ئۇنىڭ قانات - قۇيرۇقىنى قىزىقپ تاشلاش كېرەك، شۇنىڭدىلا ئۇنى ئۈزۈل - كېسىل بىر يات قىلغىلى بولىدۇ، دەپ قارىدى.

پۈتۈن شىركەتتىكىلەر ھىرنىڭ ياكوكانى چىكە قېقىۋاتقانلىقىنى بىلگەن، بۇ ئىشتىن غەزەپلەنگەن بولسىمۇ دېيىشكە جۈرئەت قىلالمايتتى. ئېھتىيات قىلمىسا ھىرنى ئۇلارنىڭ تانابىنى تارتاتتى. بۇ ھالدا كىممۇ ئۆزىنىڭ ئېشىغا توپا چېچىپ ياكوكا ئۈچۈن ياقا يىرتسۇن؟ ئۇلارنىڭ ياكوكاغا خۇپىيانە تەسەللى بېرىپ قويۇشنىڭ ئۆزى چوڭ گەپ.

بۇ كۈنلەردە، ھىرنىدا ياكوكانىڭ يېقىن دوستلىرىنىڭ تىزىملىكى بار ئىكەن، بىر - بىرلەپ زەربە بېرىدىكەن، دېگەن ئىغۋا ياكوكانىڭ قۇلىقىغا يېتىپ قالدى. ياكوكا دەسلەپتە ھىرنىڭ مەقسىتى مېنى قىستاپ ئىستېپا بەرگۈزۈش، بۇنىڭ باشقىلارغا ئالاقىسى يوق، دەپ ئېرەن قىلمىدى. لېكىن، تېزلا بۇ گەپلەرنىڭ ئىغۋا بولماستىن بەلكى پاكىت ئىكەنلىكىنى بايقىدى.

بىر كۈنى ھىرنى كېنىون - ئېكخارت شىركىتى (لىنكولن - مېركورى شىركىتىنىڭ ئېلان شىركىتى) گە تېلېفون بېرىپ بېل ۋېنگى خىزمەتتىن ھەيدىۋېتىشنى بۇيرۇدى. بېل ۋېنگى خىزمەتنى ئىنتايىن ئەستايىدىل، ئەمەلىي ئىشلەيدىغان، ھېچقانداق قۇسۇر تاپقىلى بولمايدىغان ئادەم ئىدى. ئۇ ئىككى كۈن بۇرۇن كېنىون ئېكخارت شىركىتىدە ئالاھىدە تەشۋىقات قىلىش، تونۇشتۇرۇش خىزمىتىنى ئىشلەشكە تەكلىپ قىلىنغانىدى. كۈتۈلمىگەندە، ئىككى كۈندىن كېيىن ھىرنى تەرىپىدىن قىلچە سەۋەبسىزلا خىزمەتتىن بوشىتىۋېتىلدى.

ياكوكا يېقىن دوستى بېلنىڭ خىزمەتتىن بوشىتىلغانلىقىدىن ئازابلاندى. ھېلىقى ئىغۋا ئېسىگە كېلىپ، بىردىنلا ھەممىنى چۈشەندى. ھىرنىڭ قوپاللىق بىلەن ياكوكانىڭ دوستلىرىغا زەربە بېرىشتىن مەقسىتى، ئۇنىڭغا ۋاستىلىك زەربە بېرىشتىن

باشقا نەرسە ئەمەس ئىدى.

بېل ۋېنگ ۋەقەسى ھىنرى بىلەن ياكوكا ئوتتۇرىسىدا 1976 - يىلى ھەقىقىي باشلانغان ئۇزاق ۋاقىتلىق كۈرەشنىڭ نەتىجىسى ئىدى. ھىنرى شۇنىڭدىن ئېتىبارەن يېرىم ئاشكارا ھالدا ياكوكاغا زەربە بېرىشكە باشلىدى. ياكوكامۇ مېخىكە تۇرۇپ قەتئىي ئىستېپا بەرمىدى. ئۇ ھىنرىنىڭ سۈيىقەستىنىڭ ئىشقا ئېشىشىغا ھەرگىز يول قويمايتتى.

ئىككىنچى نىشان ياكوكانىڭ ئەڭ يېقىن ھەمكارلاشقۇچىسى خارولد سىپېرىچ بولدى. خارولد دېتروئىتتا نامى چىققان ئادەملەرنىڭ بىرى ئىدى. 70 - يىللاردا ياكوكا بىلەن بىللە خىزمەت قىلغان، ئۇلار ۋە شادىيانە ئاپتوموبىللىرىنى تەتقىق قىلىپ ئىشلەپ چىقىرىشتا ئاچقۇچلۇق رول ئوينىغانىدى، ئۇنىڭ مەجەزى ئىتتىك بولغاچقا، باشلىقىغا بىھۆرمەتلىك قىلىپمۇ قوياتتى. ئەمما، بۇلار ئۇنىڭ مۇنەۋۋەر ئىنژېنېر ئىكەنلىكىگە توسقۇن بولالمايتتى. ھىنرى خۇددى ياكوكانىڭ ئىنكاسىنى بىلمەكچى بولغاندەك، ياكوكانىڭ ئالدىدا خارولدىنىڭ يامان گېيىنى قىلىپ، ئۇنى خىزمەتتىن بوشىتىۋېتىش غەرىزىنى ئىپادىلىدى. ياكوكا قاتتىق چۆچۈپ، بۇ گەپنى دەرھال خارولدىغا يەتكۈزدى ۋە ئۇنى ھىنرىنىڭ كۆزىدىن يىراق يەرگە يۆتكەۋەتتى. ئۇزاق ئۆتمەي ھىنرى بۇ ئىشنى قايتا تىلغا ئېلىپ، ياكوكانىڭ ئۇنى خىزمەتتىن بوشىتىۋېتىشىنى بۇيرۇدى.

ياكوكا ھىنرىغا تەسىر كۆرسەتمەكچى بولۇپ، خارولدىنىڭ شىركەتكە يارىتىپ بەرگەن ئىقتىسادىي ئۈنۈمنى بىر - بىرلەپ ئۆتۈرىغا قويدى. لېكىن، ھىنرى ئىنتايىن تاقەتسىزلىك بىلەن: «مەن ئۇنى ياقتۇرمايمەن. بۇ مەندىكى تۇيغۇ، گەپ شۇ» دېدى. بۇنىڭ بىلەن خارولد سىپېرىچ فورد شىركىتىدىن ئايرىلدى. ئۇ خىرىسلىر شىركىتىگە بېرىپ، ئىككى يىلدىن كېيىن، داۋاملىق ياكوكا بىلەن بىللە مۇرىنى مۇرىگە تىرەپ كۈرەش قىلدى. 1977 - يىلىنىڭ بېشىدا، ھىنرىنىڭ تېخىمۇ چوڭ ھۇجۇمى

باشلاندى. ئۇ بىرنەچچە مەسىلەھەتچى تەكلىپ قىلىپ، شىركەتنىڭ ئەڭ يۇقىرى باشقۇرۇش قاتلىمىغا قارىتا ئۆزگەرتىپ تەشكىللەش ئېلىپ باردى. بىرقانچە ئايلىق مۇزاكىرە ۋە بىرقانچە يۈز مىليون دوللار خىراجەت قىلىش ئارقىلىق، ئۈچ نەپەر باش ئىجرائىيە ئەمەلدارىدىن تەركىب تاپقان ئۈچ كىشىلىك ئىشخانا، ھازىرقى لېدىر ۋە باش دېرىكتورنىڭ ئورنىغا دەستىلىگەن ئۆلچەملىك ئاپپارات قۇرۇلدى. يېڭى رەھبەرلىكتە ھىنرى يەنىلا لېدىر ۋە باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى ئىدى. فىل كالدۋېل مۇئاۋىن لېدىرلىققا تەيىنلەنگەن، ياكوكا بولسا باش دېرىكتورلۇقىدا قالغانىدى. ھىنرى ياكوكانى چەكلەش ئۈچۈن، ھوقۇق دائىرىسىگە: «لېدىر يوق ئەھۋالدا، مۇئاۋىن لېدىر باش ئىجرائىيە ئەمەلدارى بولىدۇ» دەپ يازدۇرغانىدى. مۇنداقچە ئېيتقاندا، ھىنرى فورد بىرىنچى نومۇرلۇق شەخس، فىل كالدۋېل ئىككىنچى نومۇرلۇق شەخس بولغانىدى.

بۇ ياكوكاغا بېرىلگەن قاتتىق زەربە بولدى. ھەر قېتىمقى يىغىندا، كالدۋېل تېرىسىگە سىغىمىغان ھالدا ياكوكانىڭ يۇقىرىسىدا ئولتۇرۇپ، ئۈچىنچى ئورۇندا ئولتۇرغان ياكوكاغا مەسخىرە نەزىرىدە قاراپ قوياتتى. ھىنرى زېرەكلىك بىلەن بۇ ئۈسۈل ئارقىلىق ياكوكانى قۇرۇق جازا قىلىپ قويدى. ئەمدى ياكوكا بىلەن بىۋاسىتە قارشىلىشىشنىڭ ھاجىتى قالمىغانىدى. ئۇنىڭ بۇرىندىن يېتىلەپ ماڭسا بولاتتى.

ياكوكانىڭ كۆڭلى يەتكۈچە ئازار چەكتى، ئۆزىنىڭ مۇنچە ھاقارەتلىنىدىغانلىقىنى خىيالىغا كەلتۈرمىگەنىدى. شۇنداقتىمۇ ئۇنىڭ تىز پۈككۈسى كەلمەيتتى، فورد شىركىتىدىن خۇددى بىر ئىتتەك قۇيرۇقىنى قىسقان پېتى چىقىپ كېتىشنى خالىمايتتى. ھەممىنى ئىچىگە يۇتۇپ، بۇ دىلخەستلىكلەرنى كۆڭلىدىن ئېرى قىلىش ئۈچۈن، ئۆزىنى ئۇنتۇغان ھالدا شىركەتنىڭ كەسپىي خىزمەتلىرىگە كىرىشىپ كەتتى.

«ئۈچ ھارۋا» تۈزۈمى ئۇزاققا بارمايلا تېخىمۇ ئەۋجىگە چىقتى.

1978 - يىلى ئىيۇندا ھىنرى ئەڭ يۇقىرى باشقۇرۇش قاتلىمىدىكى يېڭى ئۆزگىرىشنى ئېلان قىلدى. ئۈچ ئادەم تۆت ئادەمگە ئۆزگەردى. يېڭىدىن كۆپەيگەن ھىنرىنىڭ ئىنسى بېل ئىدى. گەرچە بۇ فورىدا جەمەتنىڭ ۋارىسىنى تەربىيەلەش يۈزىسىدىن بولسىمۇ، ئەمما ۋەزىيەتنىڭ ئېھتىياجىغا توغرا كەلمەيتتى. دەل مۇشۇ پەيتتە يېڭى خادىم تەربىيەلەش، روشەنكى، ھىنرىنىڭ ھىيلىسى ئىدى.

ئەمدى ياكوكا تۆتىنچى ئورۇنغا چۈشۈپ قالدى. ئۇنى تېخىمۇ غەزەپلەندۈرگەن، فىل كالدۇپل مۇئاۋىن باش ئىجرائىيە ئەمەلدارلىقىغا بەلگىلىنىپ، ياكوكا ئەمدى ھىنرىغا ئەمەس بەلكى بىۋاسىتە كالدۇپلغا خىزمىتىدىن دوكلات بېرەتتى. بۇ ھاقارەتنى تېخىمۇ كۈچەيتىش ئۈچۈن، ھىنرى ياكوكانى كەمسىتىپ ئۇنىڭ بىلەن ئامانلىقىمۇ سوراۋمايدىغان بولۇۋالدى. ئۇ ياكوكادەك يۇقىرى ئورۇندىكى قابىلىيەتلىك، جاسارەتلىك ئادەمنىڭ مۇنداق ھاقارەتكە چىدىيالىشىغا ئىشەنمەيتتى. ياكوكانى ئىلگىرىكى قول ئاستىدىكى ئادەمگە خىزمىتىدىن دوكلات قىلىدىغان، ئۇنىڭ يوليورۇقى ۋە بۇيرۇقىنى ئاڭلايدىغان ھالەتكە چۈشۈرۈپ قويغانىدى. ياكوكانى قىستاپ نابۇت قىلىش ئۈچۈن، ھىنرىنىڭ ئۇنىڭغا قىلمىغان ئەسكىلىكى قالمىدى. لېكىن، ياكوكا شۇنچە قەيسەرلىك بىلەن تۇردى، ئۇنىڭ قىلچىمۇ مۇرەسسە قىلىدىغان تۇرقى يوق ئىدى.

سەۋر - تاقەتلىگىمۇ چېكى بولىدۇ. ئۇزاققا سوزۇلغان بۇ كۈرەشتە ھىنرى ئىشەنچىنى يوقاتتى. ياكوكانى ئىستېپا بەرگۈزۈش مۇمكىن ئەمەس ئىدى. ئۆزىنىڭ يۈز - ئابروۋىنى ساقلاپ قېلىشنىڭ بىردىنبىر ئۇسۇلى ئۇنى خىزمەتتىن بوشىتىۋېتىش ئىدى. شۇڭا، ھىنرى مۇدىرىيەتنىڭ بىرقانچە ئەزاسى بىلەن كۆرۈشۈپ، ئۇلارغا ئۆزىنىڭ ئويىنى ئېيتتى. مۇدىرىيەت ئەزالىرى ھىنرى بىلەن ياكوكا ئوتتۇرىسىدىكى زىددىيەتنى ئاللىبۇرۇن بىلەتتى، ئەمما ياكوكانى خىزمەتتىن

بوشىتىۋېتىش ئۇلارنىڭ كالىسىغا سىغمايتتى. ياكوكا دېگەن فورد شىركىتىنىڭ تىللا ياغىدىغان دەرىخى - دە! ھېچكىم ھىنرىنى قوللىمىدى. ئۇلارنىڭ ئىچىدىن بىرى ھىنرىغا سەمىمىي نەسىھەت قىلىپ: «ياق، ھىنرى، مۇنداق قىلىشنىڭ توغرا ئەمەس. سوغۇق قانراق بولايلى. ياكوكا بىلەن سۆزلىشىپ كۆرەيلى. بۇ ئىشلارنى ھەل قىلىپ كېتەلەيمىز. سەن ئۇنىڭغا ناماقۇل بولساڭلا بولدى» دېدى. نەتىجىنىڭ مۇنداق بولۇشىنى ئويلاپ باقمىغان ھىنرى ۋاقىتىنچە تاقەت قىلىپ تۇرۇشقا مەجبۇر بولۇپ، ياكوكا بىلەن ئەپلىشىپ قالغان قىياپەتكە كىرىۋالدى.

مۇدىرىيەت يىغىنىنىڭ قوشۇلۇشىدىن ئۆتكۈزمەي تۇرۇپ، ھىنرى ئىختىيارىچە ياكوكانى خىزمەتتىن ھەيدىۋېتەلمەيتتى. بۇ ئادەم پۈتكۈل شىركەتنىڭ مۇھىم نۇقتىسى ئىدى، بىرەر ئۆزگىرىش بولسا ناھايىتى چوڭ تەسىر قوزغايتتى. لېكىن، ھىنرىنىڭ ياكوكاغا بولغان ھەسەتخورلۇقى، ئۆچمەنلىكى چېكىدىن ئاشقاندى. خۇددى ساراڭدەك بۇ ئىشنىڭ ئاقىۋىتىنى قىلچە ئويلاشمايتتى. دېگەندەك، بىر ئايدىن كېيىن، ئۇنىڭ كېسلى يەنە قوزغالدى. مۇدىرىيەت يىغىنىغا تەھدىت سالغاندىن كېيىن، ياكوكانى خىزمەتتىن بوشاتقانلىقىنى ئېلان قىلدى. مۇدىرىيەت يىغىنى ئامال - چارە قىلالىمىدى، ئىككىسىنى ئەپلەشتۈرەلمەي، ئاخىر ھىنرى تەرەپكە ئېغىشقا مەجبۇر بولدى. 1978 - يىلى 13 - ئىيۇل ياكوكا ئادەتتىكىدەك خىزمەتكە كەلدى. چۈشتىن كېيىن سائەت 3 تە ھىنرى ئۇنى ئىشخانىسىغا چاقىرتىپ، شىركەتنىڭ ئۇنى خىزمەتتىن بوشىتىشنى قارار قىلغانلىقىنى ئېيتتى. ياكوكا بۇ كۈننىڭ كېلىشىنى ئاللىبۇرۇن مۆلچەرلەپ بولغانىدى. ئۇ گېپىنى ئېنىقراق قىلىۋېلىش ئۈچۈن، بۇ رەزىل قېرىغا غەزەپ بىلەن تىكىلىپ قارىدى. يۈرىكى پوك - پوك ھىنرى ياكوكاغا تىكىلىپ قاراشقا زادى جۈرئەت قىلالىمىدى.



— ھىنرى ئەپەندى، مېنى ئىشتىن بوشاتقانلىقىنىڭ سەۋەبىنى ئېيتىپ بېرەلەمسىز؟

— بۇ شەخسى سەۋەب، سىزگە ھېچنېمە دېيەلمەيمەن، بۇ مۇشۇنداق ئىش.

ھىنرىنىڭ رەسۋاسى چىقتى. ياكوكانىڭ فورد شىركىتىگە كىرگىنىگە 32 يىل، ھىنرى بىلەن ئارىلاشقىنىغا 10 نەچچە يىل بولغانىدى. ھىنرى ئۆچمەنلىك، ھەسەتخورلۇقتىن باشقا، ياكوكانى تۆۋەن چاغلایدغانغا ئۇنىڭدىن ھېچقانداق سەۋەب، ھەتتا كىچىككىنە خاتالىقمۇ تاپالمايتتى.

فورد شىركىتىدىن ياكوكا ئەنە شۇنداق ئايرىلدى. 32 يىل خىزمەت قىلغان يەردىن ئايرىلدى. شىركەتتىكى ھەممە ئادەمنىڭ كۆڭلى يېرىم بولدى. مۇز چىراي «تۆمۈر چوت» لارمۇ شۈككىدە بولۇپ قالدى. چۈنكى، ئۇلارنىڭ قولىدىكى شىركەتنىڭ ھېسابىدا شىركەتنىڭ پايدىسى ئۇدا ئىككى يىل 1 مىليارد 800 مىليون دوللارغا يەتكەن شان - شەرەپ يېزىقلىق ئىدى. بۇلارنىڭ ھەممىسى ياكوكانىڭ تۆھپىسى ئىدى. ھىنرى ئۇنىڭغا قاتتىق زەربە بېرىۋاتقان چاغلاردىمۇ ئۇ يەنىلا شىركەت ئۈچۈن تىرىشىپ ئىشلىگەنىدى. ئەمدى ياكوكا كەتتى، شىركەت مۇنداق شان - شەرەپنى ساقلاپ قالالامدۇ؟ ھېچكىم بۇنى مۇئەييەنلەشتۈرەلمەيتتى.

بۇ ئىش مۇشۇنىڭ بىلەن تۈگىگەندەك بولسىمۇ، ئەمما ئەمەلىيەتتە بۇنىڭ بىلەن توختاپ قالمايدى. ھىنرى شىركەتتىكى ياكوكانىڭ دوستلىرى ۋە يېقىنلىرىغا قارىتا چوڭ تازىلاش ئېلىپ باردى. كىمكى ياكوكا بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنى ئۈزۈل - كېسىل ئۈزمىسە، ئۇنىڭ خىزمەتتىن بوشىتىلىش خەۋىرى بار ئىدى. ۋولت مورفى فورد شىركىتىدە دۇنيا بويىچە ئاممىۋى مۇناسىۋەتكە مەسئۇل مۇدىر ئىدى. بىر كۈنى كەچتە ئۇ ھىنرىدىن كەلگەن تېلېفوننى ئالدى. ھىنرى ئۇنىڭدىن ياكوكانى ياخشى كۆرەمسەن - يوق؟ دەپ سورىغاندا، ئۇ قىلچە يوشۇرماي،

ياخشى كۆرىمەن، دېدى. ھىنرى شۇئان تېلېفوندىلا ئۇنى خىزمەتتىن بوشاتقانلىقىنى ئېيتتى. مۇنداق قاتتىق بېسىم تۈپەيلى كىشىلەر ياكوكا بىلەن باردى - كەلدى قىلىشقا جۈرئەت قىلالىمىدى. باشقىلارنىڭ ئوغرىلىقچە ئاڭلىشىدىن قورقۇپ، ئۇنىڭغا تېلېفونۇمۇ بەرمەيدىغان بولدى. ئاممىۋى سورۇنلاردا ياكوكانى كۆرۈپ قالسا كۆرىمەسكە سېلىۋالدىغان بولدى.

ياكوكانى بۇ بېسىم تۈپەيلى كۆتۈرۈلگەن تۈتەك پەردە قاپلىۋالدى. دائىم بىللە بولىدىغان يېقىن دوستلار بىراقلا يوقالدى، ھېچكىم ئۇنىڭ بىلەن بىللە بولۇشقا جۈرئەت قىلالىمىدى. ھەتتا تۆت يىلدىن كېيىنمۇ شىركەتنىڭ باش ئىش باشقۇرغۇچىسى ياكوكانىڭ خوتۇنى بىلەن قىزىغا دوستانە مۇئامىلىدە بولغىنى ئۈچۈن خىزمىتىدىن يۆتكەپ دەرىجىسىنى چۈشۈرۈۋەتتى. بۇ زەربىلەر ياكوكانىڭ يۈرەك - باغرىنى تىلىۋەتتى. ئۇ ھىنرىنىڭ ئۆزىگە بولغان ئۆچمەنلىكىنىڭ نېمە ئۈچۈن مۇنچە چوڭقۇر ئىكەنلىكىنى، تۆت يىلدىن كېيىنمۇ يەنە شۇنداق قىلىدىغانلىقىنى چۈشەنمەيتتى.

ياكوكا خىزمەتتىن بوشىتىلغاندىن كېيىن، فورد شىركىتىنىڭ ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرى ئۆرتۈپە بولۇشۇپ، ئۇنىڭ خىزمەتتىن قالدۇرۇلغانلىقىغا قارشى تۇردى. ياكوكا ئاپتوموبىل ساتقۇچىلىق ئورنىدىن ئۆزلىگەن ھەمدە ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرىنىڭ ئورنىغا ئىنتايىن دىققەت قىلىدىغان بولغاچقا، ئۇ كۆپلىگەن ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرىنىڭ مەنپەئىتىنىڭ قوغدىغۇچىسى ئىدى. بۇ ئاپتوموبىل سودىگەرلىرى ئەلۋەتتە ياكوكانىڭ كېتىپ قېلىشىنى خالىمايتتى. ئۇلار يېڭى جېرسى شتاتىنىڭ بىكىنغېلىد شەھىرىدىكى ئاپتوموبىل تىجارەتچىسى ئېدىر مارلاندىنى ۋەكىل قىلىپ شىركەت بىلەن سۆزلىشىشكە ئەۋەتتى. مارلاندى بىر قېتىملىق ياكوكانىڭ خىزمىتىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈش ھەرىكىتىگە رەھبەرلىك قىلدى، ئەمما مەغلۇپ بولدى. ھىنرىدەك مۇستەبىت بار يەردە



ھەرقانداق شەكىلدىكى قارشىلىق كار قىلمايتتى. ئاخبارات ساھەسى ياكوكاغا چوڭ ئېتىبار بىلەن قارىدى. «نيۇيورك ۋاقىت گېزىتى» بۇ قېتىمقى ئىشتىن بوشىتىشنى «فورد شىركىتى تارىخىدىكى كىشىنىڭ دىققەت - ئېتىبارىنى ئەڭ قوزغايدىغان ئىش» دېدى؛ «ئاپتوموبىل ئاخباراتى» سىلىق سۆزلەر بىلەن: «ئاپتوموبىل كەسپىدىكى ئەڭ سەرخىل تەنھەرىكەتچى ھەرقانداق توپ كوماندىسىغا قاتناشسا بولىدىغان ئەركىن - ئازادە ئادەمگە ئايلىنىپ قالدى» دېدى. نۇرغۇن گېزىتلەر روشەن ھالدا ھىنرىنى تەنقىدلەش پوزىتسىيىسىدە بولدى. «ۋاشىنگتون پوچتا گېزىتى» كىشىلەرگە سوئال قويۇپ: «مۇنداق فورد شىركىتىگە ئوخشاش قانچىلىغان چوڭ كارخانىلار خۇددى شەخسىي زېمىندەك، بىر تەنتەك ئادەمنىڭ ئىلكىدە بولىدىكىنىڭ؟» دېدى. «ۋالىلى سترېت گېزىتى» مۇنداق باھا بەردى: «فورد شىركىتى ئامېرىكىدىكى شۇنچە چوڭ شىركەت بولسىمۇ، لېكىن ئۇ ھېچقانداق ئادەمگە مەسئۇل بولمايدىغان تەكەببۇر بوۋايىنىڭ كونتروللۇقىدا. ئۇ خىيالغا كەلگەننى قىلىدىغان ئادەم. بۇ ئەھۋال كىشىنى ئەندىشىگە سالماي قالمايدۇ.»

ياكوكانى بىلىدىغان نۇرغۇنلىغان ئامېرىكىلىقلار ئۇنىڭغا ھېسداشلىق قىلدى. شەخسىي پىداكارلىق قەدىرلىنىدىغان بۇ دۆلەتتە، ياكوكا شۈبھىسىزكى، كىشىلەر كۆڭلىدىكى قەھرىمان ئىدى. بۇ قەھرىماننى پالاكەت باسقاندا، ئۇنىڭغا كۆڭۈل بۆلىدىغان كىشىلەر ھېس - تۇيغۇلىرىنى ئىپادىلىدى. بىر مەخسۇس ئىستون يازغۇچىسى ھەسرەت بىلەن مۇنداق دېدى: «ئەگەر ياكوكادەك ئادەمنىڭ خىزمىتى كاپالەتكە ئىگە بولمىسا، سىز ۋە مېنىڭ خىزمىتىم قانداق بولار؟»

ئاخبارات ساھەسىنىڭ مۇنچە كۆڭۈل بۆلۈشى ياكوكانىڭ كۆڭلىنى تېخىمۇ يېرىم قىلدى. ھىنرى فوردنىڭ ئۇنىڭغا ئەڭ ئادالەتسىز مۇئامىلىدە بولۇشى ئۇنىڭ فورد شىركىتىدە

كۆرسەتكەن خىزمىتىگە مۇناسىپ كەلمەيتتى. ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشى بىلەن ياكوكا ئاستا - ئاستا ئۆزىنى بېسىۋېلىپ، يۈز بەرگەن ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى ئوي تارازىسىدىن ئۆتكۈزدى. ھىندى ئىستىبات ئىدى، جەمەت خانىدانلىقىنىڭ مەنپەئىتىنى قوغداش مەقسىتىدە، ھەربىر ئادەمدىن پۇل تېپىش ئۈچۈن پايدىلىناتتى. لېكىن، ئۇ مەلۇم ئادەمدە ئۆز تەختىگە تەھدىت سالىدىغان خەۋپ ھېس قىلسا، خۇددى ياكوكاغا ئوخشاش ئۇنى ۋاسىتە تاللاپ ئولتۇرماي ئاغدۇرۇۋېتەتتى. ماك نامارا قىلچە ئىككىلەنمەي شىركەتتىن ئايرىلدى. ئاگاي مىللىر، بۇنگېر كىنودىسونلارمۇ ھەسرەت ئىچىدە كەتتى، ھەتتا ھىندىنى يېقىن دوستى جون بۇگاسمۇ ئاغىنىسى تەرىپىدىن زىيانكەشلىك قىلىنىپ باشقىلارغا ئوخشاش ئاقىۋەتكە قالدى. ياكوكا ئۇلارنىڭ ئىزىنى بېسىپ تارىخنى بىر تەكرارلاپ ئۆتتى، خالاس. ئۇ ھەرقانچە تىرىشچانلىق كۆرسەتسىمۇ، ھىندىلا مەۋجۇت ئىكەن، ئۇنىڭ ئاقىۋىتى يەنىلا فورد شىركىتىدىن ئايرىلىش بولاتتى.

ھەممىنى ئويلاپ يەتكەندىن كېيىن، ياكوكا ئازابىتىن ئۈزۈل - كېسىل ئازاد بولۇپ، يېڭى تۇرمۇشنىڭ يېڭى سىناقلىرىغا يۈزلەندى. بۇ چاغدا ياكوكا 54 ياشتا ئىدى، بىر يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرۇش خادىمى ئۈچۈن ئېيتقاندا، ياشنىپ كەتمىگەنىدى. كەم دېگەندە يەنە 10 يىل ئىشلىيەلەيتتى. كىشىلەرنىڭ دېگىنىدەك، ئۇ ئاپتوموبىل كەسپىدىكى ئەڭ چېۋەر تەنھەرىكەتچى، مەلۇم توپ كوماندىسىغا تەكلىپ قىلىشنى كۈتۈپ تۇرغان ئەركىن تەنھەرىكەتچى ئىدى. دېگەندەك، ئۇزاق ئۆتمەيلا، داڭلىق خرىسلىر شىركىتى ئۇنىڭغا زەيتۇن شېخىنى سۈندى.

يەتتىنچى باب جەڭگە ئاتلىنىش

ئىختىساس ئىگىسى كۆمۈلۈپ قالمايدۇ. فورد شىركىتىنىڭ ياكوكانى ئىشتىن بوشاتقانلىق ئۇنىڭ ئىشىنىز قېلىشىدىن دېرەك بەرمەيتتى. ئۇنى ئىشتىن بوشاتقانلىق خەۋىرىنى بىلگەن ھامان، نۇرغۇن شىركەتلەر پۇرسەتنى غەنىمەت بىلىپ ياكوكانى زىيارەت قىلدى. كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە ياكوكا يالغۇز «تۇلپار ئاپتوموبىلىنىڭ پېشۋاسى» مارك III، شادىيانە ماركىلىق ئاپتوموبىللارنىڭ ئىجادكارىلا ئەمەس، بەلكى بايلىقنىڭمۇ سىمۋولى ئىدى. ئۇنىڭ فورد شىركىتىدە ياراتقان سودا جەھەتتىكى مۆجىزىسى نۇرغۇن چوڭ شىركەت خوجايىنلىرىنىڭ كۆزلىرىنى ئالا چەكمەن قىلىۋەتكەنىدى. ئەمدى بۇ تىللا دەرىخىنى ئۆزلىرىنىڭ ئېتىكىگە ئېغىتىش پۇرسىتى كەلگەندە، كىمىنىڭمۇ كۆڭلى تىنچ ھالەتتە تۇرسۇن؟

بىرمەھەل باشقا كەسىپلەردىكى نۇرغۇن شىركەتلەر، جۈملىدىن قالتىس نام چىقارغان خەلقئارا قەغەزچىلىك شىركىتى، لوڭخېر ئايروپىلان شىركىتى بىلەن رادىئو ئەسۋابلىرى شىركەتلىرى كېلىپ ياكوكا بىلەن سۆزلەشتى. بىرنەچچە سودا مەكتىپى ياكوكانى مەكتەپ مۇدىرلىقى ياكى فاكۇلتېت مۇدىرلىقىغا تەكلىپ قىلدى. ئۇلارنىڭ تەمىناتىنىڭ ئەڭ يۇقىرى ئىكەنلىكىگە قىل سىغمايتتى، مەقسىتى بىرلا، يەنى ياكوكاغا ئېرىشىش ئىدى.

ياكوكانىڭ بۇ شىركەتلەرنىڭ تەكلىپىنى ئويلىشىپ بېقىشقا كۆڭلى تارتمىدى. مەكتەپ پۈتتۈرۈپ خىزمەتكە قاتناشقاندىن بۇيان، فورد شىركىتىدە ئىشلىگەچكە، ئاپتوموبىل كەسپىگە بولغان ھېرىسمەنلىكىدىن يانمىدى. كەسپ ئۆزگەرتىشمۇ



مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئىشەنچى كامىل ئىدى. مۇھىمى، ئاپتوموبىل كەسپىدىن ئايرىلىپ كېتىشنى خالىمايتتى. ياكوكا ئاپتوموبىل شىركىتىدە ئىشلىسەم ياكى بولمىسا پېتىيىنىگە چىقسام دەيتتى.

فرانسىيىنىڭ رېينولد شىركىتى ياكوكانى دۇنيا خاراكتېرلىك ئاپتوموبىل مەسلىھەتچىلىكىگە تەكلىپ قىلماقچى بولدى. لېكىن، ياكوكا مەسلىھەتچى بولۇشنى خالىمايتتى. ئۇ خىرىس بولغان مۇھىتتا خىزمەت قىلسام دەيتتى، شۇنىڭدىلا ئۆزىنىڭ ئادەتتىن تاشقىرى قوماندانلىق ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇپ، دۇنياغا كارامىتىنى كۆرسىتەلەيتتى. نەتىجىدە رېينولد شىركىتىنىڭ ياكوكانى تەكلىپ قىلىش پىلانى ئۇنىڭ رەت قىلىشى بىلەن ئاخىرلاشتى.

بۇ چاغدا خىرىسلىرى شىركىتى ياكوكاغا قارىتا قىزىقىشنى ئىپادىلىدى. خىرىسلىرى شىركىتى ئامېرىكىدا ئاممىباب، فورد شىركەتلىرىدىن قالسا ئۈچىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ ئاپتوموبىل شىركىتى ئىدى. بۇ شىركەتنى 1925 - يىلى ۋولت P خىرىسلىرى قۇرغان، 1928 - يىلى خىرىسلىرى دوج ۋە پلىمۋۇت شىركەتلىرىنى سېتىۋېلىپ ھازىرقى كۆلەمنى شەكىللەندۈرگەنىدى. 40 - يىللار خىرىسلىرىنىڭ ئەڭ شانلىق دەۋرى بولۇپ، فورد شىركىتىنى ئارقىدا قالدۇرۇپ ئامېرىكىدىكى ئىككىنچى چوڭ ئاپتوموبىل شىركىتىگە ئايلانغان ھەمدە دۆلەت ئىچىدىكى بازارنىڭ 25 پىرسەنتىنى ئىگىلىگەنىدى. شۇنىڭدىن كېيىن، ئىشلەپچىقىرىشى تۆۋەنلەپ، فورد شىركىتى قايتا ئالدىغا ئۆتۈپ كەتتى. ھازىر بۇ شىركەتنىڭ جاپالىق مەزگىلى ئىدى. كارخانا باشقۇرۇش ياخشى بولماي، ئىشلەپچىقىرىش ئەھۋالى ناچارلاپ كەتكەن بولۇپ، داڭلىق بىر كارخانىچىنىڭ باشقۇرۇشىغا جىددىي ئېھتىياجلىق بولۇپ قالغانىدى. شۇڭا، ياكوكانىڭ فورد شىركىتىدىكى خىزمىتىدىن بويىستىلغانلىق خەۋىرى چىققان ھامان، خىرىسلىرى شىركىتى

ياكوكا بىلەن ئالاقىلىشىشكە باشلىدى.

بىرىنچى قېتىملىق كۆرۈشۈش سىناق تەرىقىسىدە بولدى. خىرىسلىر شىركىتىنىڭ ئىككى مۇدىرىيەت ئەزاسى ياكوكانىڭ بىر دوستى — سابىق فىلورىدا شىتاتىنىڭ باشلىقى ئارقىلىق ئۇنى چۈشلۈك غىزادا بىللە بولۇشقا تەكلىپ قىلدى. ھەر ئىككى تەرەپ بىر - بىرىنى ئۇبدان چۈشىنىپ كېتەلمىگەن بولغاچقا، سۆھبەت ئادەتتىكىچىلا بولدى. ئىككى مۇدىرىيەت ئەزاسى ئاپتوموبىل كەسپى ۋە خىرىسلىر شىركىتىنىڭ ئەھۋالى ئۈستىدە سۆزلىگەندىن باشقا، ياكوكانى تەكلىپ قىلىش ئىشىدىن ئېغىز ئاچمىدى.

شۇنىڭدىن كېيىن، خىرىسلىر شىركىتىنىڭ لېدىرى جون رىكاردو ياكوكاغا تېلېفون بېرىپ، ئۇنىڭ بىلەن بىر مېھمانخانىدا كۆرۈشۈشكە ۋەدىلەشتى. ماشكىدەك يۇراپ يۈرىدىغان مۇخبىرلار سېزىپ قالماستىن ئۈچۈن، بۇ قېتىمقى كۆرۈشۈش ئىنتايىن مەخپىي ئۆتكۈزۈلدى. بۇ ئۇچرىشىش مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇشتىن ئىلگىرى ھەر ئىككى تەرەپ ئاخبارات ساھەسىنىڭ بۇ ئىشتىن خەۋەر تېپىشىنى خالىمايتتى. مېھمانخانىدا رىكاردو ياكوكانى رەسمىي تەكلىپ قىلىدىغانلىقىنى ئوتتۇرىغا قويدى ھەمدە ئۇنىڭغا خىرىسلىرنىڭ ئېچىنىشلىق ئەھۋالىنى سۈرەتلەپ بېرىپ، ياكوكانىڭ ئوتتۇرىغا چىقىپ خىرىسلىرنى قۇتقۇزۇپ قېلىشىنى ئۈمىد قىلدى.

ياكوكا ئىلگىرى خىرىسلىرنىڭ ئەھۋالىنى ئانچە كۆپ بىلمەيتتى. ئومۇمىيلىق جەھەتتىن ئېيتقاندا، كارخانىلار ئارا مەخپىيەتلىك ساقلاشقا، ياكوكا خىرىسلىرنىڭ پەن - تېخنىكىغا ئائىت ئاخباراتلىرىنىلا بىلەيتتى. شەخسىي جەھەتتىن ئېيتقاندا، ئوخشىمىغان كارخانىلار ئۆز ئارا دوست ئەمەس بەلكى رەقىب بولاتتى. مۇنداق ئەھۋالدا باشقىلار ياكوكاغا خىرىسلىرنىڭ ئەھۋالىنى دەپ بەرمەيتتى. خىرىسلىرنىڭ ياكوكادىكى ئەڭ چوڭقۇر تەسىرى ئۇلارنىڭ كۆرۈنەرلىك ئاپتوموبىل تېخنىكىسى

بىلەن دۇنياغا شۆھرىتىنى تونۇتقان ماركىسى — تېگى كۆك ئاق بەش يۇلتۇزلۇق بەلگە ئىدى.

رىكاردونىڭ بايانى ياكوكانىڭ قىزىقىشىنى قۇرغىنىغا كۆڭلىدە دەڭسەپ بېقىپ، خرىسلىرىنىڭ چۈشكۈن ھالىتىنى بىر يىلدا ئۆزگەرتەلەيدىغانلىقىنى ھېس قىلدى. يەنە كېلىپ مۈشكۈللۈكتە قالغان بىر شىركەتنى قۇتقۇزۇشنىڭ ئۆزى بىر جەڭ ئېلان قىلىش ئىدى. ياكوكا بىر سىناپ بېقىش نىيىتىگە كېلىپ، خرىسلىرىنىڭ تەكلىپىگە ماقۇل بولدى.

لېكىن، بۇ يەردە بىر نازۇك مەسىلە بار ئىدى. ياكوكا فورىد شىركىتىدە كۆپ يىل ئىككىنچى قول باشلىق بولغان، بىرىنچى قول باشلىق ھىمىرىنىڭ خىلمۇخىل توسقۇنلىرى تۈپەيلى، ياكوكانىڭ خىزمىتى چەكلىمىگە ئۇچراپ كەلگەنىدى. ئەگەر ئۇ خرىسلىرىنىڭ خىزمىتىنى قوبۇل قىلسا، مۇستەقىل ئۆز - ئۆزىگە خوجا بولۇشى، بىر - ئىككى يىلدا بىرىنچى قول بولۇشى كېرەك ئىدى. بۇ ھەرگىزمۇ ياكوكانىڭ قارا نىيىتى بولماستىن، بەلكى ھىمىرىنىڭ قىلغانلىرىدىن ئالغان ساۋاق ئىدى. چوڭ ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرىمەن دەيدىكەن، تولۇق ھوقۇق بىلەن ئۆز سىياسىتىنى ۋە باشقۇرۇش ئىستىلىنى يولغا قويۇشى لازىم.

بەلكىم بۇ تەلەپ ئېغىرراق كەتكەندۇ. لېكىن، رىكاردو مۇنداق ئويىدا بولمىدى. شىركەت لېدىرى بولغان بۇ ئادەم شىركەتنىڭ كۈندىن - كۈنگە زاۋاللىققا يۈزلىنىشىگە قارىتا ھەممىدىن بەك بىتاقەت بولاتتى. ئۆزى كېلىپ ياكوكانى تەكلىپ قىلىشمۇ ئامالسىز قالغانلىقىدىن، ياكوكادەك مۇنداق ئىختىساس ئىگىسىنى قولىدىن بېرىپ قويغۇسى يوقلۇقىدىن ئىدى. ئۇنىڭ نەزىرىدە، ياكوكا خرىسلىرىنى قۇتقۇزۇشنىڭ بىردىنبىر ئۈمىدى ئىدى. شىركەت ئۈچۈن ئۇ ئۆزىنى قۇربان قىلىشنى خالايتتى، شۇڭا ياكوكانىڭ ھەممە تەلپىگە ماقۇل بولدى. ياكوكا خىزمەت ئورنىغا چىقىپ ئۇزاق ئۆتمەيلا ئۇنى بىرىنچى قول باشلىق قىلماقچى بولدى. رىكاردو ۋەدىسىگە ئەمەل قىلدى. مۇددەتتىن

بىرنەچچە ئاي بۇرۇن لېدىرلىق ۋەزىپىسىدىن ئىستىپا بېرىپ، ئورنىغا ياكوكانى تەيىنلىدى.

ئۇنىڭ سەمىيىتىدىن تەسىرلەنگەن ياكوكا ئەڭ زور تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ، يۈرەك باغرى پارە - پارە بولۇپ كەتكەن بۇ لېدىرنى ئائۇمىد قويماسلىققا بەل باغلىدى. ئۇ خرىسلىرىنىڭ تېخنىكا ئۈستۈنلۈكىنى بىلەتتى. ھەممىباب ئاپتوموبىلى بىلەن فوردنىڭ تېخنىكا خادىملىرى ئۇلاردىن ئېشىپ كېتەلمەيتتى. بۇنىڭدىكى ئاچقۇچ خرىسلىرىنىڭ دۇنياغا مەشھۇر تېخنىكا تەتقىقات ئورنىنىڭ بولغانلىقىدا ئىدى. گەرچە ئاممىباب ياكى فورد ھەر يىلى بۇ يەردىن كۆپلىگەن يۇقىرى دەرىجىلىك تېخنىكا خادىملىرىنى يۇلۇپ كەتكەن بولسىمۇ، كۈچلۈك تېخنىكا ئاساسى يەنىلا خرىسلىرىنىڭ ئۈستۈنلۈكىنى ساقلاپ قالغانىدى.

ياكوكانىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچى تولۇق ئىدى، فورد شىركىتىدە بوران - چاپقۇنلۇق سىناقلاردىن ئۆتۈپ، بىر قاتار مۆجىزىلەرنى ياراتقاننىدى. ئەمدى خرىسلىرىدا نېمە ئۈچۈن ياخشى نەتىجە يارىتالمىسۇن ئۇ ئۆزىنىڭ ئەينى يىللاردا فورد شىركىتىنى قۇتقۇزغىنىغا ئوخشاش خرىسلىرىنىمۇ قۇتقۇزۇشىغا ئىشەنەتتى. ياكوكا مۇشۇنداق ئەقىدە بىلەن مەنسەپ ئورنىغا چىقتى.

1978 - يىلى 2 - نويابىر ئىدى ياكوكا ۋەزىپىگە چىقىپلا خرىسلىرى شىركىتىدىكىلەرگە ئۈچىنچى پەسىللىك زىياننىڭ 1 مىليارد 600 مىليون دوللارغا يەتكەنلىكىنى ئېلان قىلدى. بۇ خەۋەر كىشىلەرنىڭ قىزىقىشىنى قوزغىدى. «دېتروئىت ئەركىن گېزىتى» بىرلا ۋاقىتتا چوڭ خەتلىك ئىككى تېمىدا: «خرىسلىرىدا تارىختىكى ئەڭ ئېغىر زىيان چىقتى»، «ياكوكا خرىسلىرىغا كىردى» دېگەن خەۋەرنى بەردى. خرىسلىرىغا كۆڭۈل بۆلىدىغان كىشىلەر شىركەتتىكى ئېغىر زىياندىن نارازى بولسىمۇ، ئەمما ياكوكانىڭ كېلىشى ئۇلارغا ئۈمىد بەخش ئەتتى.

خرىسلېرنىڭ شۇ كۈنلۈك پاي چېكىنىڭ ئاخىرقى باھاسى تۆۋەنلەپ كەتمەي، بەلكىم سەككىزدە ئۈچ نىسبەت ئۆرلىدى. بەلكىم بۇ جامائەتچىلىكنىڭ ياكوكاغا تاشلىغان ئىشەنچ يىغىلىسى بولسا كېرەك.

ياكوكا خىزمەتكە چۈشكەن بىرىنچى كۈنى رىكاردو ئىمكانقەدەر ئۇنىڭغا ئازادە، خىزمەت شارائىتى يارىتىپ بەردى ھەتتا ئۇنىڭ ھەۋەس ئىشتىياقىنىمۇ نەزەردە تۇتۇپ، بەزى قائىدە - تەرتىپلەرنى ئۆزگەرتتى. خرىسلېرنى يېڭىۋاشتىن جانلاندۇرۇش يولىدا رىكاردو، ئۆزىنىڭ بارلىقىنى بېغىشلاپ، ئەڭ ئاخىرقى ئۈمىدىنى ياكوكاغا باغلىدى.

قىسقىغىنا ۋاقىت ئىچىدە ياكوكا نۇرغۇن مەسىلىلەرنى بايقىدى. شىركەت باش شتابىنىڭ ئىشخانىلىرىدا قىلچىمۇ ئىنتىزام چەكلىمىسى يوق ئىدى. ھۆكۈمەتسىزلىك شۇ دەرىجىگە يەتكەنكى، خىزمەتچى خادىملار ئىختىيارچە كىرىپ - چىقىپ يۈرەتتى، بەزىدە ھەتتا باش دىرىكتور ئىشخانىسىنىڭ يېنىدا تاراقلىتىپ ئۇيان - بۇيان مېڭىشىپ يۈرەتتى. بۇ يەردىكى كاتىپلار ھەمىشە شەخسىي تېلېفون بېرەتتى، خىزمەتنى لايغەزەللىك بىلەن ئىشلەيتتى. باشلىقنى ھۆرمەت قىلىدىغان ۋە بەجىنىدىغان خىزمەت قىلىدىغان ئىشلاردىن ئەسەرمۇ يوق ئىدى. بۇ ئىشلار ياكوكانى ئەندىشىگە سېلىپ قويدى.

يەنىمۇ ئىچكىرىلەپ ئىگىلەش ئارقىلىق، ياكوكا تېخىمۇ كۆپ مەسىلىلەرنى بايقىدى. خرىسلېردا 35 مۇئاۋىن باش دىرىكتور بار ئىدى، ھەرقايسىسىنىڭ ئۆز ئالدىغا تەسىر دائىرىسى بار ئىدى. شىركەتتە ھەقىقىي بىر كومىتېت تۈزۈمى، ئەتراپلىق تەشكىلىي پىلان، ئۆزئارا پىكىر ئالماشتۇرىدىغان يىغىن تۈزۈمى يوق، ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىش پىلانى ھەر خىل ئىدى. قايسىسى ئىجرا قىلىشقا تېگىشلىك پىلان ئىكەنلىكىنى ھېچكىم ئاڭقىرالمىتتى، شۇڭا ھەممە ئىش قالايمىقانلىشىپ كەتكەنىدى. ياكوكا مۇنداق چوڭ بىر شىركەتنىڭ باشقۇرۇش جەھەتتە خۇددى

بالمىلار يەسلىسىگە ئوخشاپ قالغىنىغا، ھېچ ئىشنىڭ باش - ئايىغىنى تاپقىلى بولمايدىغان بولۇپ كەتكىنىگە ئىشەنمىگەندى. مانا ئەمدى خرىسلېر شىركىتىنىڭ ھەرگىزمۇ ئاددىي ھالدىكى زىيان تارتقۇچىلا ئەمەس، بەلكى ئەمەلىيەتتە قۇرۇلمىسى شالاقلاپ كەتكەن كېلەڭسىز ماشىنا، زاۋاللىققا يۈز تۇتقان ئاپپارات ئىكەنلىكىنى بايقىدى. شۇنىڭدىلا ئۇ، ئۆزىنىڭ ھەقىقىي قىيىن ئەھۋالغا دۇچ كەلگەنلىكىنى چۈشەندى.

خرىسلېر شىركىتىدە شىركەتنىڭ ھەرقايسى تارماقلىرى ئوتتۇرىسىدىكى ئالاقىنىڭ مۇھىملىقىنى چۈشىنىدىغان ئادەم يوق دېگۈدەك ئىدى. قۇرۇلۇش تارماقلىرى بىلەن ياساپ چىقىش تارماقلىرىنىڭ ئادەملىرىنى باردى - كەلدى قىلىشمايدۇ، دېسىمۇ بولاتتى. ياكوكانىڭ كالىسىغا زادىلا سىغمايدىغىنى خرىسلېرنىڭ ئاپتوموبىل ياساش ۋە سېتىش تارمىقى بىر مۇئاۋىن باش دىرېكتورنىڭ رەھبەرلىكىدە ئىدى. فۇنكسىيىسى تۈپتىن ئوخشىمايدىغان ئەڭ چوڭ ئىككى تارماقنى بىر ئادەمنىڭ باشقۇرۇشى خرىسلېر شىركىتىدىن باشقا ئورۇندا يوق ئىدى.

رىكاردو بىلەن باشقا مالىيە خادىملىرى ھەل قىلىشقا تېگىشلىك مەسلىھەتلەرنى تۇتۇپ ھەل قىلىش ھەمدە ئومۇملۇقنى نەزەرگە ئېلىشقا ئەھمىيەت بەرمەي، ۋاقىتنىڭ ھەممىسىنى خرىسلېر شىركىتىگە قەرز بەرگەن بانكىلارنى زىيارەت قىلىشقا سەرپ قىلاتتى. قەرز بېرىشتىن مەسلىھەت چىقىپ قالمىسۇن دەپ، بانكىلار ئوتتۇرىسىدا قاتراپلا يۈرەتتى. دېمەك، ئۇلار كۈندىلىك كىرىزىسىنىلا كۆزدە تۇتۇپ، نەزەر دائىرىسىنى كېيىنكى ئايغىلا سالاتتى، كېيىنكى يىلغا سالمايتتى.

ياكوكا شىركەتتە بىر تىيىنمۇ نەق پۇل قالمىغانلىقىنى بايقىدى. ياكوكا شىركەتكە كىرىپلا باشقۇرۇش جەھەتتە نۇرغۇن يوچۇقلارنى سەزگەن بولسىمۇ، لېكىن شىركەتنىڭ مالىيە باشقۇرۇشىغا ئىشەنگەندى. ھەرھالدا، دېتروئىتتا ھەممە كىشى خرىسلېر شىركىتىنى مالىيە كەسپىگە پىششىق مۇتەخەسسس



باشقۇرىدۇ، دەپ قارايتتى. ئەمدى ياكوكا بۇ جەھەتتىكى ئىشەنچىنىمۇ يوقاتتى. خۇددى بۇ يەرنىڭ بوغالتىرىلىرى «بۇ ئىشلارنى ئۆزىمىز باشقۇرۇپ كېتەلەيمىز» دەيدىغاندەك، شىركەتكە ئەستايىدىل مەسئۇلىيەتچانلىق بىلەن ئىشلەيدىغان مالىيە ئىشلىرىنى تەھلىل قىلغۇچى مۇتەخەسسسىمۇ تەكلىپ قىلىنمىغانىدى.

ئۇلار شىركەتنىڭ مالىيىسىنى باشقۇرالمىغان. مالىيە ئىشلىرىنى ئومۇميۈزلۈك باشقۇرۇش تۈزۈمىمۇ يوق ئىدى. ئەڭ يامىنى، ھەر قېتىم مالىيە ۋە تۈرلەر پىلاننى تۈزۈشتە پۈتۈن شىركەتتىن بۇنى قانداق ئىشلەشنى بىلىدىغان بىرمۇ ئادەم تاپقىلى بولمايتتى. ئۇلار بۇ ئىشلارنى مۇكەممەل ئىشلەپ باقمىغان ھەتتا بۇ جەھەتتە تەربىيە ئېلىپمۇ بارمىغانىدى.

بۇ ياكوكا ئاپتوموبىل بىلەن ھەپىلەشكەن پۈتكۈل ھاياتىدا ئۇچراتقان كىشىنى بەكمۇ چۆچۈتىدىغان ئىش ئىدى. ئۇ خىرىسلىر شىركىتىنىڭ زىيان تارتقانلىق سەۋەبىنى ئەمدى چۈشەندى. مۇنداق شىركەت پايدا ئالالايدۇ، دېسە بۇ راسا كۈلكىلىك گەپ بولاتتى. بوران - چاپقۇنلارنى بېشىدىن كەچۈرگەن ياكوكا مالىمانچىلىققا تولغان خىرىسلىر شىركىتىگە دۇچ كەلگەندە، گەرچە ئۇنىڭ سەۋەبىنى بىلگەن بولسىمۇ، ئەمما مۇنداق قالايمىقان ئەھۋالدا ئىشنى نەدىن باشلاشنى بىلەلمەي قالدى.

يىغىپ كەلگەندە، خىرىسلىر شىركىتى مۇنەۋۋەر بىر توپ كوماندىسى ئىدى، تەنھەرىكەتچىلىرىمۇ مۇنەۋۋەر تەنھەرىكەتچىلەر ئىدى، لېكىن باش تىرىپىرى يوق ئىدى، كىمنىڭ بىرىنچى قول ئىكەنلىكىنى ھېچكىم بىلمەيتتى، نۇرغۇن ئادەم ئۆزىنىڭ توپ مەيدانىدىكى ئورنىنى بىلمەيتتى. روشەنكى، خىرىسلىرنىڭ «باش تىرىپىرى» ئۇلارنىڭ باشقۇرۇش قاتلىمى ئىدى. بۇ باشقۇرۇش قاتلىمىنىڭ مۇنچە قالايمىقانلىقى كىشىنى ئۈمىدسىزلەندۈرەتتى. ياكوكانىڭ قول سېلىپ باشقۇرۇشى ئانچە ئاسانغا

چۈشمەيتتى، مۇدىرىيەت يىغىنىمۇ قالايىمقانلىشىپ كەتكەنىدى. مۇدىرىيەت ئەزالىرى شىركەتنىڭ ئەھۋالىنى ئادەتتىكى خىزمەت خادىملىرىچىلىكمۇ بىلمەيتتى. ئۇلار يىغىنغا قاتناشقاندا، ئەھۋال تونۇشتۇرىدىغان پروپېكسىيە پىلانلىرىنىڭ ۋە مالىيە خىزمىتىدىن دوكلات دېگەنلەر يوق ئىدى. پەقەت كونۇپىرتنىڭ كەينىگە يېزىلغان نەرسىگە ئاساسەنلا ئازغىنە ئەھۋال بىلەن تەمىن ئېتىلەتتى. مۇشۇمۇ ئامېرىكا بويىچە 10 - ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ شىركەت، ئۈچىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ باشقۇرۇش تۈزۈمى بولدىمۇ؟

باشقۇرۇش، ئىشلەپچىقىرىش، سېتىلىشتىن باشقا تەرەپلەردىمۇ نۇرغۇن خاتالىقلارنىڭ چىقىشىمۇ ھالاكەتلىك ئەھۋال ئىدى. بۇ، شىركەتنىڭ ئىقتىسادىي ئۈنۈمىگە بىۋاسىتە زەربە بېرەتتى. بۇلارنىڭ ئىچىدە ئاپتوموبىل ئاخباراتىنىڭ ئاشكارىلىنىپ كېتىشى ياكى كۈمانى بەكمۇ ئازابقا سالدى. خرىسلېر بىرىنچى دەرىجىلىك ئاپتوموبىل تېخنىكىسىغا ئىگە بولغاچقا، ئۇ تەتقىق قىلىپ ياساپ چىققان ئاپتوموبىللارمۇ بىرىنچى ئورۇندا تۇراتتى. باشقۇرۇش قاتتىق بولمىغانلىقتىن، بۇ سانائەت مەخپىيەتلىكلىرىنى ھەمىشە باشقا ئاپتوموبىل شىركەتلىرىدىكى سانائەت ئاخبارات خادىملىرى سېتىۋالاتتى ياكى ئوغرىلاپ كېتەتتى. روھىي چۈشكۈنلۈكمۇ مەخپىيەتلىكنى ئاشكارىلاپ قويۇشنىڭ بىر سەۋەبى ئىدى. كىشىلەر شىركەتنىڭ ۋەيران بولۇشى، ئۆزىنىڭ ئىشىز قېلىشىدىن ئەندىشىگە چۈشكەندە، مەخپىيەتلىكنى ئاشكارىلاش پۇرسىتى ھەسسىلەپ ئاشاتتى.

ئاپتوموبىل سېتىشتا خرىسلېر شىركىتى ئاممىباب شىركىتى بىلەن فورد شىركىتىنىڭ بەكمۇ ئارقىسىدا قالغانىدى. 1978 - يىلىدىكى رىقابەتتە، ئاممىباب شىركىتى 5 مىليون 400 مىڭ، فورد شىركىتى 2 مىليون 600 مىڭ ئاپتوموبىل ساتتى. خرىسلېر گەرچە ئۈچىنچى ئورۇندا تۇرسىمۇ، ئۇنىڭ ساتقان ئاپتوموبىلى 1 مىليون 200 مىڭمۇ



يەتمىدى. تېخىمۇ مۇھىمى، ئۇنىڭ ئامېرىكا بازىرىدىكى سالمىقى بىر يىلدىلا 12.2 پىرسەنتتىن 11.1 پىرسەنتكە چۈشۈپ قالدى. بۇ زور كۆلەمدە تۆۋەنلەش ئىدى. خىرىسلېر شىركىتى ئىككى يىلدا يەتتە پىرسەنت خېرىدارنىڭ ئىشەنچىدىن ئايرىلىپ قالغانىدى؛ بۇ، زور بىر تۈركۈم ئادەم ئەمدى خىرىسلېر شىركىتىنىڭ ئاپتوموبىلنى سېتىۋالمايدۇ ياكى بۇ ئاپتوموبىللارنى باشقىلارنىڭ سېتىۋېلىشىغا تونۇشتۇرمايدۇ، دېگەنلىك ئىدى.

ئەسلىدە خىرىسلېر شىركىتىنىڭ ئاپتوموبىللىرى كىشىلەرنىڭ ئالقىشىغا ئېرىشكەن، ھەتتا بىرنەچچە يىل ئىلگىرى ياشلارنىڭ ئاپتوموبىل سېتىۋېلىشىدىكى قىزىق تېما ئىدى. ئۇ چاغلاردا بۇ شىركەت ئىشلەپ چىقارغان دوج ماركىلىق ھەشەمەتلىك ھەم تېز سۈرئەتلىك ئاپتوموبىللار ياشلارنىڭ كۆڭلىگە ياققاندى، ئەمىلىكتە بۇ ئاپتوموبىللار ئۆتمەيدىغان بولۇپ قالدى. پاسونى كونا، بىر خىللا بولۇپ قالماي، بەلكى سۈپىتىدىمۇ مەسىلە ئاز ئەمەس ئىدى. شۇڭا، كىشىلەر بارا - بارا بۇ ئاپتوموبىللارغا قىزىقمايدىغان بولۇپ قالدى. بولۇپمۇ ئاسىيىن ۋە ۋاررال ئاپتوموبىلنى سېتىۋالغانلارنىڭ خۇددى ئالدام خالتىغا چۈشۈپ قالغاندەك، ئاغرىنىشى تۈگىمەيتتى.

ياكوكانى ئەڭ ئەندىشىگە سالغىنى، خىرىسلېر شىركىتىنىڭ ئىسكىلاتلىرىغا ئاپتوموبىل تىقىلىپ كەتكەنىدى. ئاپتوموبىللار زاۋۇتىدىن چىققاندىن كېيىن، ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرى ئۇنى ساتالماي ئىسكىلاتقا قويۇشقا مەجبۇر بولاتتى. سېتىلىش ياخشى بولمىسىمۇ زاۋۇتلار يەنىلا توختىماي ئوخشاش تىپتىكى ئاپتوموبىللارنى ئىشلەپ چىقىرىۋېرەتتى، بۇ ئاپتوموبىللار ئىسكىلاتقا كىرىۋېرەتتى. بۇ زاۋۇتلار ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرىنىڭ ئېھتىياجى بويىچە ئىشلەپ چىقارمايتتى، ئىشلەپ چىقارغان ئاپتوموبىللار تىجارەتچىلەرنىڭ ئامال - چارە قىلىپ سېتىۋېتىشىگە تاپشۇرۇلاتتى. بۇ، ئاپتوموبىل بازىرىنىڭ

ئاساسىي قانۇنىيىتىگە خىلاپ ئىش ئىدى، شۇڭا مەغلۇنىيەتتىن ساقلانغىلى بولمايتتى. خرىسلېر شىركىتىدە كۆپلىگەن ئاپتوموبىللارنىڭ بېسىلىپ قېلىشى 600 مىليون دوللار توڭلىتىپ قويۇلغانغا تەڭ ئىدى. روناق تاپمىغان بىر كارخانا ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇ نەقەدەر قورقۇنچلۇق سان - ھە ! ئىشلەشكە تېگىشلىك ئىشلار بەك كۆپ، ئەمما ۋاقىت بەك ئاز ئىدى. بۇ بىر مەزگىلدە ياكوكا خرىسلېر شىركىتىنىڭ ئەھۋالىنى ئومۇميۈزلۈك ئىگىلىدى. پايدا - زىياننى مۆلچەرلەپ باققاندىن كېيىن، ئىشنى باشقۇرۇش تارماقلىرىدىن باشلاشقا بەل باغلىدى. شىركەتتە 35 مۇئاۋىن باش دىرىكتور بولۇپ، ئۇلارنىڭ ئۆز ئالدىغا تەسىر دائىرىسى بار ئىدى. بۇلارنى قىسقارتىش، خادىملار ئىتتىپاقىنى ياخشىلاش، بۇ جەھەتتىكى تەربىيىنى كۈچەيتىش، بۇنىڭدىن باشقا، ئەڭ تېز سۈرئەتتە مالىيە باشقۇرۇش تۈزۈمى تۇرغۇزۇش، فورد شىركىتىدىكى بىر توپ «تۆمۈر چوت»قا ئوخشاش مالىيە خادىملىرىنى تەكلىپ قىلىش لازىم ئىدى.



سەككىزىنچى باب قاراڭغۇلۇقتىن يورۇقلۇققا

ياكوكانىڭ قارشىچە، كارخانىنىڭ پۈتكۈل پائالىيىتى ئادەم، مەھسۇلات ۋە پايدا دېگەن ئۈچ سۆزگە يىغىنچاقلىناتتى. بۇلارنىڭ ئىچىدە ئادەم بىرىنچى ئورۇندا تۇراتتى. چېۋەر رەھبەرلىك كوللېكتىپى بولمىسا، قالغان ئىككى تەرەپتىن نەتىجە چىقمايتتى.

خرىسلىر شىركىتىدە، ياكوكا مۇشۇنداق مەسىلىگە دۇچ كەلدى. كارخانىنىڭ باشقۇرۇش كوللېكتىپى ناھايىتى چوڭ، قالايمىقان ۋە ئىقتىدارى تۆۋەن ئىدى. بۇ ھالدا ياكوكا بىر تۈركۈم قابىل ئادەم تېپىش ئارقىلىق قايتىدىن يېڭى كوللېكتىپ تەشكىللەپ، ئۆزىنىڭ خرىسلىر شىركىتىنىڭ ۋەزىيىتىنى ئۆزگەرتىشىگە ياردەم بەرگۈزۈشى لازىم ئىدى. بۇ ئادەملەر نەدىن كېلىدۇ؟ شىركەتتە نۇرغۇنلىغان كۆمۈلۈپ قالغان ئىختىساس ئىگىلىرى بار ئىكەنلىكىدە گەپ يوق، لېكىن ياكوكا ئۇلارنى بىلمەيتتى، شۇڭا يۇقىرى دەرىجىلىك ئىختىساس ئىگىلىرىنى سىرتتىن تەكلىپ قىلماقتىن باشقا ئامال يوق ئىدى.

ياكوكا فورد شىركىتىدە خىزمەت قىلغان چاغلاردا، يېنىدىن بىر خاتىرە دەپتەرنى ئايرىمايتتى. ئۇنىڭدا فورد شىركىتىدىكى نۇرغۇن باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ تەرجىمىھالى يېزىقلىق ئىدى. ياكوكا ھەربىر باشقۇرۇش خادىمىنى ئىشلىتىشتە بۇ قىممەتلىك بايلىقتىن پايدىلىناتتى. ياكوكانىڭ يېڭىۋاشتىن باشقۇرۇش كوللېكتىپى تەشكىللەش ئۈستىدە بېشى قېتىپ تۇرغاندا، بۇ دەپتەر يادىغا كېلىپ گۆھەر تېپىۋالغاندەك خۇش بولۇپ كەتتى.

ياكوكا ئالدى بىلەن گېرال دى كرېنۋولدىنى ئويلاشتى. ئۇ ئەمدىلا 44 ياشقا كىرگەن يەھۇدىي ئىدى. سېنت - لۇئىس

شاتىدىكى بىر توخۇ فېرمىسىنىڭ خوجايىنىنىڭ ئوغلى ئىدى. پرونىستون ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ئىقتىسادشۇناسلىق كەسپىنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن فورد شىركىتىدە خىزمەت قىلغانىدى. ياكوكا فورد شىركىتىدىكى چاغدا ئۇنىڭغا ئىلتىپات كۆرسەتكەن ئۇنى ۋېنسۇئېلاغا ئەۋەتىپ، شىركەتنىڭ بۇ دۆلەتتىكى كەسپىگە مەسئۇل قىلغانىدى. نەتىجىدە ئۇ ناھايىتى ياخشى نەتىجە يارىتىپ، فورد شىركىتىنىڭ ۋېنسۇئېلا بازىرىدا ئىگىلىگەن سېتىش مىقدارىنى باشقا ھەرقانداق تارماق شىركەتتىكىدىن ئاشۇرۇۋەتكەنىدى. ئۇ كارخانىچىلارغا خاس قابىلىيەت ۋە جاسارەتكە ئىگە ئىدى، مەسىلىلەرنى سوغۇق قانلىق بىلەن تەھلىل قىلاتتى. خرىسلىر مانا مۇشۇنداق ئىختىساس ئىگىسىگە موھتاج ئىدى.

ياكوكا ئۇنىڭغا تېلېفون بېرىپ ئۇنى خرىسلىر شىركىتىدە خىزمەت قىلىشقا تەكلىپ قىلدى. گېرالدىنىڭ خوتۇنى بۇ ئىشقا قارشى تۇردى. ئۇلار بەھۇزۇر ياشاۋاتقان تۇرسا، نېمە ئۈچۈن ۋەيران بولۇش گىردابىغا كېلىپ قالغان بىر شىركەتكە بېرىپ تەۋەككۈلچىلىك قىلىدۇ؟ ئەمما، گېرالدى ئۇنداق ئويىدا بولمىدى. ئۇ بىر تەرەپتىن ۋۇجۇدىدىكى تەۋەككۈلچىلىك روھى تۈپەيلى. يەنە بىر تەرەپتىن ياكوكانىڭ ئۆزىگە بولغان دوستلۇقىنى نەزەردە تۇتۇپ، تېزىدىن ياكوكا بىلەن كۆرۈشتى. ياكوكانىڭ ۋەدە بېرىشى بىلەن تەۋەككۈل قىلىپ خرىسلىر شىركىتىگە كىرىش نىيىتىگە كەلدى.

ئىككىسى مەسلىھەتلىشىپ بولغاندىن كېيىن، گېرالدى دەرھال فورد شىركىتىنىڭ باش شتابىغا بېرىپ ئۇلارغا ئۆزىنىڭ ئىستېپا بېرىدىغانلىقىنى ئېيتتى. ھىنرى ساراسمىگە چۈشتى. ئۇنىڭغا ئايانكى، گېرالدى ئىنتايىن قابىلىيەتلىك خادىم، قانداقلا بولسۇن ئۇنى خرىسلىر شىركىتىگە بارغۇزماسلىق لازىم ئىدى. لېكىن، گېرالدى چۈشەندۈرۈپ، ئۆزىنىڭ بىر چوڭ شىركەتنىڭ روناق تاپمىغان ۋەزىيىتىنى ئۆزگەرتىشتەك پۇرسەتنى قولدىن

بېرىپ قويۇشنى خالىمايدىغانلىقىنى ئېيتتى، ئۇ يەنە ئۆزىنىڭ غەربىنى ھىنرى باشقا ئادەملەرگە قارىغاندا تېخىمۇ چۈشىنىش لازىملىقىنى، چۈنكى 1946 - يىلى ھىنرى بوۋىسىنىڭ شىركىتىگە كىرگەندىمۇ مۇشۇنداق خىرىسقا ئۇچرىغانلىقىنى دېگەندە ھىنرىنىڭ ئاغزى تۇۋاقلانپ قېلىپ، ئۇنى قويۇپ بېرىشكە مەجبۇر بولدى.

گېرال خىرىسلەر شىركىتىگە كېلىپلا، پۈتۈن زېھنى بىلەن شىركەتنىڭ ھېساباتىغا كىرىشىپ كەتتى. گەرچە ئۇ مۇنداق قالايمىقان مالىيە ھېساباتىنى كۆرۈپ باقمىغان بولسىمۇ، يەنىلا قىلچە بىپەرۋالىق قىلماي، ئاستا - ئاستا بۇ ھېساباتنىڭ باش - ئايىغىنى تېپىپ، يېڭىۋاشتىن مالىيە تۈزۈمى تۇرغۇزۇش ئۈچۈن ئاساس ياراتتى. ئۇ ياكوكاغا ستىق مېللىرىنى تونۇشتۇردى. بۇ ئادەم كېيىن شىركەتنىڭ باش مالىيە ئەمەلدارى بولۇپ قالدى. بۇ ئىككى ئادەم شىركەتنىڭ مالىيىسىنى بىر قوللۇق باشقۇردى، ئىقتىسادىي چېكىنىش بولغان يىللىرىمۇ شۇنداق قىلدى. ئۇ ئىككىسى بولمىغان بولسا خىرىسلەر شىركىتى بەلكىم جانلانمىغان بولاتتى.

ياكوكانىڭ يېقىن دوستى خارولد سىپپىرچ ھىنرى خىزمەتتىن بوشىتىۋەتكەندىن كېيىن خىرىسلەر شىركىتىگە كېلىپ ئىشلىگەندى. ئىككىسىنىڭ بۇ يەردە قايتا ئۇچرىشى ھەم ھەيران قالارلىق، ھەم خۇشاللىق ئىش بولدى. بۇ تەرىپىدىن ئېيتقاندا، ئۇلار ھىنرىغا رەھمەت دېسە بولاتتى. ئۇنىڭ مۇتەھەممىلىكى بۇلارنى قايتا جەم قىلغانىدى.

بۇ ئىش ياكوكاغا گويا بىپايان قۇملۇقتا توڭلىتىلغان پىۋا تېپىۋالغاندەك ھۇزۇر بەخش ئەتتى. خارولد خىرىسلەر شىركىتىدە بىرنەچچە يىل ئىشلىگەچكە، بۇ شىركەتنىڭ ئەھۋالىنى ئۇچۇر - بۇجۇرغىچە بىلەتتى، ياكوكاغا ئىلگىرىكى باشقۇرۇش تارماقلىرى سەل قارىغان نۇرغۇن ئىختىساس ئىگىلىرىنى كۆرسىتىپ بېرەلەيتتى. بۇنىڭ بىلەن ياكوكا كۆپ

كۈچ سەرپ قىلمايلا بۇ ئىختىساس ئىگىلىرىنى قېزىپ چىقىپ شىركەتنىڭ تايانچلىرى قىلاتتى. مەلۇم مەنىدىن ئېيتقاندا، خارولد ياكوكا ئەۋەتكەن ئالدىن يۈرەر ئەترەتكە ئوخشاش رول ئوينىدى.

خارولد تېزلا ئىشلەپچىقىرىش پىلانىغا مەسئۇل مۇئاۋىن باش دېرىكتورلۇققا كۆتۈرۈلدى. ئۇزاق ئۆتمەيلا خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ پۈتكۈل شىمالىي ئامېرىكا رايونىدىكى كەسپىگە مەسئۇل بولدى. ئۇ فورد شىركىتىدىكى ۋاقتىدا ھەددى - ھېسابسىز تۆھپە قوشقاندى، ھازىرمۇ شۇنداق ئىشلىدى.

خارولد تەسەۋۋۇرغا باي، ئەمەلىيەتكە ئىنتايىن ئەھمىيەت بېرىدىغان ئادەم ئىدى، پاكىتىنى تېز قوبۇل قىلاتتى، ئەمما ئازراق ئورۇن قالدۇراتتى، بەزى شەيئىلەرگە قارىتا گۇمانىي قارىشىنى قويۇپ تۇراتتى، كەلگۈسىنى ئالدىن كۆرەلەيدىغان ئاجايىپ ئىقتىدارغا ئىگە ئىدى، ئۈچ - تۆت يىلدىن كېيىن كىشىلەرنىڭ قانداق ئاپتوموبىلىنى ياخشى كۆرىدىغانلىقىنى بىلەتتى. ياكوكا ئۇنىڭ بىلەن تۈلپار ئاپتوموبىلىنى ئىشلەپ چىقارغاندىن تارتىپ بىللە ئىشلىگەندى، ئۇنىڭ قابىلىيىتىنى ئوبدان بىلەتتى، شۇڭا ئۇنى دادىل ئىشلەشكە قويۇپ بەردى. ئۇنىڭغا ياخشى مۇھىت بولسىلا، ھەممىنى تاڭ قالدۇرغۇدەك ئىشلارنى قىلالايتتى.

گېرالدى بىلەن خارولد قالتىس شەخسلەر ئىدى. بىر رەھبەرلىك كوللېكتىپىدا ئۇ ئىككىسىنىڭلا بولۇشى يېتەرلىك بولۇپ كەتمەيتتى، ياكوكا تېخىمۇ كۆپ ياردەمگە موھتاج ئىدى. خىرىسلىرى شىركىتى ئۈچۈن ئېيتقاندا، باشقۇرۇش خادىملىرىدا ئىشەنچ ۋە تەجرىبە بولۇشى كېرەك ئىدى، شۇڭا ياكوكا ئىختىساس ئىگىلىرىنى تاللاش نىشانىنى فورد شىركىتىدىن پېنسىيىگە چىققان يۇقىرى دەرىجىلىك خادىملارغا قاراتتى. ئۇلارنىڭ ئەقىل - پاراسىتى ۋە تەجرىبىسى خىرىسلىرى شىركىتىگە ئامەت ئەكىلەتتى.

گار لاۋكس فورد شىركىتىنىڭ تونۇشتۇرۇش ۋە سېتىش تارمىقىدا خىزمەت قىلغان، ياكوكا تۇلپار ئاپتوموبىلىنى بازارغا سالغاندا، فورد شىركىتى كەسپىي بۆلۈمىنىڭ تونۇشتۇرۇش دىرېكتورى بولغان، كېيىن لىنكولن - مېركورى شىركىتى تىجارەت بۆلۈمىنىڭ دىرېكتورى بولغانىدى. ئۇنىڭدىن كېيىن باشقىلار بىلەن شېرىكلىشىپ ئالاھىدە رۇخسەت بىلەن كادىلاك تىجارىتى قىلىش شىركىتى قۇردى. ئۇنىڭ تەجرىبىسىلا ئەمەس، ئەخلاق - پەزىلىتىمۇ ياكوكانى ئۆزىگە مەھلىيا قىلاتتى. ئۇ كىشىلەر كۆڭلىدىكى گەپلىرىنى ئېيتىشنى خالايدىغان ئادەم ئىدى. بۇ، شىركەت بىلەن ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرى ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنى ياخشىلاشتا ئىنتايىن مۇھىم ئىدى. خىرىسلىرى شىركىتى ئىلگىرى ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرى بىلەن مۇناسىۋەتنى ياخشىلاشنى زادى چۈشەنمەيتتى دېسىمۇ بولاتتى. ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇئامىلە كىشىنىڭ ئەقلى يەتمىگۈدەك دەرىجىدە ناچار ئىدى. ياكوكا بۇ ئىشتىن قاتتىق بىئارام بولدى. ئۇ تونۇشتۇرغۇچىلىقتىن چىققان بولغاچقا، ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرىنىڭ مۇھىملىقىنى، «ئۇلار بازارنى ئىگىلەشنىڭ كاپالىتى ئىكەنلىكىنى ئوبدان بىلەتتى. ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرىنىڭ ئىشەنچىنى قولغا كەلتۈرۈش شەرت، بۇ، سېتىش خىزمىتىنىڭ مۇھىم نۇقتىسى. ياكوكا بۇ ۋەزىپىنى گار لاۋكسقا تاپشۇردى.

ئاپتوموبىلنىڭ سۈپىتىمۇ خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ بېشىنى قاتۇرىدىغان بىر مەسىلە ئىدى. ئاپتوموبىل كەسپىدە مۇنداق بىر ئېغىز گەپ بار: ئاپتوموبىل سېتىش يولىنى ئېچىشنىڭ ئاقچۇچى شەكىل ۋە باھاسىدا بولسا، سېتىش يولىنىڭ ئوزۇلۇپ قالماسلىقىدا تايىنىدىغان نەرسە سۈپەتتۇر. ئېلان ۋە ۋاسىتىلىك تەشۋىقات جامائەتچىلىكىنىڭ ئاپتوموبىلنىڭ سۈپىتىگە بولغان تەسىراتىنى ئۆزگەرتەلمەيدۇ، ئۆزگەرتەلەيدىغىنى ئەلا سۈپەتلىك مەھسۇلات. خىرىسلىرى شىركىتى نۇرغۇن تېخنىكا ئەۋزەللىكىگە

ئىگە تۇرۇپ نېمە ئۈچۈندۇر ئاپتوموبىللىرىنىڭ سۈپىتى كۆڭۈلدىكىدەك بولماي، دائىم ئۇششاق - چۈششەك كاشىلا چىقىپ، خېرىدارلارنىڭ ئاچچىقىنى كەلتۈرۈپ قويايتتى.

ئاپتوموبىل سۈپىتى مەسىلىسىنى ھەل قىلىش ئۈچۈن، ياكوكا ھانس ماتىياسنى تېخنىكا مەسلىھەتچىلىكىگە تەكلىپ قىلىش قارارىغا كەلدى. ھانس فورد شىركىتىدە ياكوكاغا باش ئىنژېنېر بولۇپ ئىشلىگەن، كېيىن فورد شىركىتىنىڭ پۈتكۈل ياساپ چىقىش خىزمىتىگە مەسئۇل بولغانىدى. ئۇنىڭ ئالاھىدىلىكى سۈپەت باشقۇرۇش ئىدى. خىزمەتكە ئوتتەك قىزغىن بۇ بوۋاي تەكلىپنامىنى تاپشۇرۇۋېلىپلا ئىشقا بېشىچە كىرىشىپ كەتتى. بىر يېرىم يىلدا، ئۇ خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ياساپ چىقىش سىستېمىسىنى تەرتىپكە سېلىپ چىقتى. بۇ بىر قالتىس ئىش ئىدى.

ئۇنىڭدىن باشقا، گېئورگى بۇتس شىركەتنىڭ مەھسۇلات سۈپىتىنى يۇقىرى كۆتۈرۈش جەھەتتە نۇرغۇن تۆھپە قوشتى. ستۇپىن شاق كۆمۈلۈپ قالغان ئىختىساس ئىگىسى ئىكەن، ياكوكا ئەتىۋارلاپ ئىشلەتكەندىن كېيىن ئالتۇندەك نۇر چاچتى. دىك دورىج شىركەتكە بىر تۈركۈم يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرۇش خادىملىرىنى توپلاپ بەردى. ئۇلار ھانس بىلەن زىچ ئىتتىپاقلىشىپ، پۈتكۈل ياساپ چىقىش سىستېمىسىنى بىر نىيەتكە كەلتۈردى.

ياكوكانىڭ باشقۇرۇش كوللېكتىپى دەسلەپكى قەدەمدە شەكىللەندى. بۇ قوشۇن كۈچلۈك، يېڭى ۋە كۈنلارنى بىرلەشتۈرۈش جەھەتتە ئىنتايىن مۇۋاپىق ئىدى. خۇددى بىر بېيسبول كوماندىسىغا ئوخشاش، توپ ئاتقۇچى، ياردەمچى ۋە ئىچىدىن يۈرگۈرگۈچىلەر تولۇقلانغان، سىرتتىن يۈگۈرگۈچىلا كەم قالغانىدى. بۇ «سىرتتىن يۈگۈرگۈچى» ياكوكا ئىزدەۋاتقان شىركەتكە ئەڭ زور دەرىجىدە ياردەملىشىپ مەھسۇلات تونۇشتۇرىدىغان ئېلان شىركىتى ئىدى.

كېنيون - ئېكخارت شىركىتى فورد شىركىتىنىڭ ئېلان ۋاكالىتچىسى بولۇپ كېلىۋاتاتتى. ياكوكا فورد شىركىتىنىڭ لىنىكولن - مېركورى تارماق شىركىتىدە خىزمەت قىلغان چاغلاردا، بۇ شىركەت بىلەن ياخشى مۇناسىۋەت قىلىپ كەلگەنىدى. شۇڭا، ئۇ بۇ شىركەتنىڭ خوجايىنىغا ئىلتىجا قىلىپ، ئۇنىڭ خىرىسلىرى شىركىتىگە ۋاكالىتچى سودىگەر بولۇشىنى ئۈمىد قىلدى. كېنيون - ئېكخارت شىركىتى قىلچە ئىككىلەنمەي دەرھال جاۋاب بەردى. بۇنىڭ بىلەن ياكوكا ئىلگىرىكى ۋاكالىتچى سودىگەر يوۋىنگ روبىكام شىركىتى ۋە BBDO شىركىتى بىلەن تۈزگەن توختامنى بىكار قىلىپ، كېنيون - ئېكخارت شىركىتى بىلەن بەش يىللىق توختام تۈزدى.

كېنيون - ئېكخارت شىركىتىنىڭ مۇنداق تېز ۋە كەسكىن ھالدا خىرىسلىرى شىركىتى بىلەن توختام تۈزۈشى ناھايىتى چوڭ جاسارەت بىلەن بولغان ئىش ئىدى. بۇنىڭدىن ئىلگىرى فورد شىركىتى كېنيون - ئېكخارت شىركىتىگە 75 مىليون دوللار قەرز ئىدى. خىرىسلىرىنىڭ خىزمىتىگە قاتنىشىش ئۈچۈن، ئۇلار بۇ پۇلدىن ۋاز كەچمىسە بولمايتتى. كېنيون - ئېكخارت شىركىتىنىڭ مۇنچە بەدەل تۆلەپ روناق تاپمىغان بىر شىركەت بىلەن بەش يىللىق توختام تۈزۈشتىكى غەرىزىنىڭ نېمە ئىكەنلىكى ئۈستىدە بىرىنچە دېيىش قىيىن، ئەمما شۇنى مۇئەييەنلەشتۈرۈشكە بولىدۇكى، ئۇلارنىڭ ھەربىر ئادىمى ياكوكا بىلەن ھەمكارلىشىشتىن ئىنتايىن خۇشال بولاتتى. بەلكىم بۇ ياكوكانىڭ جەلپ قىلىش كۈچىدىن بولسا كېرەك. ياكوكا يەنە بىر قېتىم فورد شىركىتىنىڭ قولىدىن ئۇلار ياخشى كۆرىدىغان نەرسىنى تارتىۋالدى. مۇستەبىت ھىنرى بۇنىڭغا قارىتا قانداق ئويىدا بولۇۋاتىدىكەن.

كېنيون - ئېكخارت شىركىتى بەكمۇ كۆزگە كۆرۈنگەن ئېلان شىركىتى ئىدى. لىنىكولن - مېركورى تارماق شىركىتىدىكى

ۋاقتىدا، ياكوكا ئۇلارنى ئېغىزىدىن چۈشۈرمەي ماختايتتى. ئەمدى بۇ شىركەت ئۆزىنىڭ ھەمكارلاشقۇچىسىغا ئايلانغاندا، ياكوكا تېخىمۇ خۇش بولۇپ كەتتى. ئۇ پۈتۈنلەي يېڭىچە ئىش تۇتۇپ، ئېلان شىركىتىنى خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ نۇرغۇن خىزمەتلىرىگە قاتناشتۇردى. مۇنداق قىلىشتىن مەقسىتى، ئېلان شىركىتىنى خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ئەھۋالىنى تېخىمۇ كۆپ ئىگىلەش پۇرسىتىگە ئىگە قىلىپ، شىركەتنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى تېخىمۇ توغرا، تېخىمۇ بىۋاسىتە ھالدا تەشۋىق قىلدۇرۇش ۋە تونۇشتۇرۇش ئىدى.

بۇ چارنىڭ ئۈنۈمى كۆرۈلدى. كېنىون - ئېكخارت شىركىتى خىرىسلىرى شىركىتىگە تۈرتكە بولدى. ئېلان پىلانلىغۇچى خادىملار ئۆزلىرىنىڭ كەسپىي سەزگۈسى بويىچە بازارنى مۆلچەرلەپ، خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتلىرىغا قارىتا ناھايىتى ياخشى تەكلىپلەرنى بەردى. شىركەتنىڭ يېڭى مەھسۇلاتى چىققان ھامان، ئېلان شىركىتى ئەڭ تېز سۈرئەتتە تەشۋىق قىلدى. بۇ ئۇسۇل ئۈنۈمنى يۇقىرى كۆتۈرۈپ، مەبلەغنىمۇ تېجەپ قالدى. كېنىون كۈنلەردە كېنىون - ئېكخارت شىركىتى ئەمەلىيەتتە خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ سادىق ياردەمچىسى بولۇپ قالغانىدى.

ياكوكا باشقۇرۇش كوللېكتىپىنى تىكلەۋالغانىدى، ئەمدى خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ جانلىنىشى ۋاقىت مەسىلىسىگىلا قاراشلىق ئىدى. ياكوكا ئەزەلدىن ھازىرقىدەك تولۇق ئىشەنچكە كېلىپ باقمىغانىدى. رىقابەت پەيتىنىڭ يېرىمى ئۆتۈپ كەتكەن بولسىمۇ، ئەمما ئۇ قوشۇننى تەرتىپكە سېلىۋالغانىدى. رىقابەت جەريانىدا قوغلاپ يېتىشىۋېلىش ھېچقانچە ئىش ئەمەس ئىدى، ئۇ فورد شىركىتىگە شان - شەرەپ كەلتۈرەلگەنىكەن، خىرىسلىرى شىركىتىنىمۇ جانلاندىرالايتتى.

شۇغىنىسى، بۇ چاغدا كۈتۈلمىگەن بىر ئىش يۈز بەردى: 1979 - يىلى 16 - يانۋار ئىران پادىشاھى دۆلىتىدىن چىقىپ

كەتتى. بۇ ۋەقە بىرنەچچە ھەپتىدىلا بېنزىن باھاسىنىڭ بىر ھەسسە ئۆرلەپ كېتىشىگە سەۋەب بولدى. ئالدى بىلەن كالىفورنىيىدە ئېنېرگىيە كىرىسى يۈز بەردى. بىر ئايىنى كېيىن بۇ كىرىس پۈتكۈل ئامېرىكىنى قاپلىدى. ئىيۇننىڭ ئاخىرىدا كوچىلاردا تىجارەت قىلىۋاتقان بىرەر مۇ يېقىلغۇ قاچىلاش پونكىتىنى كۆرگىلى بولمايدىغان بولۇپ قالدى. كىشىلەر ساراسىمىگە چۈشتى. ئىمكانىيەتلا بولىدىكەن، ئاپتوموبىللىرىنىڭ يېقىلغۇ باكلىرىنى تولدۇرۇۋالدىغان بولدى. بەزى شوپۇرلار ئاپتوموبىللىرىدا بەش كالىونلۇق تۇڭلاردا زاپاس بېنزىن ئېلىپ يۈرىدىغان ياكى ئاپتوموبىل ئىسكىلاتلىرىدا 50 كالىونلۇق تۇڭلاردا بېنزىن ساقلايدىغان بولۇپ قالدى.

ياكوكا تېلېۋىزوردا بۇ خەۋەرنى كۆرۈپ يۈرىكى قارتىدە قىلىپ قالدى. خىرىلىرى شىركىتى چوڭ تىپلىق ئاپتوموبىل بىلەن ساياھەت ئاپتوموبىلى ئىشلەپ چىقىرىشنى ئاساس قىلاتتى. بېنزىن ۋەھىمىسى باشلانغان ھامان، بۇ شىركەت ھەممىدىن ئاۋۋال زىيانكەشلىككە ئۇچرايتتى. دېگەندەك، 1979 - يىلى ئىيۇندا شىركەتنىڭ ساياھەت ئاپتوموبىلى سانائىتىنى تەمىنلەيدىغان تەگلىك ۋە ماتور سېتىش كەسپى پۈتۈنلەي توختىدى. كۆپلەپ ئىشلەپ چىقىرىلىدىغان يۈك ئاپتوموبىللىرىنىڭ سېتىلىش مىقدارى 50 پىرسەنت تۆۋەنلەپ كەتتى.

بۇ ئەھۋال ئەمدىلا ئىزىغا چۈشكەن خىرىلىرى شىركىتى ئۈچۈن ئېغىر زەربە بولدى. ئەسلىدە ئۇ زىيان پاتىقىدا يەتكۈچە جان تالىشىپ قىرغاققا ئاران چىقىپ تۇرۇشىغا، كالىنىغا تەگكەن بىر توقماق بىلەن يەنە قايتىپ كەتتى. كىمدىنمۇ ئاغرىنغۇلۇق ؟ ئىران پادىشاھىنىڭ چىقىپ كېتىشىنى ياكوكا خىيالىغا كەلتۈرمىگەن، ھەتتا ئامېرىكا زۇڭتۇڭى كاتمۇ خىيالىغا كەلتۈرمىگەندى. بەلكىم بۇ خۇدانىڭ ئەمرى بىلەن بولغان ئىشتۇ.

خىرىلىرى شىركىتىگە بۇ مۇدەھىش دولقۇنغا قارشى

ئۆرلىمەكتىن باشقا ئامال يوق ئىدى. ياكوكا ۋە ئۇنىڭ باشقۇرۇش كوللېكتىپى بىر نىيەتتە ھەمكارلىشىپ، تېزدىن بازارغا ماس كېلىدىغان كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىل تەتقىق قىلىپ ئىشلەپ چىقىرىشقا تەييارلاندى. بۇ ناھايىتى چوڭ ئاۋازچىلىك بولسىمۇ، شىركەتنى قۇتقۇزۇپ قېلىش ئۈچۈن، ياكوكانىڭ مۇشۇنداق قىلماقتىن باشقا ئامالى يوق ئىدى. ئۇ تېخىمۇ چوڭ زەربىنىڭ كۈتۈپ تۇرغىنىنى نەدىنىمۇ خىيالغا كەلتۈرسۇن.

ئامېرىكىنىڭ ئىقتىساد تارىخىدىكى قانۇنىيەتلىك ئىقتىسادىي كىرىس يەنە بىر قېتىم تەكرارلاندى. بۇ قېتىمقى ئىقتىسادىي كىرىسنىڭ ئاپتوموبىل كەسپىگە كەلتۈرگەن زەربىسى ناھايىتى چوڭ بولدى. خىرىسلىرىنىڭ جاراھىتى تېخىمۇ ئېغىر بولدى، بىر كېچىدىلا ئۇنىڭ ئاپتوموبىل سېتىش مىقدارى ئىلگىرىكىدىن 50 پىرسەنت تۆۋەنلەپ كەتتى. مۇنداق ئەھۋالدا، دۇنيادىكى ھەرقانداق سانائەت ئۆزىنى ساقلاپ قالالمايتتى، چۈنكى بۇ ھال مەبلەغىنى بىر ھەسسە كۆپەيتىشنى تەلەپ قىلاتتى، كىرىم بولسا ئىلگىرىكىنىڭ يېرىمىغىلا تەڭ كېلەتتى. ياكوكا ئۆمرىدە مۇنداق ئېغىر ئەھۋالغا دۇچ كەلمىگەنىدى. ئەمدى قانداق قىلىدۇ؟ شىركەتنى جانلاندۇرۇش چۈشىنى ھازىرچە قويۇپ تۇرۇپ، كۆز ئالدىدىكى ئەھۋالغا تاقابىل تۇرۇش مۇھىم بولۇپ قالدى.

بۇ چاغدا پۈتكۈل خىرىسلىرى شىركىتىدىكىلەر نېمە قىلارنى بىلەلمەي قالدى. بۇ ئىككى قېتىملىق زەربە بىلەن شۇنچە چوڭ شىركەت خۇددى نەلەرگە ئۇچۇپ بېرىشنى بىلگىلى بولمايدىغان بىر تال ياپراققا ئوخشاپ قالدى. ياكوكانىڭ كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشنى داۋاملاشتۇرماقتىن باشقا ئامالى يوق ئىدى. بۇ، شىركەتنى جانلاندۇرۇشنىڭ ئۈمىدى ئىدى. لېكىن، ياكوكانىڭ ئىشلەپچىقىرىشقا ۋە باشقا پۇل تاپالمايدىغان زاۋۇتلارنى بېقىشقا دەسمايە سالدىغان پۇلى يوق ئىدى. ئەمدى

قەتئىي نىيەتكە كېلىپ بۇ زاۋۇتلارنى سېتىۋېتىش، بىر تۈركۈم خىزمەتچىلەرنى خىزمەتتىن بوشىتىش ئارقىلىق ئۆزىنى قۇتقۇزماقتىن باشقا يول يوق ئىدى.

بۇ كۈنلەردە ياكوكا خۇددى بىر توپ يارىدارنىڭ ئىچىدە ھايات قېلىشىدىن ئۈمىد چوڭ بولغانلىرىنىلا داۋالايدىغان، قالغانلىرىنى كۆزىنى پارقىرىتىپ قويۇپ ئۆلدىگە چىقىرىۋەتكەن ھەربىي دوختۇرغا ئوخشاپ قالدى. خىرىلىرى شىركىتىدە نۇرغۇن روناق تاپمىغان زاۋۇتلار بار ئىدى، ئادەتتىكى چاغلاردا ئۇلارنى قۇتقۇزۇپ قالغىلى بولاتتى، ھازىر ئۇلارنى قۇتقۇزۇپ قالغۇدەك ۋاقىت يوق ئىدى. ياكوكا دەرھال قەتئىي نىيەتكە كېلىپ، ئۇلارنىڭ ھەممىسىنى سېتىۋەتتى.

كىشىنى بەكمۇ ئېچىندۇرىدىغىنى، تانكا ئىشلەپ چىقىرىش لىنىيىسىنى سېتىۋېتىش بولدى. تانكا ئىشلەپ چىقىرىش ئەسلىدە خىرىلىرى شىركىتىنىڭ مۇھىم بىر قىسمى بولۇپ، ئامېرىكا ھۆكۈمىتى ئۇنىڭ يىلىغا 50 مىليون دوللار پايدا ئېلىشىغا كاپالەتلىك قىلاتتى. بۇ، خىرىلىرىنىڭ مۇستەھكەم تۇۋرۇك مەھسۇلاتى ئىدى. لېكىن، كىرىس ئالدىدا شىركەت رىقابەتكە يۈزلىنىش ۋە تەقدىرنى قۇتقۇزۇپ قېلىش ئۈچۈن پۇل لازىم ئىدى. شۇڭا، ياكوكا ئومۇمىيلىقنى كۆزدە تۇتۇپ، تانكا ئىشلەپ چىقىرىش لىنىيىسىنى سېتىۋېتىش بۇيرۇقى چۈشۈرۈشكە مەجبۇر بولدى.

خىرىلىرى شىركىتى زاۋۇتلارنى سېتىۋېتىش بىلەن بىللە كۈچىنىڭ بارىچە ئىقتىساد قىلىشنى يولغا قويۇپ، نۇرغۇنلىغان تۈزۈملەرنى ئۆزگەرتتى، مال كىرگۈزۈش، ياساپ چىقىش ۋە قاچىلاپ توشۇش ھالقىلىرىدا ئىمكانقەدەر ئىقتىسادچىل بولدى. پايجىلارنى شىركەتنىڭ ئەھۋالى بىلەن تەمىن ئېتىش، تەمىنات سودىگەرلىرىگە شىركەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئەھۋالىنى نامايان

قىلىشتا، ئۇلاردا ئىمكانقەدەر ئەھۋال ياخشى دېگەن تەسىرات پەيدا قىلدى. بۇ جەرياندا، ياكوكا ۋە ئۇنىڭ باشقۇرۇش كوللېكتىپى پۈتۈن كۈچىنى سەرپ قىلدى. مەقسەت بىرلا يەنى خرىسلېر شىركىتىنى ساقلاپ قېلىش ئىدى.

ئىقتىساد قىلىش پىلانىنىڭ يەنە بىر تەرىپى بىر تۈركۈم ئىشچىلارنى ئىشتىن بوشىتىش ئىدى. ياكوكا ئىشتىن بوشىتىۋېتىشنىڭ دەردىنى تارتىپ كۆرگەنىدى، شۇڭا بىرنەچچە مىڭ ئىشچىنىڭ سەرگەردان بولۇپ يۈرۈشىگە كۆڭلى قىيمايتتى، ئەمما ئۇنىڭ شىركەتكە قارىتا مەسئۇلىيەتچانلىقى بۇ دەردكە چىدىمىغىنىغا قويمايتتى. قىسقىغىنا بىرنەچچە ئايدا خرىسلېر شىركىتى 15 مىڭ ئىشچىنى ئىشتىن بوشىتىۋەتتى. بۇ ئەلۋەتتە ھېچكىم كۆرۈشنى خالىمايدىغان ئېچىنىشلىق ئەھۋال ئىدى. ئەمما، شىركەتنىڭ يۇقىرى دەرىجىلىك خادىملىرىنىڭ كۆڭلىنى ئارامغا چۈشۈرگىنى، چۈنكى ئۇلار 500 مىليون دوللار ئىقتىساد قىلغانىدى. بۇ پۇلنى كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشقا ئىشلىتەلەيتتى.

كارخانىلار سېتىۋېتىلدى، ئىشچىلار ئىشتىن بوشىتىلدى. خرىسلېر شىركىتىنىڭ ئاجىزلاپ كەتكەن ئاساسى ئەمدى ھېچ ئىشقا بەرداشلىق بېرەلمەيتتى. ياكوكانىڭ يۈرىكى ئوت بولۇپ كۆيەتتى ئۆز - ئۆزىنى قۇتقۇزۇش چوڭ مەسىلىنى ھەل قىلالىمىدى. كىرىستىن قۇتۇلۇشنىڭ ئاچقۇچى يېڭى ئاپتوموبىل تەتقىق قىلىپ ياساپ چىقىشقا كۆپلەپ پۇل سەرپ قىلىشتا ئىدى، شۇنىڭدىلا خرىسلېر شىركىتى جانلىناتتى. ئەمما، خرىسلېر شىركىتىنىڭ مۇنچە كۆپ پۇلى يوق ئىدى. ئەگەر خرىسلېر شىركىتىنىڭ ھېسابىغا 1 مىليارد پۇل قوندۇرۇلسا، ھەممە كىرىزىس ئۆتۈپ كېتەتتى. بولمىسا ۋەيران بولاتتى. بۇ خرىسلېرنىڭ ھايات - ماماتىغا مۇناسىۋەتلىك پەيت، شۇنداقلا ياكوكا ئۆز ئۆمرىدە يولۇققان ئەڭ كۈچلۈك خىرىس ئىدى.

توققۇزىنچى باب ھۆكۈمەتتىن ياردەم سوراش

1979 - يىلى ياز پەسلى ئامېرىكىنىڭ ئىقتىسادىي كرىزىسى داۋاملاشماقتا، خرىسلېر شىركىتىنىڭ ئەھۋالى بارغانسېرى قىيىنلاشماقتا ئىدى. ياكوكا ئەۋلىيا بولۇپ كەتكىنى بىلەنمۇ، خرىسلېر شىركىتىنى بۇ مۈشكۈللۈكتىن قۇتقۇزۇپ قالالمايتتى. ئەھۋال ناھايىتى ئېنىق بولۇپ قالغانىدى: ئەگەر ياردەمگە ئېرىشەلمىسە، شىركەت ھالاكەتلىك ئاپەتكە ئۇچرايتتى. بىراق، كىمدىن ياردەم سورايدۇ؟ ئامېرىكىنىڭ كارخانىلىرىنىڭ كۆپ قىسمى بۇ قېتىمقى كرىزىستە ئېغىر زەربىگە ئۇچرىدى، ئۆزىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن بۇ كارخانىچىلارنىڭ ھەممىسى ياكوكاغا ئوخشاش قاتتىق پاراكەندە ئىچىدە قالغان، يېمەك - ئىچمەك، كىيىم - كېچىكىنىمۇ تېجەپ ئىشلىتىۋاتقان ئەھۋالدا، كىممۇ مۇنچە كۆپ پۇلنى بېرەلسۇن؟ ئۇنىڭ ئۈستىگە، ئامېرىكىدا كارخانىلار بىر - بىرىنى رەقىب ھېسابلاپ، ئۆز سېپىدىكى بىرەرنىڭ تېزىرەك ۋەيران بولۇشىنى تەقەززالىق بىلەن كۈتىدىغان تۇرسا، قىيىنچىلىق يىقتاي دەپ قالغان ئادەمگە پۇل قەرز بېرىپ ياردەم قىلىشى كۈلكىلىك ئىش - دە.

چەت ئەل بىلەن ئالاقە قىلىشمۇ مەغلۇبىيەتكە ئەكېلەتتى. نۇرغۇن ئادەملەر باي سودىگەر قىياپىتىگە كىرىۋېلىپ ئامېرىكىدىن مەبلەغ سېلىش مۇھىتى ئىزدەشمەكتە ئىدى. خرىسلېر شىركىتى ئۇلار بىلەن بىرەر يۈز قېتىم ئۇچرىشىپ باققان بولسىمۇ، نەتىجە كۆڭۈلدىكىدەك بولمىدى. ئۇلارنىڭ بەزىلىرى ساختىپەز، ئالدامچى بولسا، بەزىلىرى ھاماقەت ئۇششاق

سودىگەرلەر ئىدى. ئۇلار قاتمۇقات كىرىزىسكە ئۇچرىغان ئامېرىكىدا چوڭ نەپ ئېلىش كويىدا بولغىنى بىلەن، يېتەرلىك پۇلى يوق ئىدى. بىر ئەرەب سودىگەر ئۇلارغا ئوخشىمايتتى. ئۇ دائىم ئامېرىكىدا پائالىيەت ئېلىپ بارىدىغان تىرىليونېر ئىدى. خرىسلېر شىركىتى ئۇنىڭ ھەمكارلىشىشىنى ئۈمىد قىلىپ، ئۇنىڭ بىلەن كۆپ قېتىم ئۇچراشقان بولسىمۇ، ئەمما ئۇ مەبلەغ سېلىشقا قىزىقمىدى. نەتىجىدە خرىسلېر شىركىتى ئۇنىڭدىن ئۈمىد ئۈزۈشكە مەجبۇر بولدى.

گېرمانىيىنىڭ ئاۋام ئاپتوموبىل شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىشىمۇ ياكوكا قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن پۈتۈن زېھنى بىلەن تىرىشىپ باققان ئىش ئىدى. ئاۋام شىركىتىنىڭ باشلىقى تونى شىمىكىل ئىلگىرى فورد شىركىتىدە ياكوكانىڭ قول ئاستىدا ئىشلىگەنىدى، ياكوكا بىلەن 20 يىللىق ئاغىنىدارچىلىقى بار ئىدى. تونى ياكوكانى ياقۇراتتى، شۇنداقلا ئامېرىكىنىڭ كەڭتاشا ئاپتوموبىل بازىرىغا چىشىنى بىلەپ كېلىۋاتاتتى، شۇڭا خرىسلېر شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىشقا قوشۇلدى. ئۇلار ئىككى شىركەت ئوتتۇرىسىدىكى ھەمكارلىق پىلانىنى مەخپىي سۆھبەتلەشتى؛ ئوخشاش تىپلىق ئاپتوموبىل ياساپ چىقىپ، ئۇنى خرىسلېر شىركىتى ئامېرىكىدا، ئاۋام شىركىتى ياۋروپادا ساتماقچى بولدى. ئاۋام شىركىتى خرىسلېر شىركىتىنى بىر تۈركۈم ئاپتوموبىل زاپچاسلىرى بىلەن تەمىنلىمەكچى، بۇنىڭغا جاۋابەن خرىسلېر شىركىتى ئىشلەپ چىقارغان يېڭى تىپلىق ئاپتوموبىلنى ئاۋام شىركىتىنىڭ ماركىسى كەچۈرۈم قىلىنغان ئاپتوموبىلغا ئوخشىتىپ ياسايدىغان بولدى. مۇنداق قىلغاندا بۇ ئىشنى ئامېرىكىدا كەڭ تەشۋىق قىلغىلى بولاتتى.

بۇ ھەمكارلىق پىلانى خرىسلېر شىركىتى ئۈچۈنمۇ ئىنتايىن پايدىلىق ئىدى، ئۇلارنىڭ سېتىش تورى زور دەرىجىدە كېڭىيەتتى، سېتىۋېلىش ئىقتىدارىمۇ زور دەرىجىدە كۈچىيەتتى.

ئۇلارنىڭ مۇقىم مەبلىغى ھازىرقىدىن تېخىمۇ كۆپ ئاپتوموبىلغا چېچىلاتتى. ئەگەر ھەمكارلىق پىلانى ئىشقا ئاشىدىغان بولسا، خرىسلىر شىركىتى ئۈچۈن ئېيتقاندا، چوڭ بايلىققا ئېرىشكىنى تەڭ بولاتتى.

لېكىن، سۆھبەت جەريانىدا ئاۋام ئاپتوموبىل شىركىتى خرىسلىر شىركىتىنىڭ ۋەيران بولۇشقا يېقىنلاپ قالغانلىقىنى بايقاپ قالدى. خرىسلىر شىركىتىنىڭ شۇنچە كۆپ قەرزىنى كۆرگەندىن كېيىن، ئاۋام شىركىتى بۇ ئىشتا پايدا ئالالمايدىغانلىقىنى، ھەتتا ئۇلارنىڭ پاتقىقىغا يېتىپ قېلىش خەۋىي بارلىقىنى ھېس قىلدى. ئامالسىز قالغان تونى يېقىن ئاغىنىسى ياكوكاغا بۇ پىلانىڭ ئەمەلدىن قالدۇرۇلغانلىقىنى ئۇقتۇرۇپ قويۇشقا مەجبۇر بولدى.

بۇ قېتىمقى سۆھبەت خرىسلىر شىركىتىنىڭ ئۆزىنى قۇتقۇزۇش يولىدا كۆرسەتكەن بىر قېتىملىق تىرىشچانلىقى ئىدى. ھەممە ئىش مەخپىي ئېلىپ بېرىلغان بولسىمۇ، نېمە ئۈچۈندۇر بۇ خەۋەر ئاشكارىلىنىپ كەتتى. «ئاپتوموبىل ھەپتىلىك ژۇرنىلى» يوقلاڭ نەرسىلەرنى يېزىپ خرىسلىر شىركىتى ئاۋام شىركىتى بىلەن بىرلىشىدىكەن، دېگەن سۆز - چۆچەكلەرنى بېسىپ چىقاردى. بۇ كىشىلەر ئوتتۇرىسىدا غۇلغۇلا پەيدا قىلىپ، ھەممە ئادەم خرىسلىرىنىڭ ۋەيران بولۇشىغا ساناقلىقلا كۈن قايتۇ، ئاۋام شىركىتى بىر پايىنى 15 دوللارغا توختىتىپ، خرىسلىر شىركىتىنىڭ بارلىق مال - مۈلكىنى سېتىۋېلىشنى قارار قىپتۇ، دېگەندەك گەپلەر تارقالدى.

نۇرغۇن ئادەملەر بۇ سۆز - چۆچەكلەرنىڭ ئاساسى بار، ۋەيران بولۇشقا يېقىنلاپ قالغان كارخانا باشقىلار تەرىپىدىن سېتىۋېلىنسا، مۇستەقىل، ئۆز - ئۆزىگە خوجا بولۇش ھوقۇقىدىن مەھرۇم بولغىنى بىلەن، ھامان ۋەيران بولۇپ بىر تىيىنگە ئەرزىمەيدىغان ھالغا چۈشۈپ قالغاندىن ياخشى، دەپ قارىدى. ئەمما، ياكوكا قەيسەر ئادەم ئىدى، ئۇ ئۆز ئىشىنىڭ

مۇشۇنداقلا ئاخىرلىشىشنى خالىمايتتى، ئازراقلا ئۈمىد بولىدىكەن ھەرگىز قولىدىن بەرمەيتتى، شىركەتتىكى يەنە بىر كاتتا ئەر باب جون رىكاردونىڭ كۆز قارشىمۇ ياكوكاغا ئوخشاش ئىدى. ئۇ شىركەتنىڭ ئۆز قولىدا مۇشۇنداق مەغلۇپ بولۇشنى خالىمايتتى، ياكوكا بولىدىكەن، ئەقىل - پاراسەتتە كامال تاپقان ئاشۇ بىر توپ ئادەم بولىدىكەن، شىركەتتە ئۈمىد بار، دەپ قارايتتى. شۇڭا ئۇلار نۇرغۇن ئادەملەرنىڭ، جۈملىدىن مالىيە تارماقلىرىدىكى بەزى يۇقىرى دەرىجىلىك ئەمەلدارلارنىڭ سەمىمىي تەكلىپىنى رەت قىلىپ، خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ يۈزىنى ساقلاپ قېلىشقا بەل باغلىدى. بايراق يىقىلمىسلا، كۈنلەرنىڭ بىرىدە يەنە باش كۆتۈرگىلى بولاتتى.

بۇ چاغدا ياكوكا ئەڭ ئاخىرقى تىرىشچانلىقنى كۆرسىتىپ، Z دېلورىئان ئاپتوموبىل شىركىتى بىلەن ھەمكارلىشىش ئۈمىدىدە بولدى. جوننىڭ شىركىتىمۇ ئوخشاشلا قىيىنچىلىق مەزگىلىدە تۇراتتى. ئەمما، ئۇ بىر سۈيىقەستچى بولغاچقا، بىر خىل تەتقىقات ۋە باج كىرىمىنى راۋاجلاندۇرۇشتا ئېتىبار بېرىش ئۈسۈلى ئارقىلىق پۇل تېپىشقا ئۇرۇنغانىدى. بۇ ئەمەلىيەتتە قانۇننىڭ يۇچۇقىدىن پايدىلىنىش ئىدى. ياكوكا شىركەتنى قۇتقۇزۇشنىڭلا كويىدا ئىدى، مۇنداق پۇرسەتپەرەسلىك قىلىشنى خالىمايتتى، شۇڭا ئەڭ ئاخىرقى بىر تىرىشچانلىقمۇ بىكار بولدى.

چىقىش يوللىرىنىڭ ھەممىسى تۈسۈلۈپ كەتكەن، خىرىسلىرى شىركىتى ھالاكەت گىردابىغا بېرىپ قالغانىدى. ياكوكا بىلەن رىكاردو بارغانسېرى تىت - تىت بولاتتى، خىرىسلىرىنىڭ مۇشۇنداق ۋەيران بولۇپ كېتىشىگە چىداپ تۇرالمايتتى. ئاخىر ئۇلار ھۆكۈمەتتىن ياردەم سوراشقا بەل باغلىدى. گەرچە بۇ ئىشتا 50 پىرسەنتلا ئۈمىد بولسىمۇ، ئەمما بۇ ئۇلارنىڭ ئاخىرقى ئۈمىدى ئىدى.

بىر قارارغا كەلگەندىن كېيىن، رىكاردو دەرھال ۋاشىنگتونغا

ئاتلىنىپ، دۆلەت مەجلىسىگە ئەر ز - دادىنى ئېيتىش، بۇ ئارقىلىق ئۇلارنىڭ قوللىشىغا ئېرىشىپ، ھۆكۈمەتنىڭ ئاپتوموبىل كەسپىگە دائىر بەلگىلىمىلىرىنى ئىككى يىل توڭلىتىپ قويۇشنى قولغا كەلتۈرۈشكە ئۇرۇندى. مۇنداق قىلغاندا خرىسلىر شىركىتى خېلى كۆپ پۇل ئىقتىساد قىلىپ، بۇنى يېقىلغۇ تېجەيدىغان ئاپتوموبىلغا ئىشلەتكەن، ئاپتوموبىلنىڭ گاز چىقىرىۋېتىش تۈرۈپىسىدىن چىققان كاربون سۇ بىرىكمىلىرىگە پۇل خەجلەپ يۈرمىگەن بولاتتى، بىرنەچچە يىلدىن بۇيان، ھۆكۈمەت ئاپتوموبىل شىركەتلىرىنىڭ ئاپتوموبىلدىن چىقىرىۋېتىلگەن گازنىڭ تەركىبىدىكى كاربون سۇ بىرىكمىلىرىنىڭ مىقدارىنى ئازايتىش تەتقىقاتىنى كۈچەيتىشكە مەجبۇرىي بۇيرۇق چۈشۈرۈپ، ئاپتوموبىل شىركەتلىرىنى زور چىقىمغا ئۇچراتقان، ئەمما ئۇنۇمى بەك تۆۋەن بولغانىدى.

رىكاردونىڭ بۇ تەلەپنى قويۇشىدا ئۆزىگە تۇشلۇق سەۋەب بار ئىدى. گەرچە خرىسلىر شىركىتىنىڭ نۇرغۇن مەسىلىلىرى باشقۇرۇش ياخشى بولماسلىقتىن كېلىپ چىققان بولسىمۇ، ئەمما ھۆكۈمەت ئۇلارنىڭ ھازىرقى ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىشىدا ھېچبولمىغاندا بىر قىسىم مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئېلىشى لازىم ئىدى. ئامېرىكا ھۆكۈمىتى تولا سقا قارشى قانۇن تۈزۈپ، چوڭ كارخانىلارنىڭ توپلىنىۋېلىپ مەلۇم تۈرنى ئېچىشىغا رۇخسەت قىلمىدى، مۇنداق قىلىشتىن مەقسەت، كاپىتالنىڭ مەركەزلىشىپ قېلىپ، مونوپوللۇق كېلىپ چىقىشىدىن ساقلىنىش ئىدى. لېكىن، مۇنداق قىلىشنىڭمۇ نۇرغۇن چەكلىمىلىكلىرى بار ئىدى. مەسىلەن، مەلۇم شىركەت ئاپتوموبىلدىن گاز چىقىرىشنى تېخىمۇ ئۈنۈملۈك تىزگىنلەش ئۇسۇلىنى كەشىپ قىلغان بولسا، بۇ تېخنىكىنى باشقا شىركەتلەرگە سېتىپ بېرىشكە بولاتتى. لېكىن، ھۆكۈمەتنىڭ ئارىلىشىشى بىلەن بۇ تېخنىكىنى ئۆتۈنۈپ بېرىشكە يول

قويۇلماي، ھەربىر شىركەت پەقەت ئۆز كۈچىگە تايىنىپلا بارلىق تېخنىكىلىق مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشقا توغرا كېلەتتى.

نەتىجىدە خىرىسلىرى شىركىتى بۇ جەھەتكە خېلى كۆپ پۇلنى سەرپ قىلىپ ھېچنېمىگە ئېرىشەلمىدى. نۇرغۇنلىغان ئىقتىسادىي تەتقىقات ئاپپاراتلىرى ئاپتوموبىل كەسپىگە چوڭقۇر ھېسداشلىق قىلدى. ئۇلار ھۆكۈمەتنىڭ ماتورلۇق ئاپتوموبىللارغا قارىتا يولغا قويغان بىخەتەرلىك، گاز چىقىرىۋېتىش ۋە مۇھىتنى باشقۇرۇش تەدبىرلىرى ئادىل ئەمەس، چېكىنگەنلىك دەپ قارىدى. شۇڭا رىكاردو دۆلەت مەجلىسىدە: ھۆكۈمەت خىرىسلىرى شىركىتىنى مۈشكۈللۈككە چۈشۈرۈپ قويدى، ئۇنىڭ مۈشكۈللۈكتىن قۇتۇلۇشىغا ياردەم بېرىشى كېرەك، دەپ مۇراجىئەت قىلدى.

شۇغىنىسى، رىكاردونىڭ بۇ مۇراجىئىتى كىشىلەرنىڭ دىققەت-ئېتىبارىنى قوزغىيالمىدى، دۆلەت مەجلىسىمۇ ئۇنىڭ ئۆتۈنۈشىنى رەت قىلدى. مۇنداق ئەھۋالدا، ئۇ پارلامېنت ئەزالىرى ئىچىدە ۋەزىخانىلىق قىلىپ، بىر خىل باج تاپشۇرۇشقا بولىدىغان قەرزنى قولغا كەلتۈرمەكچى بولدى. بۇ پىلان بويىچە، خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ھۆكۈمەتنىڭ بىخەتەرلىك ۋە بۇلغىنىشتىن ساقلىنىش ئۆلچىمىگە يېتىش ئۈچۈن سەرپ قىلغان پۇلنى ئۇلارغا قايتۇرۇپ بېرەتتى، بۇ جەمئىي 1 مىليارد دوللار ئىدى، شىركەت پايدا ئالغاندىن كېيىن يۇقىرى ئۆسۈم بىلەن ھۆكۈمەتكە قايتۇرۇپ بېرەتتى.

مۇنداق قەرز ئېلىشنى خىرىسلىرى شىركىتىلا بىرىنچى بولۇپ ئوتتۇرىغا قويغانىدى. 1967 - يىلى ئامېرىكىنىڭ ئاپتوموبىل شىركەتلىرى 22 مىليون دوللارلىق ئالاھىدە باج قەرز سوممىسىغا ئېرىشكەنىدى. پېنسىلۋانىيە شىتاتى ئاۋام ئاپتوموبىل شىركىتىگە 40 مىليون باج كېمەيتىپ بەرگەن. ئوكلاخوما شىتاتى ئاممىباب ئاپتوموبىل شىركىتىنى باج قۇتقۇزۇش سوممىسى بىلەن تەمىن ئەتكەنىدى. رېينولد شىركىتى

فرانسىيىنىڭ شىركىتى بولسىمۇ، يېقىندىلا ئامېرىكا ھۆكۈمىتىدىن 135 مىليون دوللار قەرز ئالغانىدى. بارلىق شىركەتلەرنىڭ دۆلەتنىڭ ئەھمىيەت بېرىشىگە ئېرىشىش ئاساسى بار ئىدى. باشقىلار قەرز ئالالغان يەردە، خرىسلىر شىركىتى نېمە ئۈچۈن ئالالمايدۇ؟

لېكىن، دۆلەت مەجلىسى خرىسلىر شىركىتىنىڭ يېپىشىۋالغىنىدىن ئاچىقلاندى. ياكوكا بىلەن رىكاردو شۇنچە تىرىشچانلىق كۆرسەتكەن بولسىمۇ، ئۇلارنىڭ قەرز ئېلىش تەلىپىگە ماقۇل بولمىدى. ھۆكۈمەتنىڭ ياردەم قىلىشىدىن باشقا ئۇلارنىڭ ھاياتلىق يولى يوق ئىدى. شىركەت خۇددى ئىچىنى قۇرت يەپ كاۋاك قىلىۋەتكەنلىكتىن لىڭشىپ قالغان چوڭ بىر تۈپ دەرەخكە ئوخشاپ قالغانىدى. شۇڭا ئۇلار قەرز ئېلىش مەقسىتىگە يېتىش ئۈچۈن، ئەتىدىن - كەتكىچە دۆلەت مەجلىسىدىن كەتمەي، يېلىنىپمۇ، تېرىكىپمۇ باقتى، سوغۇق مۇئامىلىگە ئۇچراشنىڭ دەردىنى يەتكۈچە تارتتى.

ئاخىر ئازراق بۇرۇلۇش بولدى. فېدېراتسىيە زاپاس كومىتېتىنىڭ رەئىسى G. ۋىليام مىللىر ۋەزىپىسىدىن ئايرىلىپ مالىيە مىنىستىرى بولدى. ئىلگىرى ئۇ خرىسلىر شىركىتىنىڭ ھۆكۈمەتتىن ياردەم سورىشىغا قارشى تۇرغانىدى. لېكىن، يېڭى ۋەزىپىگە تەيىنلەنگەندىن كېيىن، ۋىليام ھۆكۈمەتنىڭ خرىسلىر شىركىتىنى قوللىشى جامائەتچىلىكىنىڭ مەنپەئىتىگە ئۇيغۇن، خرىسلىر شىركىتى شىركەتنى داۋاملىق ساقلاپ قېلىشنىڭ ئومۇميۈزلۈك پىلانىنى سۇنسا، ھۆكۈمەتنىڭ بۇ مەسلىنى ئويلىنىشنى خالايدىغانلىقىنى، ئەمما بېرىلىدىغىنى باج قەرز بولماستىن بەلكى كاپالەت قەرز بولىدىغانلىقىنى ئېلان قىلدى.

خرىسلىر شىركىتى ئۈچۈن بۇ خەۋەر ھەقىقەتەن ھەم خۇشاللىق، ھەم ئەندىشلىك ئىش ئىدى. خۇشاللىق تەرىپى، ھۆكۈمەتنىڭ تەلەپپۇزى بوشاپ، قەرز بېرىش ئىشىنى ئويلىنىشقا ماقۇل بولغانىدى؛ ئەندىشلىك تەرىپى، كاپالەتلىك

قەرز ئىنتايىن خەتەرلىك ئىدى، ئىش ئوڭىغا تارتمىسا پۈتۈنلەي ئەكسىچە رول ئوينايتتى، ئەنگلىيىنىڭ لېيلاند ئاپتوموبىل شىركىتى بۇنىڭ مىسالى ئىدى. ئۇلار ھۆكۈمەتنى ئىزدىدى. بۇنىڭ بىلەن، كىشىلەر بۇ شىركەتكە بولغان ئىشەنچىنى يوقاتتى، نەتىجىدە ئۇلارنىڭ بازاردىكى سالمىقى 50 پىرسەنت تۆۋەنلەپ كېتىپ بىر يىقىلغان بويىچە ھوشىغا كېلەلمىدى. خرىسلېر شىركىتى بۇ كونا مۇقامغا دەسسەپ قالارمۇ؟ نۇرغۇن ئادەملەر، جۈملىدىن سىپىرىچىمۇ ئىچكى قىسمىدا ھۆكۈمەتتىن ياردەم سوراپ كاپالەت قەرز ئېلىشقا قارشى تۇرغانىدى. ئۇلار مۇنداق قىلىش خرىسلېر شىركىتىنى نابۇت قىلىدۇ، دەپ قارايتتى. لېكىن، ياكوكانىڭ چۈشەندۈرۈشى بىلەن ئۇلار يەنە جاھىللىق قىلىپ ئۆز پىكرىدە تۇرۇۋالمىدى. ئۇ: «مەنمۇ ھۆكۈمەتنى ئىزدەپ بېرىشنى خالىمايتتىم، لېكىن ۋەيران بولماقتىن باشقا چىقىش يولى قالمايدى. ۋەيران بولۇش چىقىش يولى ئەمەس - دە» دېدى.

بۇنىڭ بىلەن خرىسلېر شىركىتى ئاخىر ھۆكۈمەتكە كاپالەت قەرز ئېلىشنى ئىلتىماس قىلىش قارارىغا كەلدى.

ئەمەلىيەتتە، كاپالەت قەرز كىشىلەر تەسەۋۋۇر قىلغاندەك ئۈنچىلىك خەتەرلىكمۇ ئەمەس ئىدى. نۇرغۇن كارخانىلار قەرز ئېلىشقا ئېرىشكەندىن كېيىن ئىناۋىتىگە تەسىر قىلىپ كەتمىگەنىدى. بىر يىقىلغىنىچە ھوشىغا كېلەلمىگەن كارخانىلارغا كەلسەك، تېگى - تەكتىدىن ئېيتقاندا يەنىلا ئىگىلىك باشقۇرۇشنىڭ ياخشى بولماسلىقى ئۇلارنىڭ چېكىنىشىنى كەلتۈرۈپ چىقارغان. خرىسلېر شىركىتىدە ياكوكا قاتارلىق بىر توپ ئادەم بار، ئەگەر ئۇلار 1 مىليارد ئامېرىكا دوللىرىنى قولغا ئالالسا، چوقۇم يېڭىۋاشتىن باش كۆتۈرىدۇ. ھەر بىر ئادەم شۇنداق ئىشەنچتە ئىدى. لېكىن، ھازىرقى ئاچقۇچلۇق مەسىلە، ھۆكۈمەت بۇ قەرزنى تەستىقلامدۇ، يوق؟ قائىدە بويىچە ئېيتقاندا، بۇ قەرزنى بېرىشتە ھېچقانداق

مەسىلە چىقماستىنقى كېرەك. ئامېرىكىدا كاپالەت قەرز ئالغانلار ساماندىك، ئېلىپكىتىر ئۆسكۈنىلىرى شىركىتى دېھقانچىلىق مەيدانلىرى، تۆمۈريول شىركىتى، خىمىيە شىركىتى ۋە ئۇششۇ سودىگەر، ستودىيىت قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى كاپالەت قەرزگە ئېرىشەلىگەن. شۇ چاغدا ئامېرىكا بويىچە جەمئىي 409 مىليارد دوللار قەرز ۋە كاپالەت قەرز قايتۇرۇلۇپ بولمىغان تۇرسا، خرىسلىر شىركىتى تەلەپ قىلغان 1 مىليارد دوللار دېگەن ھېچقانچە ئىش ئەمەس - دە. شۇڭا كىشىلەر خرىسلىر شىركىتىنىڭ بۇ قەرزنى ناھايىتى ئوڭۇشلۇق ئالالايدىغانلىقىغا ئىشىنىتتى.

ئۇنىڭ ئۈستىگە، يېقىنقى يىللاردىمۇ شىركەتلەر كۆپ قېتىم كاپالەت قەرز ئېلىپ كەلگەن: لوكفېر ئايروپىلان شىركىتى، ۋالىنگ - پېتسىيورگ پولات - تۆمۈر شىركىتى، خەلق ترانسپورت ئاۋىئاتسىيە شىركىتى، ۋاشىنگتون يەر ئاستى تۆمۈريول شىركىتى قاتارلىقلارغا ھۆكۈمەت قۇتقۇزۇپ قېلىش ئۈچۈن ياكى تېخنىكا يېڭىلىشىغا ياردەم بېرىش ئۈچۈن ھەربىر شىركەتكە 1 مىليارد دوللاردىن كۆپ قەرز بەرگەن. ھازىر مەملىكەت بويىچە ئۈچىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ ئاپتوموبىل شىركىتى، مەملىكەت بويىچە 10 - ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ كارخانا قىيىنچىلىقتا قالغاندا كارى بولماي قاراپ تۇرماس!

بۇ دۇنيا شۇنداق بولىدىكەن. بەزىدە كۆڭۈلگە ئايان ئىشلاردىمۇ ھامان ئويلىمىغان يەردىن بىر ئىش چىقىپ قالىدۇ. كۈتۈلمىگەندە، دۆلەت مەجلىسىدىكى نۇرغۇن ئادەملەر خرىسلىر شىركىتىگە كاپالەت قەرز بېرىشكە قارشى تۇردى. ئۇلار بىردەك، خرىسلىر شىركىتىگە قەرز بەرسەك خەتەرلىك بىر ئۈلگە ياراتقان بولىمىز، دېيىشتى. روشەنكى، بۇ بىر باھانە ئىدى. ئامېرىكا ھۆكۈمىتى بەرگەن 409 مىليارد قەرزنىڭ ھەربىر قېتىمىقىسى دۆلەت مەجلىسىنىڭ مۇزاكىرىسىدىن ئۆتكەن تۇرسا، ئۇلار بۇ ئىشلارنى بىلەلمەي قالامدۇ؟ دۆلەت مەجلىسىنىڭ بۇ ئەزالىرى

پەقەت بىر مەيدان سىناقنى كۆزىتىۋاتاتتى، بۇ سىناقتا ھۆكۈمەتنىڭ بەلگىلىمىسى، ئېنېرگىيە كرنىسى ۋە ئىقتىسادىي چېكىنىش تۈپەيلى، بىر تۈركۈم كارخانىلار لەختە - لەختە قانغا يىقىلاتتى. ئامېرىكا بويىچە 10 - ئورۇندا تۇرىدىغان چوڭ شىركەت خرىسلېر بۇ تەجرىبىدە ئاساسلىق رولغا چىقىپ قالسا، ئۇلار ھۇزۇر ئالغان بولاتتى. ئۇلارنىڭ مەقسىتى خرىسلېرنىڭ جان تالىشىپ يۈرۈپ ئۆزىنى ساقلاپ قېلىشنى ئەمەس، بەلكى جان تالىشىپ يۈرۈپ قانداق ئۆلگىنىنى كۆرۈش ئىدى. شۇڭا خرىسلېر شىركىتىنىڭ ھۆكۈمەتنىڭ ياردىمىگە ئىگە بولۇشىغا توسقۇنلۇق قىلىش ئۇلارنىڭ نىشانى بولۇپ قالدى.

كارخانا ساھەسىچۇ؟ ئۇلار ياكوكانىڭ ئۆسۈلغا كۈچلۈك قارشى تۇرىدىغانلىقىنى بىلدۈردى ھەمدە خرىسلېر شىركىتىگە شىددەت بىلەن ھۇجۇم قىلدى. ئۇلارنىڭ كۆپ سانلىقى ئەگەر ھۆكۈمەت خرىسلېر شىركىتىگە ياردەم بەرسە، بۇ ئىلاھنى مەنسىتمەسلىك، ناتوغرى كەيپىيات، پۈتكۈل ئامېرىكا ئېتىقادىنى ئىنكار قىلغانلىق، دېيىشتى. بۇ كارخانا رەھبەرلىرىنىڭ سۆزلىرىدە خۇددى بىر توغرا كەيپىيات ئۇرغۇپ تۇرغاندەك: ئەلالىرى غەلىبە قىلىدۇ، ناچارلىرى چەتكە چىقىدۇ، مۇۋاپىق كەلگەنلىرى ساقلىنىپ قالىدۇ، ئەرگىن رىقابەتتە تازىلىنىپ كېتىش ۋە تاقىلىپ كېتىش بولسا يۇقىرى ئۈنۈملۈك بازارنىڭ دائىملىق ھادىسىسى، تەۋەككۈلچىلىك روھى بولمىغان جەمئىيەت ئىستىقبالىسىز جەمئىيەتتۇر... دېگەن گەپلەرنى قىلىشاتتى.

بۇ سۆزلەر ھەقىقەتەن ئامېرىكىلىقلارنىڭ ئەقىدىسىنى ئىنكاس قىلدى. ئۇلار ئەرگىن رىقابەتكە، شەخسىي پىداكارلىققا ۋە تەۋەككۈلچىلىك روھىغا چوقۇناتتى، مەغلۇپ بولغانلارغا قىلچە ھېسداشلىق قىلمايتتى، ھەتتا «سۇغا چۈشكەن ئىتنى قاتتىق ئۇرۇش» تىنمۇ يانمايتتى. لېكىن، ئۇلارنىڭ خرىسلېر شىركىتىنى ھەيدەپ ئىيىلىشىدە ئەلۋەتتە باشقا تەرەپتىكى يوشۇرۇن نىيىتىمۇ بار ئىدى. ھەممىگە مەلۇمكى، رىقابەتنىڭ

رەھىمسىزلىكى تۈپەيلى، كارخانىلار بىر - بىرى بىلەن دۈشمەنلىشەتتى، قارشى تەرەپنىڭ ئاستا - ئاستا يوقىلىشىنى، ئۆزىنىڭ داۋاملىق قەد كۆتۈرۈپ تۇرۇشىنى ئۈمىد قىلاتتى. مۇنداق ئىچى قارىلىق قىلىشمۇ ئۇلارنىڭ ھۆكۈمەتنىڭ خىسلىتى شىركىتىگە ياردەم بېرىشىگە قارشى تۇرۇشىدىكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچلەرنىڭ بىرى ئىدى.

بۇ چاغدا ئامېرىكىنىڭ ئاپتوموبىل سودىگەرلىرى جەمئىيەتتىمۇ ئاشكارا ئوتتۇرىغا چىقىپ بۇ ئىشقا كۈچلۈك قارشى تۇردى. ئۇنىڭ كارخانا يۇمىلاق ئۈستەل يىغىنى خىسلىتى شىركىتىنىڭ ئەھۋالى توغرىسىدا بايانات ماقۇللاپ، بۇ ئىشنى ھېچنېمىگە ئەرزىمەس قىلىپ رەددىيە بەردى. مال - مۈلۈك ھوقۇقىنى سېتىۋېتىش ياكى ۋەيران بولغانلىقىنى جاكارلىشىغا نەسىھەت بېرىپ: «بازار تۈزۈمىنىڭ تۈپكى ئالدىنقى شەرتى: مەغلۇپ بولۇشقا رۇخسەت قىلىش، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقىمۇ رۇخسەت قىلىش»، «مەغلۇبىيەت ۋە تۈزىتىلگەن قانۇن بەلگىلىمىسىگە ئاساسەن يولغا قويۇلغان ئۆزگەرتىپ تەشكىللەش (باشقىچە قىلىپ ئېيتقاندا ۋەيران بولۇش) نىڭ ئاقىۋىتى گەرچە ئېغىر بولسىمۇ، ئەمما بۇ ئەقىلغا سىغمايدىغان ئىش ئەمەس»، «ھازىر فېدېراتسىيە ھۆكۈمىتى جىددىي قۇتقۇزۇش ئېلىپ بارماسلىق پرىنسىپىنى تەكىتلەيدىغان ۋاقىت كەلدى» دېگەندەك گەپلەرنى قىلدى.

خىسلىتى شىركىتىگە ئوچۇقتىن - ئوچۇق ھۇجۇم قىلغان بۇ بايانات ياكوكانىڭ غەزىپىنى قوزغىدى. ئۇ دەرھال يۇمىلاق ئۈستەل يىغىنىغا بىر پارچە خەت يېزىپ، ئۆزىنىڭ غەزىپىنى بايان قىلىش بىلەن بىللە ئۇلارنىڭ ئىككى يۈزلىمىلىك ئەپت - بەشىرىسىنى ئېچىپ تاشلىدى. بۇ بىرىنچىلەر ئادەتتە كارخانىلارنىڭ ئەھۋالى توغرىلىق ھېچ گەپ قىلىشمايتتى، ئەمدىلىكتە خىسلىتى شىركىتى ھۆكۈمەتتىن ياردەم سوراپ قويۇۋىدى، بىردىنلا كاپىشىپ كېتىشتى. ئەمەلىيەتتە ئۇلارنىڭ

مەقسىتى ئەركىن رىقابەت بولماستىن، پەقەت خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ تاماشىسىنى كۆرۈش ئىدى، خالاس. ياكوكانىڭ رەددىيىسى بىلەن بۇ بىرىنچىلەرنىڭ رەسۋاسى چىقتى.

ھۆكۈمەتتىن ياردەم سوراش ئىشى خىرىسلىرى شىركىتىنى خام ئەشيا بىلەن تەمىنلىگۈچى بەزى سودىگەرلەرنىڭ قارشىلىقىنى قوزغىدى، ئۇلارمۇ بۇ يامان نىيەتلىك ئومۇمىي خورغا قاتنىشىپ، شىركەتنى ئەركىن رىقابەت روھىدىن ۋاز كېچىپ، ھۆكۈمەتتىن ياردەم سورىماسلىقى كېرەك، دەپ ئەيىبلدى.

بۇ چاغدا، ياكوكا «ئەركىن رىقابەت» روھىغا تولغان بۇ بىر توپ ئادەمنىڭ ھۇجۇمىغا ئۇچرىدى. ئۆزى ۋە شىركەتتىكى خادىملارنى ھېسابقا ئالمىغاندا، يېگانە ۋە ياردەمسىز قالدى. ھۆكۈمەتنىڭ خىرىسلىرى شىركىتىگە ياردەم بېرىشىگە قارشى تۇرۇش ساداسى بارغانسېرى يۇقىرى دولقۇنغا كۆتۈرۈلگەن بولسىمۇ، ئەمما ياكوكا قىلچە چېكىنىش ئىدىيىسىدە بولمىدى. ئۇ ھېچنېمىگە پەرۋا قىلماي ھۆكۈمەتنىڭ ياردىمىنى قولغا كەلتۈرۈشى لازىم ئىدى. خىرىسلىرى شىركىتىنى قايتا گۈللەندۈرۈش ھەممىدىن مۇھىم ئىدى.

لېكىن، ھۆكۈمەتنىڭ كاپالەت قەرزىنى قولغا كەلتۈرۈش يولى مۈشكۈل ئىدى. ئالدى بىلەن، ئۆزىنىڭ قورسىقىنى تويدۇرۇۋېلىپ باشقىلارنىڭ ئاچ قېلىشىنى ئۈمىد قىلىدىغان، ئۆزلىرىنى «ئەركىن رىقابەت پرىنسىپىدا چىڭ تۇرىدىغانلار» دەۋالغان بۇ بىر توپ ئادەمنىڭ قورشاۋىنى بۆسۈپ ئۆتكەندىلا، ئاندىن دۆلەت مەجلىسى بىلەن تۇتۇشۇپ ئۇلارنىڭ قوللىشىغا ئېرىشكىلى، خىرىسلىرى شىركىتىگە لازىملىق 1 مىليارد دوللارنى قولغا كەلتۈرگىلى بولاتتى. ياكوكا بۇ يولنى پۇختا قەدەم بىلەن بىر - بىرلەپ بېسىشى لازىم ئىدى.



ئونىنچى باب خەتەر ئىچىدىن يول تېپىش

ئامېرىكىنىڭ ئەركىن كارخانا تۈزۈمىنىڭ مۇنچە قۇدرەت تېپىشى ھەرگىزمۇ ئۇنىڭ ئۆزگەرمەيدىغانلىقى، ئۆتمۈشكە مەھكەم يېپىشىۋالدىغانلىقىدا بولماستىن بەلكى ئۇنىڭ رېئاللىققا ئەگىشىپ ئۆزلۈكسىز ئۆزگىرىپ تۇرىدىغانلىقىدا ئىدى. سانائەت ئىنقىلابى ئەركىن كارخانىلارنى بارلىققا كەلتۈرگەندىن بۇيان، رىقابەت كارخانىلار ئوتتۇرىسىدىكى بىردىنبىر نەرسىگە ئايلىنىپ قالدى. مۇشۇ ئەسرنىڭ 40 - يىللىرىدا ئامېرىكا زۇڭتۇڭى روزۋېلت ئەركىن كارخانا تۈزۈمىنى تەرتىپكە سالدى، بەزى يېتەرسىزلىكلەرنى تەڭشىدى، فوند پېرېۋوت كومىتېتى، فېدېراتسىيە پۇل ئامانەت سۇغۇرتا شىركىتىدەك ئاپپاراتلارنى قۇرۇپ، كارخانىلار ئوتتۇرىسىدىكى رىقابەتنى قوغدىدى.

ئەگەر ھۆكۈمەتنىڭ كارى بولماسلىقى تۈپەيلى خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ۋەيران بولۇشى رىقابەتنىڭ نەتىجىسى دېيىلىدىغان بولسا، ئۇنداقتا ھۆكۈمەتنىڭ خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ يېڭىۋاشتىن ئورنىدىن دەس تۇرۇپ، ئاممىباب، فورد شىركەتلىرى بىلەن رىقابەتلىشىدىغان ئورۇنغا قايتىشىغا ياردەم قىلىشىمۇ ئوخشاشلا كۆڭۈلدىكىدەك نەتىجە بولغان بولاتتى. ھۆكۈمەت نېمە ئۈچۈن ئۆزىگىمۇ، جامائەتچىلىكىگىمۇ پايدىلىق ئۇسۇلنى — خىرىسلىرى شىركىتىگە ياردەم قىلىشنى تاللىمايدۇ؟

ياكوكا مۇشۇ نۇقتىئىنەزەر بىلەن ھۆكۈمەتنىڭ ياردىمىنى قولغا كەلتۈرۈش ھەرىكىتىنى ئېلىپ باردى. رىقابەتنى قوغداش ھۆكۈمەتنىڭ مەجبۇرىيىتى، خىرىسلىرى شىركىتى رىقابەتتە

سەپتىن چۈشۈپ قالغۇچى بولماستىن، بەلكى رىقابەت يولىدا تۇيۇقسىز يارىلانغان، بىرى ياردەم قىلىپ جاراھىتىنى تېگىپ قويىسلا رىقابەتكە داۋاملىق قاتنىشالايدىغان كارخانا ئىدى، بۇ ياردەم قىلغۇچى ئەلۋەتتە ھۆكۈمەت ئىدى.

ھۆكۈمەتنى قايىل قىلىش ئۈچۈن، ياكوكا بىرتالاي سانلىق مەلۇماتلارنىمۇ نەقىل كەلتۈردى. ئەگەر خىرىسلىرى شىركىتى ۋەيران بولسا، 100 مىڭلىغان ئىشچى ئىشىز قىلىپ، مەملىكەت بويىچە ئىشسىزلىق نىسبىتى بىر كېچىدىلا 0.5 پىرسەنت ئۆرلەپ كېتەتتى. مۇنچە كۆپ ئادەم ھۆكۈمەتنىڭ بېقىشىغا تايىنىپ قالاتتى، دۆلەت بىرىنچى يىللىلا بۇ ئىشسىز قالغان ئىشچىلارغا 2 مىليارد 700 مىليون دوللار ئىشسىزلىق كاپالەت سوممىسى ۋە پاراۋانلىق نەپىقىسى بېرەتتى. 2 مىليارد 700 مىليون بىلەن 1 مىلياردنى سېلىشتۇرسا، پەرقى مانا مەن دەپ چىقاتتى، شۇڭا خىرىسلىرى شىركىتىنى ياردەم بىلەن تەمىنلەش ئاقىلانە ئىش ئىدى.

بۇ ئىش كۆپ مۇنازىرە قوزغىدى. ياكوكانىڭ قوللاشقا ئېرىشىش ئۈچۈن بارمىغان يېرى قالمىدى. لېكىن، بۇ تىرىشچانلىقلار كارغا كەلمەيۋاتاتتى. كىشىلەر خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ۋەيران بولۇشىنى، ئاندىن ھۆكۈمەت ئوتتۇرىغا چىقىپ تەرتىپكە سېلىشىنى، بىرنەچچە يىلدىن كېيىن خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ بىر كىچىك شىركەت قىياپىتىدە مەيدانغا چىقىشىنى ئۈمىد قىلاتتى.

شۇغىنىسى، ئاپتوموبىل كەسپى باشقا كەسپلەرگە ئوخشىمايتتى، يېمەك - ئىچمەك كەسپىنى ئالسا، مەلۇم شىركەت ۋەيران بولسا، شەكلىنى ئۆزگەرتىسلا ئىشلەپ چىقارغان يېمەكلىكلەر ئوخشاشلا بازار تېپىۋېرەتتى. ئاپتوموبىل كەسپىچۇ ؟ مەلۇم شىركەتنىڭ ئەھۋالى ناچار بولسا، خېرىدارلار ئۇنىڭ ئاپتوموبىلىنى سېتىۋالمايدۇ. چۈنكى، ئاپتوموبىلنى سېتىۋالغاندىن كېيىن ئۇنىڭ رېمونتىنى ھۆددىگە ئېلىش ۋاقتى



ۋە زاپچاسلىرىنى سەپلەپ بېرىش مەجبۇرىيىتى بولىدۇ. شىركەت ۋەيران بولۇپ كەتسە، خېرىدارلار كىمگە رېمونت قىلدۇرىدۇ؟ زاپچاسلىرىنى كىمگە سەپلىتىدۇ؟ روشەنكى، خرىسلىرىنىڭ مۇنداق قىلىشىغا بولمايتتى، ئەگەر ئۇ ۋەيران بولسا، بىرىنچى يىلدىن كېيىن ئۇنىڭ تېگى كۆك ئۆزى ئاق بەش يۇلتۇزلىق ماركىسىمۇ يەر يۈزىدىن يوقىلىشى مۇمكىن.

خرىسلىرى شىركىتى ۋەيران بولسا دۆلەتكە نېمە كەلتۈرىدۇ؟ بۇ ھەقتە ستاتىستىكا شىركىتى بىر سانلىق مەلۇمات ئىشلىگەن، ئۇنىڭدا ئىشسىزلىق، پاراۋانلىق ۋە باشقا تەرەپلەردىكى خىراجەتكە دۆلەتنىڭ 16 مىليارد دوللار سەرپ قىلىشىغا توغرا كېلىدىغانلىقى دېيىلگەن. ۋەيران بولۇش تاللانسا، بۇنىڭغا كېتىدىغان بەدەل نەقەدەر يۇقىرى - ھە !

مەملىكەت دائىرىسىدە خرىسلىرى شىركىتىنىڭ ئىستىقبالى مەسلىسىنى مۇنازىرىلەشكەندە، نۇرغۇن ئاخبارات ئورۇنلىرى ياكوكا بىلەن خرىسلىرى شىركىتىگە ھۇجۇم قىلدى. « ۋالىلى سىرتىت گېزىتى » بەكلا قايناپ كەتتى، ھۆكۈمەتنىڭ خرىسلىرى شىركىتىگە ياردەم بېرىشىگە قارشى تۇرۇپ، خرىسلىرى شىركىتىنى ھەدەپ ھاقارەتلىدى ۋە ھۇجۇم قىلدى. ھەتتا شىركەت جانلانغاندىن كېيىنمۇ يەنە يېپىشىۋېلىپ، خرىسلىرىنىڭ نەتىجىسىنى كۈچىنىڭ بارىچە كەم سۈندۈردى، بىر تىيىنگە ئەرزىمەس قىلىپ كۆرسەتتى. ئامېرىكا ھۆكۈمىتىنىڭ قانۇنى مەيدانغا كەلتۈرگەن بۇ گېزىت، خەقنىڭ ئۆزى بىلەن چوڭقۇر ئۆچمەنلىكى باردەك غەرەزلىك ھالدا خەققە ھۇجۇم قىلدى، ھوقۇقىنى قالايمىقان ئىشلەتتى. ئاخىر بۇ « گېزىت » ياكوكانىڭ غەزىپىنى قوزغىدى. ياكوكا خەت يېزىپ، كارخانىلار دۈگىلەك ئۈستەل يىغىنىنىڭ دەككىسىنى بەرگەندەك، « ۋالىلى سىرتىت گېزىتى » نىڭمۇ راسا دەككىسىنى بەردى.

بۇ مۇنازىرىلەر يەنىلا خەلق ئىچىدىكى ئىشلار ئىدى، خەلق ئاممىسىنىڭ پىكىرلىرى بايان قىلىنغانىدى. ياكوكا دۆلەت

مەجلىسگە بېرىپ، ئۇلارغا پايدا - زىيان مۇناسىۋىتىنى چۈشەندۈرۈشى، ئۇلارنىڭ قوللىشىغا ئېرىشىشى كېرەك ئىدى. خرىسلېر شىركىتىگە ياردەم بېرىش - بەرمەسلىك مەسلىسىدىكى ئەڭ ئاخىرقى ھۆكۈمنى دۆلەت مەجلىسى چىقىرايىتىتى. ياكوكا ئۇلارنى سەۋرچانلىق بىلەن قايىل قىلىشى لازىم ئىدى.

ئامېرىكا دۆلەت مەجلىسىنىڭ كېڭەش، ئاۋام ئىككى پالاتاسى بۇ ئىشقا ئىنتايىن ئەھمىيەت بەردى. مۇنداق زور ۋەقەدە ئۇلار يېنىكلىك بىلەن خرىسلېر شىركىتىنىڭ ئىلتىماسىنى رەت قىلىۋەتمىدى ياكى يېنىكلىك بىلەن ئۇلارغا ياردەم بېرىشكە قوشۇلۇپ كەتمىدى. شۇڭا، كۆپ قېتىم دەلىل - ئىسپات ئاڭلاش يىغىنى ئاچتى.

بىرىنچى قېتىملىق دەلىل - ئىسپات ئاڭلاش يىغىنى 1979 - يىلى 18 - ئۆكتەبىردە ئېچىلدى. ئاۋام پالاتاسىنىڭ بانكا، مالىيە ۋە شەھەر ئىشلىرى كومىسسېيىسىنىڭ ئىقتىسادنى مۇقىملاشتۇرۇش گۇرۇپپا كومىتېتىنىڭ ئەزالىرى يىغىنغا تولۇق كەلدى. ئادەتتە كۆپ سانلىق ئەزالار مۇنداق دەلىل - ئىسپات ئاڭلاش يىغىنغا قاتناشمايتتى، چۈنكى بىرلا ۋاقىتتا ئۇلار ئىشلەيدىغان نۇرغۇن خىزمەتلەر بولاتتى. لېكىن، خرىسلېر شىركىتىنىڭ مەسلىسى كىشىلەرنىڭ دىققەت - ئېتىبارىنى بەكمۇ قوزغىغان بولغاچقا، ئۇلار بۇ ئىشقا سەل قارىمىدى.

ياكوكا يىغىندا گۇرۇپپا كومىتېتىغا خرىسلېر شىركىتىنىڭ ئەھۋالىنى تونۇشتۇرۇپ، يەتتە مۇھىم نۇقتىنى تەكىتلىدى.

بىرىنچى، خرىسلېر شىركىتىنىڭ مەسلىسى باشقۇرۇش ياخشى بولمىغانلىقى، بەلگىلىمىلەر زىيادە كۆپ بولغانلىقى، ئېنېرگىيە كىرىزىسى ۋە ئىقتىسادىي چېكىنىشلەر تۈپەيلى كېلىپ چىققان. شىركەت باشقۇرۇش مەسلىسىنى ناھايىتى ئوبدان ھەل قىلدى، لېكىن باشقا ئۈچ ئامىل كەلتۈرگەن بۇزغۇنچىلىقنى ھەل قىلىشقا قۇربى يەتمىدى.

ئىككىنچى، خىرىسلىرى شىركىتى ئۆز مەسلىسىنى ھەل قىلىشتا كەسكىن تەدبىر قوللاندى. چەت - ياقىدىكى مال - مۈلكىنى ساتتى، چىقىمنى ئەڭ زور دەرىجىدە تېخىدى، زور تۈركۈمدىكى ئىشچىلارنى ئىشتىن بوشاتتى، يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرۇش كوللېكتىپىنىڭ مائاشىنى ئازايتتى، خام ئەشيا بىلەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەر، ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرى ۋە ئىشچىلار بىلەن بىللە ئورتاق كۈرەش قىلىشتا بىرلىككە كەلدى. ئۈچىنچى، شىركەت پايدا ئالغىلى بولىدىغان كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشقا ئاتلاندى.

تۆتىنچى، بۇ شىركەت ۋەيران بولۇشنىڭ زەربىسىگە بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ.

بەشىنچى، بۇ شىركەتنى باشقا ھەرقانداق شىركەت بىلەن بىرلەشتۈرۈۋېتىشكە بولمايدۇ.

ئالتىنچى، شىركەتنىڭ مەھسۇلاتى تېخنىكا جەھەتتىن ئېيتقاندا، ئامېرىكىدىكى باشقا شىركەتلەرنىڭ مەھسۇلاتىدىن ئارتۇق، يېقىلغۇ تېجەپ قالىدۇ. بۇ جەھەتتە بازار رىقابىتىدە زور ئەۋزەللىككە ئىگە.

يەتتىنچى، شىركەتنىڭ كېيىنكى بەش يىللىق ئىشلەپچىقىرىش پىلانى مۇۋاپىق ۋە ئىشەنچلىك، ھۆكۈمەت ياردەم بەرسىلا، شىركەت ناھايىتى تېز جانلىنىدۇ.

مەسىلە قويۇش ۋە ئەيىبلەشنىڭ ئايىغى ئۈزۈلمىدى، گۇرۇپپا كومىتېتىنىڭ بەزى ئەزالىرى خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ھازىرقى باشقۇرۇش كوللېكتىپىدىن گۇمانلىنىپ، باشقۇرۇش ياخشى بولماسلىق مەسلىسىنى بىر يوللا تۈزىتىپ كەتكىلى بولمايدۇ، دەپ قارىدى. ياكوكا ئۇلارغا كاپالەت بېرىپ ئېيتتىكى، خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ يېڭى باشقۇرۇش كوللېكتىپى ئامېرىكا ئاپتوموبىل كەسپىدە ئەڭ مۇنەۋۋەر باشقۇرۇش كوللېكتىپى، ئارخىپ ماتېرىياللىرى ئۇلارنىڭ شانلىق نەتىجىلىرىنى نامايان قىلىدۇ، ئۇلار مول تەجرىبىگە ئىگە. ھەركىم ئۇلارنىڭ ئىقتىدارىنى

ئىنكار قىلسا بولىدۇكى، ئەمما ئۇلار ياراتقان شان - شەرەپ ئامېرىكا ئاپتوموبىل كەسپىنى ئىنكار قىلىشقا بولمايدۇ.

يەنە بەزىلەر خرىسلېر شىركىتىنىڭ يېڭى تىپتىكى كىچىك ئاپتوموبىلىنىڭ بازارنى ئىگىلىشىگە ئىشەنچ قىلالىدى. ياكوكا ئۇلارغا خرىسلېر شىركىتىنىڭ ھەممىگە ئايان تېخنىكا ئۈستۈنلۈكى، ئامېرىكىدا بىرىنچى بولۇپ ئالدى چاقى سۆرەيدىغان، يېقىلغۇ تېجەيدىغان كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىپ، ئاممىباب ۋە فورد شىركەتلىرىنىڭ ئالدىغا ئۆتكەنلىكىنى، زاۋۇتىدىن چىقىش ئالدىدا تۇرغان K تىپلىق ئاپتوموبىلىنىڭ جەزمەن ئامېرىكا بازىرىدا راسا ئۆزىنى كۆرسىتىدىغانلىقىنى چۈشەندۈردى.

پۈتكۈل دەلىل - ئىسپات ئاڭلاش يىغىنلىرى جىددىي ئەستايىدىل ئۆتتى. ھەيئەتلەر خرىسلېر شىركىتىنىڭ ئەھۋالىنى تەپسىلىي ئېنىق ئىگىلەش ئۈچۈن، گاھ سوئال قوياتتى گاھ خاتىرىلەيتتى. لېكىن، ئارىلاپ نامۇناسىپ بىر ئاۋازمۇ كۆتۈرۈلۈپ تۇراتتى. ئۇ ئاۋاز پالاتاسىنىڭ ئەزاسى رىچارد كېللى ئىدى. ئۇ يامەسىلە قويۇپ ياكوكانى جاۋاب بەر دېمەيتتى ياكى تولۇق ئاساس قويۇپ ياكوكاغا رەددىيە بەرمەيتتى، ھەدىسىلا خرىسلېر شىركىتىگە ھۇجۇم قىلاتتى. ئۇ ياكوكا ئالدامچىلىق قىلىۋاتىدۇ، بىچارىلىك تەلەپپۇزى بىلەن گۇرۇپپا كومىتېتىدىكىلەرنى دامىغا چۈشۈرمەكچى، «خرىسلېر شىركىتىنى جىددىي قۇتقۇزۇش ھۆكۈمەتىنىڭ مەسئۇلىيەتسىزلىك قىلىشىدا يېڭى سەھىپە ئاچىدۇ، مۇشۇ دەۋردىكى ئەڭ ئوچۇق - ئاشكارا ئالدامچىلىق دېلوسى» دېگەندەك گەپلەرنى قىلاتتى.

ھۆكۈمەتنىڭ خرىسلېر شىركىتىگە ياردەم قىلىشىغا ئېنىق قارشى تۇرغانلار ئىچىدە كېللىدىن باشقىلار بولسىمۇ، ئەمما ھەممىلا ئادەم خرىسلېر شىركىتىگە دۈشمەنلىك قاراشتا بولۇپ كەتمىدى. ستېۋارت ماك كىننېينى ئۆز ئىچىگە ئالغان نۇرغۇن

ئادەملەر ياكوكانى كۈچلۈك قوللىدى. ماڭ كىيىمى ئاپتوموبىل كەسپىنى بىلەتتى، ياكوكانىڭ فورد شىركىتىدە قاراتقان نەتىجىلىرىدىن خەۋەردار ئىدى. ياكوكا خىرىسلىرى شىركىتىنى قۇتقۇزۇپ قالالايدۇ، ھۆكۈمەت ياردەم قىلمىسا ئېغىر ئاقىۋەتلەر كېلىپ چىقىدۇ، دەپ قارايتتى، شۇڭا ئۇ خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ قارارىنى قوللىدى.

دۆلەت مەجلىسىدىكى يەنە بىر مۇھىم ئىزىپ تىپ ئونپىلىمۇ ياكوكانى ئىنتايىن قوللىدى. ئۇ 30 دەك ئادەمدىن تەركىب تاپقان پالاتا باشلىقىنىڭ ئالاھىدە خىزمەت گۇرۇپپىسىنى قۇرۇپ، باشقا خىزمەتداشلىرىنى خىرىسلىرى شىركىتىنى قوللاشقا ئاۋاز بەرگۈزۈش ئۈچۈن ۋەزىيەتلىك قىلدى. بۇ ھال خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ئاۋام پالاتاسىدىكى ۋەزىيەتلىرىنى بىراقلا ئۆزگەرتىۋەتتى.

كېڭەش پالاتاسىدىمۇ ئوخشاشلا دەلىل - ئىسپات ئاڭلاش يىغىنى ئۆتكۈزۈلدى. بانكا كومىتېتىنىڭ رەئىسى ۋىليام پروكسىمىر خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ئىلتىماسىغا كۈچەپ قارشى تۇردى. ياكوكا ئۇنىڭ بىلەن كەسكىن مۇنازىرىلەشتى. ۋىليام ياكوكانىڭ قابىلىيىتىگە ئاپىرىن ئېيتسىمۇ، يەنىلا كۆز قارىشىنى ئۆزگەرتىمىدى. بۇ دۇرۇس بوۋاي ئاخىر قارشى ئاۋاز بەردى، ئەمما سەمىمىي، ئادىل ئىش قىلدى، خىرىسلىرى شىركىتىگە قارشى تۇرىدىغان ۋەزىيەتلىك قىلمىدى.

يەنە بىر قارشى تۇرغۇچى كېڭەش پالاتاسىنىڭ ئەزاسى جون خىنپىس كارخانىچىلىقتىن كېلىپ چىققانىدى، شۇڭا خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ 30 پىرسەنت پاي چىكى شىركەت خىزمەتچىلىرىدىن بولغان بۇ ئۇسۇلغا قاتتىق نارازى بولۇپ، ئۇلارنى دەردتە قويۇشقا بەكلا تىرىشىپ كەتتى. خىرىسلىرى شىركىتى ۋەيران بولۇشقا يۈزلەنسە، ئەلۋەتتە ئۇ خۇشال بولىدۇ - دە، شۇڭا ئۇ باشقىلارنى خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ئىلتىماسىغا قارشى تۇرۇشقا جېنىنىڭ بارىچە قۇتراتتى.

بۇ يەردىمۇ ئاۋام پالاتاسىدىكىدەك نۇرغۇن ئادەم خىرىسلىرى شىركىتىنى قوللىدى. ئۇلارنىڭ نەزىرىدە ياكوكا مۇۋەپپەقىيەتنىڭ بەلگىسى ئىدى. ياكوكا بار ئىكەن خىرىسلىرى شىركىتى ۋەيران بولمايتتى. ھازىر ئاز - تولا ياردەملا بېرىلسە، قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈپ كېتەلەيتتى، بۇنى ياكوكانىڭ پەۋقۇلئادە ئىقتىدارىدىن خەۋىرى بار ھەربىر ئادەم تەسەۋۋۇر قىلالايتتى.

كېڭەش پالاتاسى بىلەن ئاۋام پالاتاسىنىڭ دەلىل - ئىسپات ئاڭلاش يىغىنى ئىشنىڭ بىر قىسمىلا ئىدى. كۆپ قىسىم ۋاقىتتا ياكوكا دۆلەت مەجلىسىنىڭ ئەزالىرى بىلەن پىنھان ئۇچرىشاتتى. ئۇلارنىڭ قوللىشىغا ئېرىشىش ئۈچۈن، ئەھۋال چۈشەندۈرۈپ، ئەيۋەشكە كەلتۈرۈش خىزمىتى ئىشلىدى.

بۇ كۈنلەردە ياكوكا خۇددى ماشىنا ئادەمدەك ھاردىم - تالدىم دېمەي خىزمەت قىلدى. ھەر ھەپتىدە ۋاشىنگىتونغا بىر قانچە قېتىم باراتتى. ھەر بارغىنىدا 10 نەچچە قېتىم كۆرۈشۈش پائالىيىتىگە قاتنىشاتتى. ھەر قېتىمقى كۆرۈشۈشتە خۇددى ئاپتوماتىك، ئوخشاش مەزمۇندىكى پىكىرلەرنى بايان قىلاتتى، ئوخشاش مەزمۇندىكى مۇھىم نۇقتىلارنى سۆزلەيتتى، ئوخشاش مەزمۇندىكى دەلىل - ئاساسلارنى ئوتتۇرىغا قوياتتى. جىددىي خىزمەت قىلغاننىڭ ئۈستىگە غايەت زور روھىي بېسىم قوشۇلۇپ، ئاخىر ياكوكانى يىقىتتى. ئارتۇقچە چارچاش ئۇنىڭ بېشى قايدىغان كېسىلىنى قوزغاپ قويدى، بىر قېتىم دۆلەت مەجلىسىنىڭ كارىدورىدا يىقىلىپ چۈشتى. شىركەتتىكى خىزمەتچىلەر قاتتىق ئەنسىرەپ، ئۇنىڭغا بىر مەزگىل دەم ئېلىشنى تەۋسىيە قىلدى، ھەتتا بەزى دۆلەت مەجلىسى ئەزالىرىمۇ چوڭقۇر ھېسداشلىق قىلىپ، ئۇنىڭغا تەسەللى بېرىشتى. ياكوكانىڭ كۆڭلىگە ئايانكى، بۇ ھۆكۈمەتكە كاپالەت قەرز ئىلتىماس قىلىشتىكى ئاچقۇچلۇق پەيت ئىدى، ئۇ بولمىسا بولمايتتى، شۇڭا چىشىنى چىشلەپ بەرداشلىق بەردى.



مۇشۇنداق قىيىن كۈنلەردىمۇ، ياكوكا يەنە ۋاقىت ئاجرىتىپ شىركەتنىڭ ئىشلىرىنى بىر تەرەپ قىلاتتى. شىركەت ھۆكۈمەتتىن ياردەم سورىغانلىقى سەۋەبىدىن ئاپتوموبىللىرىنىڭ سېتىلىش مىقدارى بىراقلا تۆۋەنلەپ كەتكەنىدى. ۋەيران بولۇشقا يېقىنلاپ قالغان شىركەتتىن ھېچكىم ئاپتوموبىل سېتىۋالمايتتى، خىرىسلىرى شىركەتنىڭ مەھسۇلاتىنى سېتىۋېلىشنى خالايدىغان خېرىدارلار بىر كېچىدىلا 30 پىرسەنتتىن 13 پىرسەنتكە چۈشۈپ قالغانىدى.

خىرىسلىرى شىركەتنى بۇ كىرىزىسكە قانداق تاقابىل تۇرىدۇ؟ ياكوكانىڭ ئۆتكۈر كۆزلىرى تىكىلگەن كېنىون - ئېكخارت شىركەتنى بۇ چاغدا ئۆزىنىڭ قەھرىمانلىق خىسلىتىنى نامايان قىلدى. ئۇلار ئېلانغا بىر قاتار باش ماقالىلەرنى بېسىپ چىقىرىپ، خىرىسلىرى شىركەتنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك پىلانىنى تونۇشتۇردى. شىركەتنىڭ كاپالەت قەرزىگە قارىتا كۆز قارىشىنى شەرھىلىدى. ئۇلار شىركەتنىڭ مەھسۇلاتىنى تەشۋىق قىلماي، بەلكى شىركەتنىڭ ئىستىقبالى ۋە كەلگۈسىنى تەشۋىق قىلدى. بۇ خىل تەشۋىقات ئېلان چەكلىمىلىكىدىن ھالقىپ ئۆتۈپ، خىرىسلىرى شىركەتنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىغا ماسلاشتى. چۈنكى، ھازىر جامائەتچىلىككە ئاپتوموبىلنى ئەمەس بەلكى ئۆز كەسپىنى تەشۋىق قىلىدىغان ۋاقىت ئىدى.

بۇ ئېلانلاردا، خىرىسلىرى شىركەتنىڭ بەزى مەسىلىلىرىنى شىركەت يېقىلغۇ سەرىپىياتى يۇقىرى ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقاردى ۋە ھۆكۈمەتكە قول سۇنۇپ تىلەمچىلىك قىلدى، دېگەندەك ئىغۋالارنى ئېنىق ئايرىپ بەردى. ئېلاندا ئۇدۇل ھەم ئوچۇق كۆڭۈللۈك بىلەن ئېيتىلغان سۆزلەردىن كىشىلەر خىرىسلىرى شىركەتنىڭ جىددىي، ئەستايىدىل ۋە سەمىمىي پوزىتسىيىسىنى كۆرۈۋالدى.

بۇ ئېلانلارنىڭ ئۈسلۇبىمۇ ئۆزگىچە ئىدى. ھەممە ئېلانغا ياكوكانىڭ ئۆز قولى بىلەن يازغان ئىمزاىسى بېسىلاتتى، بۇ



ئارقىلىق ئۇ جامائەتچىلىككە يېڭى دەۋرنىڭ باشلانغانلىقىنى ئىپادىلەيتتى. ۋەيران بولۇشقا يېقىنلاپ قالغان بىر شىركەتنىڭ باش باشقۇرغۇچىسى يەنىلا كىشىلەرنىڭ شىركەتكە قارىتا ئىشەنچىنىڭ ئەسلىگە كېلىشىگە موھتاج ئىدى. ئۇ: «مەن بۇ يەردە، شىركەتكە مەسئۇل بولىدىغانلىقىمغا قىل سىغمايدۇ، لەۋزىمدە تۇرىدىغانلىقىمنى ئىپادىلەش ئۈچۈن، بۇ يەرگە ئىمزا قويدۇم» دېيىشى كېرەك ئىدى.

بۇ ئېلان تەشۋىقات ناھايىتى زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتى، ياكوكا دۆلەت مەجلىسىنى كاپالەت قەرزىنى تەستىقلاشقا قايىل قىلىش تىرىشچانلىقىنىڭ بىكارغا كەتمەيدىغانلىقىغا ئىشەنەتتى. جامائەتچىلىككە بولغان تەسىرىمۇ تەدرىجىي بولدى، بىر ئادەم گېزىتنى ئېلىپ كۆرگەندە، ئالدى بىلەن كۆزىگە تاشلىنىدىغىنى خىرىسلىر شىركىتىنىڭ ۋەيران بولۇشقا يېقىنلاپ قالغانلىقى توغرىسىدىكى چوڭ ماۋزۇ، ئاندىن بۇ شىركەتتىكى مەشھۇر ئىگىلىك باشقۇرغۇچى ئۇستاز ئىمزا قويۇپ ۋەدە قىلغان ئۈمىدۋار ئىستىقبال ئىدى. ئاخبارات ساھەسىنىڭ سۆزىگە ئىشىنىش كېرەكمۇ ياكى ياكوكانىڭ يۈرەك سۆزىگە ئىشىنىش كېرەكمۇ؟ كىشىلەر ئېھتىمال بۇ ئىككىسىنى سېلىشتۇرۇش جەريانىدا ئاستا - ئاستا خىرىسلىر شىركىتىگە بولغان ئىشەنچىگە قايتىپ كېلەر.

ئاخىر ئامېرىكا زۇڭتۇڭىمۇ بۇ ئىشقا ئارىلىشىپ قالدى. كات زۇڭتۇڭ ياكوكانىڭ ئىمزاسى قويۇلغان ئېلانلارنى ئوقۇپ، ياكوكانىڭ جاسارىتى ۋە قابىلىيىتىگە ئاپىرىن ئېيتتى. شۇڭا، مالىيە مىنىستىرلىقىغا گەرچە ئۆزى بۇ ئىشقا قاتناشمىسىمۇ، ئەمما ياكوكا بىلەن خىرىسلىر شىركىتىنى قوللايدىغانلىقىنى بىلدۈردى. زۇڭتۇڭنىڭ قوللىشىغا ئېرىشىش خىرىسلىر شىركىتى ئۈچۈن ئېيتقاندا ھەقىقەتەن بىر بەخت ئىدى.

بىلەت تاشلاپ ئاۋاز بېرىدىغان كۈن ئاخىر يېتىپ كەلدى. تىرىشىش ئارقىلىق ياكوكا دۆلەت مەجلىسىدە نۇرغۇنلىغان

قوللىغۇچىلارغا ئېرىشتى، لېكىن ئۇ بەكمۇ ئىشەنچ قىلىپ كېتەلمەيتتى، ئەڭ ئاخىرقى ئاۋاز بېرىش نەتىجىسى بەكمۇ ئېچىنىشلىق بولۇشى مۇمكىن. قانداقلا بولسۇن، ئۇ خىرىسلىپ شىركىتىنىڭ تەقدىرىنى بەلگىلەيدۇ.

كۈتۈلمىگەندە، ئاۋام پالاتاسىدىكى ئەھۋال ياخشى بولدى. تىپى ئۈنپىل ئۆزىنىڭ پالاتا باشلىقلىق سالاھىيىتىنى ئۈستۈپ، ھاياجانلىق ھېسسىياتى بىلەن خىرىسلىپ شىركىتىنى ئاقلدى: «500 مىڭدىن ئارتۇق ئادەم بۈگۈن ئاخشام بىزنىڭ ئۇلارنىڭ تەقدىرىگە مۇناسىۋەتلىك قارارنى قانداق چىقىرىش خەۋىرىمىزنى كۈتۈپ تۇرغىنىدا، بىز بۇ يەردە يەنىلا تالاش - تارتىش قىلىپ ئولتۇرۇشىمىز غەلىتە ئىش ئەمەسمۇ؟» تىپىنىڭ سۆزى ئۇنىڭ ئاۋام پالاتاسىدىكى نۇرغۇن خىزمەتداشلىرىنى تەسىرلەندۈردى. ئاخىر ئاۋام پالاتاسى 136 ئاۋازغا قارشى 217 ئاۋاز بىلەن ھۆكۈمەتنىڭ خىرىسلىپ شىركىتىگە ياردەم بېرىشىگە قوشۇلدى.

كېڭەش پالاتاسىدىكى ئاۋاز بېرىشتە قوللىغۇچىلار بىلەن قارشى تۇرغۇچىلارنىڭ بېلەت سانى بەكلا يېقىنلىشىپ 44 ئاۋازغا قارشى 53 ئاۋاز بولدى. قانداقلا بولسۇن، ئاخىر ماقۇللاندى. بۇنىڭ بىلەن دۆلەت مەجلىسى پۈتۈن مەملىكەتكە خىرىسلىپ شىركىتى ھۆكۈمەتنىڭ ياردىمىگە ئېرىشىدىغانلىقىنى جاكارلىدى.

قارار لايىھىسىنىڭ ماقۇللىنىشى مىلاد بايرىمىنىڭ ھارپىسىدا بولدى. شۇڭا، نۇرغۇنلىغان ئائىلىلەر شادلىققا چۆمدى. ئۇلار خىزمىتىدىن ئايرىلىپ قالغانىدى. بۇ ئۇلارنىڭ بەختلىك گۈزەل ئائىلىسىنىڭ بۇزغۇنچىلىققا ئۇچرىمايدىغانلىقىدىن دېرەك بېرەتتى. نۇرغۇن ئىشچىلار ياكوكاغا تېلېفون بېرىپ ياكى تېلېگرامما ئەۋەتىپ، ئۇنىڭ ھىممىتىگە تەشەككۈر ئېيتتى. ياكوكا يەڭگىلەپ قالغان بولسىمۇ، بوشىشىپ قېلىشقا جۈرئەت قىلالمايتتى. ئۇنىڭغا مەلۇمكى، ھۆكۈمەتنىڭ كاپالەت قەرز بېرىشكە ماقۇل بولۇشى

بەدەلسىز بولمايتتى. خرىسلېر شىركىتى نۇرغۇن بەدەل بىلەن بۇ پۇلنى ئالالايتتى. مەسىلەن، ھۆكۈمەت خرىسلېر شىركىتىنى ئۆزگەرتىپ تەشكىللەش، يېڭى پاي چېكى تارقىتىش، بارلىق مۇقىم مۈلۈكنى كاپالەت مالغا سۇندۇرۇش قاتارلىق مەجبۇرىي بۇيرۇقلارنى چۈشۈرەتتى. بۇ تەلەپلەر ئەمەلىيەتتە خرىسلېر شىركىتىنى ئوخشاشلا قۇربان بەرگۈزەتتى.

بۇ خىزمەتلەرنى ياخشى ئىشلەش ئۈچۈن ياكوكا يەنىلا توختىماي قاتراپ يۈردى. ئۇزاق ۋاقىتلىق چارچاش ئۇنىڭ كۆڭۈل ئارامىنى يېپىپ كېتەلمىدى. ئايانكى، ئەڭ قىيىنچىلىق ۋاقىتلار ئۆتۈپ كەتكەندى، ئەمدىكى ئىشلار ئۇنىڭ كارامىتىگە باغلىق ئىدى. فورد شىركىتىدە پارلاق نۇر چاچقان ياكوكا خرىسلېر شىركىتىدىمۇ مۆجىزە يارىتالايتتى. بىرنەچچە يىلدىن بۇيان، ھەرقانداق چاغدا ھازىرقىدەك ئىشەنچكە كېلىپ باقمىغانىدى.

ئون بىرىنچى باب قىيىن كۈنلەردە بىللە بولۇش

كاپالەتلىك قەرز لايىھىسى ماقۇللاندى. خرىسلىر شىركىتى ئۆزىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن جەڭ قىلىش پۇرسىتىگە ئېرىشتى. ئەمدى ياكوكانىڭ باشقۇرۇش ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇش ۋاقتى كەلگەنىدى. ئۇ بىر جەسۇر گېنېرالغا ئوخشاش خرىسلىر شىركىتىگە قوماندانلىق قىلىپ، بىر مەيدان ئىقتىسادىي جەڭ ئېلىپ باراتتى. بۇ جەڭدە ئۆزىنىڭ يەككە - يېگانە ئەمەسلىكىدىن بەكمۇ مەمنۇن ئىدى. ئۇ كۆپچىلىكنى ئىتتىپاقلاشتۇرۇپ بىر ياقىدىن باش چىقىرىدىغان ھالەتكە كەلتۈرگەن، قىيىن كۈنلەردە بىردەك ھەمكارلىشىشنىڭ مۇھىملىقىنى نامايان قىلغانىدى.

ياكوكا باشلامچىلىق بىلەن ئۆزىنىڭ مائاشىنى تۆۋەنلىتىپ، جەڭگە ئاتلىنىش ئىرادىسىنى ئىپادىلىدى، شۇنداقلا ئۆلگە كۆرسەتتى. ئەمدى ئۇ ئىشچىلار ئۇيۇشما رەئىسى دوڭلاس فىرازېرگە ئىشچىلارنىڭمۇ ئوخشاش قۇربان بېرىش، مائاشىنى تۆۋەنلىتىش تەلىپىنى دادىل قويايلىتى. شۇ يوسۇندا، شىركەت خىزمەتچىلىرى ۋە خام ئەشيا بىلەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەرمۇ ئۇلارغا ئەگىشىپ ماڭاتتى.

ياكوكانىڭ خرىسلىر شىركىتىدە ئىشلىگەن ئۈچ يىل جەريانىدىكى كىشىلەرنى چۈشىنىشى فورد شىركىتىدىكى 32 يىلدىكىدىنمۇ ھالقىپ كېتەتتى. ياكوكا كىشىلەرنىڭ بوران - چاپقۇنلاردا بىللە بولغاندىلا غايەت زور ئازاب - ئوقۇبەتلەرگە بەرداشلىق بېرەلەيدىغانلىقى، قىيىن كۈنلەرنى بىللە ئۆتكۈزگەندىلا تاغنىمۇ يۆتكىۋېتەلەيدىغانلىقىنى ھېس قىلدى.

لىكىن، يانغاق ئادەم چىقىپ قالسا ھەممە ئىش بىتچىت بولاتتى. ياكوكا بۇنى «قىيىنچىلىقنى بىللە تارتىش» دەپ ئاتىدى. ئۇ ئۆزىلا قۇربان بەرسە باشقىلارنىڭمۇ قۇربان بېرىدىغانلىقىنى بايقىدى. خرىسلېر شىركىتى قىيىن ئۆتكەلدىن مۇشۇنداق ئۆتۈپ كەلدى. خرىسلېر شىركىتىنى كاپالەت قەرزلا قۇتقۇزۇپ قالغان بولماستىن، بەلكى شىركەتتىكى بارلىق خادىملار ئورتاق تەقدىم قىلغان بىرنەچچە يۈز مىليون دوللار قۇتقۇزدى. بۇ خۇددى بىر ئائىلە كىشىلىرى جەم بولۇپ: «بىز پۇلدار تاغىمىزدىن قەرز ئالدۇق، ئەمدى بىز بۇ قەرزنى قايتۇرالايدىغانلىقىمىزنى ئەمەلىي ھەرىكىتىمىز بىلەن ئىسپاتلايمىز» دېگەندەك بولدى.

شۇنداقتىمۇ، بۇ ئىشنىڭ يەنىلا كىشىنى ناخۇش قىلىدىغان بىر تەرىپى بار ئىدى. چىقىمنى ئازايتىش ئۈچۈن، شىركەت زور بىر تۈركۈم خىزمەتچىلەرنى ئىشتىن بوشىتىشقا مەجبۇر بولدى. بۇ خۇددى ئۇرۇش غەلبە قىلغاندا زور بىر تۈركۈمدىكى مۇنەۋۋەر جەڭچىلەردىن ئايرىلىپ قالغانغا ئوخشاش ئىش ئىدى. ئىشسىزلىق نۇرغۇن ئائىلىلەرگە ھالاكەتلىك زەربە بولدى. ياكوكا بۇنىڭدىن قاتتىق ئازابلاندى. ئۇ شىركەتنى قۇتقازدى، ئەمما نۇرغۇن كىشىلەر غايەت زور قۇربان بەردى.

بۇ چاغدا ياكوكا جەمئىيەتتىكى ھەر ساھە زاتلىرىنىڭ قوللىشىغا مۇيەسسەر بولدى. ئۇلار ئەسلىدە ياكوكاغا چوقۇنغۇچىلار ئىدى. ھازىر ياكوكانىڭ خرىسلېر شىركىتىنى قۇتقۇزۇش يولىدىكى قەيسەر روھىدىن تەسىرلىنىپ، ئارقا - ئارقىدىن ياكوكاغا مەدەت بەرمەكتە ياكى خرىسلېر شىركىتى ئۈچۈن چامى يەتكەن ئىشلارنى قىلىپ بەرمەكتە ئىدى. ئاتاقلىق تىياتىر ئارتىسى بوب خوپ ۋە ئەدەبىيات - سەنئەت ساھەسىدىكى مەشھۇر زاتلاردىن بېل كوسبى، پېئارال بېللى خانىم قاتارلىقلار خرىسلېر شىركىتىگە كېلىپ ھەقسىز ئويۇن قويۇپ بەردى. ياكوكا قاتتىق تەسىرلىنىپ، خرىسلېر شىركىتىنى قۇتقۇزۇش ئىشەنچى تېخىمۇ كۈچەيدى.

شۇنىڭدىن كېيىن، ياكوكا باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ مائاشىنى ئازايتىشنى باشلىدى. باشقۇرۇش خادىملىرى غەلىك - پىڭ قىلمىدى. ئۇلارغا ئايانكى، بۇ بىر مەيدان توپ مۇسابىقىسىنى ھامىنى ئاخىرلىشاتتى. مۇنداق ئەھۋالدا ھەركىمنىڭ ئېرۋا سەزگۈلىرى ئويغىنىپ، كۆزلىرى بىرلا نەرسىگە يەنى غەلىبە يولىغا تىكىلىپ قالغانىدى. ئۇلارنى ھېچكىم توسۇپ قالالمايتتى، شۇڭا قەيسەرلىك بىلەن ئالغا مېڭىشقا توغرا كېلەتتى.

باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ مائاشىنى ئازايتىش مەسلىسىنى بىر تەرەپ قىلغاندىن كېيىن، ياكوكا ئىشچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ خىزمىتىنى ئىشلەشكە باشلىدى. ئۇ تام مىنىپىرنىڭ ياردىمى ئارقىلىق ئىشچىلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى ناھايىتى ياخشى بىر تەرەپ قىلدى. باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ مائاشى زور دەرىجىدە ئازايتىلغانلىقىنى كۆرگەن ئىشچىلار نېمىمۇ دېيەلسۇن؟ خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ھەر ۋاقىت ۋەيران بولۇش ئېھتىمالى بار ئەھۋالدا، شىركەتتىكى ھەربىر خىزمەتچى ئىتتىپاقلاشمىسا تېخىمۇ يامان ئاقىۋەت كېلىپ چىقاتتى. شۇڭا، ئىشچىلار مائاشىنى ئازايتىشقا رازىمەنلىك بىلەن ماقۇل بولدى.

ياكوكا ئىشچىلارنىڭ مۇنچە چوڭ يول قويغىنىغا كۆپ رەھمەت ئېيتتى. دەسلەپتە ئۇلارنىڭ بىر سائەتلىك مائاشىدىن 1.15 دوللار ئازايتىلغان بولسا، كېيىن ئىككى دوللارغا چىقتى. 19 ئايدا خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ھەربىر ئىشچى - خىزمەتچىسى ئوتتۇرا ھېساب بىلەن 10 مىڭ دوللارغا يېقىن مائاش كىرىمىدىن ۋاز كەچتى. شۇنداقتىمۇ، ئىشچىلار شىركەتنىڭ ئەھۋالىنى چۈشەنگەچكە، 1982 - يىلىدىكى ئىش تاشلاشتا مائاشىنى كۆپەيتىشنى تەلەپ قىلدى، شىركەتكە زىيان يېتىدىغان ئىشلارنى قىلىش تەرىپىدە بولمىدى.

لېكىن، خىرىسلىرى شىركىتى بەزى زاۋۇتلارنى تاقىۋېتىش ۋاقتىدا، بىر قىسىم ئىشچىلارنىڭ نارازىلىقىغا ئۇچرىدى،

سەۋەبى، ئۇلارنىڭ ئائىلىسىدىكىلەر ئاشۇ زاۋۇتلاردا ئىشلەيتتى. يۇقىرى رەھبەرلىك قاتلىمى ئائىلاج بۇ جىددىي تەدبىرنى قوللانغانىدى. ئۇلارغىمۇ مەلۇمكى، شىركەت ھەتتا خام ئەشيا بىلەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەر، باشقۇرۇش خادىملىرى ۋە بانكىغىمۇ ئوخشاش يول قويۇش تەلىپىنى قويغانىدى. شۇڭا، ئىشچىلار ئۇيۇشمىسى ئاخىر بۇ تەلەپنى قوبۇل قىلدى.

1980 - يىلى ياكوكا ئىشچىلار بىلەن بىۋاسىتە سۆزلىشىش ئۈچۈن، شىركەتنىڭ ھەربىر زاۋۇتىنى ئايلىنىپ چىقتى. بىر قاتار ئاممىۋى يىغىلىشلاردا ئىشچىلارنىڭ قىيىنچىلىق مەزگىلىدە ئىپادىلىگەن چەكسىز سادىقلىقىغا تەشەككۈر ئېيتتى. ئۇلارغا ۋەدە بېرىپ، ئەھۋال ياخشىلانغان ھامان ئۇلارنىمۇ فورد شىركىتى، ئاممىباب شىركىتىدىكى ئىشچىلارغا ئوخشاش تەمىناتقا ئېرىشتۈرىدىغانلىقىنى ئېيتتى. گەرچە بۇ ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن كەلمىگەندەك ۋەدە بولسىمۇ، ئەمما ئىشچىلار ئالقىش ياغراتتى.

خىرىسلىر شىركىتىنىڭ كىرىزىسى بىر - بىرىگە ئۇلىشىپ كەلگەچكە، ئىشنىڭ كۆپلۈكى ياكوكا يېتىشلەمەي باشقا ئىشلارغا ۋاقىت ئاجىرتالمىدى. بىر شىركەتنىڭ باشلىقى بولغان ياكوكا شىركەتنى قىيىنچىلىقتىن قۇتقۇزىمەن دەيدىكەن، ئىشچىلار بىلەن ئىتتىپاقلىشىش، ئىشچىلارنى قولغا كەلتۈرۈش لازىملىقىنى ئوبدان بىلەتتى. شۇڭا، دائىم بوش ۋاقىتلىرىدىن پايدىلىنىپ ئىشچىلار بىلەن ئۇچرىشىپ تۇردى. نۇرغۇن ئىشچىلار بىلەن بىر - بىرلەپ قول ئېلىشتى. تېخى بىر ئايال ئىشچى بىلەن سۆزلىشىپ ئائىلە تۇرمۇش مەسىلىلىرىنى سورىدى. بۇ ھەرىكىتى ئۇنى ئىشچىلار بىلەن يېقىنلاشتۇردى. ئىشچىلار بۇ كاتتا شەخس توغرىسىدا سۆزلەشكىنىدە، چوقۇنۇشتىن باشقا يەنە بىر خىل يېقىنلىق تۇيغۇسىغا چۆمدى. ئۇزاق ئۆتمەي، ياكوكا ئىشچىلار ئۇيۇشمىسىنىڭ رەئىسى فرازېرنى شىركەت مۇدىرىيىتىنىڭ ئەزالىقىغا بەلگىلىدى.



ياكوكا ئۇنى ناھايىتى ئوبدان بىلەتتى، ئۇنىڭ شىركەتكە قوشقان قاتتىق تۆھپىسى ئېسىدە ئىدى. ئۇنىڭ بىر ئالاھىدىلىكى گەپنى ئوچۇق قىلاتتى، زېرەك، قابىل، مول سىياسىي قاراشقا ئىگە ئىدى.

مۇدىرىيەت ئەزاسى بولغان فرازېر شىركەتنىڭ ھەر خىل ئەھۋاللىرىغا باشقۇرۇش خادىم تۇرقىدىن قارىغاچقا، ۋەزىيەتنىڭ ئوخشىلىشىدا پۈتۈنلەي ئىشچىلارغا تايىنىلغان بولماستىن، شىركەتتىكى خام ئەشيا بىلەن تەمىنلىگۈچى سودىگەرلەرمۇ ناھايىتى چوڭ تۆھپە قوشقانلىقىنى، شىركەتنىڭ پايدا - زىياننى دوكلات قىلىش گرافىلىرىنىڭ ھەقىقىي ئىكەنلىكىنى، پايدا ئېلىش دېگەننىڭ پاسكىنا سۆزلەر ئەمەسلىكىنى چۈشەندى. نۇرغۇن ئەھۋاللارنى ئىگىلەپ، شىركەتنىڭ ھالىغا يېتىشكە باشلىدى. بۇ ئەھۋاللارنى ئىشچىلارغىمۇ چۈشەندۈرۈپ، ئىشچىلارنى ئىتتىپاقلىشىپ شىركەت ئۈچۈن كۈرەش قىلىشقا مۇراجىئەت قىلدى. دەل مۇشۇ سەۋەبتىن، ھەقىقىي ئەھۋالنى بىلمىگەن بەزى ئىشچىلار ئۇنى «خائىن» دېيىشتى.

فرازېر ھەقىقەتەن مۆلچەرلىگۈسىز رول ئوينىدى. ھەر قېتىم شىركەت بىر زاۋۇتنى تاقىۋېتىش ۋاقتىدا، ئۇ بۇنىڭغا ئەگىشىپ بارلىققا كېلىدىغان قالايمىقانچىلىق ۋە قىيىنچىلىقلارنى قانداق ئازايتىش، ئۇنى ئەڭ كىچىك دەرىجىگە كەلتۈرۈش توغرىسىدا تەكلىپ بېرەتتى. ئۇنىڭ تەكلىپى ياكوكا ۋە باشقىلارنىڭ بېشىنى قاتۇرىدىغان مەسلىھەتلىرىنى ئوڭايلا ھەل قىلاتتى. سەۋەب ئاددىيلا ئىدى، فرازېر ئىشچىلىقتىن كېلىپ چىققان بولغاچقا، يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرۇش خادىملىرى بىلمەيدىغان نەرسىلەرنى بىلەتتى.

لېكىن، فرازېرنىڭ مۇدىرىيەت يىغىنىغا كىرىشى چوڭ غوۋغا پەيدا قىلدى. ئۇ چاغلاردا، ياۋروپا ۋە ياپونىيە كارخانىلىرىدا ئىشچىلار ۋەكىللىنىڭ مۇدىرىيەت يىغىنىغا كىرىشى نورمال ئىش بولسىمۇ، ئەمما ئامېرىكىدا مۇنداق ئۆلگە يوق ئىدى. بۇ

ئامېرىكىلىقلار ئىدىئولوگىيىنىڭ ئەسىرىگە ئايلىنىپ قالغانلىقتىن، كارخانىچىلار جاھىللىق بىلەن ئىشچىلارنى دىرېكتورلارنىڭ دۈشمىنى دەپ قارىغانلىقتىن بولغان. شۇڭا، ياكوكا مۇدىرىيەت يىغىنىغا فرازېرنى تەكلىپ قىلغاندا، ئامېرىكىنىڭ كارخانا ساھەسىدە غوۋغا كۆتۈرۈلۈپ، ياكوكانى «بۆرىنى ئۆيگە باشلاپ كىردى» دەپ ئەيىبلىدى.

خرىسلېر شىركىتىنىڭ ئىچكى قىسمىدىمۇ نۇرغۇن ئادەملەر قارشى تۇردى. باشقۇرۇش خادىملىرىنى قويۇپ تۇرايلى، ئىشچىلار ئۇيۇشمىسىدىمۇ قارشى تۇرغانلار چىقتى. ئۇلار فرازېر مۇدىرىيەت يىغىنىغا كىرگەندىن كېيىن ئۆزلىرىنىڭ رەھبەرلىك ئورنىغا زىيان يەتكۈزۈشى مۇمكىن، دېگەن ئەندىشە بولدى.

بۇ كونا قاراش ئىدى. ياكوكانىڭ فرازېرنى تەكلىپ قىلىشى ئىشچىلار تەرەپنىڭ شىركەتنىڭ پۈتكۈل ئەھۋالىنى چۈشىنىشى ئۈچۈن ئىدى، چۈنكى ئەھۋال ئۆزگەرگەن، دەۋر ئۆزگەرگەندى. ئامېرىكا ئىقتىسادىنىڭ كەلگۈسى ھۆكۈمەت، ئىشچىلار ۋە كاپىتالىستلاردىن ئىبارەت ئۈچ تەرەپنىڭ زىچ ھەمكارلىشىشىغا باغلىق ئىدى. ئىشچىلار ئۇيۇشمىسى بىلەن ھەمكارلاشقاندىلا شىركەتنىڭ ئۇيۇشۇش كۈچىنى ئاشۇرغىلى، بازارنىڭ خىرىسىغا تاقابىل تۇرغىلى بولاتتى.

ئاپىرىن ئوقۇشقا ئەرزىيدىغىنى، پەقەت ياكوكالا ئامېرىكا كارخانا ساھەسى يامان كۆرىدىغان ئىشنى قىلىشقا جۈرئەت قىلالىدى. بۇنىڭ زادى ئامېرىكىغا پايدىلىق ياكى زىيانلىق ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاش ئۈچۈن، ئۆزىنى سىناق بۇيۇمى قىلىشقا رازى بولدى. كۈنلەرنىڭ بىرىدە كىشىلەر ئۇنىڭ ھەرىكىتىنى چۈشىنىدىغانلىقىغا ھەمدە ئۇنىڭ بۇ سىناققا تەشەككۈر ئېيتىدىغانلىقىغا قەتئىي ئىشىنەتتى.

ئەمدى جاھان تىنچىپ قالدى. خرىسلېر شىركىتىنىڭ قەرز ئېلىش ئىلتىماسىنىڭ ماقۇللانغانلىق مۇۋەپپەقىيىتى كىشىلەرنىڭ ئۇنىڭغا بولغان خاتا چۈشەنچىسىنى پەيدىنپەي

ئۆزگەرتتى. يەنە زور مىقداردىكى پۇل ئىشلەپ چىقىرىشقا سەرپ قىلىندى. ياكوكا ئۆزىنىڭ خىرىسلىرى شىركىتىنى قايتا گۈللەندۈرۈش ئۇلۇغ جاسارىتىنى نېمە بىلەن ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ؟ ئاچقۇچلۇق مەسىلە شۇكى، يېڭى تىپلىق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىپ سېتىلىش يولىنى ئاچقاندىلا، خىرىسلىرى شىركىتى پايدىغا ئېرىشەلەيتتى. ياكوكا ھېچنېمىگە پەرۋا قىلماي ھۆكۈمەتتىن ياردەم سورىغىنىدا، شىركەتنىڭ ئىستىقبالىنى مۇشۇ دوغا تىككەندى. ئۇ بولسىمۇ خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ يېڭى تىپلىق ئاپتوموبىلى K تىپلىق ئاپتوموبىل ئىدى. ھۆكۈمەتتىن قەرز ئېلىشنى قولغا كەلتۈرۈپ ئۇزاق ئۆتمەيلا، K تىپلىق ئاپتوموبىل زاۋۇتىدىن چىقتى.

K تىپلىق ئاپتوموبىلىنى ياكوكانىڭ فورد شىركىتىدىكى كۈچلۈك ياردەمچىسى خارولد سپېرىچ خىرىسلىرى شىركىتىگە كەلگەندىن كېيىن، 1977 - يىلى تەتقىق قىلىپ ياساشقا كىرىشكەندى. بۇ ئاتاقلىق ئاپتوموبىل ئىنژېنېرى ياكوكاغا ياردەملىشىپ «تولپار» ماركىلىق ئاپتوموبىلىنى ياساپ چىققانىدى، ئەمدى ئۇ يەنە خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ تەقدىرىنى قۇتقۇزىدىغان K تىپلىق ئاپتوموبىلىنى ياساپ چىقتى.

ئەمەلىيەتتە، K تىپلىق ئاپتوموبىل ئاللىبۇرۇن ياكوكا بىلەن خارولد فورد شىركىتىدە خىزمەت قىلىۋاتقاندا ئىككىسى لايىھىلىگەن، ھەقىقىي فوردنىڭ مۇستەبىتلىكى تۈپەيلى ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشتۈرۈلمىگەندى. ئەمەلىيەتتە ئۇ بىردىنلا خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ مەھسۇلاتى بولۇپ دۇنياغا كېلىپ ياكوكا بىلەن خارولدنىڭ ئارزۇسىنى ئەمەلگە ئاشۇردى. K تىپلىق ئاپتوموبىل تۆت سىلىندىرنىڭ بولغىنى بىلەن ئالدىنقى چاقى سۆرەيتتى، يېقىلغۇنى بەكمۇ ئىقتىساد قىلاتتى، سۈرئىتىمۇ ناھايىتى تېز ئىدى. تولپارغا ئوخشاش ئەپچىل، نەپىس، پاسونى ئۆزگىچە ھەم پۇختا، چىداملىق، كۆركەم ئىدى. ئاممىباب شىركىتىنىڭ X تىپلىق ئاپتوموبىلىنىڭ ئىقتىدارىدىنمۇ

ياخشىراق ئىدى.

بۇ ئاپتوموبىلنىڭ ئەسلىي نامى ئارس ۋە رېلېنت ئىدى. لېكىن، شىركەتنىڭ ساتقۇچى خادىملىرى بۇ ئاپتوموبىل زاۋۇتىدىن چىققاندا، ئاجايىپ ئەپچىل بىر چارە تېپىپ، ئۇنىڭغا «K» دېگەن مەخپىي نام بەردى. ئاندىن ئېلاندا ھە دەپ «K» تىپلىق ئاپتوموبىل دۇنياغا كېلىش ئالدىدا، «K» تىپلىق ئاپتوموبىل سىزنىڭ تۇرمۇشىڭىزغا كىرىپ كېلىدۇ» دېگەنلەرنى تەشۋىق قىلدى. بىرمەھەل «K» ھەرىپى كەڭ ئېقىپ يۈرۈپ ناھايىتى ئوبدان تەشۋىقات رولىنى ئوينىدى.

ئاخبارات ساھەسىنىڭ K تىپلىق ئاپتوموبىلغا قارىتا باھاسىمۇ ياخشى بولدى. «ئاپتوموبىل يۆنىلىشى» ژۇرنىلى K تىپلىق ئاپتوموبىلنى 1981 - يىلىدىكى ئەڭ ئېسىل ئاپتوموبىل دېگەن نام بىلەن ئاتىدى. ئۇ باھا بېرىپ مۇنداق دېدى: «بۇ دەل بىز ئېھتىياجلىق ئاپتوموبىل. ئۇ ھەقىقەتەن يېتىپ كەلگەن دەۋرنىڭ بەلگىسى، سۈپەتنىڭ ئۆلچىمى. تېخىمۇ مۇھىمى، كىشىلەرگە ئۇ ئامېرىكىنىڭ بىر ئاپتوموبىل ياسىغۇچىنىڭ بىرىنچى قېتىم كەڭ ئاپتوموبىل سېتىۋالغۇچىلارنىڭ كۆڭلىنى چۈشەنگەنلىكىنى ئىپادىلىدى. K تىپلىق ئاپتوموبىلنىڭ دۇنياغا كېلىشىگە ئەگىشىپ، خرىسلىر شىركىتى ھەرقانچە قىيىن ئەھۋالدا ۋە خېرىدارلارنىڭ ئەنئەنىۋى بىر تەرەپلىمىلىكى ئالدىدا، ھەقىقىي يۇقىرى سۈپەتلىك، ئۆمرى ئۇزۇن ئاپتوموبىلنى بازارغا سالالايدىغانلىقىنى ئىسپاتلىدى.»

ئاخبارات ساھەسىنىڭ مەدھىيىسىگە ئېرىشىپ، خرىسلىر شىركىتىنىڭ ھەممىلا يېرىنى شادلىق قاپلىدى. ئۇزاق ۋاقىت يۈرەككە ئورناپ كەتكەن دەرد - ئەلەم بىراقلا ئېتىلىپ چىقتى، ئۇلار K تىپلىق ئاپتوموبىلنىڭ بازاردا تېخىمۇ كۆپ سېتىلىشىنى، شىركەتنىڭ ئۇزاقتىن بۇيان روناق تاپمىغان ۋەزىيىتىنىڭ ئۆزگىرىشىنى ئۈمىد قىلدى. ياكوكا ئاخىر ئۇ ھەددى. ئۇ K تىپلىق ئاپتوموبىلنى دوغا تىككەندى. قارىماققا بۇ دو توغرا تىكىلگەنكەن.

ئويلىمىغان يەردىن، دەسلەپتە ئەھۋال كۈتۈلمىگەن بولۇپ كەتتى، ياكوكانى ئۆمىدسىزلەندۈرۈپ قويۇشقا تاس قالدى. 1980 - يىلى ئۆكتەبىردە خرىسلېر شىركىتى K تىپلىق ئاپتوموبىلنى بازارغا سالغاندا، كۈتۈلمىگەن مەسىلىگە يولۇقتى. ياساپ چىقىش جەريانىدا يېڭى تىپتىكى كەپشەرلەش ماشىنىسىدىن مەسىلە چىقىپ ئىشلەپچىقىرىشقا كاشلا قىلدى. ئەسلىدە بىرىنچى كۈندىكى كۆرگەزمە قىلىپ سېتىش يىغىنىغا 35 مىڭ ئاپتوموبىل لازىم ئىدى. ئىشلەپ چىقىرىلغىنى ئاران 10 مىڭ دانە بولدى.

ئەڭ يامىنى، K تىپلىق ئاپتوموبىلغا قويۇلغان باھا خېرىدارلارنى چۆچۈتۈۋەتتى. بۇ چاغدا خرىسلېر شىركىتى دۆلەت ئىچىدىكى ئاساسلىق رىقابەت رەقىبى ئاممىباب شىركىتىنىڭ X تىپلىق ئاپتوموبىلى بىلەن كەسكىن باھا رىقابىتىگە چۈشكەندى. ئاممىباب شىركىتىنىڭ ئاپتوموبىلىنىڭ باھاسى 6 مىڭ 270 دوللارغا بېكىتىلگەندى. شۇڭا، K تىپلىق ئاپتوموبىلىنىڭ باھاسى 19 مىڭ 880 دوللارغا بېكىتىلدى.

لېكىن، خېرىدارلارنى جەلپ قىلىش ئۈچۈن، خرىسلېر شىركىتى ئاپتوموبىلغا يەنە ھاۋا تەڭشىگۈچ، سۈرئەتنى ئاپتوماتىك ئۆزگەرتىش ئەسۋابى، دېرىزىنى ئاپتوماتىك ئېچىپ - يېپىش ئەسۋابى قاتارلىق قۇرۇلمىلارنى كۆپەيتتى. بۇنىڭ بىلەن K تىپلىق ئاپتوموبىلىنىڭ باھاسىغا يەنە 1000 - 2000 دوللار قوشۇلدى. بۇ باھا ھەرقانداق ئاپتوموبىلىنىڭ باھاسىدىن يۇقىرى بولۇپ كەتتى.

ياكوكا K تىپلىق ئاپتوموبىلىنىڭ ئېغىر ئەھۋالىدىن قاتتىق چۆچۈدى. ئۆزىنى توختىتىۋېلىپ، ئاندىن ناھايىتى چوڭ خاتالىق ئۆتكۈزگەنلىكىنى، بازارنى ئەتراپلىق تەكشۈرمەي، باھاسى قىممەت، ئالىي سۈپەتلىك ئاپتوموبىلنى بازارغا سالغانلىقىنى چۈشەندى. كىشىلەر ئاددىي تىپلىق ئاپتوموبىللارنى ياخشى كۆرەتتى. چۈنكى، خېرىدارلارنىڭ كۆپ سانلىقى مائاشلىق قاتلامدىكىلەر ئىدى. K تىپلىق ئاپتوموبىل شۇڭا سوغۇق

مۇئامىلىگە ئۇچرىغانىدى.

بەختكە يارىشا، بۇ خاتالىق ۋاقتىدا سېزىلدى. خىرىسلېر شىركىتى دەرھال تەدبىر قوللىنىپ تۈزەتتى، ئۇزاق ئۆتمەي، K تىپلىق ئاپتوموبىلنىڭ سېتىلىشى كۆڭۈلدىكىدەك ئۆزلەشكە باشلىدى.

ياخشى ئىش كۆپ ئەجىردىن كېلىدۇ، دېگەن تەمسىل بار. K تىپلىق ئاپتوموبىلنىڭ سېتىلىشى ئۆزلەۋاتقاندا، بانكىنىڭ ئۆسۈم نىسبىتىمۇ ئۆزلەشكە باشلىدى. ئەگەر بانكىنىڭ ئۆسۈم نىسبىتى 13.5 پىرسەنتتە تۇرغان، شۇ چاغدىكى 18.5 پىرسەنتكە چىقمىغان بولسا، خىرىسلېر شىركىتى جەزمەت تېخىمۇ كۆپ ئاپتوموبىل ساتقان بولاتتى. لېكىن، ئىقتىسادىي ئەھۋالى ناچار بولغان يىللاردا، ئۆسۈم نىسبىتى كۈندە دېگۈدەك ئۆزگىرىپ تۇراتتى، ھېچكىم ئۇنى تىزگىنلىيەلمەيتتى.

ياكوكا بۇ چاغدا تېخىمۇ كۆپ ئاپتوموبىل سېتىشتىن باشقىنى ئويلىمايتتى. ئۇ نېسىگە ئاپتوموبىل سېتىۋالغانلىكى خېرىدارلار ئاپتوموبىل سېتىۋېلىش ۋاقتىدىكى ئۆسۈم نىسبىتى بىلەن 13.5 پىرسەنتلىك ئۆسۈم ئوتتۇرىسىدىكى پەرق ھېسابى بويىچە پۇل قايتۇرۇشقا ئىگە بولىدۇ، دېگەن تۇراقسىز قايتۇرۇپ بېرىش پىلانى تۈزدى. نەتىجىدە، نۇرغۇن خېرىدارلار ئۇلارنىڭ ئاپتوموبىلنى سېتىۋېلىشقا جەلپ قىلىنىپ ئۆسۈم نىسبىتى ئۆزلىشىنىڭ ئۆزلىرىگە بولغان پايدىسىز تەسىرىدىن خالاس قىلىندى.

1981 - يىلىنىڭ ئاخىرىغا كەلگەندە، K تىپلىق ئاپتوموبىلنىڭ سېتىلىشى ناھايىتى ياخشى بولدى. بىر يىلدا K تىپلىق ئاپتوموبىلنىڭ كىچىك تىپلىق ئاپتوموبىل بازىرىدا ئىگىلىگەن سالمىقى 20 پىرسەنت ئېشىپ كەتتى، شۇنىڭدىن كېيىن ئوبدان سېتىلىپ كەلدى. بۇنىڭ بىلەن ياكوكانىڭ كۆڭلى تىنىپ قالدى. خىرىسلېر شىركىتى ئاخىر پايدا ئالالايدىغان، يېڭى تىپتىكى ئاپتوموبىل تەتقىق قىلىپ ئىشلەپ چىقىرىشقا كىرىشەلەيدىغان بولدى.



ئون ئىككىنچى باب ئاخىر نەتىجىگە ئېرىشىش

خىرىسلىرى شىركىتىنى قايتا گۈللەندۈرۈش ۋە K تىپلىق ئاپتوموبىلنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى جەريانىدا ياكوكا كۆپ ئەجىر سىڭدۈردى. شىركەتتىكى خىزمەتچىلەر ۋە پۈتۈن ئامېرىكا خەلقى بۇ ئاجايىپ شەخسنىڭ ئۇلۇغ بىر خىزمەتنى ئىشلەۋاتقىنىغا دىققەت - ئېتىبارى بىلەن قاراپ كەلدى، شۇنداقلا ئۇنىڭغا ئىختىيارسىز مەدھىيە ئېيتتى.

خىرىسلىرى شىركىتى ئەڭ قىيىن مەزگىلدىن ئۆتۈپ كەتكەنىدى، ئەمما شىركەتنى قىيىنچىلىقتىن قۇتقۇزۇشنىڭ بىردىنبىر ئۇسۇلى ئاپتوموبىل سېتىش يولىنى ئۈزلۈكسىز كېڭەيتىش ئىدى. K تىپلىق ئاپتوموبىل ئىنتايىن مۇۋەپپەقىيەتلىك چىققان بولسىمۇ، يەنىلا زور كۆلەمدە تەشۋىق قىلىپ، ئۇنى كىشىلەر قەلبىگە چوڭقۇر سىڭدۈرۈشكە توغرا كېلەتتى. كېنىون - ئېكخارت ئېلان شىركىتىنىڭ تەكلىپى بىلەن، ياكوكا تېلېۋىزور ئېكرانىغا چىقىپ، K تىپلىق ئاپتوموبىلنى ئۆزى تەشۋىق قىلدى.

دۆلەت مەجلىسىدە مۇنازىرىلەشكەن چاغلاردا، ياكوكا ئامېرىكىدىكى ھەممە ئائىلە بىلىدىغان شەخسكە ئايلىنىپ قالغانىدى، نۇرغۇن ئادەم ئۇنى ياخشى كۆرەتتى، ئۇنىڭغا ئۆچمەنلىك قىلىدىغانلارمۇ بار ئىدى. يىغىپ كەلگەندە، ياكوكانىڭ ئىسمى ھەربىر ئادەمنىڭ مېڭىسىگە ئورناپ كەتكەنىدى. مۇنداق چاغدا، ئەگەر ياكوكا ئۆزى K تىپلىق ئاپتوموبىلنى ئېلان قىلسا، كىشىلەرنىڭ دىققەت - ئېتىبارىنى قوزغايتتى. كىشىلەر ياكوكا ئۆزى ئېلان قىلىۋاتقىنىغا

قارىغاندا، K تىپلىق ئاپتوموبىل زادى قانداق ئاپتوموبىلدۇ؟ دېگەن ئويغا كېلەتتى. ئۇلاردا قىزىقىش پەيدا بولۇپ، K تىپلىق ئاپتوموبىلغا تېخىمۇ دىققەت - ئېتىبارى بىلەن قارايدىغان بولۇپ قېلىشى مۇمكىن ئىدى. بۇ دەل خرىسلېر شىركىتى ئېرىشمەكچى بولغان تەشۋىقات نەتىجىسى ئىدى.

دەسلەپتە ياكوكا بۇ تەكلىپكە ماقۇل بولمىدى. بۇنىڭدىن ئىلگىرى گەرچە ئۇ ئېلان كارتىسىغا ئىمزا قويغان بولسىمۇ، بۇنى ئامېرىكا خەلقىگە يازغان ئوچۇق خەت دەپلا قارىغانىدى. ئەمدى ئۇ كىشىلەرنى بىزار قىلىپ قويۇش ۋە شىركەت ئابروىغا گۇمان پەيدا قىلىپ قويۇشتىن ھەزەر ئەيلەپ، شىركەت رەھبىرى سالاھىيىتى بىلەن ئېلان بېرىشنى لايىق كۆرمىدى. ئۇنىڭ ئۈستىگە، شىركەت يۇقىرى ئۆرلەۋاتقان ئاچقۇچلۇق مەزگىلدە ئۇنىڭ تېلېۋىزور ئېلانى ئېلىشقا بارىدىغان ۋاقتىمۇ يوق ئىدى.

كېنىون - ئېكخارت شىركىتى بۇ تەكلىپىدىن يانمىدى. ئۇلار ئۆز ئالدىغا ھەرىكەت قىلىپ، خرىسلېر شىركىتىدىكى بىر قېتىملىق يىغىندا ياكوكا بىر توپ ئاپتوموبىل تىجارەتچىلىرىگە سۆز قىلىۋاتقان كۆرۈنۈشنى تېلېۋىزورغا ئېلىۋېلىپ، ئۇنى بىر سودا ئېلانىنىڭ ئاخىرىغا قوشۇپ تېلېۋىزوردا سىناق قىلىپ بەردى. كۈتۈلمىگەندە ئۈنۈمى ناھايىتى ياخشى بولدى. كىشىلەر سودا ئېلانىدىن بىزار بولۇپ تۇرغىنىدا، بىردىنلا ئۇنىڭ ئاخىرىدا ياكوكانى كۆرۈپ روھلىنىپ كەتتى. بۇ سودا ئېلانىنى خاتىرىلىۋېلىپ، كېيىن يەنە بىرنەچچە قېتىم كۆرمەكچى بولۇشتى.

سىناقنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ياكوكانىڭ گۇمانلىرىنى يوققا چىقاردى. بۇنىڭ بىلەن ئۇ بەزى ئېلانلارنى رەسمىي تېلېۋىزورغا ئالدۇرۇپ شىركەت ئۈچۈن تەشۋىق قىلدى. دەسلەپتە ياكوكا «ئەگەر تېخىمۇ ياخشى ئاپتوموبىل تاپالسىڭىز، ئۇنى سېتىۋالسىڭىزلا بولغىنى» (بۇ ئامېرىكىنىڭ ئېلان ساھەسىدە بىرنەچچە يۈز قېتىم تەكرارلىنىپ، بىرمەھەل قېلىپلىشىپ

قالغان ئېلان سۆزى ئىدى) دېگەندەك بىرلا ئېغىز ئاخىرقى سۆزنى قىلدى. ئاز ئۆتكەندىن كېيىن، ياكوكا ئېلاندا مۇخۇم خاراكتېرلىك پوزىتسىيە قوللىنىپ، K تىپلىق ئاپتوموبىلنىڭ ئەۋزەل تەرەپلىرىنى، خىرىسلىر شىركىتىنىڭ ئىستىقبالىنى تونۇشتۇردى. مۇنداق ئۆزگىچە تەشۋىقات ئۇسۇلى ناھايىتى ياخشى ئۈنۈم بەردى. خىرىسلىر شىركىتى بۇنىڭ بىلەن ناھايىتى چوڭ پايدىغا ئىگە بولدى.

نەتىجىدە ياكوكانىڭ نامى تېخىمۇ ياڭراپ كەتتى. كىشىلەر ئۇنى تىلغا ئالغىنىدا، ئۇنى فورد شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى، خىرىسلىر شىركىتىنى قۇتقۇزغۇچى دەپلا قالماي، بەلكى يەنە: «ۋاھ، ھېلىقى داڭلىق ئېلانچىمۇ؟» دەيدىغان بولدى. ياكوكا بىرنەچچە يىل خىرىسلىر شىركىتىنىڭ كۆپلىگەن سودا ئېلانلىرىنى بەردى، ھەر كۈنى دېگۈدەك تېلېۋىزورغا چىقتى.

بۇ چاغدا خىرىسلىر شىركىتىنىڭ ئەھۋالى زور دەرىجىدە ياخشىلانغان، ۋەيران بولۇش ئەندىشىسى تۈگىگەنىدى. ھەر ساھەدىكىلەر ياكوكانىڭ قابىلىيىتىنى مەدھىيلەيدىغان بولغان، بەزى ئاخبارات ساھەسىدىكىلەر ياكوكانىڭ فورد شىركىتىدىكى شانلىق نەتىجىلىرىنى قايتا تىلغا ئالغان، ھەتتا نۇرغۇنلىغان ياشلار ياكوكانى ئۈلگە قىلىشقانىدى. ياكوكا زۇڭتۇڭلۇق رىقابىتىگە چۈشۈشكە تەييارلىنىۋېتىپتۇ، دېگەن مىش - مىش گەپلەرمۇ تارقالغانىدى.

پۈتۈن مەملىكەت خەلقى بۇ ئىشنى غۇلغۇلا قىلىۋاتقاندا ئىدى. ئۇلار ياكوكادەك تالانت ئىگىسى زۇڭتۇڭ بولغاندىن كېيىن ئامېرىكىدا قانداق ئۆزگىرىشلەرنى ھاسىل قىلىشنى مۆلچەر قىلىشاتتى، ھەتتا ھېچكىم ئۇنىڭ سايلىنالماسى قىلىشىدىن ئەنسىرىمەيتتى. ئەمما، بۇلار يەنىلا مىش - مىش گەپلەر ئىدى. بۇ ئىشقا قارىتا ياكوكا مىيىقىدا كۈلۈپلا قوياتتى، چۈنكى ئۇنىڭغا ئايانكى، خىرىسلىر شىركىتىنىڭ مۇساپىسى ناھايىتى ئۇزاق ئىدى. پايدا ئېلىش، قەرزنى قايتۇرۇش، زاۋۇت كۆلىمىنى

كېڭەيتىش... تەك ئىشلار كۆپ ئىدى. ئۇنىڭ بۇلارنى ئويلىنىشقا ۋاقتىمۇ يوق، رىغبىتىمۇ يوق ئىدى.

ئەمەلىيەتتە، بۇ مىش - مىش گەپلەردە يامان غەرەز يوق، كىشىلەرنىڭ ياكوكاغا بولغان ئىشەنچىلا ئىدى، خالاس. ياكوكا خىرىسلىرى شىركىتىنى قۇتقۇزدى. بۇ ئامېرىكا خەلقى ئۈچۈن ئېيتقاندا ئاجايىپ قالتىس ئىش ئىدى. ئۇلار، ياكوكا ياخشى رەھبەر، ئۇ خىرىسلىرى شىركىتىدە مۆجىزە ياراتقانكەن، ئامېرىكا ئىقتىسادىنى توغرا ئىزغا سېلىپ، گۈللىنىش، راۋاجلىنىش يولىغا ماڭدۇرالايدۇ، دەپ قارايتتى. ئەمما، ياكوكا ئۆزىنىڭ پۈتۈن ۋۇجۇدىنى ئاپتوموبىل كەسپىگە بېغىشلىغان، باشقا نەرسىلەرنى ئويلاشقا ۋاقتى يوق ئىدى. ئۇنىڭ زۇڭتۇڭلۇق رىقابىتىگە چۈشۈشىگە تەشنا بولغانلار شۇ پېتى قېلىۋەردى.

1982 - يىلى جەڭنىڭ ئىس - تۈتەكلىرى ئاخىر تارقىدى. ياكوكا خىرىسلىرى شىركىتىگە رەھبەرلىك قىلىپ بۇ جەڭنىڭ غەلبىسىنى قولغا كەلتۈردى. ھەممەيلەننىڭ كۆزىدىن شادلىق ياشلىرى تۆكۈلدى. چۈنكى، بۇ جەڭ ئېچىنىشلىق بولغان، خىرىسلىرى شىركىتى بۇ غەلىبە ئۈچۈن بەكمۇ كۆپ بەدەل تۆلىگەنىدى.

ياخشى ئىشلار بىر - بىرىگە ئۇلىنىپ تۇردى. ئۈچ يىل ئىلگىرىكى خىرىسلىرى شىركىتى 2 مىليون 300 مىڭ دانە كىچىك ئاپتوموبىل ۋە يۈك ئاپتوموبىلى ساتقاندىلا پايدا - زىيان ئاندىن تەڭپۇڭ بولاتتى. ئەمەلىيەتتە ھەر يىلى مىليونلا سېتىلاتتى. ئەمدى ھەرقايسى تەرەپلەرنىڭ بىردەك كۈچ چىقىرىپ ھەمكارلىشىشى بىلەن ئۇلار پايدا - زىيان تەڭپۇڭلۇقىنى 1 مىليون 100 مىڭ دوللارغا چۈشۈردى. 1982 - يىلى ئۇلار ئەمەلىيەتتە ئاز - تولا پايدا ئالدى. 1983 - يىلى خىرىسلىرى شىركىتى كىشىلەرنى تېخىمۇ ھەيران قالدۇرۇپ، يىللىق تىجارەت پايدىسىنى 925 مىليون دوللارغا يەتكۈزدى. بۇ خىرىسلىرى شىركىتى تارىخىدىكى ئەڭ ياخشى بىر يىل بولدى، ئامېرىكا

كارخانا ساھەسىنىمۇ زىلزىلىگە كەلتۈردى. ياكوكا يەنە بىر قېتىم مۆجىزە ياراتتى. ئۇنىڭ تىرىشچانلىقلىرىمۇ قەدىر - قىممىتىنى تاپتى. 1 مىليارد دوللارغا يېقىن پايدا خۇددى بىر نۇرلۇق چىراغدەك خىرىسلىرى شىركىتىدىكى بارلىق ئىشچى - خىزمەتچىلەرنىڭ كۆڭلىنى يورۇتتى. ياكوكا ھاياجانغا چۆمدى. ئۇ مۇخبىرلارنى كۈتۈۋېلىش يىغىنى ئېچىپ، ئۇلارغا خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ جانلانغانلىقى، ئۇزاققا سوزۇلغان كىرىس مەزگىلىدە كىشىلەرنىڭ خىرىسلىرى شىركىتى ۋەيران بولۇشقا يېقىنلاپ قالدى دېگەن گەپ - سۆزلەرنىڭ قارىسىغا قىلىنغان ھۆكۈم ئىكەنلىكى، بۇنىڭدىن كېيىن خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ پۇلغا زار، نامراتلىقتا يېقىلىپ قالغان شىركەت ئەمەسلىكى، ئۇنىڭ جۇشقۇن ھاياتىي كۈچكە تولغانلىقى، ئاممىباب ۋە فورد ئاپتوموبىل شىركەتلىرىگە يېتىشىۋېلىش ۋە ئۇلاردىن ئۆتۈپ كېتىشكە بەل باغلىغانلىقىنى ئېيتىپ قويۇش قارارىغا كەلدى. قىسقىسى، خىرىسلىرى شىركىتىدەك بۇ كىگانت ئادەم قايتىدىن دەس تۇردى.

ئاخبارات ساھەسى بۇ نەتىجىلەرگە ھەيران قالدى. ئۇلارنىڭ نەزىرىدە خىرىسلىرى شىركىتىنى قۇتقۇزۇشنىڭ ئامالى يوق، ئاخىر بېرىپ ۋەيران بولاتتى، ھۆكۈمەتتىن كاپالەت قەرز ئىلتىماس قىلىشى ئاز - تولا پۇل تىلەشتىن باشقا نەرسە ئەمەس ئىدى. ئۇلار ياكوكانىڭ مەۋجۇتلۇقىغا سەل قارىغان، ياكوكانىڭ خىرىسلىرى شىركىتىنى قۇتقۇزۇش يولىدا كۆرسەتكەن تىرىشچانلىقىنى سەل چاغلىغانىدى. ئەمدىلىكتە، ياكوكا مۇخبىرلارنى كۈتۈۋېلىش يىغىنىدا ئىپتىخارلىق بىلەن خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ 1 مىليارد دوللار پايدا ئالغانلىقىنى جاكارلىغىنىدا، بىرتالاي مۇخبىرلار ئۆزلىرىنىڭ قۇلىقىغا ئىشەنمەي قېلىشتى.

ھېچكىم سوئال قويالمىدى، چۈنكى بۇ گەپ ياكوكانىڭ ئاغزىدىن چىققانىدى. ئۇنىڭ قىلغان سۆزى ئىنتايىن ۋەزىنلىك

ۋە ئىناۋەتلىك ئىدى. ئۈچ يىلدا خرىسلېر شىركىتى كۆپلەپ پۇل تېپىپلا قالماي، بەلكى كاپالەت قەرز ئېلىش ۋاقتىدىكى بارلىق دەلىل - ئىسپات ئاڭلاش يىغىنلىرىدا دۆلەت مەجلىسىگە بەرگەن ۋەدىسىنى نەقلەشتۈردى. زاۋۇتلار زامانىۋىلاشتۇرۇلۇپ، ئەڭ ئىلغار ھۈنەر - سەنئەت تېخنىكىلىرى كىرگۈزۈلدى؛ كىشلەپ چىقىرىلغان ئاپتوموبىللارنىڭ ھەممىسى ئالدى چاقى سۆرەيدىغان ئاپتوموبىللارغا ئايلاندۇرۇلدى؛ يېڭى تىپتىكى يېقىلغۇ تېجەپ قالدىغان ئاپتوموبىللار ياسىلىپ چىقتى؛ ئىشچىلارنىڭ ئىشقا ئورۇنلىشىشىغا كاپالەتلىك قىلىندى؛ ئۆز ۋاقتىدا دۆلەت مەجلىسى گۇمان بىلەن قارىغان ۋەدىلەر ھەقىقىي نەرسىلەرگە ئايلاندى.

ئەمدى خرىسلېر شىركىتىنىڭ پاي چېكى تارقىتىش ئىقتىدارى شەكىللەنگەنىدى. دەسلەپتە شىركەت 1 مىڭ 250 پاي چېكى تارقىتىشنى پىلانلىدى. لېكىن، خرىسلېر شىركىتى بىلەن ياكوكاغا ياخشى تەسىراتتا بولغان ئادەملەر بارغانسېرى كۆپىيىپ، ئۇلار پاي چېكى بازىرىغا گويا تاشقىن سۈدەك ئاقتى، خرىسلېر شىركىتى تارقىتقان پاي چېكىنى بەس - بەستە سېتىۋالدى. بۇ ئەھۋالدا خرىسلېر شىركىتى پاي چېكى تارقىتىش پىلانىنى بىر ھەسسە كېڭەيتىشكە مەجبۇر بولدى. بىر سائەتتىلا 2 مىڭ 500 پاي چېكى سېتىلىپ بولدى. سەل كېچىكىپ قالغانلار يەنىلا قىزغىنلىق بىلەن ئۆچىرەتتە تۇردى، بۇ ھەقىقەتەن ھەيۋەتلىك كۆرۈنۈش بولدى.

پاي چېكى بازىرىنىڭ قانۇنىيىتى بويىچە، ئەگەر بىر كارخانىنىڭ پاي چېكى بەك كۆپ تارقىتىلىپ كەتسە، تەبئىي ھالدا تارقىتىلغان پاي چېكىنىڭ قىممىتىگە قارىتا «سۈيۈقلاندۈرۈش» ئېلىپ بېرىلاتتى. ئەمما، بۇ قېتىم ئۇ قانۇنىيەت ئاقماي قالدى. تىجارەت باشلانغاندا، خرىسلېر شىركىتىنىڭ پاي چېكى باھاسى 16.625 دوللار ئىدى. بىرنەچچە ھەپتىدىلا 25 دوللارغا ئۆرلىدى، داۋاملىق ئۆرلەپ 35

دوللارغا چىقتى. بۇنىڭدىن كىشىلەرنىڭ خىرىسلىرى شىركىتىگە بولغان ئىشەنچى ۋە ئالقىشىنى كۆرۈۋېلىشقا بولاتتى. ئۇلارنىڭ خىرىسلىرى شىركىتىگە مۇنداق ياخشى تەسىراتتا بولۇشى پاي چېكىنىڭ ھەيران قالارلىق دەرىجىدە ئۆرلەپ كېتىشىنى ئىلگىرى سۈردى.

پاي چېكى سېتىلىپ ئۇزاق ئۆتمەيلا، خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ئىقتىسادىي ۋەزىيىتى چوڭ ياخشى بولدى. ياكوكا ئالدى بىلەن ھۆكۈمەتتىن ئالغان كاپالەت قەرزنىڭ بىر قىسمىنى قايتۇرۇش ئارقىلىق، خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ئىناۋىتىنى تىكلەش ۋە كىشىلەرنىڭ ئۇنىڭغا بولغان قارىشىنى ئۆزگەرتىش، يەنى خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ھۆكۈمەتتىن كاپالەت قەرز ئىلتىماس قىلىشى پاناھ تىلىگەنلىك بولماستىن، بەلكى قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋېلىش ئۈچۈن ياردەم سورىغانلىق ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاش قارارىغا كەلدى. بۇنىڭ بىلەن خىرىسلىرى شىركىتى ھۆكۈمەتكە 400 مىليون دوللار (ئۆسۈمى بىلەن) قايتۇردى بۇ ئومۇمىي قەرزنىڭ ئۈچتىن بىرىنى ئىگىلەيتتى.

بىرنەچچە ھەپتىدىن كېيىن، ياكوكا دىرېكتورلار يىغىنىنى ئېچىپ، ھۆكۈمەتنىڭ قەرزىنى پۈتۈنلەي قايتۇرۇشتەك چوڭ قارارنى چىقاردى. خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ ئىستىقبالىغا بولغان ئىشەنچى تولۇپ تاشقان ياكوكا ھۆكۈمەتنىڭ قوللىشىغا تايىنىپ قالماسلىققا بەل باغلىدى، ھۆكۈمەتنىڭ ئاسارىتىدىن قۇتۇلۇش ئۇنىڭ ئارزۇسى ئىدى.

كاپالەت قەرز ئىلتىماسى ماقۇللانغاندىن كېيىن، دۆلەت مەجلىسى خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ قەرز قايتۇرۇش ۋاقتى چەكلىمىسىنى 1990 - يىلى قىلىپ بېكىتكەندى. ئەمدىلىكتە خىرىسلىرى شىركىتى ئۆزىنىڭ جاپالىق تىرىشچانلىقى ئارقىلىق، بۇ قەرزنى مۇددەتتىن يەتتە يىل بۇرۇن قايتۇرۇپ بولدى. جامائەتچىلىكنىڭ نەزىرىدە بۇ كىشىلەر قوبۇل قىلالىمغۇدەك دەرىجىدە تېز ئەمەلگە ئاشقان پاكىت ئىدى.

1983 - يىلى 13 - ئىيۇل ياكوكا دۆلەتلىك ئاخبارات

كۈلۈپىدا ئاخبارات ئېلان قىلىش يىغىنى ئېچىپ، خرىسلېر شىركىتىنىڭ پۈتكۈل قەرزنى قايتۇرغانلىق خەۋىرىنى جاكارلىدى. بۇ ئېپى - جېپى بىلەن كەلگەن ئىش بولدى يەنى بەش يىل ئىلگىرىكى بۇ كۈن دەل فورد شىركىتىنىڭ خوجايىنى ھىنرى ياكوكانى خىزمەتتىن بوشىتىۋەتكەن كۈن ئىدى.

ياكوكا ئۆتمۈش سەرگۈزەشتىلىرىنى ئەسكە ئالغىنىدا بەكمۇ خورسىناتتى. فورد شىركىتى غايەت زور نەتىجىلىرىگە يەرۋا قىلماي، رەھىمسىزلىك بىلەن ئۇنى ئىرغىتىپ تاشلىدى. ئۇ ئەمدى كىشىلىك ھاياتىنىڭ پەيزىنى سۈرۈپ ياتارمەن دەپ تۇرغىنىدا، كۈتۈلمىگەندە تەقدىرنىڭ قىسمىنى ئۇنى خرىسلېر شىركىتىنى قۇتقۇزۇشنىڭ شىددەتلىك بوران - چاپقۇنىغا تاشلىدى. خرىسلېر شىركىتى ئۇنىڭ قولىدا جانلاندى. بۇلاردىن ياكوكا چوڭقۇر ھاياجانغا چۆمەتتى. شۇڭا، ئۇ ئاخبارات ئېلان قىلىش يىغىنىدا سۆز دۇردانلىرىنى مارجاندەك تىزىپ: «بىز چەكنى تاپشۇرغاندا بەزىلەرنىڭ ھوشىدىن كېتىپ قېلىشىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، ۋاشىنگىتونلۇقلار ھەربىي دوختۇرخانىلار ئىدارىسىنىڭ باشلىقىنى ھەمراھ قىلىۋالغاي» دېدى.

نيۇيوركتا ئۆتكۈزۈلگەن قەرز قايتۇرۇش مۇراسىمى كۆپلىگەن مۇخبىرلارنى جەلپ قىلدى. ئۇلار ئامېرىكىنى زىلزىلىگە كەلتۈرگەن بۇ ئىشنى تالىشىپ خەۋەر قىلىشقا ئۇرۇناتتى. چاقناپ تۇرغان ماگنىي چىراغلارنىڭ قورشىۋىدا ياكوكا خرىسلېر شىركىتىنىڭ باشلىقى سالاھىيىتى بىلەن مەيدانغا چىقىپ 813 مىليون 487 مىڭ 500 دوللارلىق چەكنى بىر بانكىرغا تاپشۇردى. بۇ ئۇلارنىڭ ھۆكۈمەت بەرگەن ياردەمگە قايتۇرغان جاۋابىنى ئىپادىلەيتتى. ھازىردىن باشلاپ خرىسلېر شىركىتى مۇستەقىل، ئۆز - ئۆزىگە خوجا، ھېچكىم ئارىلىشالمايدىغان شىركەت ئىدى.

خرىسلېر شىركىتى مىسلىسىز نام - ئابىرۇي ۋە



مەنبەئە تەكلىمۇ ئېرىشتى. شىركەتتىكى پېشقەدەم خىزمەتچىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، شىركەتتىكى كىشىلەر ئىچىدە ھازىرقىدەك قارشى ئېلىنىشىغا ئىلگىرى كۆز يەتسىمۇ قول يەتمەيتتى. ئوخشاشلا، شىركەتنىڭ مۇنچە كۆپ پايدا تېپىشىمۇ خىيالغا كېلىپ باقمىغانىدى. ئۇلار شىركەت زىيان تارتىۋاتقان دەۋردە ياشاپ كەلگەنىدى، ئەمدى ھەممە ياخشىلاندى، زىيان تارتىشىمۇ تارىخقا ئايلىنىپ قالدى، ياكوكا ئۇلارغا گۈزەل كېلەچەك ئېلىپ كەلدى.

ياكوكا قاتتىق ھاياجان ئىچىدە ئىدى، قەرزنى قايتۇرۇپ بولغاندىن كېيىن، ئۆز قابىلىيىتىگە ھەرقانداق ۋاقىتتىكىدىنمۇ بەك ئىشىنىدىغان بولدى. ئۇ تۇلپار ئاپتوموبىلىنى يادىغا ئالدى، تۇلپار ئۇنىڭ فورد شىركىتىدىكى ئەڭ گەۋدىلىك بەلگىسى ئىدى. ئەمدى خىرىسلىرى شىركىتىدە كېيىنكىلەر مەدھىيە ئوقۇغۇدەك نېمە قالدۇرىدۇ؟

ياكوكا داۋاملىق يېڭى مەھسۇلات يارىتىش قارارىغا كەلدى. ئۇ ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىلغا قىزىقىپ قالدى. بۇ چاغدا ئامېرىكىدىكى ئاپتوموبىل شىركەتلىرىنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشنى توختاتقان، كىشىلەر ئۇنى ئۇنتۇپ قالاي دەپ قالغانىدى. ياكوكا كىشىلەرنىڭ ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىلغا بولغان خاتىرىسىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈش نىيىتىگە كېلىپ، شىركەتكە قول ھۈنرى بىلەن ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىلدىن بىرنى ياسىتىپ، ئۆزى ھەيدەپ كوچىلاردا مېڭىپ يۈردى.

بۇنىڭ ئۈنۈمى ناھايىتى ياخشى بولدى. ياكوكا ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىلنى ھەيدەپ كوچىغا چىققاندا ھەمىشە ئادەملەر ئۇنى توسۇۋېلىپ، ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىلنى ئىشلەپ چىقارغان جاي ۋە ئۇنىڭ ماركىسىنى سورايىتى. كىشىلەر ئۇنىڭ خىرىسلىرى شىركىتىنىڭ باشلىقى ئىكەنلىكىنى تونۇپ قالغاندا، قىلچە ئىككىلەنمەي بۇ ئاپتوموبىلدىن بىرنى زاكاز قىلاتتى. ياكوكا ھەر

قېتىم ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىلنى ھەيدەپ شىركەتنىڭ ئاپتوموبىل سېتىش مەركىزىگە بارغىنىدا، خېرىدارلار سودىسىنى توختىتىپ، ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىلنىڭ ئەتراپىغا ئولشىۋالاتتى.

شۈبھىسىزكى، كىشىلەر ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىلنى ياخشى كۆرەتتى. شۇڭا، ياكوكا ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىشنى قارار قىلدى. دەسلەپكى پىلان پايدا ئالالمىغان ھالەتتەمۇ ياخشى تەشۋىقات ئۈنۈمى ھاسىل قىلىش ئىدى.

خىرىسلىرى شىركىتى ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىل ئىشلەپ چىقىرىدىغان خەۋەر تارقىلىش بىلەن تەڭ مەملىكەتنىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىن نۇرغۇن ئادەم زاكالات تاپشۇرغىلى تۇردى. ئۇلارنىڭ مۇنداق قىزغىن پوزىتسىيىدە بولۇشى ياكوكا ۋە شىركەت خىزمەتچىلىرىنى پايپىتەك قىلىۋەتتى. تېخىمۇ كۈتۈلمىگەن ئىش تېخى كەينىدە ئىدى. ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىل يالغۇز تەشۋىق قىلىش رولىنىلا ئويناپ قالماي، بەلكى شىركەتكە ناھايىتى كۆپ پۇل تېپىپ بەردى. بىرىنچى يىلى سېتىلغىنى پىلاندىكى 3000 دانە ئەمەس، بەلكى 23 مىڭ دانە بولدى. ئۇزاق ئۆتمەي ئاممىباب ۋە فورد شىركەتلىرىمۇ بازارغا ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىل سالدى. لېكىن، بۇ قېتىم خىرىسلىرى شىركىتى بۇ ئىككى پېشقەدەم ئاكتىنىڭ ئالدىغا ئۆتۈپ كەتكەنىدى.

ئۈستى ئوچۇق ئاپتوموبىلنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى بىلەن ياكوكا كېيىنكى نىشانى سەيلە ئاپتوموبىلى ئىشلەپ چىقىرىشقا قويدى. بۇ چاغدىكى ئامېرىكىلىقلار ئادەتتىكى بولكېۋايدىن چوڭراق، يۈك ئاپتوموبىلىدىن كىچىكرەك ئاپتوموبىلنىڭ بولۇشىنى، ئائىلىسىدىكىلەرنى ئېلىپ يېزىلارغا، دالىلارغا بېرىپ ساياھەت قىلىشنى ياكى يىراق جايلارغا بېرىپ ساياھەت قىلىشنى ئۈمىد قىلاتتى. T115 تىپلىق مەپتۇن ساياھەت ئاپتوموبىلى مۇشۇنداق ئەھۋالدا دۇنياغا كەلدى.

T115 تىپلىق مەپتۇن ساياھەت ئاپتوموبىلى ئالدى چاقى سۆرەيدىغان ئاپتوموبىل ئىدى. يەتتە ئادەم ئولتۇراتتى. بىر كالون بېنزىن بىلەن 30 ئىنگىلىز مىلى مۇساپە يۈرەتتى. يېقىلغۇ بەكمۇ تېجىلەتتى. ئۇ ئەمەلىيەتتە K تىپلىق ئاپتوموبىلغا ئوخشاش فورد شىركىتىدە دۇنياغا كەلگەندى. ياكوكا بىلەن فارولد سىپېرىچ ئۇنى لايىھىلەپ، بازارنىڭ ئېھتىياجىنى مۆلچەرلەپ كۆرگەندىن كېيىن، بۇنىڭ ئىنتايىن ئالقىشقا ئېرىشىدىغان ئاپتوموبىل بولۇپ قالدىغانلىقىنى ھېس قىلىپ، ھىندىغا دوكلات قىلغان. بۇ چاغدا ھىندى يوشۇرۇن ھالدا ياكوكانى چەتكە قېقىۋاتقان بولغاچقا، تەبئىيىكى مۇنداق تىپلىق ئاپتوموبىلنىڭ ئىشلەپ چىقىرىشقا كىرىشتۈرۈلۈشىنى رەت قىلغان. بىرنەچچە يىلدىن كېيىن ئۇنىڭ قايتا يورۇقلۇققا چىقىشىنى خىيالغا كەلتۈرمىگەندى.

1984 - يىلى T115 تىپلىق ئاپتوموبىل بازارغا سېلىنىپلا خېرىدارلارنىڭ ئالقىشىغا ئېرىشتى. كىشىلەر زوق - شوق بىلەن بۇ چىرايلىق ئاپتوموبىلنى كۆرۈپ، قىزغىن سېتىۋالدى. بۇ كۈنلەردە ئاپتوموبىل بازىرىدىمۇ T115 تىپلىق ئاپتوموبىل سېتىۋېلىش قىزغىنلىقى كۆتۈرۈلدى. كىشىلەر T115 تىپلىق ئاپتوموبىلنى بەس - بەستە سېتىۋالغاندىن كېيىن، نەرسە - كېرەكلىرىنى بېسىپ، ئائىلىسى بويىچە ساياھەتكە چىقىدىغان بولدى. شەھەر سىرتىدىكى دالىلاردا، يېزا - قىشلاق يوللىرىدا قاتناپ يۈرگەن T115 تىپلىق ئاپتوموبىللار كۆزگە تاشلىنىپ تۇرىدىغان بولدى.

ھەتتا مەپتۇن ساياھەت ئاپتوموبىلى دۇنياغا كەلمەي تۇرۇپلا، «كەسىپ ئەھلى» ژۇرنىلى ئۇنىڭغا باھا بېرىپ، تارىختىن بۇيان ئەڭ چىرايلىق لايىھىلەنگەن ئاپتوموبىل، دېدى. «بەخت» ئايلىق ژۇرنىلى ئۇنى شۇ يىلدىكى يېڭىلىق يارىتىلغان 10 مەھسۇلاتنىڭ بىرى دېدى. ئۇنىڭدىن باشقا سۈرەت بېسىشقا ئامراق ژۇرناللار بۇ ئاپتوموبىل بازارغا كىرىشتىن بۇرۇنلا مۇقاۋىسىغا رەسمىي

باستى.

1964 - يىلى تۇلپار ئاپتوموبىلى دۇنياغا كەلگەندىن بۇيان، ياكوكا يېڭى بىر مەھسۇلاتتىن مۇنچە ھاياجانلىنىپ باقمىغان، مۇۋەپپەقىيىتىدىن مۇنچە روھلانمىغانىدى. تۇلپار ئاپتوموبىلى ئۇنىڭ ھاياتىدىكى تۇنجى شان - شەرەپ، ئۇنىڭ ئىشلىرىنىڭ باشلىنىشى بولغاچقا، ئۇ ھاياجانلىنىشقا ھەقلىق ئىدى. مەپتۇن ئاپتوموبىلى ئۇ جاپا - مۇشەققەتلەرنى بېشىدىن ئۆتكۈزگەندىن كېيىنكى ئۆرلەش بولغاچقا، روھلىنىشقا ھەقلىق ئىدى. شۇڭا، ئۇ T115 تىپلىق ئاپتوموبىلىنى ھەيدەپ ئاپتوموبىل سىناق قىلىش مەيدانلىرىدا يۈرگەندە، خۇددى ئەقلىدىن ئازغاندەك ئاپتوموبىلىنى توختاتقۇسى كەلمەي قالغانىدى.

شۇنداق، 60 ياشلىق ياكوكا ئۆزىنىڭ ئاپتوموبىل بىلەن ھەپىلەشكەن ھاياتىدا قانچىلىغان شان - شەرەپ ۋە يوقتىشلارنى بېشىدىن كەچۈردى - ھە! فورد شىركىتىدىكى تۇلپار، مارك III تىپلىق ۋە شادىيانە ماركىلىق ئاپتوموبىللار ئۇنىڭ نادىر مەھسۇلاتى ئىدى. لېكىن، ھىنرى فورد ئۇنى بۇلارغا بولغان ھوقۇقىدىن رەھمىسىزلىك بىلەن مەھرۇم قىلدى. ئۇ لېۋنى چىشلەپ تۇرۇپ فورد شىركىتىدىن ئايرىلىشقا مەجبۇر بولدى. خىسلىپ شىركىتىدە ئۇ مىسلى كۆرۈلمىگەن خىسقا: خىسلىپ شىركىتىنى قۇتقۇزۇشقا دۇچ كەلدى. ئوبدان ئىشلەپ كېتەلسە نام - ئابروى قازىناتتى، بولمىسا نام - ئابروى بىر بات بولاتتى. بۇ بىر تەۋەككۈل قىلىدىغان ئىش ئىدى. ياكوكا ئەڭ زور زېھنىي كۈچى بىلەن خىسلىپ شىركىتىنى قۇتقۇزۇشقا كىرىشىپ، ئەينى يىللاردىكى فورد شىركىتىدە قازانغان شان - شەرەپنى قايتا نامايان قىلماقچى بولدى.

ئاقىۋەت بۇلارنىڭ ھەممىسىنى ئىشقا ئاشۇردى.

[General Information]

书名=管理大师—亚科卡 维吾尔文

SS号=40256062