

Robert T.Kiyosaki və
Şaron Leçter

PUL AXINI Kvadrantı

Varlı atanın maliyyə
bələdçisi



Tərcüməçi:
Rafiq Şal buzov


qanun neşriyyatı

**Robert T.Kiyosaki and
Sharon Lechter**

CASHFLOW Quadrant

**Rich Dad's Guide to Financial
Freedom**

İmkanlı adamlar tarixən bir sıra həyati prinsiplərə yiyələnilər. Bunlardan biri azad və müstəqil yaşamağı bacarmaqdır. Əlbəttə, bunun üçün maliyyə vəziyyətini tənzimləmək əsas şərtlərdən biridir. Əks halda insan həmişə əziyyət çəkir. Bazar tələblərinə uyğunlaşmaq üçün dayanmadan səy göstərir.

Əslində, insan pula yox, pul insana xidmət etməlidir.

Bəs buna necə nail olmaq olar?

Kitab sizə bu vacib həyat prinsiplərinin yollarını öyrədəcək.

Robert T. Kiyosaki and Sharon Lechter
Robert T. Kiyosaki və Şaron Leçter
Bakı, Qanun Nəşriyyatı, 2024, 376 səh.

CASHFLOW QUADRANT
PUL AXINI KVADRANTI

Janr: non-fiction/özünüinkışaf
Ölçü: 145x215
Cild: yumşaq
Çapa imzalandı: 31.01.2024

Naşir: Şahbaz Xuduoğlu
Tərcüməçi: Rafiq Şalbuzov
Redaktor: Xeybər Göyyallı
Korrektor: Ceyran Abbasova
Texniki redaktor: Aygül Yelmarlı
Mətn dizaynı: Rəhilə Şamil
Qapaq dizaynı: Rafael Qasım

Qanun Nəşriyyatı
Bakı, AZ 1102, Tbilisi pros., 76
Tel: (+994 12) 431-16-62; 431-38-18
Mobil: (+994 55) 212-42-37
e-mail: info@qanun.az
www.qanun.az
www.fb.com/Qanunpublishing
www.instagram.com/Qanunpublishing

ISBN 978-9952-26-883-6

© Qanun Nəşriyyatı, 2014; 2020; 2024
© Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter, 1998

Bu kitabın Azərbaycan dilinə tərcümə və
yayın hüquqları Qanun Nəşriyyatına məxsusdur.
Kitabın təkrar və hissə-hissə nəşri "Müəlliflik hüququ və əlaqəli
hüquqlar haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanununa ziddir.

“İnsan azad doğulur, lakin sən demə, zəncirlə buxovlanırmış. Düşünür ki, başqaları üzərində söz sahibidir, amma onlardan daha artıq dərəcədə qul olaraq qalırmış”

Jan Jak Russo

Varlı atam bunu təkrarlamağı vərmiş etmişdi: “Maliyyə cəhətdən müstəqil olmayana qədər, sən heç vaxt real azadlığa qovuşmayacaqsan. Əsl azadlıq üçün böyük paralar ödəmək lazımdır”.

Bu kitab azadlıq üçün pul ödəməyə hazır olan insanlara həsr olunur.

Dostlarımıza xitabən:

“Varlı ata, kasıb ata” kitabının fenomenal uğurları bizə dünyada minlərlə dost qazandırdı. Onların heyranlıqla söylədikləri və göstərdikləri dəstək bizi öncəki kitabın davamı olan “Pul axını” kitabını yazmağa ruhlandırdı.

Bizim qarşısızalmaz arzularımıza heyranlıqları və göstərdikləri dəstəyə görə həm köhnə, həm də yeni dostlarımıza – hamıya öz minnətdarlığımızı bildiririk.

MÜNDƏRİCAT

Müqəddimə. Siz hansı sektorda yerləşmişiniz?	7
I HİSSƏ. Pul axınının kvadrantı	
1-ci FƏSİL: Niyə siz iş tapa bilmirsiniz?	16
2-ci FƏSİL: Müxtəlif sektorlar... Müxtəlif adamlar.....	33
3-cü FƏSİL: Niyə adamlar azadlığı deyil, təhlükəsizliyi seçirlər.....	79
4-cü FƏSİL: Biznes sisteminin üç müxtəlif növü	111
5-ci FƏSİL: İnvestorların yeddi səviyyəsi.....	130
6-cı FƏSİL: Siz pulu gözlərinizlə görə bilməzsiniz	160
II HİSSƏ. Özünüzdə ən yaxşı olanı axtarın	
7-ci FƏSİL: Özünüz olun.....	201
8-ci FƏSİL: Mən necə varlandım?	224
9-cu FƏSİL: Bank olun... bankir yox	258
III HİSSƏ. “B” və “İ”-də necə uğur qazanmalı?	
10-cu FƏSİL: İlk addımı atın.....	299
11-ci FƏSİL: 1-ci addım: Şəxsi biznesiniz haqqında düşünmək zamanıdır	316
12-ci FƏSİL: 2-ci addım: Nağd pul axınıınıza nəzarət edin	320
13-cü FƏSİL: 3-cü addım: Risklə təhlükəsizlik arasında fərqi öyrənin.....	329
14-cü FƏSİL: 4-cü addım: Qərar verin: necə investor olmaq istəyirsiniz?	334
15-ci FƏSİL: 5-ci addım: Hami (müəllim) axtarın	346
16-cı FƏSİL: 6-cı addım: Ümitsizliyi qüvvəyə çevirin	356
17-ci FƏSİL: 7-ci addım: İnamın gücü.....	362
18-ci FƏSİL: Sözdədi.....	371
MÜƏLLİFLƏR HAQQINDA	373

MÜQƏDDİMƏ

Siz hansı sektorda yerləşmişiniz?

Bu sektor sizə ən uyğundurmu?

Siz maliyyə cəhətdən azadsınız mı? Əgər həyatınız maliyyə yollarının ayrıcındadırsa, “Pul axını” sizin üçün yazılıb. Bu gün çalışdığınız sahəni nəzarət altına almaq, maliyyə taleyinizi dəyişdirmək istəyirsinizsə, onda bu kitab gələcək addımlarınızı cizmaqda sizə kömək edəcək. Kvadrant bax, bu cür görünür.



Hər sektordakı hərflər müəyyən mənə ifadə edir:

- E – qulluqçu
- S – özü üçün çalışan
- B – biznes sahibi
- İ – investor

Bizlərdən hər birimiz pul axını ilə bağlı yuxarıda göstərdiyimiz dörd sektordan ən azından birində qərar tutmuşuq. Bizim yerimiz əldə etdiyimiz nağd pul vasitələrinin mənbəyindən asılı olaraq müəyyənləşir. Əksəriyyətimiz aylıq məvacibi çəklə aldığımızdan, qulluqçu hesab olunuruq, bu zaman başqaları yalnız özləri üçün çalışırlar. Qulluqçular və özləri üçün çalışanlar pul kvadrantının sol tərəfində yerləşirlər. Kvadrantın sağ tərəfində qərarlaşan adamlar isə öz şəxsi biznesləri və yaxud investisiyaları sayəsində nağd pul qazananlardır.

“Pul axınının kvadrantı” biznes dünyasını təşkil edən müxtəlif tip insanları təsvir edir, bu adamların kimlər olduğunu və onları fərqləndirən cizgiləri izah edir. Bu, sizə hansı sektorda yerləşdiyinizi müəyyən etməyə yardım edəcək və maliyyə azadlığına çatmaq yolunda gələcək addımlarınızı cızacaqdır. Belə ki, istənilən dörd sektorda maliyyə azadlığı tapmaq mümkündür, “B” və “İ” tipinə aid insanların vərdişləri və məharətləri maliyyə məqsədlərinizə tez çatmaqda sizə kömək edəcəkdir. “E” tipində müvəffəqiyyət qazananlar, “İ” sektorunda da uğur əldə etməlidirlər.

BÖYÜYƏNDƏ KİM OLMAQ İSTƏYİRSƏN?

Bunu “Varlı ata, kasıb ata” kitabımın II hissəsi də adlandırmaq olar. Əvvəlki kitabımla tanış olmayanlar üçün onun nədən bəhs etdiyini izah edir. Həmin kitabda pul və həyat yolunun seçiminə dair hər iki ata tərəfindən mənə verilən dərslərdən söz açılır. Onlardan biri, doğma atam, digəri isə dostumun atasıdır. Onlardan biri çox elmlidir, digəri isə ali məktəbdə təhsil almamışdır. Biri kasıb, digəri – varlıdır. Bir dəfə məndən soruşmuşdular: “Böyüyəndə kim olmaq istəyirsən?”

Çox elmlidir atam həmişə belə məsləhət görürdü: “Məktəbə get, yaxşı təhsil al və sonra özünə yüksək maaşlı iş tap”. Onun məsləhət bildiyi həyat yolu belə təsvir olunur:

MƏKTƏB



Kasıb atanın məsləhəti

Kasıb ata mənə yüksək maaşlı "E", yəni qulluqçu ilə yüksək maaşlı "S", yəni özü üçün çalışan peşəkar, diplomlu həkim, hüquqşünas və yaxud mühasib arasında seçim etməyi tövsiyə edirdi. Onu, hər şeydən əvvəl, daimi məvacibi olan etibarlı iş və ödəmə qabiliyyətinə zəmanət verən çek maraqlandırırırdı. Bu səbəbdən o, yüksək əməkhaqqı alan hökumət məmuru idi – Havay adaları ştatının təhsil departamentinə rəhbərlik edirdi.

Varlı, lakin ali təhsili olmayan ata işə mənə tamamilə başqa məsləhət verərdi. O, deyirdi: "Məktəbə get, oranı bitir, öz biznesini qur və uğurlu investor ol". Onun tövsiyə etdiyi həyat yolu belə təsvir olunur:

MƏKTƏB



Varlı atanın məsləhəti

Bu kitab, varlı atanın məsləhətləri üzrə hərəkət etdikcə, məndə gedən zehni, psixoloji, emosional və maarifləndirici proseslərdən söz açır.

BU KİTAB KİMLƏR ÜÇÜNDÜR ?

Bu kitab öz sektorunu dəyişdirməyə hazır olan adamlar üçün yazılıb. Bu kitab hələ “E” və “S” sektorlarında olan, amma “B” və “İ” sektorlarına keçmək niyyətində olanlardan ötrü xüsusi olaraq qələmə alınıb. Bu kitab etibarlı iş yerini buraxıb, tamamilə əks istiqamətə keçmək istəyən, maliyyə azadlığı əldə etmək arzusunda olan adamlar üçündü. Bu, elə də asan həyat yolu deyil, lakin yolun sonunda siz çəkdiyiniz zəhmətlərə uyğun mükafat alacaqsınız. Bu, maliyyə müstəqilliyinə gedən yoldur.

Varlı ata 12 yaşım olanda mənə sadə bir əhvalat danışmışdı, lakin bu, məni böyük zənginliyə və maliyyə azadlığına gətirib çıxarmışdı. Beləliklə, o, mənə “pul axınının kvadrantı”nın sol tərəfindəki “E” və “S” sektorları ilə kvadrantın sağ tərəfindəki “B” və “İ” sektorları arasındakı fərqləri izah etmişdi. Həmin hadisə budur:

“Keçmiş zamanlarda qeyri-adi bir kənd var imiş. Bir problem nəzərə alınmasa, çox gözəl məkan imiş. Hərdən yağışlar yağsa da, kənddə su yox idi. Bu problemdən birdəfəlik yaxa qurtarmaq məqsəd ilə ağsaqqallar kəndə gündəlik su gətirmək üçün müqavilə bağlamaq qərarı verdilər. İki nəfər könüllü olaraq bu işi öz öhdələrinə götürdü və ağsaqqallar onların hər birilə müqavilə imzaladılar. Ağsaqqallar bu iki şəxsin bir-birilə yarışa girməsilə həm qiymətin aşağı düşəcəyini, eyni zamanda yaşayış məntəqəsinin də su ilə təmin olunacağını öncədən hiss etmişdilər.

Müqaviləni birinci imzalayan Ed dərhal işə girişdi. İki oxşar vedrə satın alıb, kənddən bir mil məsafədə yerləşən gölə aparan cıdır ilə qaçaraq su gətirməyə getdi. O, səhərdən axşamədək göldən vedrələrlə su daşıyaraq, iri çənləri doldurmaqla, dərhal pul qazanmağa başladı. Kənd sakinlərinin tələbatının ödənilməsindən ötrü lazım olan qədər suyun olmasına əminlik üçün o, hər gün hamıdan tez oyanmalı idi. Bu, çox ağır zəhmət tələb edən iş idi, lakin bu adam özünü xoşbəxt hiss edirdi, axı o, öz biznesini qurmaq üçün lazım olan iki eksklüziv müqavilədən birinə sahib idi. Müqavilə bağlayan ikinci şəxs – Bill bir müddət kənddən yoxa çıxdı. Bir neçə ay gözə görünmədi. Bu Edi sevindirdi, çünki rəqibi yox idi. Kəndin su təchizatından gələn bütün pullar tək özünə çatırdı.

Bill isə iki vedrə satın alıb, Edlə yarışmaq əvəzinə, evə gedərək özünə biznes-plan hazırladı, sonra kiçik bir şirkət quraraq, dörd investor tapdı və bu işə rəhbərlik etmək üçün bir nəfəri şirkətə prezident təyin etdi. Bir aydan sonra kəndə qayıtdı və özü ilə bir neçə inşaatçı və mühəndis də gətirdi. Rəhbərlik etdiyi komanda bir il ərzində kəndi göl ilə birləşdirən paslanmayan güclü su kəməri çəkdi.

Kəmərin təntənəli açılışında çıxış edən Bill kəndə gətirdiyi suyun, Edin verdiyi sudan daha təmiz olduğunu bəyan etdi. O, kənd sakinlərinin Edin gətirdiyi suyun çirkli olmasından şikayətlənmələrindən xəbərdar idi. Bill, həmçinin gün ərzində 24 saat, həftənin yeddi günü kəndi fasiləsiz olaraq su ilə təmin edəcəyini elan etdi. Ed isə həftənin yalnız iş günlərində su gətirirdi, istirahət günləri işləmirdi. Daha sonra Bill yüksək keyfiyyətli su üçün qiyməti 75% aşağı sala biləcəyini və gün ərzində müntəzəm olaraq su təminatına zəmanət verdiyini də əlavə etdi. Billin çıxışına diqqətlə qulaq asan kənd sakinləri,

söylədiklərini bəyəndilər və alqışlarla qarşıladılar, dərhal da su kəmərinə və kəmərin sonunda qoyulmuş kranta baxmaq üçün ora yollandılar.

Yarışmaq məqsəd ilə Ed də su tariflərini dərhal 75% aşağı saldı, yeni vedrələr alaraq kürəklə onları birləşdirdi və artıq hər dəfə dörd vedrə ilə su daşımağa başladı. Kənd sakinlərinə yaxşı xidmət etmək üçün bu işə iki oğlunu da cəlb etdi, onlar gecələr və istirahət günlərində də su daşıyırdılar. Oğulları oxumaq üçün kollecə yola düşəndə, Ed onlara belə demişdi: “Kollecə tez bitirməyə çalışın, belə ki, bu biznes gələcəkdə sizə məxsus olacaq”.

Lakin onlar başqa yol tutdular və kollecə bitirdikdən sonra kəndə dönmədilər. Çarəsiz qalan Ed müddətli işçilər tutdu və problemlərlə üzləşdi. İşçilər məvəciblərinin artırılmasını tələb etdilər, eyni zamanda suyu dörd və yaxud iki vedrə ilə yox, yalnız bir vedrə ilə daşımağa razılıq verdilər.

Bill isə anladı ki, əgər bu kənddə suya belə ehtiyac varsa, deməli, başqa yaşayış məntəqələrində də ona tələbat olmalıdır. O, biznes-planı yenidən işlədi və böyük sürət, aşağı qiymət və yüksək keyfiyyətə zəmanət verən bu sistem üzrə dünyanın bütün kəndlərinə su verməyə başladı. Hər vedrə suyun çatdırılması bir pensə başa gəlirdi. Bill isə gün ərzində milyardlarla vedrə su çatdırırdı. Onun işləyib-ışləməməsindən asılı olmayaraq, milyardlarla insan hər gün ondan bir vedrə su alırdı və həmin pullar onun bank hesabına daxil olurdu. Faktiki olaraq, Bill elə bil ki, suyu kəndə çatdıran kəməre bənzər bir boru xətti çəkmişdi ki, həmin kəmərdə pulları onun bank hesabına daşıyırdı.

Bill uzun-uzun illər ərzində xoşbəxt yaşadı, Ed isə ömrünün son gününədək bu ağır işdə çalışdı və daim də maliyyə problemləri içində çapaladı”.

Varlı atanın bu hekayəti həyatımın istiqamətverici ulduzu oldu. O mənim seçimimdə həlledici rol oynadı. Mən tez-tez özümdən soruşurdum:

“Mən boru kəməri çəkəcəm, yoxsa vedrə daşıyacağam?”

“Mən ağır iş görəcəyəm, yoxsa ağılla hərəkət edəcəyəm?”

Bu suallara cavablar məni maliyyə cəhətdən müstəqilliyə gətirib çıxardı.

Bax, bu kitab nə haqqındadır? “B” və yaxud “İ” sektorunda necə müvəffəqiyyət qazanmaq haqqındadır. Bu kitab vedrə dartmaqdan yorulan və nağd pulların cibdən kənara deyil, məhz cibə axınını təmin edən boru kəməri çəkməyə hazır olan adamlardan ötrüdür.

Kitab üç hissədən ibarətdir

I hissə: Birinci hissə dörd müxtəlif sektordan olan adamlar arasındakı əhəmiyyətli fərqlərdən bəhs edir. Müəyyən kateqoriyalardan olan insanların özlərini realizə edə bilməyib, konkret sektora meyillənməsi və niyə orada ilişib qalmasından söz açılır. Bu, şəxsən öz yerinizi müəyyən etməkdə və beş ildən sonra harada olmaq istəyinizlə bağlı düşünməkdə sizə kömək edəcəkdir.