

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

VARLI ATA KASIB ATA

VARLILAR ÖZ UŞAQLARINA PUL HAQQINDA NƏ
ÖYRƏDİRLƏR – KASIB VƏ ORTA TƏBƏQƏ LAZIM DEYİL!



ROBERT T.
KIOSAKİ

ŞERON L.
LEKTER

Ar 6013
1664

Robert T. KİOSAKİ
Şeron L. LEKTER

96994

Varlı Ata, Kasıb Ata

96259

M.F.Axundov adına
Azərbaycan Milli
Kitabxanası

ARXIV

Robert T. KIYOSAKI
Sharon L. LECHTER

Rich Dad, Poor Dad

Robert Kiosaki və Şeron Lektorun müştərək yazdığı bu kitab insanlara müasir həyatda yüksək rifah içində yaşamağın yollarını, varlanmağın sirlərini öyrədir.

Müəlliflər öz təcrübələrini bölüşür, qanunları pozmadan necə var-dövlət qazanmağın mümkün prinsip və şərtlərini təhlil edirlər.

Kitabdan çıxan başlıca nəticə budur ki, müasir dövrdə çox pul qazanmaq üçün çox işləməyə ehtiyac yoxdur, sadəcə, ağıllı olmaq, enerjini, biliyini, əlində olan vasitəni düzgün paylaşdırmaq və ondan səmərəli istifadə etmək lazımdır. Bunun yolu maliyyə savadına malik olmaq, bazar konyunkturasını öyrəniş bilmək və təcrübədə tətbiq etməkdir.

"Varlı ata, kasıb ata" kitabı öz həyatını firavanlıq içərisində keçirmək, var-dövlət toplamaq istəyənlər üçün çox faydalıdır.

Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter **RICH DAD, POOR DAD**
Robert T. Kiosaki, Şeron L. Lekter **VARLI ATA, KASIB ATA**
Bakı, Qanun Nəşriyyatı, 2013, 188 sahifə. 1000 tiraj

Ruscadan tərcümə: Aydan Xəyal
Nəşriyyat redaktoru: Xalid Kazımlı
Korrektor: Nigar Musayeva

ISBN 978-9952-26-549-1

© Qanun Nəşriyyatı, 2013
© Publisher Warner Books Ed, 2000

Bu kitabın Azərbaycan dilinə tərcümə və yayım hüquqları Qanun Nəşriyyatına məxsusdur. Kitabın təkrar və hissə-hissə nəşri «Müəlliflik hüququ və əlaqəli hüquqlar haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanunu»na ziddir.

Qanun Nəşriyyatı
Bakı, AZ 1102; Tbilisi pros., II Alətava 9
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

*Kitab dünyadakı bütün valideynlərə – uşaqların ən
əsas müəllimlərinə həsr olunur.*

*Varlı valideynlər övladlarına nə öyrədirlər ki, bunu
kasıb valideynlər öyrətmir?*

*Biz bu kitaba layiq olduğu açıqlamanı yazı bilmədik,
lakin o bir çox həyatları dəyişib və dünyada bir çox
yeni ideyaların yaranmasının səbəbkarı olub.*

Giriş:

BU HƏR KƏSƏ LAZIMDIR

Məktəb, uşaqları real həyatda yaşamağa hazırlayırmı? Mənim savadlı valideynlərim deyərdilər: "Yaxşı oxu, yaxşı qiymətlər al! Və sən yüksək məvacibli işə düzələ bilərsən!" Onların həyatda əsas məqsədləri mənə və böyük bacıma universitet təhsili vermək idi ki, bizim gələcəkdə uğur qazanmaq üçün şansımız olsun.

1976-cı ildə mən, nəhayət ki, mühasibat işimdən diplom aldım. Florida ştatının universitetini fərqlənmə ilə bitirdim və mənim valideynlərimin arzusu həyata keçdi. Onların böyük planına uyğun olaraq mənə iri bir mühasibat şirkəti işə götürdü. Mənim qarşımda yüksələcəyim vəzifələrin uzaq yolu və nisbətən tez təqaüdə çıxmaq imkanı dururdu.

Ərim Mayklın da hekayəsi mənimkinə bənzəyir. Biz hər ikimiz aztəminatlı ailədə böyümüşdük və bizim ailədə əməyə böyük hörmət var idi. Maykl iki fərqlənmə diplomu almışdı – birincisini mühəndis, ikincisini hüquqşünas kimi. Ona Vaşinqtonda tanınmış müəllif hüquqları ilə məşğul olan hüquq firmasında iş təklif etdilər. Gələcək parlaq görünürdü. Hamı əmin idi ki, onu uğurlu karyera gözləyir. Həqiqətən də bizim hər ikimizə karyera qurmaq müəssər olsa da, heç də hər şey bizim gözlədiyimiz kimi olmadı. Biz bir neçə dəfə müxtəlif ağlabatan səbəblərdən iş yerimizi dəyişməli olduq və indi firma bizə gözlədiyimiz təqaüdü verməyəcəkdi. Bizim təqaüd fondumuz yalnız bizim öz sərmayəmiz sayəsində artır. Maykl ilə bizim gözəl ailəmiz və 3 övladımız var. İndi mən bu sətirləri yazdığım anda, onlardan ikisi

kollecdə oxuyur, üçüncü isə yuxarı sinif şagirdidir. Biz külli miqdarda pul xərcləyirik ki, övladlarımız ən yaxşı təhsili alsınlar.

Bir dəfə, 1996-cı ildə oğullarımdan biri məktəbdən çox acıqlı qayıtdı. O oxumaqdan bezmişdi: "Mən niyə mənə heç vaxt lazım olmayacaq fənləri öyrənməliyəm?" "Çünki sən qiyətlərin pis olsa, sən kolleca götürməyəcəklər". "Mən ora götürsələr də, götürməsələr də, mən varlı olacam". "Əgər sən kolleci bitirməsən, yaxşı iş tapa bilməyəcəksən", – mən artıq narahatlıqla cavab verdim – "Bəs sən yaxşı işin olmadan necə varlanacaqsan?" Oğlum gülümsündü və başını yellədi. "Eyni şeyi nə qədər demək olar? Ana, sən zamanadan geri qalırsan. Bir ətrafa bax. Ən varlı adamlar təhsillərinə görə varlanmırlar. Maykl Cordana, Madonnaya bax. Hətta Bill Qeyts Harvardı bitirmədən "Maykrasoft"u yaratdı. İndi isə o, Amerikada ən varlı adamdır, onun hələ 40 yaşı da olmayıb. Bir beysbolçu ildə 4 milyon dollardan çox qazanır. Onu isə ağıldankəm elan etmişdilər".

Biz bir müddət susduq və bu an mən başa düşdüm ki, oğluma nə vaxtsa öz valideynlərimdən eşitdiyim məsləhətləri verirəm. Ətrafımızdakı dünya dəyişilib, məsləhətlər isə eyni qalıb. Yaxşı təhsil və əla qiymətlər artıq uğuru təmin etmir. Lakin bunları bizim övladlarımızdan başqa sanki heç kim fərqləndirmir.

"Ana, mən sən və atam qədər işləmək istəmirəm. Siz çox pul qazanırsınız və biz içində çoxlu oyuncaqlar olan böyük evdə yaşayırıq. Mən sənə məsləhətə qulaq assam və sizin kimi yaşasam, sizin kimi çox işləsəm və çox vergi ödəsəm, nəticədə mən də xirtdəyə kimi borc içində olacam. Bizim zamanımızda işlər heç də daimi olmur. Mən bilirəm ki, işdən çıxarılmaq və ya ixtisara düşmək nə deməkdir. Həm də bilirəm ki, bu gün universitet məzunları sizin vaxtınızda qədər maaş almırlar. Məsələn, həkimlər daha əvvəlki qədər qazanmırlar. Mən bilirəm ki, dövlətin və ya şirkətin təqaüdüə güvənmək olmaz. Mənim suallarına yeni cavablar lazımdır". O haqlı idi. Ona yeni cavablar lazım idi, həmçinin mənə də. Ola bilsin ki, mənim valideynlərimin məsləhətləri 1945-ci ilə qədər doğulanlar üçün münasib idi. Lakin bu günün süratla

yənilənən dünyanın insanlarını bu məsləhətlər fəlakətə apara bilər. Mən artıq uşaqlarıma deyə bilməzdim ki, məktəbə gedin, yaxşı oxuyun və daimi iş yeri tapın. Mən başa düşdüm ki, onlara yeni bir şeylər öyrətməliyəm. Bir ana kimi və bir mühasib kimi mənə həmişə narahat edirdi ki, məktəbdə maliyyə dərslərinə çox cüzi diqqət yetirilir. Bir çox uşaqların məktəbi bitirməmiş, artıq kredit kartları var. Ancaq onlara pulun nə olduğunu və bununla necə rəftar etmək lazım gəldiyini heç kəs başa salmır. Hələ kredit kartlarının mahiyyətini demirəm. Sadəcə yolla desək, onlar maliyyə savadı və pulların necə işləməsi barədə anlayış olmadan real həyata hazır deyillər. Burada isə pulu artırmaqdan, onu xərcləməyə daha çox diqqət ayırırlar.

Mənim böyük oğlum kolleca girən kimi bütün kredit kartlarına borc yığdı. O zaman mən ona nəinki borclarını ödəməkdə kömək etdim, həm də övladlığının maliyyə problemlərini həll edəcək proqramlar axtarışına çıxdım.

Günların birində həyat yoldaşım mənə işdən zəng vurdu. O dedi: "Burada bir adam var, sən onunla tanış olmalısən. Onun adı Robert Kiosakidir. O, biznesmen və yatırımcıdır. Robert bizim şirkətdən tədris məhsuluna görə patent alır. Mənə elə gəlir ki, sən axtardığın məhz budur."

Robert Kiosakinin hazırladığı bu tədris məhsulu arım Mayklın o qədər xoşuna gəlmişdi ki, biz hər ikimiz bu "Pul axını" adlanan oyunun sınağında iştirak etmək qərarına gəldik. Mən bura universitetin birinci kursunda oxuyan 19 yaşlı qızımı da dəvət etdim. O, gəlməyə razılıq verdi. Sınaqda 15 nəfərə yaxın adam iştirak edirdi və onlar 3 qrupa ayrılmışdılar. Maykl haqlıydı, mənə məhz belə tədris üsulu lazım idi. Doğrudur, orada gözlənilməz şeylər çox idi. Parlaq rənglənmiş oyun lövhəsi monopoliya oyununun lövhəsini xatırladırdı. Lakin mərkəzə bahalı kostyum geydirilmiş siçovul şəkli var idi. Monopoliyadan fərqli olaraq, burada 2 zolaq vardı: daxili və xarici. Oyunun məqsədi daxili zolaqdan xarici, sürət zolağına çıxmaq idi. Robert daxili zolaqdakı hərəkəti "siçovul yürüşü" adlandırırırdı. Robertin şərhinə görə, sürət zolağı varlıların real həyatda hansı qaydalarla oynadığını göstərirdi.

O, "siçovul yürüşləri"nə belə bir açıqlama verdi: "Əgər siz ali təhsilli və çox işləyən bir insanın həyatına fikir versəniz, çoxlu qanunauyğunluqlar görəcəksiniz. Körpə dünyaya gəlir, sonra məktəbə gedir. Valideynləri onun yaxşı qiymət alması və kolleca girməsi ilə fəxr edirlər. Kollecdən sonra o universitet, bəlkə də aspirantura bitirir, sonra isə o proqramlaşdırıldığı işi görür və daimi iş yeri axtarır. O, bu iş yerini tapır, ya həkim, ya vəkil olur, ya hərbi sahəyə, ya da digər dövlət xidmətinə gedir. O pullar qazanmağa başlayır, kredit kartları əldə edir və əgər daha öncədən başlamamışdysa, alış-verişə girir. Uşağın əlinə pul düşür və o özü kimi uşaqların toplandığı yerlərə gedir. O, burada tanış olur, görüşür və çox vaxt bu toyla nəticələnir. Günümüzdə həm kişilər, həm qadınlar işləyir və iki yerdən gəlir əldə etmək çox əladır. Cütlük həyatından və uğurlarından razıdır. Onları qarşıda buludsuz gələcək gözləyir və onlar ev, maşın, televizor almağı, səyahətə getməyi və uşaq böyütməyi qərara alırlar. Onlar bütün bunlara nail olurlar. Ancaq onların xərcləri gündən-günə artır. Gənc cütlük xərclərini ödəmək üçün daha çox işləyir, daha yüksək vəzifələrə can atır və qazancını çoxaltmağa çalışır. Qazancları artır və daha bir övlad dünyaya gəlir. Onlara daha geniş ev tələb olunur. Cütlük daha çox işləyir və daha dəyərli işçiyə çevrilirlər. Onlar təhsillərini bir az da artırır ki, yeni iş yeri qazansınlar. Onlar hətta iki işdə işləməyə başlayırlar. Gəlirlər artdıqca onlarla birlikdə gəlir vergisi də, həmçinin onların təzə evinin daşınmaz əmlak vergisi də artır, təqaüd fonduna köçürmələr çoxalır və sairə və ilaxır. Onlar yüksək məvacib alırlar və təəccüblənirlər: Bütün pullar hara gedir? Sonra onlar yatırım fondunun səhmlərini alırlar və kredit kartlarını baqqaliyə mallarına xərcləyirlər.

Uşaqların artıq 5-6 yaşı var və ailə onların təhsili, həmçinin də öz təqaüdləri üçün pul tədarük etməyə başlamalıdır. 35 il əvvəl dünyaya gəlmiş bu xoşbəxt insanlar indi ömürlük "siçovul yürüşü"nün üzvləridir. Onlar şirkət sahiblərinə, vergi ödədikləri dövlətə və böyük həcmdə kreditlər ödədikləri banklara işləyirlər və bütün bunlardan sonra onlar öz doğma övladlarına yaxşı oxumağı, yaxşı iş tapmağı tövsiyə edirlər.

Əgər kimsə onların saflığından istifadə etməsə, onlar heç vaxt pul barədə heç nə bilməyəcəklər. Onlar bütün həyatlarını işləyirlər, onları yeni bir işgüzar nəsil əvəz edir və tarix təkrarlanır. Bax, budur "siçovul yürüşü". Sürət zolağına çıxmağın yeganə yolu təcrübədə mühasibat və yatırım işinin ustası olduğunu sübut etməkdir. Bu isə yaqın ki, ən çətin fənlərdir".

Mənim kimi təcrübəli bir mühasib və auditor üçün inanılmaz idi ki, Robert bu fənlərin öyrənilməsinə bu qədər maraqlı və əyləncəli tərtib edib. Tədrisin özü isə o qədər maraqlı keçirdi ki, biz siçovul yürüşündən qurtulmaq üçün ciddi say göstərdik, halbuki biz bunun bir tədris olduğunu artıq unutmuşduq. Tədrisin ikinci mərhələsinə qızım olan maraqlı söhbət daxil idi. Biz əvvəllər müzakirə etmədiyimiz şeylər barədə danışdıq. Bir mühasib kimi, maliyyə hesablamaları daxil olan bir oyunda oynamaq mənim üçün asan idi. Ona görə də mənim əlavə vaxtım qalırdı ki, qızıma və digər oyunçulara bəzi maliyyə terminlərini izah edim.

Bütün oyunçular arasında mən yeganə adam idim ki, həmin gün sürət zolağına birinci çıxdım. Bunun üçün mənə əlli dəqiqə bəs elədi. Oyun isə təxminən 3 saat davam edirdi. Mənim masam arxasında bank işçisi, şirkət sahibi və proqramçı əyləşmişdi. Bu adamların mühasibat və yatırım barədə əzməlumatlı olmaları məni narahat edirdi. Bu, onların həyatlarında çox vacib fənlər idi. Heç cür ağılim kəsmirdi ki, onlar real həyatda öz işlərini necə aparırlar. Mənim 19 yaşlı qızım üçün bunun niyə çətin olduğunu anlaya bilərdim, ancaq ondan iki dəfə böyüklərin çətinlik çəkəməsi...

"Siçovul yürüşü"ndən qurtulduqdan sonra, 2 saat ərzində mən qızımın və bu ali savadlı böyüklərin zər atmağını və jetonları tərpətməyini müşahidə edirdim. Əlbəttə, onların oyun zamanı yeni bir şeylər öyrənməsi çox yaxşı idi. Lakin böyüklərin mühasibatı bilməməsi məyusluq doğururdu. Onlar balans hesablamaları ilə büdcə gəliri və xərcləri arasındakı əlaqəni çətinliklə anlaya bilirdilər. Onlar aktivlərin alqı-satqısı zamanı, bunun onların aylıq məvacibinə təsir edəcəyini

tamamilə unudurdular. Mən özlüyümdə düşündüm: real həyatda milyonlarla insan maliyyə çətinliyi ilə mübarizə aparır, yalnız ona görə ki, heç vaxt bu fənləri öyrənməyiblər. Allaha şükür ki, onlar aylənirlər və oyunda qalib gəlməyə çalışırlar. Oyun bitdikdən sonra bunu müzakirə etmək üçün Robert bizə 15 dəqiqə vaxt verdi.

Oyun şirkət sahibinin xoşuna gəlməmişdi. "Bu, mənim nəyimə lazımdır ki?" – o hiddətləndi. "Mən mühasibləri, bank işçilərini, hüquqşünasları işə götürürəm ki, onlar bu işləri həll etsinlər". Cavabında Robert ona dedi: "Siz heç fikir vermisinizmi ki, bank işçiləri, hüquqşünaslar və dəllallar arasında olduğu kimi mühasiblər arasında da varlı olmayan çox adam var. Onlar çox bilirlər və onların çoxu ağıllı adamlardır. Ancaq çoxu varlı deyil. Bizim məktəblərdə varlıların öyrəndiklərini tətbiq edərək getdiyiniz yolda tıxaca düşürsünüz. Sağa baxırsınız, orada mühasibinizi görürsünüz, sola baxırsınız orada isə bank işçinizi görürsünüz. Bu sizə nəyisə xatırladır?"

Proqramçı da o qədər maraqlanmamışdı: "Mən belə bir oyunu ala bilərəm". Lakin bank işçisi onunla razılaşmadı: "Mən bunların hamısını keçmişəm, yəni mühasibatı. Amma heç vaxt təcrübədə tətbiq edə bilməmişəm. İndi bunu necə edəcəyimi bilərəm. Mən siçovul yürüşündən qurtulmalıyam".

Məni ən çox qızımın sözləri mütəəssir etdi: "Mənimcün maraqlı idi", – o dedi – "Mən pulların necə işləməsi barədə çox şey əxz etdim və sərmayəçilik barədə də öyrəndim. İndi mən bilərəm ki, yüksək maaşlı yaxşı imkanları olan iş deyil, öz sevdiiyim işi seçə bilərəm. Mən bu oyunun öyrətdiklərini yaxşı mənimsəyə bilsəm, istədiyim şeylərlə məşğul ola bilərəm və digər sinif yoldaşlarım kimi təqaüd barədə narahat olmaya bilərəm". O vaxt biz Robertlə qalib, söhbət edə bilmədik, amma biz bir daha görüşməyə dair şərtləşdik. Mən başa düşürdüm ki, bu oyun vasitəsilə o insanların maliyyə bacarıqlarını artırmaq istəyir və mən onun planları barədə çox şey öyrənmək istədim. Sonrakı həftədə yoldaşım ilə mən Robert və xanımı ilə restoranda nahar etdik. Biz ilk dəfə belə ünsiyyətdə olmağımıza baxmayaraq, bizə elə gəldi ki, çox-

dan tanış. Məlum oldu ki, bizim oxşar cəhətlərimiz çoxdur. Biz hər şey barədə danışdıq. Həmçinin də idman, teatr, restoranlar və sosial iqtisadi mövzulara da toxunduk. Biz dəyişən dünya barəsində danışdıq, bir çox amerikalıların təqaüd üçün heç nə toplamadıqları barədə, təqaüd fondlarının, səhiyyə sisteminin acınacaqlı halda olması haqda müzakirə apardıq. Doğrudanmı mənim övladlarım məni və 75 milyon yaşındımı təqaüdlə təmin etməli olacaq? Görəsən, insanlar təqaüd fonduna güvənməyin nə qədər riskli olduğunu dərk edirlərmə? Roberti ilk növbədə Amerikada və bütün dünyada imkanı olanlar və olmayanlar arasında böyüyən uçurum narahat edirdi. Bu sahibkar bütün dünyanı gəzib sərmayələr qoyaraq, hər şeyə özü nail olmuşdu və 47 yaşında bütün fəaliyyətini dayandırmışdı. İndi isə onu bu işi başlamağa məcbur edən narahatlıq mənim övladlarımın gələcəyi üçün keçirdiyim əndişənin eynisidir. O hesab edir ki, dünya dəyişib, təhsil sistemi isə olduğu kimi qalıb. Robertin sözlərinə görə, uşaqlar köhnə məktəblərdə, onlara heç vaxt lazım olmayacaq fənləri öyrənirlər və artıq mövcud olmayan bir həyat tərzinə hazırlaşirlər. Bu gün uşağa verilə biləcək ən təhlükəli məsləhət "məktəbə get, yaxşı qiymətlər al və daimi iş tap" kimi sözlərdir. Bu köhnə və çox pis məsləhətdir. Əgər siz bilsəydiz ki, Asiyada, Avropada, Cənubi Amerikada nələr baş verir, siz heç də məndən az narahat olmazdınız. Bu çox pis tövsiyədir, çünki əgər siz övladınızın maliyyə problemlərindən qorunmasını istəyirsinizsə, o, köhnə qaydalarla oynamamalıdır. Bu qaydalar həddən artıq risklidir. Mən maraqlandım ki, "köhnə qaydalar" dedikdə o nəyi nəzərdə tutur. "Mənim kimi insanlar sizin qaydalarınızla oynamır. Hər hansı bir şirkətdə ixtisas gedəndə nə baş verir?" "İnsanları qovurlar", – deyə mən cavab verdim. "İşsizlik artır, ailələr azab çəkir". "Bəli elədir, bəs şirkətin özündə nə baş verir, xüsusən də əgər bu açıq səhmdar cəmiyyətdirsə?" "İxtisas barədə elan olunanda adətən səhmlərin qiyməti artır. Şirkətin istehsal xərclərini azaltmağı səhm bazarının xoşuna gəlir. Bu avtomatlaşdırma və ya ixtisas yolu ilə ola bilər". "Hər şey doğrudur", – deyə Robert davam etdi: "Səhmlərin qiyməti artdıqda isə mənim kimi insanlar, daha

doğrusu, səhm sahibləri varlanırlar. Başqa qaydalar deyəndə mən məhz bunu nəzərdə tuturdum. Təbəçilikdə olanlar uduzurlar. Şirkət sahibləri və səhmdarlar isə udurlar". Robert təkcə sahibkar və işçi arasındakı fərqi deyil, həm də öz həyatını idarə etməklə bunu başqasına həvalə etmək arasındakı fərqi açıqladı. "Lakin insanların çoxuna niyə belə olduğunu anlamaq çətindir", – dedim. "Onlar sadəcə deyirlər ki, bu haqsızlıqdır". O dedi: "Buna görə də uşağa "yaxşı təhsil al" demək axmaqlıqdır. Bizim məktəb sisteminin verdiyi təhsilin sizin övladınızı bu həyata hazırlaya biləcəyinə inanmaq səfehlikdir. Onların hər birinə daha nəşə lazımdır. Tamamilə yeni bir təhsil lazımdır və onlara bu fərqli qaydaları bilmək zəruridir. Varlıların oynadığı qaydalar var və yerdə qalan 95% əhəlinin oynadığı qaydalar var. Bu 95% öz qaydalarını evdə və məktəbdə öyrənir. Bu gün uşaqlara daha çox irəliləmiş tədris lazımdır. Lakin müasir təhsil sistemi bunu vermir. Mənim üçün maraqlı deyil, onların siniflərində nə qədər kompüter var və dövlət məktəblərə nə qədər vəsait ayırır. Nə məktəb, nə valideynlər özləri bilmədikləri fənni uşaqlara öyrədə bilməzlər. Uşaqlara mühasibat işini necə öyrətmək olar? Bu, onlar üçün həddən artıq darıxdırıcı olar. Özünüz pullarınızla risk etməyə qorxduğunuz halda, onlara yatırım barədə necə danışmaq olar? Uşaqlara risksiz addımlar atmağı öyrətmək əvəzinə, mən düşündüm ki, onlara ağıllı addımlar atmağı öyrədim". "Beləliklə, pullarla rəftar etməyi uşağa necə öyrətmək olar?" – deyə mən Robertdən soruşdum: "Valideynlər özləri də bunu başa düşmədikləri halda bunu necə etməlidirlər?" "Mən bu barədə kitab yazmışam", – o cavab verdi. "Bəs o haradadır?" "Mənim kompüterimdə. O, bir neçə ildir ki, orada hissələr şəklində qalıb. Hər dəfə mən bəzi şeylər əlavə edirəm, ancaq bütün bunları birləşdirib, bütöv bir şəkllə salmaq hələ də mənə müəssər olmayıb. Mən onu digər bir kitabım bestseller olduqdan sonra yazmağa başlamışdım. Amma hələ də bitirməmişəm. O qarmaqarışıq şəkildə qalıb". O haqlıydı. Lakin mən kitabı oxuduqdan sonra düşündüm ki, bu, çox xeyir verə bilər. Onu başqaları ilə, xüsusən də bizim dəyişən zamanımızda bölüşmək lazımdır. Biz qərara gəldik ki,

Robertlə bu kitabın şərikli müəllifi olaq. Mən ondan soruşdum ki, onun fikrinə, uşağa hansı təhsili vermək lazımdır? O başa saldı ki, hər şey uşağıdan asılıdır. O özü uşaqlıqdan varlı olmaq istəyib və xoşbəxtlikdən qarşısına elə adam çıxıb ki, ona ikinci ata kimi olub və onun təhsilinə fikir verib. Robert onu da əlavə etdi ki, təhsil uğurun təməlidir, ancaq insanlarla və pulla rəftar qaydaları heç də təhsildən az önəmli deyil.

İndi siz Robertin iki atası, varlı və kasıb ataları barədə hekayəni və onun bütün həyatı boyu biliklərini necə öyrənməyi barədə oxuyaçaqsınız. İki ata arasındakı böyük fərqi görməyiniz çox vacibdir. Kitab özü mənim tərəfimdən yığılıb tamamlanıb və redaktə olunub. Əgər siz mühasibsinizsə, kitablardan öyrəndiklərinizə əsaslanaraq qərar verməyə tələsməyin. Robertin nəzəriyyəsini dərk etməyə çalışın. Bu nəzəriyyələrdən çoxu ümumi mühasibat qaydalarını şübhə altına qoyarsa da, onlar əsl yatırımcıların öz qərarlarını necə təhlil etmələri barədə dəyərli informasiya daşıyırlar. Öz övladlarınıza köhnə məsləhətləri verməyimiz sadəcə köhnə vərdişlərimizdən irəli gəlir. Çünki hər yerdə və hər zaman belə qəbul olunub. Robertin hekayəsi isə məni heyrləndirdi. Onu iki ata tərbiyə edib və iki müxtəlif istiqamətlərə yönəldiblər. Təhsilli atası ona korporasiyada işləməyi məsləhət görürdü. Varlı ata isə ona korporasiyaya sahib olmağı tövsiyə edirdi. Onların hər ikisi təhsili vacib sayırdı. Lakin yönəldikləri fənlər fərqli idi. Təhsilli atası istəyirdi ki, Robert ağıllı adam kimi böyüsün, varlı atası isə deyirdi ki, Robert ağıllı adamları seçib, onları işə cəlb etməyi bacarmalıdır. Robertin doğma atası Havay ştatının Təhsil Nazirliyində yüksək vəzifədə çalışırdı. Robertin 16 yaşı tamam olana qədər atasının ona dedi ki, "yaxşı oxu, yoxsa yaxşı iş tapmayacaqsan" kimi təhdidlər daha işə yaramırdı. Oğlan artıq bilirdi ki, o korporasiyaların sahibi olacaq, onlara işləməyəcək. Özünün dediyinə görə, əgər bir müdrik və tələbkər məktəb müəllimi olmasaydı, o kollece də getməyəcəkdi. O, çox tez bir zamanda sərmayəçiliyə başlamaq istəyirdi. Lakin sonra özünü inandırmağa icazə verdi ki, ali təhsil də ona mane olmaz.

Bu kitabda şərh olunmuş ideyalar bir çox müasir valideynlər üçün həddən artıq cəsarətli və radikal görünə bilər. Çoxları onsuz da övladlarını məktəbə göndərməkdə çətinlik çəkirlər. Ancaq zamanə dəyişir və yeni, daha cəsarətli ideyalara hazır olmaq lazımdır. Uşaqlarına başqaları üçün işləməyi öyrətmək, onlara böyük vergilər ödəyib, cüzi təqaüd almağı öyrətmək deməkdir. Həmişə məlumdur ki, vergilər bizim məxaricimizin böyük hissəsini təşkil edir.

Robert deyir ki, varlılar uşaqlarını başqaları kimi öyrətmirlər. Onlar bunu ailə yığıncağında, nahar süfrəsi arxasında edirlər. Mənim həm ana kimi, həm də bir mühasib kimi baxış bucağımdan, uşaqlara yeni məsləhətlər vermək lazımdır, bizə yeni təhsil lazımdır, bəlkə də uşaqlara yaxşı işlə birlikdə, öz sərmayələrini yatıra biləcəkləri şirkətləri də axtarmaqlarını tövsiyə etməliyik.

Mən bir ana kimi bu kitabın bir çox valideynlərə kömək edəcəyinə ümid edirəm. Robert isə varlanmaq istəyən hər bir kəsin buna şansı olduğunu sübut etmək istəyir. Siz bu gün hansı vəzifədə işləməyinizdən asılı olmayaraq, istər bağban olun, istər xadimə və yaxud da işsiz, sizin öz maliyyə probleminizi həll etməyi öyrənmək şansınız var. Yəninizdə saxlayın ki, maliyyə fərsəti maliyyə probleminizi ağılla həll etmək deməkdir. Dünyada elə dəyişikliklər baş verir ki, əvvəlki insanlar bunu yuxuda da görməzdi. Gələcəyi demək heç kimin hünəri deyil, ancaq bir şey aydındır: bizi böyük yeniliklər gözləyir. Amma nə olursa olsun, bizim seçiminiz var: risksiz hərəkət etmək və yaxud ağılla hərəkət etmək, yəni özümüzə və övladlarımızda maliyyə bilicilərini yetişdirmək.

Şeron Lekter

I Bölüm

VARLI ATA, KASIB ATA

Robert Kiosakinin hekayəsi

Mənim iki atam var idi: varlı və kasıb. Biri çox ağıllı və savadlı idi, elmi səviyyə almışdı və dördillik universiteti iki ilə bitirmişdi. Bundan sonra o tam dövlət təminatı ilə Stanford, Çikaqo və Şimal-Qərb universitetlərində təhsil almışdı. İkinci atam isə 8-ci sinfi də bitirməmişdi. Hər ikisi ömür boyu işləmiş və uğurlu karyera qurmuşdular. Hər ikisi çox qazanırdı. Lakin biri həmişə maliyyə çətinlikləri ilə mübarizə aparırdı, digəri isə nəticədə Havayda ən varlı adamlardan biri oldu. Biri rəhmətə gedərkən ailəsinə, xeyriyyə cəmiyyətlərinə və kilsəyə 10 milyonlarla pul miras qoyub getdi. İkincisi isə özündən sonra ödənilməmiş qəbzlər qoyub getdi. Hər ikisi güclü, yaraşıqlı və hörmətə layiq adamlar idilər. Hər ikisi mənə məsləhətlər verirdilər, ancaq bu məsləhətlər çox fərqlənirdi. Hər ikisi təhsilə böyük önəm verirdilər, amma başqa-başqa fənlərə. Əgər mənim bir atam olsaydı, mən onun məsləhətlərini ya qəbul edərdim, ya da inkar. Lakin onların iki nəfər olması sayəsində mən varlı adamın və kasıb adamın iki nöqteyi-nəzərini qarşı-qarşıya qoya bildim. Belə alındı ki, kiminsə nöqteyi-nəzərini üstün tutmaqdan, mən onları müqayisə etməyə və öz şəxsi nəticələrimi çıxarmağa başladım.

Problem ondaydı ki, varlı ata o vaxtlar hələ varlanmamışdı, kasıb isə kasıblamamışdı. Hər ikisinin karyerası yenidən başlayırdı. Hər ikisi ailəsini təmin etməliydi. Lakin pullara qarşı onlar ilk gündən müxtəlif

cür yanaşırdılar. Məsələn, biri deyirdi: "Pulları sevmək bütün pisləklərin təməlidir". İkincisi isə deyirdi: "Bütün pisləklərin təməli pulların yoxluğu". Uşaqlıqda iki görkəmli atanın təsiri ilə yaşamaq mənim üçün çox çətin idi. Mən sözə baxan tərbiyəli oğul olmaq istəyirdim. Ancaq onlar bir-birinə zidd şeylər öyrədirdilər. Onların yanaşması xüsusən də pullara münasibətdə o qədər fərqli idi ki, hər şeyi özüm araşdırmaq istəyirdim. Mənim vaxtımın çoxu suallar ətrafında düşünməyə gedirdi: "O niyə belə dedi?" Mən eyni sualla onların hər ikisinə müraciət edirdim. Əlbəttə, biri üçün: "Hə, o haqlıdır, mən onunla razıyam", – deməyim daha asan olardı. Ya da onu inkar edə bilərdim: "Bu qoca nə danışdığını bilmir". Lakin mən onların hər ikisini də çox istədiyimdən öz şəxsi sərbəst düşünmə tərzimi seçməli oldum. Axır nəticədə sərbəst düşünmə hər hansı bir fikri qəbul və ya inkar etməkdən daha dəyərli oldu.

Varlıların varlı, kasıbların isə kasıb olması səbəblərindən biri odur ki, pullar barəsində insanlar evdə öyrənirlər, məktəbdə yox. Biz bunu valideynlərimizdən öyrənirik. Bəs kasıb valideyn öz övladına pul barədə nə danışa bilər? O sadəcə deyir: məktəbdə oxu və işlə. Ola bilsin ki, uşaq məktəbi əla qiymətlərlə bitirəcək, ancaq onun maliyyə düşüncəsi kasıb səviyyəsində olacaq. Çünki o bunu uşaqlıqdan öyrənib.

Məktəbdə pul barədə heç nə öyrətmirlər. Müəllimlər maliyyə elmi üzərində yox, elmi və peşəkar biliklər üzərində diqqət cəmləyirlər. Bax, buna görə bank işçiləri, mühasiblər, həkimlər və vəkillər təhsildə uğurlu olsalar da, ömür boyu maliyyə sarıdan çətinlik çəkirlər. Bizim ölkəmizin böyük borcları var, bu da onunla izah olunur ki, yüksək təhsilli siyasətçilər və dövlət xadimləri pul barəsində heç bir anlayışı olmadan maliyyə qərarları verirlər.

Məni tez-tez bir sual düşündürür: Yeni minillikdə pula və tibbə ehtiyacı olan adamlarla nə baş verəcək? Əgər uşaqlar pul barədə kasıb valideynlərindən öyrənsələr, gələcək nəsil necə yaşayacaq?

Atalarımın fikirlərini təhlil etməklə mən insanın düşüncəsinin onun həyatına necə təsir elədiyini öyrəndim. Onlardan biri deyirdi: "Mən özümə bunu rəva görə bilmərəm". Digəri isə bu sözləri dilə gətirməyə

də icazə vermirdi, o tələb edirdi ki, mən bunu necə edə biləcəyimi deyim.

Birinci cümlə təhlil olunmayan inanandır. İkinci isə sualdır. Birinci rəhatədir. İkinci isə düşünməyə məcbur edir. Tezliklə, varlanan atam izah etdi ki, sən öz-özünə "mən bunu edə bilmərəm" deyərsənsə, beynin avtomatik olaraq dayanır. O, nəzərdə tutmurdu ki, qarşısına çıxan hər şeyi almaq olar. O ağılın məşq etdirilməsinə çox inanırdı. Mənim beynim gündən-günə daha güclü olur, çünki mən onu məşq etdirirəm. Və o nə qədər güclüdürsə, mən o qədər pul əldə edə bilərəm. O hesab edirdi ki, "mən bunu edə bilmərəm" cümləsi ağılın tənbəlliyindən xəbər verir.

Atalarımın hər ikisi işləsə də, mən fikir verirdim ki, onlardan biri pul barədə söhbət düşəndə beynini işlətməyə çalışır. Digəri isə beynini yatırmağa çalışır. Nəticədə elə alındı ki, onlardan biri maliyyə münasibətlərində irəlilədi, digəri isə əksinə.

Əgər fiziki hərəkətlərlə lazımcına məşğul olsan, insana sağlam olmaqda kömək edirlər, zehni məşqlər isə varlı olmaqda. Tənbəllik isə insanı hər ikisindən, həm sağlamlıqdan, həm var-dövlətdən məhrum edir.

Atalarımın biri hesab edirdi ki, varlılar daha çox vergi ödəməlidir ki, bəxti gətirməyənlərin qayğısına qalsınlar. İkincisi isə deyirdi: "Vergilər işləyənlər üçün bir cəzadır və heç bir şey istehsal etməyən üçün isə mükafatdır".

Bir ata deyirdi: "Yaxşı oxu ki, yaxşı bir şirkətdə yaxşı bir işə düzələ biləsən". Digəri isə deyirdi: "Yaxşı oxu ki, yaxşı bir şirkət ala biləsən".

Biri deyirdi ki, mən varlı deyiləm, ona görə ki, sizi, övladlarımı böyüdüürəm. Digəri isə deyirdi ki, mən varlı olmalıyam, çünki siz varsız, övladlarım...

Biri nahar süfrəsi arxasında pullar barədə danışmağı sevirdi. Digəri isə yemək zamanı bu mövzuya toxunmağı qadağan edirdi.

Biri tələb edirdi: "Pullarla ehtiyatlı ol, riskə getmə". Digəri isə deyirdi ki, riski idarə etməyi öyrən.

Biri hesab edirdi ki, bizim evimiz ən bahalı yatırımımızdır. Digəri isə deyirdi ki, əgər ev yatırımdırsa, deməli, insanın pullarla ciddi problemi olacaq.

Hər ikisi hesabları vaxtı-vaxtında ödəyirdilər. Lakin biri bunu birinci, digəri isə sonuncu edirdi.

Biri hesab edirdi ki, dövlət və ya şirkət mütləq onun qayğısına qalacaq. O, həmişə maaşın artmasıyla, təqaüd fondu ilə, tibbi güzəştlərlə, məzuniyyətlərlə və buna bənzər şeylərlə maraqlanırdı. Onun iki əmisinin 20 il hərbi xidmətdən sonra təqaüdə çıxan zaman, dövlətin onları ömürlük bütün vergilərdən azad etməsi onun üçün fəxr ediləcək mövzu idi. Dövlətin hərbiçilərə tibbi güzəştlər verməsi və xüsusi mağazalarda endirimlər etməsi onun çox xoşuna gəlirdi. O, universitet işçiləri üçün yaradılmış sistem ilə qürur duyurdu. Bəzən adama elə gəlirdi ki, onun üçün ömürlük işlə təmin olunmaq və güzəştlər işin özündən daha vacib idi. O, tez-tez deyirdi: "Mən bütün gücümü əsirgəmədən dövlətə işləyirəm və mən bu güzəştlərə layiqəm". Digər atam isə tam maliyyə sərbəstliyinə inanırdı. O, insanları aciz və kasıb edən güzəşt mentalitetinin əleyhinə idi. O təsdiqləyirdi ki, insan üçün maliyyə bacarığı vacibdir.

Bir atam bir neçə dolları çətinliklə bir araya toplayırdı. O biri isə onları daim toplayırdı.

Birinci mənə təsirləndirici rezümə yazmağı öyrətdi ki, mən yaxşı iş tapa bilim. İkincisi isə mənə başqalarını işlə təmin etmək üçün biznes planları tərtib etməyi öyrətdi.

Bu ikili təsirdən mən həm də anladım ki, insanın fikirləri onun həyatını formalaşdırır. Məsələn, mənim kasıb atam həmişə deyirdi: "Mən heç vaxt varlı olmayacam" və bu inanc gec-tez həyata keçdi. Mənim varlı atam isə həmişə özünü varlı hesab edirdi. O deyirdi: "Mən varlı adamam, varlılar isə belə etmir". Hatta böyük maliyyə uğursuzluğundan sonra, iflasa uğradığı müddətdə də o özünü varlı adlandırmağa davam edirdi. O bunu belə izah edirdi: "Kasıbliq və iflas arasında böyük fərq var. İkinci müvəqqətidir, birinci isə ömürlükdür". Bir də

mənim kasıb atam adətən deyirdi: "Məni pul maraqlandırmır, məsələ pulda deyil". Varlı ata isə deyirdi: "Pul hakimiyyətdir". Kim bilir, bizim fikirlərimiz həqiqətdə hansı gücə malikdirlər. Mən onların vacibliyini uşaqlıqdan anlamışam. Mən fikir verirdim ki, mənim atam az qazandığına görə kasıb deyildi, əslində o az qazanmırdı. O belə düşünüb, buna uyğun hərəkət etdiyinə görə kasıblayırdı.

İki atam olduğu üçün mən hələ uşaqlıqdan onların fikirlərini dərinlən təhlil edirdim ki, özümə lazım olanını seçim. Onlardan hansını dinləyim, varlı olanı, yoxsa kasıbı? Onların hər ikisi elmə və təhsilə eyni hörmətlə yanaşsalar da, nəyi öyrənməyin vacibliyində fərqli fikirdəydilər. Biri istəyirdi ki, mən təhsil alıb, vəkil, həkim və ya mühəsib olum. İkinci isə mənə məsləhət görürdü ki, təhsil alıb varlanım, pulların necə işlədiyini öyrənim. O, tez-tez təkrarlayırdı: "Mən puldan ötrü işləmirəm, pullar mənə işləyir".

Doqquz yaşında mən varlı atamdan pulun nə olduğunu öyrənmək istədim. Daha doğrusu, mən onun elmini bütün elmi titullarına və dərəcələrinə baxmadan kasıb atamın elmindən üstün tutdum.

ROBERT FROSTUN MƏNƏ VERDİYİ DƏRS

Robert Frost mənim sevimli şairimdir. Onun bir çox şeirlərini sevsəm də, bu ən sevimlisidir: mən bu şeirin öyrətdiklərindən hər gün istifadə edirəm.

"BAŞQA YOL"

*Bir payız meşəsində, yolların döngəsində
Dayanıb düşünürdüm iki seçim önündə.
Dünya geniş gəlirdi, seçimimsə bir idi:
Mən sağ döngəni seçdim, bu yola dönüb getdim.*

*Yol ot-alaq tutmuşdu, sanki baxımsız idi
Əslində o biri də belə baxımsız idi.
Hər iksi cəlb edirdi sarı yarpaqlarıyla,
Bir də yerə döşənmiş qızıl xalçalarıyla.
Ehtiyatda saxladım sola aparan yolu.*

*Lakin təxmin edirdim,
çətin ki, fürsət düşsə, bir də bu yola dönəm...
Halə xatırlayacam bu payız meşəsini
Axı mənim önümdə daha bir yol var idi,
Mən isə sağı seçdim. Bu hər şeyi həll etdi.*

Robert Frost (1916)

"Bu hər şeyi həll etdi" – mən tez-tez bu şeir barədə düşünürdüm. Hər hansı bir seçim etmək, xüsusən də savadlı atamın fikirlərini təkbiz etmək çox çətin idi. Lakin bu seçim mənim həyatımda əsaslı dəyişiklik etdi. Bundan sonra mənim maliyyə təhsilim başladı. Varlı ata məni 30 il, təki, mənim 39 yaşım olana kimi öyrətdi. O, bu tədrisi yalnız mən hər şeyi dərk edəndən sonra dayandırdı. Pullar hakimiyyətin bir növüdür. Amma maliyyə savadı daha böyük gücə malikdir. Pullar gəlib-gedir, lakin siz onların necə dövr etdiyini bilirsinizsə, siz onları idarə etməklə varlılara bəslərsiz. Təkcə pozitiv düşüncə bəs eləmir, çünki insanların çoxu məktəbdən pul barədə heç bir bilik almırlar və onlar bütün ömürləri boyu pula işləyirlər.

Mənim təhsilim başlayan zaman cəmi 10 yaşım var idi. Ona görə də varlı atamın dərsləri çox sadə idi. Ümumilikdə 30 il ərzində onun mənə öyrətdiklərini dərs şəklinə tərtib etmək olar. Bu kitabda da onlar, varlı atamın öyrətdiyi kimi, sadə şəkildə təqdim olunub. Burada suallara cavab deyil, əsas prinsiplər, ümumi göstəricilər qeyd olunub. Onlar bu dəyişən dünyamızda nə baş verirsə versin, sizə və övladlarınıza varlanmaqda kömək edəcək.

II Bölüm

DƏRS 1: VARLILAR PUL ÜÇÜN İŞLƏMİR

"Ata, mənə deyə bilərsiniz, necə varlanmaq olar?" Atam axşam qəzetini kənarə qoydu. "Sən niyə varlı olmaq istəyirsən, oğlum?" "Çünki bu gün Ciminin anası öz yeni "Kadillak"ında gəldi və ailəsini dəniz kənarındakı evlərinə dincəlməyə apardı. Cimmi dostlarından üç nəfəri özüylə götürdü, mənə və Mayki isə dəvət etmədi. Bizə deyirlər ki, bizi kasıb olduğumuz üçün götürmədilər". "Doğrudan?" – atam inanmadı. "Hə, doğrudan", – mən inciməmiş tərzdə cavab verdim. Atam susaraq başını yellədi, burnunun üstündəki eynəyi düzəltdi və yenidən oxumağına davam etdi. Mən dayanıb, onun nə cavab verəcəyini gözləyirdim.

1956-cı il idi. Mənim doqquz yaşım var idi. Elə alınmışdı ki, mən varlıların uşaqları ilə eyni məktəbə gedirdim. Bizim şəhərciyimiz şəkər qamışı plantasiyalarının yerində salınmışdı. Plantasiyaları idarə edənlər və digər qabaqcıl sakinlər, həkimlər, bankirlər, biznesmenlər öz uşaqlarını ilk altı ili oxumaq üçün bu məktəbə yollayırdılar. Altıncı sinifdən sonra isə onları adətən özəl məktəblərə köçürürdülər. Bizim ailəmiz küçənin məhz bu məktəbə aid olan tərəfində yaşayırdı. Ona görə də mən ora getməyə məcbur idim. Əgər biz digər tərəfdə yaşasaydıq, mənə digər məktəbə yollayacaqdılar. Orada mənim ailəmlə eyni səviyyəli ailələrin uşaqları təhsil alırdı. Altıncı sinifdən sonra mən də, o uşaqlar da dövlət məktəbində oxumağa davam edirdik. Bizim üçün özəl məktəb yox idi.

Nəhayət, atam qəzetini kənarə qoydu. Görünür, o düşünürdü. "Yaxşı, oğlum, əgər sən varlanmaq istəyirsənsə, sən pul əldə etməyi

öyrənməlisən". "Pulu hardan tapmaq olar?" – deyə mən soruşdum. "Özün düşün". O gülümsündü, bu isə o demək idi ki, daha mən sənə heç nə deməyəcəm, ya da mən cavabını bilmirəm, ona görə də mənə çıxılmaz vəziyyətdə qoyma.

İLK ŞƏRİKLİK

Atam və anam bizə lazım olan hər şeyi verirdilər – yemək, geyim, yatacağımız isti yer, vəssalam. Mənim atam tez-tez deyirdi: "Əgər sən nəşə istəyirsənsə, bunu qazanmalısən". Biz çox şey istəyirdik, lakin doqquzyaşlı uşağa iş çox çətin tapılırdı. "Bəs biz necə pul qazanaq?" – deyə Mayk soruşdu. "Bilmirəm" – dedim. "Mənim şərikim olmaq istəyirsən?" O razılaşıdı və həmin şənbə səhəri bizim ilk biznes şərikliyimiz başladı. Biz bütün səhəri pul qazanmağın yollarını fikirləşirdik. Hərdən biz Cimmigilin sahildəki evlərində şənlənən varlıları xatırlayırdıq, bizə acıq gəlirdi, lakin bu acıq bizi varlanmağa ilhamlandırırdı. Nəhayət, nəhərdən sonra beynimizə parlaq bir fikir gəldi, bu barədə Mayk bir elmi məqalədə oxumuşdu. Biz sevincək bir-birimizə göz vurduq və şəriklərin şəxsi biznesi yarandı. Qarşıdakı bir neçə həftə ərzində biz Maykla bütün ərazini qapı-qapı gəzib, insanlardan bizim üçün diş məcunu tübiklərini saxlamağı xahiş edirdik. Böyükər adətən təəccüblə gülümsəyirdilər, sonra isə razılaşırdılar. Bir çoxları soruşurdular ki, bizim nə etmək fikrimiz var? Cavab verirdik ki, biz bunu sizə deyə bilmərik, bu kommersiya sirridi. Tezliklə anam narahat olmağa başladı. Çünki biz onun paltaryuyan maşınının yanında özümü anbar düzəltmişdik. Vaxtilə içində tomat balonları saxlanılan karton qutu tezliklə bizim diş məcunu tübiklərimizlə doldu. Nəhayət, anamın səbri daşdı, o nam və çirkli tübikləri görməkdən yorulmuşdu. "Siz burada nə ilə məşğulsuz?" – deyə o soruşdu, "özünüz də bəsdirin mənə kommersiya sirləri barədə nəgıl danışdız, tez hamısını yığışdırın, yoxsa özüm bunları bayıra atacam". Biz Maykla yalvarıb-vaxarırdıq ki,

bir müddətdən sonra bizim yetərinə xammalımız olacaq ki, istehsalat başlayaq. Biz başa salırdıq ki, bir neçə qonşu da tezliklə tübiklərini bitirib, bizə verəcək. Anam bizə daha bir həftə vaxt verdi. Xarici vəziyyətə görə istehsalı tələsdirməli olduq. İş şərikləri anbar sahibindən, yəni mənim anamdan ilk töhməti aldılar. İndi Maykdən tələb olunurdu ki, diş məcununu bitirməkdə qonşuları tələsdirsən. O, onlara xatırladırdı ki, diş həkimləri dişləri tez-tez yumağı məsləhət görür. Mən isə istehsal ləvazimatını toplamağa başladım.

Bir səhər atam öz dostuyla evə gələndə, yolda iki doqquzyaşlı oğlanı ishehsalat başında görür. Ətrafda hər şey ağ toza bürünmüşdü. Uzun masanın üzərində kağız süd qutuları dururdu. Ocaqda isə kömür tütüldüyü. Atam ehmalca yaxınlaşdı. O maşını kənardə saxlamalı oldu, çünki bizim istehsal xəttimiz qarajın qapısını zəbt etmişdi. Onlar yaxınlaşanda, çuqun qazançada əriyən diş məcunu tübiklərini gördülər. O vaxtlar tübiklər latundan hazırlanırdı. Biz onların rəngini təmizləyirdik, çuqunda əridib, süd qutularına tökdürdük. Qutuların içində gips var idi. Məhz ona görə ətraf ağ toza bürünmüşdü. Hələ gips kisələrinin birini dağıtdığıma görə isə elə bil qar uçuğunu olmuşdu. Biz gipsdən formalar hazırlamışdıq. Atamla dostu, bizim əridilmiş latunu gips formalara tökməyimizi müşahidə edirdilər. "Ehtiyatlı olun!" – deyə atam səsləndi. Mən ona baxmadan başımla təsdiqlədim. Nəhayət, biz işimizi bitirdik, mən qazançı yerinə qoydum və atama gülümsədim. "Uşaqlar, siz burda nə düzəldirsiniz?" – deyə o da gülümsəyərək soruşdu. "Biz sənə dediğini edirik, biz varlanmağa hazırlaşırıq", – deyə ona cavab verdim. Mayk da başıyla təsdiqlədi: "Düzdür, biz şərikik". "Bəs bu gips formaların içindəki nədir?" – deyə atam maraqlandı. "Yaxşı qazanc olmalıdır", – deyə mən cavab verdim, balaca çəkilə gipsi birləşdiyi yerdən sındırdım və üst səthini götürdüm. Formanın içindən qəpik düşdü. "Aman, Allah!" – deyərək, atam heyrləndi: "Siz latundan qəpik tökürsünüz?" "Düzdür" – deyə Mayk cavab verdi: "Biz hər şeyi siz dediğiniz kimi edirik. Biz pul düzəldirik". Atamın dostu ona tərəf döndüyündən qəhqəhə çəkib, gülməyə başladı. Atam güldü və başını

silkələdi. O, hisslənən ocağa, tükük yığınınə və ağ toza bürünmüş iki özündənrazı oğlana nəzər yetirdi. Atam bizə işimizi buraxıb, onunla eyvanda söhbət etməyi təklif etdi. O, səbirlə, bizə saxta pul kəsənlər barədə izahat verdi. Bütün arzularımız alt-üst olmuşdu. "Siz demək istəyirsiniz ki, bu qeyri-qanunidir?" – deyə Mayk titrək səslə soruşdu. "Qoy oynasınlar" – deyə atamın dostu bizi dəstəklədi. Atam ona açıqla baxdı. O, sakitcə dedi: "Hə, bu qeyri-qanunidir, amma siz, uşaqlar, fərqli düşünmə qabiliyyətinə maliksiniz. Bu ruhda davam edin". Maykla mən 20 dəqiqəyə yaxın narazı halda oturub susduq. Sonra isə törtöküntülərimizi yığışdırmağa başladıq. İstehsal, elə müəssisənin açıldığı gündəcə dayandırıldı. Tozumuzu çırpı-çırpı Mayka dedim: "Yəqin, Cimmə və onun dostları haqlıdırlar, biz kasıbıq". Mənim atam bu anlarda getməyə hazırlaşdı. O dedi: "Uşaqlar, əgər siz indi təslim olsanız, doğrudan da kasıb olacaqsız. Ən əsası odur ki, siz nəşə etdiniz. İnsanların çoxu sadəcə danışır və ya varlanmaq barədə xəyal qurur. Siz isə bunun üçün nəşə etdiniz. Mən yenə təkrar edirəm, sizinlə fəxr edirəm. Dayanmayın. Mübarizənizi davam etdirin". Biz Maykla dayanıb qulaq asırıdık, bunları eşitmək xoş idi, amma biz nə etməliydik? "Bəs sən niyə varlı deyilsən, ata?" – deyə mən soruşdum. "Çünki mən müəllimlik peşəsini seçdim. Müəllimlər varlanmaq haqqında düşünmürlər. Biz sadəcə öyrətməyi xoşlayırıq. Mən sizə kömək etmək istərdim, əslində bunu özüm də bacarmıram". Biz ərazini yığışdırmağa davam etdik. "Bilirsizmi, varlı olmaq istəyirsinizsə, bunun yolunu məndən yox, Maykın atasından soruşun". "Mənim atamdan?" – deyə Mayk təəccüblə soruşdu. "Bəli, sənə atandan, biz eyni bank sahibi ilə işləyirik və o, sənə atandan çox razıdır. O mənə dəfələrlə deyib ki, sənə atan yaxşı pul qazanmağı bacarır". "Mənim atam? Bəs niyə bizim digər varlı uşaqlar kimi böyük evimiz və qəşəng maşınımız yoxdur?" "Böyük ev və gözəl maşın, hələ yaxşı pul qazanmaq bacarığı demək deyil. Cimmənin atası da mənim kimi şəkər plantasiyasında işləyir. O, şirkətə işləyir, mən isə dövlətə. Şirkət ona maşın alıb. Lakin bu şirkətin maliyyə problemləri var və tezliklə Cimmənin atasının heç nəyi olmayacaq. Sənə atan isə belə deyil, Mayk, mənə o

öz imperiyasını qurur və mənə elə gəlir ki, bir neçə ildən sonra, o çox varlı insan olacaq". Bu sözlər Maykla mənə çox həvəsləndirdi. Biz ilk təşəbbüsümüzün qalıqlarını yığışdırdıq və Maykın atası ilə nə vaxt danışacağımızı müzakirə etdik. Problem onda idi ki, o çox işləyirdi və evə gec gəlirdi. Onun şəxsi anbarları, mağaza şəbəkələri, tikinti şirkəti və 3 restoranı var idi. Axsamlar o restoranlara görə yubanırdı. Biz hər şeyi yığışdırdıqdan sonra Mayk avtobusa oturub, evlərinə getdi. O həmin günü atasından soruşacaqdı ki, bizə varlı olmağı öyrədsin, ya yox. Mayk söz vermişdi ki, söhbətdən dərhal sonra, hətta çox gec olsa da mənə zəng vuracaq. Telefon doqquzun yarısında zəng çaldı. "Yaxşı, gələn şənbə", – dedim və dəstəyi qoydum. Maykın atası bizimlə görüşüb, danışmağa razılıq vermişdi və budur, şənbə səhəri 7:30-da mən şəhərin kasıb məhəlləsinə gedən avtobusa oturdum.

DƏRSLƏR BAŞLANIR

"Mən sizə saatda 10 sentdən ödəyəcəm". Hətta 1956-cı il üçün də bu məbləğ çox güclünc idi.

Həmin şəhər saat 8-də Maykla mən onun atası ilə görüşdük. O, məşğul idi və bir saatdan çox idi ki, artıq işə başlamışdı. Mən onların sadə, balaca və narahat evlərinə yaxınlaşanda, tikinti şirkətinin rəisi oradan pikapla uzaqlaşdı. Mayk mənə girişdə qarşıladı: "Atam telefonla danışır, dedi ki, onu arxa eyvanda gözləyək". Evin cırıldayan döşəməsi ilə addımlayırdım, indi antikvariat sayıla biləcək, köhnə mebel düzülmüş dar dəhlizlə irəlilədikcə, qərribə narahatlıq və həyəcan keçirirdim. Divanda anamdan da yaşlı bir qadın oturmuşdu, üzbəüz oturmaqda isə təmiz, ütülənmiş fəhlə geyimində bir kişi əyləşmişdi. Biz yanlarından keçəndə onlar bizə gülümsədilər. "Bunlar kimdir?" "Hə, bunlar atamın işçiləridir. Kişi anbardardır, qadın isə restoranları idarə edir. Pikapda gedən işə yol tikintisi ilə məşğul olur, binaların tikintisi ilə məşğul olan işə bayaq getdi". "Burda həmişə belə olur?" – deyə

təəccüblə soruşdum. "Həmişə yox, amma çox vaxt belə olur". "Bəs o bizə pul qazanmağı öyrədəcək?" "Hə, o bu barədə nəsa dedi. Əvvəlcə o mənə qarıba baxdı, sonra dedi ki, bizə bir təklifi var". "Doğrudan?" – deyə mən oturmağın iki ayağı üstündə yellənməyə başladım. Mayk da eynisini etməyə başladı. "Bilmirsən, bu nə təklifdir?" "Yox, amma biz tezliklə biləcəyik". Birdən qapı açıldı və Maykın atası çölə şığıdı, biz gözənilməzlikdən yerimizdən atıldıq. "Hə uşaqlar, hazırsız?" – deyə Maykın atası soruşdu və özünə oturmaq götürüb, yanımda aylaşdı. Biz başımızla təsdiqlədik və stullarımızı ona yaxın çəkdik. Bu adam 180 santimetrdən hündür, 90 kq-dan ağır, nəhəng həcmə malik idi. Mənim atam ondan bir az hündür olardı və ondan beş yaş böyük idi. Onlar fərqli irqlərə məxsus olsalar da, bir az oxşar idilər. Yəqin, məsələ hər ikisinin enerjili olmasında idi. "Mayk deyir ki, siz pul qazanmaq istəyirsiniz, düzdür, Robert?" Mən bir az ehtiyatla təsdiqlədim, onun şən təbəssümünün arxasında böyük qüvvə hiss olunurdu. "Yaxşı, mən sizi öyrədəcəm, lakin bunu məktəbdəki kimi etməyəcəm. Əgər siz mənə işləməyə razılıq versəniz, mən sizi öyrədəcəyəm. Əgər siz işləməsəniz, mən sizi öyrətməyəcəyəm. Çünki işləsəniz mən sizi daha tez öyrədə bilərəm. Əgər siz məktəbdəki kimi sadəcə oturub dinləmək istəyirsinizsə, mən sadəcə boş vaxt itirəcəyəm. Təklifim bundan ibarətdir. İstəyirsiniz razılaşın, istəmirsiniz, yox". "Olar bir söz soruşaq?" "Yox! Ya razılaşın, ya yox". "Mənim işim həddən artıq çoxdur, vaxtımı hədəf edə bilmərəm. Əgər siz tez qərar verə bilmirsinizsə, heç vaxt pul qazanmağı öyrənməyəcəksiz. İmkanlar yaranır və yox olur. Əgər siz tez qərar verməyi bacarırsızsa, bu, çox yaxşıdır. Budur, sizin əlinizə imkan düşüb, tədris ya başlayır, ya da 10 saniyədən sonra bitir". "Razıyam!" – deyə mən cavab verdim. "Razıyam" – deyə Mayk da dilləndi. "Yaxşı, 10 dəqiqədən sonra missis Martin gələcək, biz işimizi bitirdikdən sonra siz onunla mağazaya yollanarsız və işə başlayarsız. Mən sizin hər saatınıza 10 sent ödəyəcəm, siz isə hər şənbə üç saat işləyəcəksiz". "Axı mənim bu gün beysbol oyunum var..." Maykın atası alçaq və acıqlı səslə soruşdu: "Hə, ya yox?" "Yaxşı" – deyə mən beysbol oyununu işləməyə davisdim.

30 SENTDƏN SONRA

Şənbə səhəri, saat 9:00-da biz missis Martinin yanında işləməyə başladıq. O, xeyirxah və səbirli xanım idi. Həmişə də deyərdi ki, Maykla mən ona böyüyüb buradan gedən öz oğullarını xatırladıq. Lakin xeyirxahlığına baxmayaraq, o hesab edirdi ki, biz çox işləməliyik və hər dəfə bizim üçün görüləsi işlər tapırdı. Biz üç saat müddətində rəflərdən konserv bankalarını götürür, tozunu silir, yerinə qoyurduq. Bu çox darıxdırıcı idi. Maykın varlı ata adlandırdığım atasının doqquz belə özünəxidmət mağazası var idi. Yaxınlıqda yaşayan insanlar buradan süd, yağ, çörək və siqaret ala bilirdilər. Heyif ki, Havayda hələ soyuducu kondisionerlər yox idi, ona görə də istidən qapıları açıq qoyurdular. Hər iki tərəfdən mağazanın qapıları taybatay açıq olurdu. Hər dəfə çöldən maşın keçəndə mağazanın içində toz dumanı qalxırdı. Bu o demək idi ki, nə qədər ki, kondisioner gəlməyib, Maykla bizim işimiz başımızdan aşacaq.

Üç həftə ardıcılıqla biz missis Martinin yanına gəldik və üç saat boyunca işlədik. Günortaya kimi bizim işimiz bitirdi və o bizə hər dəfə 30 sent verirdi. Hətta 9 yaşında da 1956-cı il üçün 30 sent böyük məbləğ görünmürdü. O vaxtlar komikslər kitabı 10 sent idi. Ona görə də mən adətən puluma komikslər alıb, evə dönürdüm.

Dördüncü həftənin ortasında mən artıq hər şeyi atmağa hazır idim. Mən axı Maykın atasından pul qazanmağı öyrənmək üçün bu işə razılıq vermişdim. İndi isə 1 saati 10 sentə işləyən nökrə dönmüşdüm. Həm də oğünkü şənbədən sonra mən Maykın atasını heç görməmişdim. Nəhar vaxtı mən Mayka dedim: "Mən gedirəm". Məktəb nəharı dözülməz, dərslər isə darıxdırıcı idi, mən isə üstəlik sevimli şənbələrimdən də məhrum olmuşdum. Amma mən özümdən çıxardan bu 30 sent idi. Mayk gülümsündü. "Sən nəyə gülürsən?" – deyə mən hiddətləndim. "Atam demişdi ki, belə olacaq. O dedi ki, sən getmək istəyəndə onunla görüşəsən". "Nə?" – mən acıqla dedim: "O

gözləyirdi ki, mən nə vaxt bezəcəm?" "Bir sözle, hə... Atam başqaları kimi deyil, o, sənin atan kimi öyrətmir. Sənin valideynlərin danışmağı sevir. Mənim atam isə susmağı üstün tutur, ya da çox az danışır. Sən şənbəyə kimi gözlə, mən ona deyərəm ki, sən hazırsan". "Sən demək istəyirsən ki, bunlar hamısı bir qurma idi?" "Qurma deyildi, nəse buna bənzər bir şey idi. Şənbə günü atam hər şeyi izah edəcək".

ŞƏNBƏ GÖRÜŞÜ

Mən onunla söhbətə hazır idim, hətta öz atam da qəzəblənmişdi. O hesab edirdi ki, varlı ata uşaq əməyinin istismarı barədə qanunları pozur və onu məhkəməyə vermək lazımdır. Atam mənə dedi ki, mən ondan layiq olduğum əməkhaqqını tələb edirəm, bu, bir saat üçün 25 sentdən az olmamalıdır. O əlavə etdi: "Əgər o məbləği artırırsa, o dəqiqə işi tərk etməlisən, ümumiyyətlə, bu axmaq iş sənə nəyinə lazımdır axı?"

Şənbə günü saat 8:00-da yenə Maykın evinin cırıldayan qapıları üzümə açıldı. Mən içəri daxil olanda Maykın atası dedi: "Otur və növbəni gözlə". O döndü və öz kabinetində gözəndi. Mən ətrafa baxdım, Mayk gözə dəymirdi. Dörd həftə bundan əvvəl də burada gördüyüm iki xanımın yanında aylaşdım. Onlar gülümsünüb mənə yer ayırdılar. Düz 45 dəqiqə keçdi. Mənim hövsələm daralırdı. O, iki qadını qəbul edib, hələ yarım saat əvvəl onları buraxmışdı. Sonra bir yaşlı cənab gəldi və 20 dəqiqəyə yaxın orada oldu və getdi. Ev tamamilə boş idi və bu gözəl Havay günündə, mən uşaqları istismar edən simiclə danışmaq üçün bu rütubətli dəhlizdə oturub gözləyirdim. Mən onun kabinetdə gəzişdiyini, telefonla danışdığını eşidirdim, o sanki mənə yaddan çıxarmışdı. Mən durub getməyə hazır idim, lakin nəyə görə yerimdə qalırdım. Nəhayət, 15 dəqiqə də keçdikdən sonra, düz saat 9.00-da varlı ata öz kabinetindən çıxdı və susqun halda əli ilə mənə yanına çağırırdı: "Eşitdiyimə görə, sən məvacibinin artırılmasını

istəyirsən, yoxsa işini atacaqsan" – varlı ata öz fırlanan kreslosunda yellənərək dedi. "Siz axı sözünüzün üstündə durmursuz" – mən hirsli halda, az qala ağlayaraq dedim. Doqquzyaşlı oğlan üçün böyükrlə mübahisə etmək doğrudan da qorxunc idi. "Siz mənə demişdiz ki, əgər sizə işləsəm mənə öyrədəcəksiz. Mən sizə işlədim, həm də çox işlədim. Mən sizə işləmək üçün beysboldan imtina elədim. Siz isə öz sözünüzü tutmadınız, mənə heç nə öyrətmədiniz. Siz şəhərdə hamının sizi adlandırdığı kimi fırıldaqçısınız. Siz acgözsüz, siz ancaq pulu düşünürsünüz. Sizə işləyənləri heç düşünmürsünüz. Siz mənə gözləməyə məcbur edirsiniz və mənə hörmət etmirsiniz. Mən balaca uşağam, amma mən daha yaxşı münasibətə layiqəm". Varlı ata arxaya söykəndi və mənə diqqətlə baxdı. Onun baxışları sınaqçı idi: "Pis deyil!" – o dilləndi. Sən bir aydan az müddətdə mənim işçilərimin çoxu kimi danışırısan". "Nə?" – mən hiddətləndim. Onun nə danışdığını başa düşmürdüm və şikayətimə davam etdim: "Mən düşünürdüm ki, danışığımıza əməl edib, mənə öyrədəcəksiz. Siz isə bunun əvəzində mənə işgəncə verirsiniz, bu qəddarlıqdır". "Bu doğrudan da qəddarlıqdır, amma mən artıq sənə öyrədərəm", – varlı ata sakitcə cavab verdi. "Siz mənə nə öyrətmisiz? Heç bir şey!" – mən əsəbiləşdim. "Mən demək olar ki, havayı işləməyə başladığım gündən siz mənimlə heç danışmamısınız. 1 saat 10 sentə, pah! Mən gərək sizin barənizdə lazımı yerlərə məlumat verərdim. Bizdə uşaq əməyinin istismarı barədə qanunlar var. Yeri gəlmişkən, mənim atam dövlətə işləyir". "Oho!!! İndi sən mənim qovduğum, ya da özləri çıxıb gedən köhnə işçilərim kimi danışırısan", "Siz mənə nə deyə bilərsiniz?" – balaca oğlan üçün mən çox cürətlə görünürdüm. "Siz mənə aldatdız, mənə işlətdiz və heç nə öyrətmədiz!" "Hardan bilirsən ki, mən sənə heç nə öyrətməyəcəm?" "Axı siz mənimlə heç danışmamısınız". "Bir şey öyrədəndə mütləq danışmaq lazımdır?" "Hə" "Bu cür sən məktəbdə öyrədirlər", – o gülümsəyərək cavab verdi. "Həyat isə belə öyrətmir. Mən deyirdim ki, həyat ən yaxşı müəllimdir. Həyat heç vaxt sənə danışmır. O, həmişə sənə vurur, gah o üzündən, gah bu üzündən. Hər zərba həyatdır və deyir: ayıl, mən istəyirəm ki, sən bir şeyi başa

düşəsən". "O nə danışır?" – susaraq öz-özümdən soruşdum: "Həyat məni döyəndə o mənimlə danışır?" – indi mən əmin idim ki, işi atmalıyam. Mən dalixanaya göndərilməli bir adamla danışmışdım. "Əgər sən həyatın sənə öyrətdiyini öyrənsən, səndə hər şey yaxşı olacaq. Əgər öyrənməsən, həyat səni döyməkdə davam edəcək. İnsanlar adətən ikisindən birini edirlər. Ya həyata onları döyməyi icazə verirlər, ya da hirsələnib, ona qarşı çıxırlar. Lakin onlar müdirlərinə, işlərinə, ərlərinə və yaxud arvadlarına qarşı çıxırlar. Onlar başa düşməzlər ki, onları döyən həyatdır, bu insanlar deyil". Mən tamamilə heç nə başa düşmürdüm. "Həyat bizim hamımızı döyür, kimlərsə təslim olur, kimlərsə mübarizə aparır. Elələri də var ki, dərsi qavrayıb irəli gedirlər. Onlar sevinirlər ki, həyat onları cəzalandırır. Onlar üçün bu o deməkdir ki, daha nəse öyrənməlidirlər. Onlar öyrənirlər və irəli gedirlər. Çoxları isə təslim olur, bəziləri, sənin kimiləri isə mübarizə aparırlar". Varlı ata ayağa qalxdı və çoxdan təmir edilməsi lazım olan cırıldayan taxta pəncərəni bağladı. "Əgər sən bu dərsi anlaya bilsən, o zaman böyüyüb xoşbəxt, varlı bir gənc olacaqsan. Əgər anlamasan, bütün ömrün boyu işini, məişini və ya müdirini günahlandıracaqsan. Sən bütün ömrün boyu oturub möcüzə gözləyəcəksən ki, sənin maliyyə problemlərini həll etsin". Varlı ata dönüb mənə baxdı ki, görsün, onu dinləyirəm, ya yox. Bizim baxışlarımız toqquşdu və gözlərimizdə düşüncələrimiz əks olundu. Nəhayət, mən onun sonuncu sözlərini dərk edib, gözümlü çəkdim. Mən başa düşdüm ki, o haqlıdır. Mən onu günahlandırırdım və mən həqiqətən də öyrənmək istəyirdim. Mən mübarizə aparırdım. Varlı ata davam etdi: "Əgər səndə dözümlü yoxdursa, hər dəfə həyat səni sıxanda təslim olursan. Əgər sən belə adamsansa, o zaman baş verməyəcək şeyi gözləməklə bütün həyatını keçirəcəksən və sonda sən dəridirici qoca olaraq öləcəksən. Səni çox istəyən çoxlu dostların olacaq, çünki sən belə yaxşı və işgüzar oğlan olmusan, ömrün boyu ümumi qaydalardan kənara çıxmamısan. Əslində isə sən həyatın zərbələrinə tabe olmusan. Ürəyinin dərinliyində sən risk etməkdən qorxmısan. Əslində sən qalib gəlmək istəyirdin, lakin uduzmaq qorxusu hamıya salaba

sevincindən güclü olub. Ürəyinin dərinliyində sənə və yalnız sənə məlum olacaq ki, sən buna cəsarət etmədin. Sən risksiz hərəkət etməyi seçdin". Bizim gözlərimiz yenə qarşılaşdı. On saniyə ərzində, ta mənim onu başa düşdüyümü hiss etdiyi ana qədər biz bir-birimizə baxdıq. "Deməli, siz məni həyat kimi döydünüz?" "Bəziləri belə deyərdi", – deyə varlı ata gülümsədi: "Mən isə deyərdim ki, mən sənə həyatın nə olduğunu öyrətdim". "Necə yəni?" – mən hələ də acıqlı, amma maraqla soruşdum. "Siz uşaqlar, birinci adamlarsınız ki, məndən pul qazanmağın yollarını öyrətməyi xahiş etdiniz. Mənim 150-dən çox işçim var, onlardan hələ heç biri soruşmayıb ki, pullar barədə nə bilirəm. Onlara məndən pullar barədə bilgi yox, yalnız iş və pul qəbzə lazımdır. Ona görə də onların hamısı həyatının gözəl illərini pul üçün işləməklə keçirəcəklər və heç vaxt da nəyə və kimə işlədiklərini bilməyəcəklər". Mən oturub, diqqətlə onu dinləyirdim. "Ona görə də Mayk mənə deyəndə ki, siz pul qazanmağı öyrənmək istəyirsiniz, mən sizin üçün real həyata yaxın olan bir tədris düşündüm. Mən gözlərim qaralana kimi danışa bilərdim, amma siz heç nə anlamıyırdınız. Ona görə də mən qərara aldım ki, həyatın sizi döyməyinə icazə verim. Ona görə də mən sizə 10 sent ödəyirdim". "Bəs saati 10 sentə işləməklə hansı dərsi öyrənməli idim? Sizin acgöz olduğunuzu və işçilərinizi istismar etdiyinizi?" Varlı ata arxaya söykənib ürəkdən güldü. Sonra o sakitləşdi və dedi: "Yaxşısı budur, sən öz nəzarət nöqtəni dəyişəsən. Hər şeydə məni günahlandırmağa son qoy. Əgər sən problemin məndə olduğunu düşünürsənsə, məni dəyişməli olacaqsan. Əgər sən problemin səndə olduğunu anlasan, sən özün dəyişlə bilərsən, nəse öyrənib, daha müdrik ola bilərsən. İnsanların çoxu gözləyir ki, dünyadakı başqa insanlar dəyişiləcək, onlar özləri yox. Sənə deməliyəm ki, özünü dəyişmək ətrafdakıları dəyişməkdən daha asandır". "Başa düşürəm..." "Öz problemlərində məni günahlandırma" – artıq hövsələdən çıxmış varlı ata dedi. "Axı siz mənə cəmi 10 sent verirsiniz". "Bəs bu sənə nə öyrədir?" "Sizin simic olduğunuzu". "Bax görürsən, sən problemi məndə görürsən. Əgər sən belə davam etsən, heç nə öyrənməyəcəksən".

qorxurlar. Qorxurlar ki, pulları çatmaz və hər şeyi yenidən başlamalı olurlar. Bu onların hər hansı bir peşaya yiyələnib, pul üçün işləmələrinin qiymətidir. İnsanların çoxu pulun koləsinə çevrilir və öz sahiblərinə qəzəblənməyə başlayırlar. "Bəs pulu özünə işlətməyi öyrənmək başqa növ təhsildir?" – deyə mən soruşdum. "Tamamilə bambaşqa" – varlı ata cavab verdi. Biz susaraq oturdur. Pəncərənin o üzündə isə gözəl, günəşli Havay səhəri idi. Mənim dostlarım bu ərafədə kiçik liqanın beysbol yarışına başlayırdılar. Mən isə nədənsə saatı 10 sentə işləməyə razılaşdığım üçün sevinirdim. Mən sevinirdim ki, dostlarımla məktəbdə öyrənməyəcəkləri şeyləri öyrənəcəm. "Öyrənməyə hazırsan?" – deyə varlı ata soruşdu. "Tamamilə" – deyə mən hiyləgər təbəssümlə cavab verdim. "Mən öz sözümü tutdum və səni uzaqdan öyrətməyə başladım. Doqquz yaşında sən artıq pula işləməyin nə olduğunu bildin. İndi isə bu sonuncu ayı 50 ilə vur və sən başa düşəcəksən ki, insanların çoxu ömür boyu nə ilə məşğul olur". "Başa düşürəm" – dedim. "Mən səni çağırana kimi növbədə oturub gözləyərkən özünü necə hiss edirdin? Birinci dəfə iş üçün gələndə və ikinci dəfə maaşını artırmaq üçün gələndə?" "Çox pis" – dedim. "Əgər sən pul üçün işləyəcəksənsə, həyatın belə, digərlərində olduğu kimi də davam edəcək" – varlı ata dedi. "Bəs üç saat işlədiyinə görə missis Martin sənə 10 sent verərkən özünü necə hiss edirdin?" "Mənə elə gəlirdi ki, bu çox azdır. Bu, sadəcə heç nə idi. Mən çox mayus olurdum" – dedim. "İşçilərin çox hissəsi məvəciblərinə baxanda özlərini məhz belə hiss edirlər. Xüsusən də vergiləri və digər borcları çıxdıqdan sonra. Sən heç olmasa söz verilmiş məbləği tam aldın". "Siz demək istəyirsiniz ki, işləyənlərin çoxu öz pulunu tam ala bilmir?" – deyə mən təəccübləndim. "Aman Allah, əlbəttə ki, yox! Əvvəlcə dövlət özünə düşəni götürür". "Bəs o bunu necə edir?" "Vergilər yolu ilə" – deyə varlı ata cavab verdi. "Əgər sən pul qazanırsansa, səndən vergi tutulur. Əgər sən pul xərcləyirsənsə, səndən yenə də vergi tutulur. Əgər sən pul yığırsansa, əgər sən ölürsənsə, səndən həmişə vergi tuturlar". "Bəs niyə insanlar dövlətə bunu etməyə icazə verirlər?" "Varlılar icazə vermirlər" – deyə varlı ata gülmədi. "Buna

kasıb və orta təbəqənin adamları icazə verir. Mən mərc gələmə ki, sənin atandan çox qazanıram, amma o məndən çox vergi ödəyir". "Bəs bu necə ola bilər?" – doqquzyaşlı oğlan üçün bu anlaşılmaz idi. Niyə insanlar icazə verirlər ki, dövlət onlarla belə rəftar etsin? Varlı ata susdu. Yəqin o istəyirdi ki, mən diqqətlə dinləyim və cəfəngiyat danışmağımı kəsdim. Nəhayət, mən sakitləşdim. Əşitdiyim heç də xoşuma gəlməmişdi. Mənim atam həmişə şikayətlənirdi ki, həddən artıq çox vergi ödəyir. Amma bununla bağlı heç nə etməyə çalışmırdı. Yəni həyat onu belə cəzalandırırdı? Varlı ata stulunda yellənərək mənə baxıb, susurdu. "Öyrənməyə hazırsan?" – deyə o soruşdu. Mən yavaşca başımıla təsdiqlədim. "Artıq dediyim kimi, sən çox şey öyrənməli olacaqsan. Pulları idarə etməyi ömür boyu öyrənmək lazımdır. İnsanların çoxu kollecdə 4 il keçirir və bununla onların təhsili bitir. Mən artıq başa düşmüşəm ki, pullar barədə ömür boyu öyrənməli olacam. Sadəcə, ona görə ki, mən nə qədər çox şey öyrənirəmsə, bir o qədər də çox öyrənməli oluram. İnsanların çoxu isə heç vaxt bunu etməyəcək. Onlar işə gedir, maaş alır, hesabları ödəyirlər və bununla bitir. Və onlar bundan sonra hələ təəccüblənirlər ki, niyə pulla bağlı problemləri var. Bundan əlavə, onlar güman edirlər ki, onların pulları çoxalarsa, problemləri də itəcək". "Deməli, mənim atamın vergilərlə problemi var, ona görə ki, pulların nə olduğunu anlamır?" – mən başa düşmədən soruşdum. "Bilirsən, vergilər, pulları özünə işlətməyi öyrənməyin çox kiçik bir hissəsidir. Bu gün mən sadəcə bilmək istəyirdim ki, sən pulun nə olduğunu bilmək həvəsin itməyib ki? İnsanların çoxunun belə həvəsi yoxdur. Onlar təhsil almaq, peşaya yiyələnək, maraqlı işə sahib olmaq və çoxlu pul qazanmaq istəyirlər. Bir gün onlar yuxudan ayılırlar və başa düşürlər ki, onların pulla bağlı çox ciddi problemləri var və budur, onlar artıq işləmədən yaşaya bilməzlər. Bu, ona görədir ki, onlar yalnız pul üçün işləməyi bacarırlar və pulları özlərinə işlətməyi öyrənmirlər. Deməli, sən hələ də bunu öyrənmək istəyirsən?" – varlı ata soruşdu. Başımıla təsdiqlədim. "Yaxşı, o zaman işinə qayıt. İndi mən sənə öyrətməyə başlayacağam". "Nə?" – mən çəşib qaldım. "Nə eşitdinsə,

o. Sən hər şənbə üç saat işləyəcəksən. Amma indi sən bir saat üçün 10 sent almayacaqsan. Sən dedin axı, pul üçün işləməməyi öyrənəcəksən. Buna görə də mən sənə heç nə ödəməyəcəm". Mən qulaqlarıma inana bilmirdim. "Mən eyni şey barədə Maykla da danışmışam. O artıq işləyir. Konservlərin tozunu silir və onları yerinə düzür, havayı. Ona görə də, gözünü döymə, get ona qoşul". "Axı bu düzgün deyil!" – mən heyrləndim. "Siz nəse ödəməlisiz". "Sən dedin ki, öyrənmək istəyirsən. Əgər sən bunu indi öyrənməsən, böyüyüb, mənim qəbulumda oturmuş o iki qadın və kişi kimi olacaqsan. Onlar pul üçün işləyirlər və ümid edirlər ki, mən onları işdən qovmayacağam. Yaxud da atan kimi olacaqsan, çoxlu pul qazanacaqsan, borc içində qalacaq və arzulayacaqsan ki, problemlərini həll etmək üçün çoxlu pulun olsun. Əgər sən bunu istəyirsənsə, ilk razılaşmamıza qayıdaq: saati 10 sentə. Yaxud da başqaları kimi edə bilərsən, şikayət et ki, sənə az pul verirlər, işdən get və yenisini axtar". "Bəs mən nə etməliyəm?" Varlı ata yüngülca başımı taqqıldatdı. "Bundan istifadə et. Əgər sən bundan yaxşı istifadə etməyi bacarsan, tezliklə, mənə bu elmə görə minnətdar olacaqsan. Sən böyüyüb varlı adam olacaqsan". Mən dayanıb, hələ də inana bilmirdim ki, mənə yenə də kalək gəldilər. Mən gəldim ki, maaşımı artırınsınlar, mənə isə deyirlər ki, indi mən ümumiyyətlə havayı işləyəcəm. Varlı ata yenə də başımı taqqıldatdı və dedi: "Bundan istifadə et. İndi isə get işlə".

DƏRS 1: Varlılar pul üçün işləmir

Mən kasıb atama demədim ki, mənə ümumiyyətlə pul vermirlər. O bunu başa düşməyəcəkdi. Mən isə hələ özüm də başa düşmədiyim bir şeyi izah etmək istəmirdim. Daha üç həftə biz Maykla hər şənbə üç saat havayı işlədik. İş asan idi və mən artıq buna alışmışdım. Sadəcə, itirdiyim beysbol oyunlarına heyifsilənirdim, bir də daha komikslər ala bilmirdim. Üçüncü həftə varlı ata mağazaya baş çəkdi. Biz maşın mühərrikinin səsinə eşitdik, o mağazaya daxil oldu və mehribancasına missis Martini qucaqladı, işlər barədə soruşdu və soyuducudan iki dondurma götürüb, mənə və Maykı çağırırdı. "Gedək gəzəliq, baxmaq".

Biz küçəni dönüb, böyük, otlu yola çıxdıq. Orada böyükklər beysbol oynayırdı. Biz onlardan uzaqda plastik oturacaqlarda oturub, yeməyə başladıq. "Hə, işləriniz necə gedir?" "Normal" – Mayk dedi. Mən də razı halda başımı tərpətdim. "Yeni bir şey öyrənə bildiz?" Biz Maykla bir-birimizə baxdıq, çiyinimizi çəkdik və eyni vaxtda başımızla inkar etdik.

Həyatda ən təhlükəli tələdən necə qurtulmaq olar?

"O zaman uşaqlar, siz düşünməli olacaqsız. Sizin burnunuzun ucunda ən vacib həyat dərslərindən biri durur. Əgər siz bu dərsi anlamış olsanız, o zaman sakit və firavan yaşaya biləcəksiz. Əgər siz onu dərk etməsəniz, missis Martinin və bu parkda beysbol oynayan digərlərinin yerində olacaqsız. Onlar çox işləyir, az qazanır, stabil əmək illüziyasına qapılırlar və hər il səbirsizliklə üçhəftəlik məzuniyyəti gözləyirlər. 45 il işlədikdən sonra isə cüzi təqaüdlərini səbirsizliklə gözləyirlər". "Axı onlar yaxşı, işgüzar insanlardır. Siz onları lağa qoyursuz?" – deyə mən cavab tələb etdim. Varlı ata gülümsədi. "Missis Martin mənə ana kimidir. Mən necə bu cür qəddar ola bilərəm? Ola bilsin ki, bu qəddar səslənir, çünki mən bütün gücümə sizə izah etməyə çalışıram, sizin diqqət dairənizi genişləndirməyə çalışıram ki, siz digər insanların görə bilmədiklərini görə biləsiniz. Çünki onların diqqəti məhduddur. İnsanların çoxu hətta öz düşükləri tələləri gözə qaydırırlar". Mayk və mən oturub, onun dediklərini dərk etməyə çalışırdıq. Bu qəddar səslənirdi, lakin biz başa düşürdük ki, o bizim nəse başa düşməyimizi çox istəyir. "Bəs 25 sent sizə cəlbədicə məbləğ görünür ki? Sizin, bundan ürəyiniz daha tez-tez döyünməyə başlamır ki?" Mən başımı yellədim. "Yox". Əslində isə ürəyim əksini deyirdi, saata 25 dollar mənim üçün böyük məbləğ olardı. "Yaxşı, mən sizə saata dollar verəcəm" – deyə varlı ata hiyləgər təbəssümlə davam etdi. Bax indi mənim ürəyim həqiqətən sürətlə döyünməyə başladı. Daxilimdən gələn bir səs qışqırırdı: "Razılaş, razılaş!" Mən qulaqlarıma inana bilmirdim, ağma yenə də susurdum. "Yaxşı, saata iki dollar". Mənim doqquz yaşlı balaca beynim və

məni dünyanın ən varlı uşağı edərdi. Mən heç ağıma da gətirməzdim ki, bu qədər qazana bilərəm. Mən çox istəyirdim ki, hə deyim. Mən razı olmaq istəyirdim. Mən artıq özüm üçün yeni beysbol əlcəyi, yeni velosiped və dostlarımla qururunu təsəvvür edirdim. Həm də Cimmi və onun varlı dostları daha məni kasıb adlandırma bilməzdilər. Amma nədənsə mən sabırla susurdum. Ola bilsin ki, mənim beynim sadəcə qızmışdı. Ona görə də mən bir kəlmə də deyə bilmirdim. Amma ürayimlərin dərinliyində mən bu iki dollarla razılaşağı elə istəyirdim ki. Dondurma əriyib, əlimdən süzülür və əlimdə sadəcə taxta çubuq qaldı. Yapışqan, vanilli kütlədən artıq qarışıqlar zövq alırdı. Varlı ata başında bir fikri belə olmayan, gözlərini bərəldib ona baxan iki uşağı nəzərdən keçirdi. O bilirdi ki, bu, bizim üçün çətin sınaqdır və bizim bir hissəmiz onun təklifini qəbul etmək istəyir. O bilirdi ki, hər bir insanın ürayində zəiflik, acgözlük var və onların köməkliyi ilə onu ələ almaq olar. Lakin o həm də bilirdi ki, hər kəsin ürayində satılmayan inadkarlıq və güc var. Məsələn onda idi ki, qəlbin hansı hissəsi üstün gələcək. Bütün həyatı boyu o minlərlə qəlbi sınaqdan keçirmişdi. O, bunu hər dəfə işə düzənlə söhbətləşərkən edirdi. "Yaxşı, saata 5 dollar", – bu zaman daxilimə bir sükut çökdü. Bir dəyişiklik baş verdi. Edilən təklif həddən artıq səxavətli idi, ona görə də cəfəng görünürdü. 1956-cı ildə böyüklərin çox az hissəsi saatda 5 dollardan çox qazanırdı. Həvəsim itdi və mən sakitləşdim və yavaş-yavaş sola döndüm ki, Mayka baxım, o da mənə baxdı. Mənim zəif və acgöz tərəfim susdu və satılmayan tərəfim üstünlük əldə etdi. Mənim beynimdə və ürayimdə sakitlik və inam hökm sürürdü. Mən bildirdim ki, Mayk da eyni şeyləri yaşayırdı. "Yaxşı", – deyə varlı ata sakitcə səsləndi: "Bir çox insanların öz qiyməti var, bu insani hissələrə görə baş verir. Onlar ki, qorxu və acgözlük adlanırlar. Əvvəlcə pulsuz qalmaq qorxusu bizi çoxlu işləməyə məcbur edir. Biz maaş alanda isə acgözlük və arzularımız bizi pulla almağın mümkün olduğu bütün gözəl şeyləri əldə etməyə çağırır və o zaman təhlükəli çevrə yaranır". "Nə çevrə?" – deyə mən soruşdum. "Onlar səhər tezdən yuxudan ayılıb işə gedirlər, hesabları ödəyirlər. O zaman onların həyatı iki hissəyə idarə olunur: qorxu və acgözlüklə. Onlara daha çox pul təklif edin və onlar öz xərclərini artırmaqla bu çevrənin içində hərəkət etməyə davam edəcəklər. Mən bunu "siçovul yürüşü" adlandırırım". "Bəs başqa yolu var?" – Mayk soruşdu. "Hə, lakin onu özləri üçün çox az adam kəşf edir". "O nə yoldur ki?" – Mayk maraqlandı. "Mən ümid edirəm ki, mənimlə birlikdə işləyərək, həm də tədris alaraq, siz bu barədə öyrənəcəksiz. Ona görə də mən sizə ödəməyi dayandırdım". "Heç olmasa, de ki, biz nə edək?" – Mayk dilləndi. "Bilirsən, biz bu qədər işləməkdən yorulduq, xüsusən də pulsuz işləməkdən". "Yaxşı, ilk addım düzünü danışmaqdır" – varlı ata dedi. "Biz heç aldatmırdıq da" – mən dedim. "Mən demirəm ki, siz aldadırdınız. Mən dedim ki, siz həqiqəti dediniz" – varlı ata etiraz etdi. "Hansı həqiqəti?" – dedim. "Düşündüyünüzü deməyiniz vacibdir. Bunu başqalarına demək önəmlidir. Sadəcə, özünüzün bunu anlamağınız yetər". "Siz demək istəyirsiniz ki, bu parkdakı adamlar, missis Martin, sizin işçiləriniz onlar bunu eləmir?" – mən soruşdum. "Qorxuram ki, yox. Bunun əvəzində onlar qorxurlar ki, onların pulu olmayacaq. Bu qorxu ilə mübarizə aparmaq əvəzinə onlar hərəkət edirlər, düşünmürlər. Onlar ağılları ilə yox, hissələrinə uyğun hərəkət edirlər", – varlı ata başımızı taqqıldadıraqla dedi. "Sonra, yenə də onların əlinə bir-iki dollar düşür və arzulamaq sevincinə qapılırlar və onlar düşünmədən hərəkət etməyə başlayırlar". "Deməli, onların hissələri onların yerinə düşünür?" – Mayk dedi. "Düzdür", – varlı ata təsdiqlədi. "Hiss etdikləri barədə həqiqəti demək əvəzinə, onlar, sadəcə, öz hissələrinə uyğun hərəkət edirlər və düşünmürlər. Onlar qorxu hissə edirlər və işləməyə gedirlər və ümid edirlər ki, pullar bu qorxunu aparacaq. Amma bu baş vermir. Qorxu yenə onları izləməyə başlayır və onlar işə qayıdirlar. Yenə düşünürlər ki, pul kömək edəcək. Bu qorxu onları tələyə salıb. Onlar işləyirlər, pul qazanırlar, yenə işləyirlər, pul qazanırlar və gözləyirlər ki, qorxu itəcək. Lakin hər dəfə onlar yuxudan ayılanda, onlarla birlikdə həmin qorxu

da yuxudan ayılıb işə gedirlər, hesabları ödəyirlər. O zaman onların həyatı iki hissəyə idarə olunur: qorxu və acgözlüklə. Onlara daha çox pul təklif edin və onlar öz xərclərini artırmaqla bu çevrənin içində hərəkət etməyə davam edəcəklər. Mən bunu "siçovul yürüşü" adlandırırım". "Bəs başqa yolu var?" – Mayk soruşdu. "Hə, lakin onu özləri üçün çox az adam kəşf edir". "O nə yoldur ki?" – Mayk maraqlandı. "Mən ümid edirəm ki, mənimlə birlikdə işləyərək, həm də tədris alaraq, siz bu barədə öyrənəcəksiz. Ona görə də mən sizə ödəməyi dayandırdım". "Heç olmasa, de ki, biz nə edək?" – Mayk dilləndi. "Bilirsən, biz bu qədər işləməkdən yorulduq, xüsusən də pulsuz işləməkdən". "Yaxşı, ilk addım düzünü danışmaqdır" – varlı ata dedi. "Biz heç aldatmırdıq da" – mən dedim. "Mən demirəm ki, siz aldadırdınız. Mən dedim ki, siz həqiqəti dediniz" – varlı ata etiraz etdi. "Hansı həqiqəti?" – dedim. "Düşündüyünüzü deməyiniz vacibdir. Bunu başqalarına demək önəmlidir. Sadəcə, özünüzün bunu anlamağınız yetər". "Siz demək istəyirsiniz ki, bu parkdakı adamlar, missis Martin, sizin işçiləriniz onlar bunu eləmir?" – mən soruşdum. "Qorxuram ki, yox. Bunun əvəzində onlar qorxurlar ki, onların pulu olmayacaq. Bu qorxu ilə mübarizə aparmaq əvəzinə onlar hərəkət edirlər, düşünmürlər. Onlar ağılları ilə yox, hissələrinə uyğun hərəkət edirlər", – varlı ata başımızı taqqıldadıraqla dedi. "Sonra, yenə də onların əlinə bir-iki dollar düşür və arzulamaq sevincinə qapılırlar və onlar düşünmədən hərəkət etməyə başlayırlar". "Deməli, onların hissələri onların yerinə düşünür?" – Mayk dedi. "Düzdür", – varlı ata təsdiqlədi. "Hiss etdikləri barədə həqiqəti demək əvəzinə, onlar, sadəcə, öz hissələrinə uyğun hərəkət edirlər və düşünmürlər. Onlar qorxu hissə edirlər və işləməyə gedirlər və ümid edirlər ki, pullar bu qorxunu aparacaq. Amma bu baş vermir. Qorxu yenə onları izləməyə başlayır və onlar işə qayıdirlar. Yenə düşünürlər ki, pul kömək edəcək. Bu qorxu onları tələyə salıb. Onlar işləyirlər, pul qazanırlar, yenə işləyirlər, pul qazanırlar və gözləyirlər ki, qorxu itəcək. Lakin hər dəfə onlar yuxudan ayılanda, onlarla birlikdə həmin qorxu

rahat halda yataqda fırlanır. Sonra onlar maaş üçün işə gedirlər ki, onların ürayını parçalayan bu qorxunu məhv etsinlər. Onların həyatını pul idarə edir, lakin onlar bunu qəbul etmək istəmirlər. Pul onların hisslərini idarə edir, bu o deməkdir ki, qəlblərini də idarə edir", – varlı ata susdu və bizə dediklərini dərk etməyə vaxt verdi. Biz bu deyilənləri eşidirdik, amma tam dərk edə bilmirdik. Mən sadəcə xatırladım ki, böyüklərin işə belə tələsmələrinə həmişə təəccüblənirdim. Mənə elə gəlirdi ki, iş onların elə də xoşlarına gəlmir və onlar elə də xoşbəxt görünmürlər. Ancaq nəşə onları ora tələsməyə məcbur edir. Bizim nəyisə başa düşdüyümüzü görüb, varlı ata dedi: "Mən istəyirəm ki, uşaqlar, siz bu tələyə düşməyəsiz. Mənim sizə öyrətmək istədiyim məhz budur, sadəcə varlı olmaq deyil. Çünki sərvət bu problemi həll etmir". "Həll etmir?" – mən təəccüblə soruşdum. "Yox, həll etmir. Mən hələ sizə ikinci hiss barədə danışmamışam: arzu barəsində. Bir çoxları onu acgözlük adlandırır, mən isə bunu arzu, istək adlandırmağı xoşlayıram. Nəyinsə yaxşısını arzulamaq tamamilə normaldır, daha gözəlini, daha maraqlısını və daha şənini. Ona görə də insanlar pul və arzuları üçün işləyirlər. Onlar pulu rahatlıq üçün arzulayırlar və belə düşünürlər ki, bunu pulla almaq olar. Lakin bu rahatlıq adətən qısamüddətli olur və onlar tezliklə pula ehtiyac duyurlar. Onlar yeni bir rahatlıq və təhlükəsizlikdən ötrü yenə də arzularının və qorxularının təsiri ilə işləməyə davam edirlər, düşünürlər ki, pul onların ruhunu sakitləşdirəcək. Ancaq pullar bunu edə bilmir". "Sən bunu varlılar barədə də deyirsən?" – deyə Mayk soruşdu. "Bəli, varlılar barədə də. Yeri gəlmişkən, varlıların çoxu arzularına görə deyil, qorxularına görə varlanıblar. Onlar düşünürlər ki, pul onları kasıblıq qorxusundan xilas edə bilər və ona görə də çoxlu vəsait toplayırlar, lakin bu qorxu daha da güclənir. İndi onlar var-dövlətlərini itirməkdən qorxurlar. Mənim yetərincə pulları olan, ancaq işləməyə davam edən dostlarım var. Mən elə insanlar tanıyıram ki, onların milyonları var, lakin kasıb olduqları vaxtdan daha çox qorxu yaşayırlar. Onlar bütün pullarını itirməkdən ölümcül qorxurlar. Onları varlanmağa məcbur edən qorxu güclənib.

Qəlblərinin aciz və acgöz hissəsi daha güclü çıxır. Onlar öz evlərini, məşinlərini və pulların onlara gətirdiyi gözəl həyat tarzini itirməkdən qorxurlar. Pullarını itirərlərsə, dostlarının nə deyəcəyi onları narahat edir. Bir çoxlarının varlı və rahat həyat sürdükləri görünsə də, narahatlıqdan və əsəbdən əziyyət çəkirlər". "Belə çıxır ki, kasıblar daha xoşbəxtidirlər?" – deyə mən soruşdum. "Düşünürəm, pullardan qaçmaq, onlara həddən artıq bağlanmaq qədər düzgün deyil". Elə bil ki, qəsdən bizim masanın yanından çox yoxsul biri keçdi. O gedib zibilliyin yanında dayandı və orada eşələnməyə başladı. Biz hamımız əvvəllər ona fikir vermirdiksə də, indi ona böyük maraqla baxırdıq. Varlı ata pulqabından bir dollar çıxarıb, əl hərəkəti ilə qocanı çağırırdı. Pulu görən kimi o, tez yaxınlaşdı, pulu götürdü, uzun müddət minnətdarlığını bildirdi və sevinc içində oradan uzaqlaşdı. "Mənim işçilərimdən çox da fərqlənir. Mən çox adamlar tanıyıram ki, deyirlər, yox, pul məni maraqlandırmır, amma onlar hər gün 8 saat işləməyə hazırdırlar, onlar həqiqəti danırırlar. Əgər pul doğrudan da onları maraqlandırmırsa, o zaman niyə işləyirlər? Bu cür düşünmək, pul toplamaqdan da çox axmaqlıqdır".

Mən oturub varlı atanı dinləyirdim, başımda isə müxtəlif səhnələr – atamın "məni pullar maraqlandırmır" deməyi dolaşdı. O, tez-tez belə deyirdi və adətən təkrar edirdi: "Mən çox işləyirəm, ona görə ki, öz işimi sevirəm". "Bəs biz nə etməliyik? Ta ki, qorxu və acgözlükdən azad olmayınca pul üçün işləməməliyik?" – deyə soruşdum. "Yox, bu sadəcə boşuna vaxt itirmək olardı" – varlı adam dedi. "Öz düşüncələrinizi və hisslərinizi öz ziyanınıza yox, öz xeyrinizə işlətməyi öyrənin. Qoy mənim indi dediklərim sizi narahat etməsin, bu, sizə sonra aydın olacaq. Sadəcə öz hisslərinizə diqqət edin. Reaksiya verməyə tələsməyin. İnsanların çoxu başa düşmürlər ki, onların yerinə çox vaxt onların hissləri qərar verir. Hisslər ancaq hissdır. Ona görə də özün düşünməyi öyrənməlisən". "Bəs siz misal çəkə bilərsiniz?" – deyə soruşdum. "Əlbəttə, – deyə varlı ata cavab verdi. – İnsan deyəndə ki, mən təcili iş tapmıyım, bu zaman onun yerinə hissləri danışır. Bu fikri qorxu yaradır

ki, onun pulu olmayacaq". "Axı insanlara doğrudan da pul lazımdır, axı onlar hesabları ödəyirlər" – dedim. "Təbii ki, lazımdır" – varlı ata gülümsədi. "Mən, sadəcə, deyirəm ki, bu fikirləri onlarda adətən qorxu yaradır". "Başa düşmürəm" – deyə Mayk kədərli dilləndi. "Əgər pulun çatışmayacağı qorxusu yaranırsa, bu qorxunu aradan qaldırmaq üçün təcili azmaşlı işə razılaşımaq dənə, sadəcə özünə sual verə bilərsən: bu iş mənim problemimi uzun müddətə həll edəcəkmi? Mən hesab edirəm ki, yox. Xüsusən də, insanın həyatına bütünlükdə nəzər salsaq, iş uzunmüddətli problemin qısamüddətli həllidir". "Ancaq mənim atam həmişə deyir ki, məktəbdə oxu, yaxşı qiymətlər al ki, sonra da imi iş tapa biləsən" – bir az təəccüblü halda dedim. "Hə, mən başa düşürəm. Bu cür məsləhəti çoxlarından eşitmək olar və o çoxlarına aid edilə bilər. Lakin bu cür məsləhət qorxu ucbatından verilə bilər". "De-yirsiz, atam qorxduğu üçün belə məsləhət verir?" "Hə" – varlı ata dedi. "O çox qorxur ki, sən pul qazana bilməyib, cəmiyyətdə öz yerini tapa bilməyəsən. Məni düz başa düş. O səni çox sevir və sənə hər şeyin yaxşısını arzulayır. Mən düşünürəm ki, onun qorxusu özünü doğruldur. Təhsil və iş çox vacibdir. Lakin onlar qorxunun öhdəsindən gəlməyə kömək etmirlər, başa düşürsən? Onu hər gün işə qovan həmin o qorxu, səni məktəbi qurtarmağa məcbur edir. "Bəs siz nə məsləhət görürsünüz?" – deyə mən soruşdum. "Mən istəyirəm sizə pulun gücündən istifadə etməyi öyrədim. Bu qüvvədən qorxmamağı öyrədim. Məktəbdə isə bunu öyrətmirlər. Əgər siz bunu öyrənməyəsiniz, pulların quluna çevriləcəksiniz". Nəhayət ki, mənim beynimdə nəşə aydınlaşmağa başladı. O doğrudan da istəyirdi ki, biz pul probleminə geniş nəzər salaq, ona işləyən missis Martinin və başqalarının, hətta mənim atamın da görə bilmədiyini görək. O, yetərinə qədər üsullardan istifadə edirdi. Ancaq mən bunu ömürlük dərk etdim. O gün mənim düşünməyə qorxum doğrudan da genişləndi. Mən başa düşməyə başladım ki, bir çox adamların yolunda hansı tələ durur. "Bilirsinizmi, biz hamımız kiməsə işləyirik. Sadəcə, biz bunu müxtəlif səviyyələrdə edirik" – varlı ata sözünə davam etdi. "Mən istəyirəm sizə evni emosiyaların

– qorxu və istəyin apardığı bu tələdən qaçmaq şansı verim. Onlardan öz zərarinizə yox, öz xeyrinizə istifadə edin. Baxın, mən sizə nəyi öyrətmək istəyirəm. Mən sizə çoxlu pul qazanmağı öyrətmək fikrində deyiləm. Bu, sizi nə qorxudan, nə də istəkdən azad etməyəcək. Əgər siz əvvəlcə qorxunu və istəyi idarə etməyi öyrənmədən varlısanız, yüksək qazanc qullara çevriləcəksiniz". "Bəs bu tələdən necə qurtulmaq olar?" "Kasıblığın və maliyyə çətinliyinin əsas səbəbi qorxu və savadsızlıqdır, dövlətin maliyyə proqramı və ya varlılar deyil. Beləliklə, uşaqlar, məktəbə və kolleja gedib, təhsil alın. Mən isə zamanla sizə öyrədəcəm".

Tədrisən ümumi görüntü beynimdə cəm şəklinə gəldi. Mənim savadlı atam özünə gözəl karyera qurmuşdu. Lakin məktəbdə ona pullarla davranmağı öyrətməmişdilər. Mənə aydın oldu ki, iki atadan mən tamamilə fərqli, amma çox vacib şeylər öyrənə bilərəm.

"Sən dedin ki, qorxusu olan insanın pulu olmaz, bəs pul istəyi bizim fikirlərimizə necə təsir edir?" – deyə Mayk soruşdu. "Mən sizə daha yüksək maaş təklif edəndə nə hiss etdiniz? Fikir verdinizmi, sizin arzularınız nə qədər çoxaldı? Siz bir anlıq emosiyaya qapılmadan düşünməyə qərar verdiniz. Bu çox vacibdir. Bizdə həmişə qorxu və acgözlük qalır. Bu andan etibarən, siz bu hissləri öz xeyrinizə istifadə etməyi öyrənməlisiz. Həm də həmişəlik. Emosiya və hisslərinizi siz idarə etməyə icazə verməyin. İnsanların çoxunda qorxu və acgözlük onların əleyhinə işləyir. Demək olar ki, onların çoxu maaş, əlavə güzəştlərin dalınca qaçır və özlərinə sual vermirlər ki, bu cür fikirlər hara aparıb çıxarır. Onlar arabının önündə asılmış yerkökünün dalınca arabanı dartan eşşəkləri xatırladırlar. Sahibi özünə lazım olan yeri, eşşək isə illüziya dalınca gedir. Sabah isə eşşək üçün yeni yerkökü asılacaq". "Sən demək istəyirsən ki, mən özüm üçün yeni beysbol əlcəkləri, şirniyyatlar və oyuncaqlar təsəvvür edəndə bütün bunlar mənim üçün yerkökünü avaz edirdi?" – deyə Mayk soruşdu. "Hə. Sən böyüyəndə isə dostlarının qarşısında lovğalanmaq üçün oyuncaqların – yeni maşın, yaxta, böyük ev daha bahalı olacaq", – varlı ata gülümsəyərək ca-

vab verdi. "Qorxu insanı çölə qovur, istək isə daxildən gələnin dalınca getməyə çağırır və adamı quru yerdə qoyur". "Bəs nə etməli?" "Qorxu və istək ağılsızlıqdan artır. Ona görə də bir çox insanlar varlandıqca daha çox qorxmağa başlayırlar. Pul – yerköküdür, yəni illüziyadır. Əgər eşşək əsl vəziyyəti görsəydi, yaqın ki, kökün dalınca getməzdi". Varlı ata izah etdi ki, insanın həyatı ağılla nəfsinin mübarizəsidir. "Biz hər gün və hər saniyə qərar qəbul edirik ki, yenilik üçün beynimizi açıq tutaq, yoxsa bağlayaq. O zaman ki, insan yeni informasiya axtarışını dayandırır, o öz daxilinə baxır, öz nəfsini dinləməyə başlayır. Siz başa düşməlisiz ki, məktəb çox vacibdir. Siz məktəbə gedirsiniz ki, hər hansı bir elmi dərindən öyrənəsiniz və cəmiyyətə yararlı bir şəxsiyyət olasınız. Hər bir cəmiyyətə müəllim, həkim, mexanik, rəssam, aşpaz, biznesmen, polis, əsgər lazımdır. Məktəb sizi buna hazırlayır ki, sizin mədəniyyətiniz artsın və inkişaf etsin. Əfsuslar olsun ki, bir çox insanlar üçün bu başlanğıc yox, son olur". Uzun sürən bir sükut çökdü. Varlı ata gülümsəyirdi. O günü mən onun danışdıqlarının hamısını başa düşmədim. Amma adətən əsl müəllimlərin sözləri kimi, onun sözləri mənə bu gün aydın olur. "Bu gün mən çox qəddar şeylər danışdım" – varlı ata dedi. "Lakin buna səbəb var. Mən istərdim ki, siz həmişə missis Martini xatırlayasız, həmçinin də eşşayi. Bunu yadınızda saxlayın, əgər onların sizin fikirlərinizi necə idarə etdiyini öyrənməyəsiniz, qorxu və acgözlük sizi ən böyük tələyə sala bilər. Qəddar olan mənim danışdıqlarım deyil, qorxu içində həyatını keçirib, heç bir arzunu reallaşdırmamaq – qəddarlıq məhz budur. Tər töküb, pula görə işləmək, pulun sizə istədiyiniz şeyləri almaqda kömək edəcəyini düşünmək – bax, qorxulu olan da budur. Gecəyarısı soyuq tər içində ayılıb, düşünürsən, ay Allah, birdən mən hesabları ödəyə bilməsəm? Həyatı məşin miqdarı idarə edərsə, bu, həyat deyil. Kimsə düşünürsə ki, iş ona təhlükəsizlik verir, o, özü-özünü aldadır. Mən istərdim ki, siz mümkün qədər bu tələdən qaçasız. Mən pulların insan həyatını necə idarə etdiyini görmüşəm. Sizinlə belə olmasına icazə verməyin". "Bəs axmaqlığın qorxu və

acgözlüklə nə əlaqəsi var?" "Qorxu və acgözlük insanların pul barədə bilgisizliyindən yaranır. Məsələn, həkim çox pul qazanmaq istəyir ki, ailəsini təmin etsin. Ona görə də öz xidmətlərinin dəyərini artırır. O qiyməti artırdı, deməli, tibb xidməti hər kəs üçün bahalaşdı. Bu ən çox da kasıblara təsir edir. Həkim qiyməti qaldırdı, deməli, vəkil də qaldıracaq, elə bu zaman müəllimlər də yüksək maaş tələb edəcək. Deməli, bizdən daha çox vergi tutulacaq və sairə və ilaxır. Tezliklə, varlılar və kasıblar arasında elə böyük uçurum yaranacaq ki, xaos başlayacaq və daha bir böyük sivilizasiya məhvə uğrayacaq. Məhz bu səbəbdən bir çox böyük sivilizasiyalar məhvə düşər olub, ona görə ki, varlı olan və olmayanlar arasında fərq çox böyük olub. Amerika həmin yoldadır və biz tarixdən hələ də heç nə öyrənməmişik. Biz ancaq adları və tarixləri azbərbəyirik, faktları dərk etmirik". "Məgər qiymətlər qalxmamalıdır?" – deyə mən soruşdum. "Yox. Əgər bu ağıllı hakimiyyəti olan təkmilləşmiş cəmiyyətdirsə, əksinə, qiymətlər düşməlidir. Əlbəttə, bu adətən nəzəriyyədə olur, realıqda isə qiymətlər qorxu və acgözlük sayəsində artır. Əgər məktəblərdə pulun mahiyyətini açısaydılar, ölkədə daha çox pul və daha aşağı qiymətlər olardı. Lakin məktəblər insanlara pulun gücündən istifadə etməyi yox, pul üçün işləməyi öyrədir". "Bəs biznes kollecləri?" – deyə Mayk təəccüblə soruşdu. "Məgər sən istəmirsən ki, mən biznes kollecinə gedim və diplom alım?" "Hə, biznes kollecləri var, amma onların məzunları pul hesablayan məşindən heç nə ilə fərqlənmir. Allah eləməsin ki, belə bir mütəxəssis şirkət idarə etsin. Onlar ancaq damalara rəqəmləri yazmağı, işçiləri işdən çıxarmağı və şirkəti iflasa uğratmağı bacarırlar. Mən bunları yaxşı bilirəm, çünki mənə də belə mütəxəssislər işləyir. Onlar yalnız xərclərin azaldılması və qiymətlərin artırılması barədə düşünürlər. Bu isə yeni problemlər ortaya çıxarır. Pulların hesablanması çox vacibdir və bunu hamı bacarmır. Lakin bu, heç də hər şey demək deyil. Öz hisslərinizdən düşünmək üçün istifadə edin, tərsinə yox. Emosiya qapılıb düşünməyin. Siz ilk dəfə öz hisslərinizə hakim çıxıb, az qala pulsuz işləməyə razılıq verəndə, mən başa düşdüm ki, sizdən nəse alı-

nacaq. Mən sizə böyük məbləğ təklif etdiyimdə, siz nəfsinizə hakim çıxdız və bu anda da siz hisslərinizə qalib gəldiniz. Bu, ilk addımdır. Əgər siz öyrənmək istəyirsinizsə, mən sizi tikanlı yolla aparacam, o yolla ki, oradan hamı qaçır. Əgər siz mənim yanımda olsanız, başa düşəcəksiz ki, pul üçün işləmək lazım deyil və elə edə biləcəksiz ki, pullar sizə işləsin. "Bəs biz sizdən öyrənilir, nə qazanacağıq?" "Dovşan qardaşın qazandığını, qırsaqqız uyuqdan azad olacaqsız". "Bəs həyatda tikanlı yol var?" – deyə mən soruşdum. "Bəli, tikanlı yol bizim qorxu və acgözlüyümüzdür. Çıxış yolu öz hisslərinizi dərk etməkdir, acgözlük və zəifliklə mübarizə aparmaqdır və bu çıxış yolunu ağıl vasitəsilə, düzgün fikirləri seçməklə tapırsan. Öz hisslərinə qapılmaq əvəzinə, nə düşünməli olduğunuzu seçirsən. Hesabları ödəyə bilməmək qorxusundan səhər tezdən qalxıb işə gedirsiz. Düşünmək isə vaxt tələb edir ki, özünə hər hansı bir sualı verəsən: İş bütün problemləri həll edəcəkmi? İnsanların çoxu, qorxu və acgözlüyün onları idarə etdiyi fikrini qəbul etmirlər. Ona görə də düşünmək qabiliyyətlərini itirirlər və təşviş içində işə qaçırırlar. Onlar qırsaqqız uyuğun əsiri olurlar. Mən məhz buna öz fikirlərini seçmək deyirəm". "Bəs bunu necə etməli?" – deyə Mayk soruşdu. "Məhz bunu mən sizə öyrədəcəm. Mən sizə öyrədəcəm ki, hisslərinə uymadan, hansı fikirlərdən seçmək olar. Yəqin ki, mən artıq demişdim ki, iş daimi bir problemin müvəqqəti həllidir. İnsanların başında yalnız bir problem var, o da daimidir: hesabların ödənməsi. Bu, onların qırsaqqız uyuğudur. Onların həyatını pullar idarə edir, daha dəqiq desək, qorxu və pulun mahiyyətini anlamamaq və onlar eynilə valideynləri kimi hərəkət edirlər. Hər gün yuxudan ayılır, pul üçün işləməyə gedirlər. Onların vaxtları yoxdur ki, özlərinə sual versinlər: Görəsən, başqa çıxış yolu varmı? Onların düşüncəsini ağıl yox, hisslər idarə edir". "Bəs ağıllı fikirləri hisslərdən doğan fikirlərdən necə ayırmaq olar?" – Mayk maraqlandı. "Çox sadə. Başqa insanlar həmişə belə bir fikir söyləyirlər: biz hamımız işləməliyik, ya da bütün varlıları məhkəməyə vermək lazımdır, yaxud da mən başqa işə gedəcəm, mən məişimin artmasına layiqəm və icazə verməyərəm ki,

mənimlə belə rəftar olunsun, ya da bu iş mənim xoşuma gəlsin, çünki o stabildir. Lakin onlar demirlər, bəlkə mən nəyisə başa düşmürəm? Məhz belə bir sual, biza hisslərimizə hakim olmağa icazə verir və aydın düşünməyə imkan yaradır".

Doğrusu, o, həmin gün biza vacib dərslər verdi: İnsanların nə vaxt emosiyalarından çıxış etdiklərini və nə vaxt ağılla danışdıqlarını ayırd edə bilmək. Bu dərslər mənə dəfələrlə xüsusən də məni hisslərimin idarə etdiyini başa düşəndə həyatımda kömək oldu.

Biz yenə mağazaya yollandıq. Yolda varlı ata izah etdi ki, varlılar əslində pul əldə edirlər, onlar pula işləmirlər. Biz Maykla latundan beşlik sentlər tökdüyümüz vaxtda, bizim düşüncə səviyyəimiz varlılara yaxın idi, lakin problem ondadır ki, belə şeylər qanunla qadağandır, bunu yalnız dövlət edə bilər, biz yox. O, biza başa saldı ki, pul qazanmağın qanuni və qeyri-qanuni yolları var. Sonra o dedi ki, varlılar bilir ki, pul eşşək üçün olan yerləyə kimi illüziyadır. Milyonlarla adam hesab edir ki, pullar realdır və onların qorxusu bu reallığı dəstəkləyir. Bu kartlardan düzəldilmiş evcik hələ də uçmayıb, çünki kütlə ona kor-korana inanır. Əslində isə bu yerləyə puldan daha dəyərlidir. O, Amerikanın qızıl standartından danışdı və hər bir dollar əsginazın gümüş sertifikat olduğunu dedi. Onu, bizim qızıl standartın nə vaxtsa qiymətdən düşəcəyi və dolların bir daha gümüş sertifikat olmayacağı barədə gəzən şayiələr qorxudurdu. "Uşaqlar, bu baş verəndə əsl qiymət qopacaq. Kasıblar və orta təbəqə qurbana çevriləcəklər, sadəcə, ona görə ki, pulların reallığına inanmaqda davam edəcəklər, dövlətin və ya şirkətin onların qayğısına qalacağına inanmaqdan əl çəkməyəcəklər".

O zaman biz onun nə danışdığını anlamadıq, lakin illər sonra biz hər şeyi aydın görməyə başladıq.

Başqalarının görə bilmədiklərini necə görmək olar?

O, mağazanın qarşısındakı pikapına əyləşərək dedi: "İşləməyə davam edin, uşaqlar, maaş barədə nə qədər tez unutsanız, böyüyəndə yaşamaq sizin üçün bir o qədər asan olacaq. Öz beyninizi işlədin. Pul-

suz işləyin və tezliklə, beyniniz özü sizə mənim ödəyəcəyimdən də çoxlu pulu necə qazanmağın mümkünliyünü deyəcək. Siz başqalarının görə bilmədiklərini görə biləcəksiniz. Axı fürsətlər düz onların burnunun ucundadır, lakin çoxları onları görmür. Çünki onlar yaxşı maaşı olan daimi iş yeri axtarırlar və bununla kifayətlənirlər. Yeganə bir imkanı görmək yetər ki, siz onları görməyi öyrənasınız. Nə vaxt bunu etsəniz, mən sizə daha bir şey öyrədəcəm. Bu dərsi dərk edin, o zaman həyatdakı ən böyük tələdən qaçmış olacaqsız. Siz heç vaxt qırsaqqız uyuğa toxunmayacaqsız". Maykla mən mağazadan əşyalarımızı götürüb, missis Martinlə sağollaşdıq. Sonra biz həmin parka qayıtdıq, daha bir neçə saat eşitdiklərimizi müzakirə etdik. Sonrakı həftə biz düşüncəyə dalmış vəziyyətdə məktəbə yollandıq. Daha iki həftə biz müzakirə edir, araşdırır və havayı işləyirdik. İkinci həftənin şənbəsi mən yenə də missis Martinlə sağollaşdım və qəmgin nəzərlərlə komikslər yerləşən rəfə baxdım. 30 senti də almamaq məhz ona görə kədərli idi ki, mənim artıq komikslər almağa pulum yox idi və birdən, missis Martin mənimlə və Maykla sağollaşan zaman, mən yeni bir şeyə fikir verdim. Əvvəllər bunu görməmişdim, daha doğrusu, görmüşdüm, amma buna diqqət etməmişdim. Missis Martin komikslərin üz qabığını iki yerə bölürdü. O üzünün yuxarı hissəsini özünə götürür, qalan hissəsini isə böyük karton yeşiyə atırdı. Mən ondan bu yeşikdəkiləri nə edəcəyini soruşanda, o dedi ki, mən onları tullayıram, yuxarı hissəsini isə komiks satana qaytarıram, o, bir saata gələcək. Biz Maykla bir saat gözlədik. Tezliklə komiks satıcısı gəldi. Mən ondan soruşdum ki, biz bu kitabları götürə bilərikmi. O cavabında dedi ki, əgər siz bu mağazada işləyirsinizsə və onları satmaq fikriniz yoxdursa götürə bilərsiniz.

Bizim şərikliyimiz yeniləndi

Maykın anasının zirzəmisində yer tapıldı. Biz oranı təmizlədik və komikslərin şənbə buraxılışlarını ora daşımağa başladıq. Tezliklə, bizim komikslər kitabxanamız ictimai baxış üçün hazır oldu. Biz Maykın kiçik bacısını baş kitabxanaçı təyin etdik. O, hər uşağın giriş üçün 10

sent alırdı. Kitabxana hər gün məktəbdən sonra, saat 14:30-dan 16:30-a qədər işləyirdi. Ziyarətçi qonşu uşaqları, iki saat ərzində istədikləri qədər komiks oxuya bilərdilər. Bu, onlar üçün daha sərfəli idi, çünki komiks kitabını 10 sentə ala bilərdilər. İki saata isə 5-6 kitab oxumaq olardı. Maykın bacısı yoxlayırdı ki, onlar kitabları özləri ilə aparmasınlar. Həm də o, ziyarətçiləri qeydiyyatda alırdı, sayırdı, neçə nəfər gəlir və kimlər hər gün gəlir. Şərhləri qeyd edirdi.

Üç ay ərzində, biz Maykla həftəyə 9 dollar qazanırdıq. Biz onun bacısına həftəyə bir dollar verirdik və havayı komikslər oxumağa icazə verirdik. O isə onları nadir hallarda oxuya bilirdi, çünki daim məşğul idi.

Biz Maykla hər şənbə, əvvəlki kimi mağazada işləyirdik. Daha doğrusu, danışığımıza əməl edirdik, biz həm də komiks satıcısına verdiyimiz sözü tuturduq. Çünki onun kitablarını satmırdıq. Kitablar cırılanda və yararsız hala düşəndə biz onları sadəcə yandırırıq. Biz yeni bir filial açmaq istəyirdik, lakin Maykın bacısı kimi güvənəcək kitabxanaçı tapa bilmədik. Çox gənc yaşımızda biz kadr problemi ilə üzləşdik.

Açılışdan üç ay sonra kitabxanada dava düşdü. Oraya qonşu məhəllədən bir neçə dələduz soxuldu. Maykın atası bizə işi bağlamağı məsləhət gördü. Biz işi yekunlaşdırdıq və artıq, şənbə günləri də işləməyə son verdik. Görünürdü ki, varlı ata bizə yeni nəsa öyrətmək istəyirdi. O, çox sevinirdi ki, biz onun birinci dərslərini belə yaxşı qavradıq. Biz pulları özümüzlə işləməyə məcbur edə bildik. Mağazadakı işimizə görə məvəcib almadığımız üçün biz təxəyyülümüzün köməyinə əl atdıq və pul qazanmaq imkanını görə bildik. Öz biznesimizi, komikslər kitabxanasını açmaqla biz heç bir sahibkardan asılı olmadan, sərbəst şəkildə öz maliyyəmizin sahibi olduq. Ən yaxşısı o idi ki, bizim biznesimiz bizə işləmədən də gəlir gətirirdi. Bizim pullarımız bizə işləyirdi. Varlı ata bizə pul ödəmirdi. O, bizə daha qiymətli bir şey verdi.

III Bölüm

DƏRS 2: MALİYYƏ SAVADI NƏ ÜÇÜN LAZIMDIR?

1990-cı ildə dostum Mayk atasının imperiyasını öz əlinə aldı və onu əvvəlcədən daha yaxşı idarə etməyə başladı. Biz ildə bir-iki dəfə golf meydanında görüşürük. Varlı atanın imperiyası etibarlı əllərdədir. İndi isə Mayk öz oğlundan imperiyanın yeni davamçısını yetişdirir. Onu eynilə, onun atası bizi yetişdirdiyi kimi böyüdür.

1994-cü ildə 47 yaşında mən fəaliyyətimə son qoydum. Həyat yoldaşım Kimin 37 yaşı var idi. Biz işimizi tam dayandırmadıq, sadəcə, heç bir xəta üz verməsə, biz işləsək də, işləməsək də, hətta iqtisadi böhranları nəzərə alsaq belə büdcəmiz avtomatik olaraq artmaqda davam edəcək. Yəqin ki, azadlıq məhz budur. Kapital qoyuluşu o qədər nəhəngdir ki, kənar müdaxilə olmadan da gəlir gətirir. Bu sanki sizin akdiyiniz bir ağacdır. Siz onu illərlə suvarırsız və bir gün onun artıq sizə ehtiyacı olmur. Onun kökləri yetərinca yerin dərinliklərinə işləyib və o zaman ağac sizə kölgə verib, sizi sevindirir. Mayk imperiyanı idarə etməyə üstünlük verdi, mən isə istirahətə çıxdım. Mən insanlarla söhbət edəndə onlar soruşurlar, nədən başlamalı? Hansı kitabı oxumaq lazımdır? Öz övladlarımızı necə tərbiyə etməliyik? Uğurun sirri nədədir və ya milyonu necə qazanmaq olar? Belə hallarda yadıma bir məqalə düşür.

Ən varlı biznesmenlər

1923-cü ildə Çikaqoda "Edcvoter Biç" otelində ölkanin siyahı xadimlərinin və ən varlı biznesmenlərinin görüşü keçirildi. Onların

arasında iştirak edirdilər: Çarlz Şvab – metaltokma şirkətinin sahibi, Semuel İnsel – dünyada ən böyük bələdiyyə təşkilatının prezidenti, Hovard Hopson – nəhəng qaz şirkətinin prezidenti, Ayver Kryuger – International Match Company-nin prezidenti, Leon Freyzer – bank prezidenti, Riçard Uitni – Nyu-York birjasının prezidenti, Artur Kota və Ces Livermor – iki məşhur birja sahibi və prezident administrasiyasından Albert Fol. 20 ildən sonra burada iştirak edənlərdən adı çəkilən 9 nəfəri qarşıda bunlar gözləyirdi: Şvab beş il borc içində yaşadığından sonra iflas içində öldü. İnsel yad ölkədə iflasdan öldü. Kryuger və Kota da müflis şəkildə həyatdan köçdülər. Hopson dəli oldu. Uitni və Fol türmədən çıxdılar, Freyzer və Livermor özlərinə qəsd etdilər. Bilmirəm, həqiqətdə bu adamlarla nə baş verdiyini kimsə deyə bilər, ya yox, lakin tarixə, 1923-cü ilə fikir versək, görəcəksiniz ki, görüş məhz bazar böhranı, 1929-cu ildən və böyük depressiyadan əvvəl baş verib. Güman etmək olar ki, bu hadisələr onların həyatına təsir edib.

Mən demək istəyirəm ki, bizim zamanımızda hər şey daha tez və sürətlə dəyişir. Qarşıdakı 20 ildə bizi yaqın ki, bu insanların yaşadığından da böyük eniş və yoxuşlar gözləyir. Məni narahat edir ki, bir çox insanlar diqqətlərini təhsillərinə yox, pula, öz əsas var-dövlətlərinə yönəldiblər. Əgər siz dözümlü göstərsəniz, yeni ideyalara açıq olsanız, dəyişikliklər sizi daha da varlı edəcək. Lakin əgər pulun sizin problemlərinizi həll edəcəyini düşünsəniz, qorxuram sizin üçün daha pis olacaq. Maliyyə fərsəti olmadan pullar tez puça çıxır. İnsanların çoxu hələ də anlamır ki, həyatda nə qədər pul qazanmağınız vacib deyil, əlinizdə nə qədər qalması vacibdir.

Lotereya udmuş xoşbəxtlər barədə eşidirik. Onlar kasıb idilər, birdən varlanırlar və sonra yenə kasıb olurlar. Onlar milyonlara sahib olurlar, ancaq yenə də sınıq təknənin qarşısında qalırlar. Yaxud da professional idmançılar xatırlayın. Onlar 24 yaşlarında ildə milyonlarla dollar qazanırlar, 34 yaşında isə körpü altında yatırırlar. Yeri gəlmişkən, bugünkü qəzetlərin birində bir il əvvəl milyonçu olmuş gənc basketbolçu barədə oxudum, bu gün isə o deyir ki, dostları, vəkili və mühasibi

onu bütün var-yoxdan çıxarıblar və o indi qapik-quruşa maşın yumaqla məşğuldur. Onun cəmi 29 yaşı var. Onu iş zamanı çempionluq üzünü çıxarmadığı üçün maşinyuma məntəqəsindən qovublar. Beləcə, onun hekayəsi qəzetlərə düşüb. O qovulduğuna, çətin həyatına və ona qarşı ayrı-seçkiliyə görə şikayət edir. O deyir ki, üzük onun yeganə olanıdır. Əgər onu bundan da məhrum etsələr, o məhv olar. Bu gün 1997-ci ildə, mənə milyonçu olmuş bir çox insanlar məlumdur. Mən, əlbəttə, insanların varlanmasına sevinirəm. Lakin xəbərdarlıq etmək istəyirəm ki, sizin nə qədər pulunuz olacağı vacib deyil, sizin bunu nə qədər və neçə nəslə qoruya biləcəyiniz vacibdir. Ona görə də insanlar məndən nədən başlamalı olduqlarını soruşanda, mənim cavabım onları adətən məyus edir. Mən onlara, sadəcə, bir vaxt mənə varlı atamın dediyini deyirəm: "Əgər varlı olmaq istəyirsənsə, maliyyə savadın olmalıdır". Bu fikir hər dəfə onunla görüşəndə mənim beynimə həkk olunurdu. Artıq dediyim kimi, savadlı atam həmişə kitab oxumaq lazım olduğunu qeyd edirdi, varlı atam isə maliyyə savadımın olmasını.

Əgər siz göydələni tikmək istəyirsinizsə, birinci etməli olduğunuz şey dərin özül qazıb, möhkəm təməl tökmək olmalıdır. Əgər siz şəhər kənarında ev tikirsinizsə, 15 santimetrlik beton bas edər. Varlanmağa çalışan insanların çoxu Empire State Building-i 15 sm-lik betonun üzərində tikməyə çalışırlar. Bizim kənd təsərrüfatı dönməndə yaradılmış məktəb sistemi hələ də təməli olmayan göydələnlərə inanır. Burada hələ də yerdən döşəmə dəbdədir. Ona görə də uşaqlar məktəbi heç bir maliyyə təhsili olmadan bitirirlər. Bir gün onlar şəhərdənkənar evində xirtəyədək borc içində yuxudan ayılındı, Amerika arzusunun təcəssümü olaraq, deyirlər: "Əgər tez varlanmaq üsulunu tapsam, mənim bütün problemlərim həll olunar. Və budur, göydələnin tikintisi başlanır və tezliklə, ESB əvəzinə bizdə də bir Amerika şəhərciyinin Bizans tikilişi meydana gəlir. Yuxusuz gecələr qayıdır.

Mənimlə Mayk üçün hər cür imkanlar açıq idi, çünki bizə hələ uşaqlıqdan möhkəm maliyyə təməli qoymağı öyrətmişdilər. Mühəsibat uçuotu yaqın ki, dünyada ən darıxdırıcı və ən qarmaqçılıq

biridir. Lakin əgər siz həmişəlik varlı olmaq istəyirsinizsə, bu fənn sizin üçün ən vacibi ola bilər. Lakin məsələ ondadır ki, uşaqlara bu fənni necə öyrətmək olar? Onu sadələşdirməklə. Əvvəlcə şakillərdən istifadə etmək olar. Mənim varlı atam Maykla mənim beynimdə möhkəm maliyyə təməli qoydu. Biz, sadəcə, uşaq idik və o bizi öyrətməyin sadə yolunu tapdı. Bir neçə il o şakillər çəkir və onları izah edirdi. Biz bu sadə sxemləri, terminləri və hərəkətləri başa düşməyə başlayan-da o rəqəmlər də əlavə etdi. Mayk vaxtilə çətin mühəsibat təhlilinə yiyələnmişdi, çünki bu ona vacib idi. O, milyardlıq maliyyə imperiyasını idarə edir. Mənim biliklərim nisbətən zəifdir. Çünki mənim imperiyam kiçikdir, lakin təməlimiz eynidir. Digər səhifələrdə Maykın atasının bizim üçün çəkdiyi sxemlərə oxşar sxemlər görəcəksiz. Onlar sadədir, lakin iki balaca oğlana möhkəm təməl üzərində nəhəng imperiyalar qurmağa kömək etdilər.

Qayda 1:

Aktiv və Passiv arasındakı fərqi bilmək lazımdır və aktiv olmaq lazımdır

Əgər siz varlı olmaq istəyirsinizsə, bunu bilməyiniz kifayətdir. Bu ilk və tək qanundur. Ola bilsin ki, o sizə həddən artıq gülünc və sadə görünəcək. Ancaq insanların çoxu təsəvvürünə belə gətirmir ki, bu necə vacibdir. Çoxunun maliyyə problemi məhz aktiv və passiv arasındakı fərqi bilməməkdir.

Varlılar aktiv əldə edirlər, kasıblar və orta təbəqə isə aktiv saydıqları passivləri alırlar

Bunu varlı atadan eşidəndə onun zarafat etdiyini düşündük. Biz oturub, onun bizə varlanmağın sirrini açacağını gözləyirdik, o isə ümumi şeylərdən danışdı. Onun sözləri o qədər sadə idi ki, biz bir müddət susub, onları təhlil etməli olduq.

"Bəs aktiv nədir?" – deyə Mayk soruşdu. "Hələ bu barədə düşünmə, sadəcə, bu fikri qəbul et. Əgər sən bu sadə qaydanı dərk etsən, bu səni həyatında maliyyə problemlərindən xilas edəcək bir plan olacaq. İdeya sadədir, ona görə də ona heç kim fikir vermir". "Siz demək istəyirsiniz ki, əsas aktivin nə olduğunu bilməkdir? Aktivləri alıb, varlanmaq?" – deyə mən soruşdum. Varlı ata başı ilə təsdiqlədi: "Bəli, hər şey bu qədər sadədir". "Hər şey belə sadədirsə, niyə hamı varlanmır?" Varlı ata gülümsədi: "Çünki insanlar aktiv və passiv arasındakı fərqi görmürlər". "Böyükler necə belə axmaq ola bilərlər?" – deyə mən heyrləndim. "Əgər hər şey bu qədər sadədirsə, vacibdirsə, nəyə görə hamı bu barədə öyrənmək istəmir?" Varlı ata bir neçə dəqiqə ərzində biza aktiv və passivin nə olduğunu izah etdi. İndi mən böyük olduğum halda, bunu digər böyüklərə izah etməyə çətinlik çəkirəm. Niyə? Çünki böyükler daha ağıllıdır. Çox hallarda ideyanın sadəliyi onları aldadır, ona görə ki, onlar başqa təhsil alırlar. Onları başqa sahənin mütəxəssisləri, bank işçiləri, mühasiblər, daşınmaz əmlak agentləri, maliyyə planlaşdırma mütəxəssisləri və başqaları öyrədib. Çətinlik məhz böyüklərə bildiklərini unutdurmaqdadır, daha doğrusu, onlar yenidən uşaq ola bilməzlər. Ağıllı yaşlı adam sadələşdirilmiş termini özünə layiq bilmir. Varlı ata "nə qədər asandır, o qədər yaxşıdır" prinsipinə inanırdı və iki uşaq üçün öz elmini mümkün qədər sadələşdirməyə çalışırdı. Məhz bu bizim maliyyə təməlimizi belə möhkəm etdi. Qaranlıq qalan nədir? Necə olub ki, belə sadə ideya ixtisara düşüb? Nəyə görə insanlar aktiv adıyla passiv əldə edirlər? Cavab məktəb tədrisində gizlənilir. Biz diqqətimizi təhsildə cəmləmişik, lakin maliyyə təhsilində deyil.

İxtisaslı mühasib üçün aktiv və passiv sözləri lazımi mənanı çatdırır, lakin digərləri üçün bu aydın deyil. Bu halda biz böyükler nəyisə dərk edə bilməməyimizi boynumuza almırıq. Varlı ata deyirdi: "Aktiv sözlərlə deyil, rəqəmlərlə təyin olunur". Əgər siz rəqəmlərdən anlamırsınızsa, o zaman siz aktiv qoğal dairəsindən fərqləndirə bilməyəcəksiz. Mühasibat işində vacib olan rəqəmlər deyil, onların sizə dedikləridir. Sözlərlə də eynən, vacib olan sözlər deyil, onların sizə danışdığı

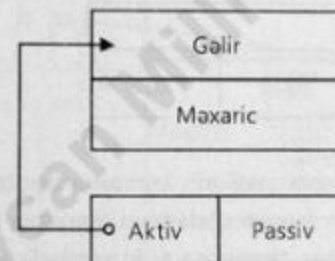
hekayədir. Çox insanlar kitab oxuyur, lakin hamısı başa düşmür. Bir çox ixtisaslar üçün belə bir fənn var: oxuduğunu anlama fənni. Çoxları bu fəndən imtahan verə bilməzlər. Məsələn, bir müddət əvvəl mən videomaqnitofon aldım. Onu proqramlaşdırmaq üçün üstündə balaca kitabça var idi. Mənə sadəcə cümə günü axşam efirə gedəcək verilişi yazmaq lazım idi. Bu kitabçanı başa düşənədək az qala dəli olacamdım. Videomaqnitofonu proqramlaşdırmaqdan çətin bir vəziyyət hələ qarşıma çıxmamışdı. Mən yazılanları təkrar-təkrar oxudum, lakin heç nə başa düşmədim. Oxudan həmişə beş alırdım, oxuduğumu anlamırdım isə iki. Qarşılarında maliyyə hesabatını görən insanların çoxu ilə də belə olur.

"Əgər varlı olmaq istəyirsənsə, rəqəmləri oxuyub, başa düşmək lazımdır", – varlı ata dəfələrlə deyirdi.

Aktiv passivdən necə ayırmaq lazımdır? Mühasiblərin və maliyyə mütəxəssislərinin çoxu bu fikirlə razılaşmayacaqlar, ancaq məhz bu şakillərdən iki balaca oğlanın maliyyə bilgilərinin təməli formalaşdı. Bizi başa salmaq üçün varlı ata ən sadə yollara əl atırdı, mümkün qədər çox şəkil və az sözdən istifadə edirdi. Rəqəmlər bir neçə il sonra peyda oldu.

Aktivin hərəkət istiqamətinə nümunə:

Şəkil 1:

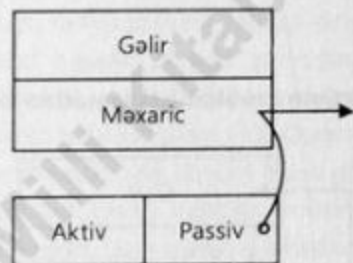


Yuxarıdakı bölmə aktivlər və passivlər haqqında hesabatdır. Bunu daha çox mədaxil və məxaric hesabı adlandırırlar. Burada gəlirlər və xərclər qeyd olunur.

Aşağıdakı sxem balans hesabıdır. Bu hesabda aktivlərlə passivlər bir-birini tamamlamalıdır, bərabər olmalıdır. Maliyyə hesablarında yeni olanlar bu hesablar arasındakı əlaqəni görə bilmirlər. Bu isə çox vacibdir. Maliyyə problemlərinin ilk səbəbi aktivlə passiv arasındakı fərqi görməməkdir. Əsas məsələ də bu sözlərin mənasını dərk etməkdir. Əgər təcrübədə bu qarmaqarışıqlığı görmək istəyirsinizsə, bu sözləri lüğətdə axtarın. Lüğətdəki məna mühasiblər üçün anlaşıla bilər. Adi adam eyni uğurla bunu Çin dilində də oxuya bilər. Sözləri oxumaq asandır, lakin onları başa düşmək çətindir. Beləliklə, dediyim kimi, varlıq ata iki balaca oğlana sadəcə dedi: "Aktivlər pulu bizim cibimizə qoyur" – sadə, anlaşıqlı bir cümlə.

Passivin hərəkət istiqamətinə nümunə:

Şəkil 2:

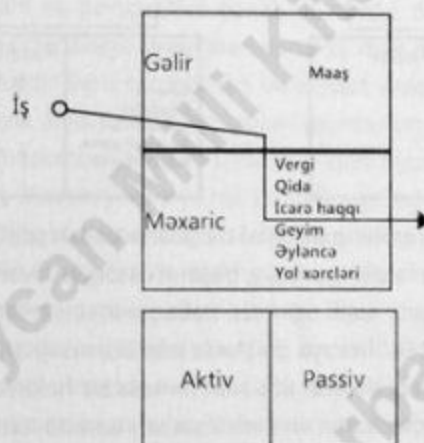


İndi biz aktiva və passiva şəkillərin köməyiylə açıqlama verdikdən sonra, yaqın ki, sizin üçün mənim sözlərimin mənasını anlamaq rahat olacaq. Aktiv pul qazandırır, passiv isə pulu xərcləyir və sizin bilməli olduğunuz bunlardan ibarətdir. Əgər siz varlanmaq istəyirsinizsə, çalışın həmişə aktivlər alınız. Əgər siz kasıb və ya orta təbəqənin üzvləri olmaq istəyirsinizsə, bütün ömrünüz boyu passivlər

bilməmək, demək olar ki, həyatımızdakı bütün maliyyə problemlərinin səbəbinə çevrilir. Savadsızlıq, sözləri və rəqəmləri başa düşməmək, budur əsas fəlakət. Əgər insanların pulla bağlı problemləri varsa, deməli, onlar nəyisə, ya rəqəmləri, ya da sözləri başa düşmürlər. Onlar nəyisə görə bilmirlər. Varlıqlar ona görə varlıqlardır ki, onlar müxtəlif sahələrdən məlumatlıdırlar. Ona görə də, əgər siz varlanıb, öz var-dövlətinizi qorumaq istəyirsinizsə, maliyyə savadlı olmaq, həm sözləri, həm də rəqəmləri başa düşmək çox vacibdir. Sxemlərdəki ox işarələri pulların və yaxud, pul axınının hərəkət istiqamətini göstərir. Rəqəmlər öz-özlüyündə elə sözlər kimi çox az bir məna kəsb edir. Onların danışdığı tarixi başa düşmək vacibdir. Maliyyə hesablarında rəqəmləri oxumaq bacarığı, bütün hadisələri ümumilikdə görə bilmək qabiliyyətindən asılıdır, pulların hara getdiyini göstərən vəziyyəti görə bilmək. 80% ailələrdə maliyyə hekayələri ağır əməkdan və daha çox pul qazanmaq cəhdlərindən bəhs edir. Problem onda deyil ki, onlar pul qazanırlar, xeyr, qazanırlar, lakin aktivlərə deyil, passivlərə xərcləyirlər.

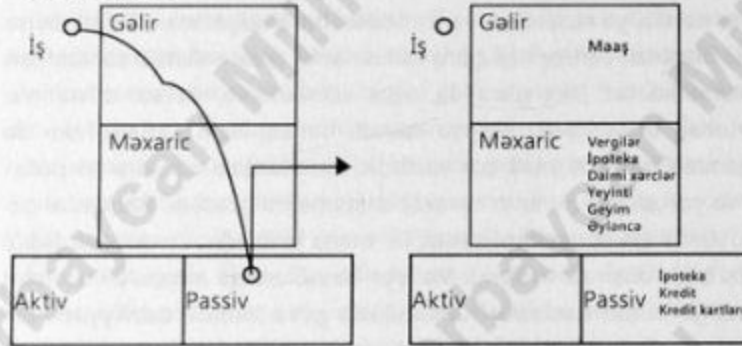
Kasıb insanın və yaxud da valideynləri ilə yaşayan gəncin pulları aşağıdakı sxem üzrə hərəkət edir:

Şəkil 3:



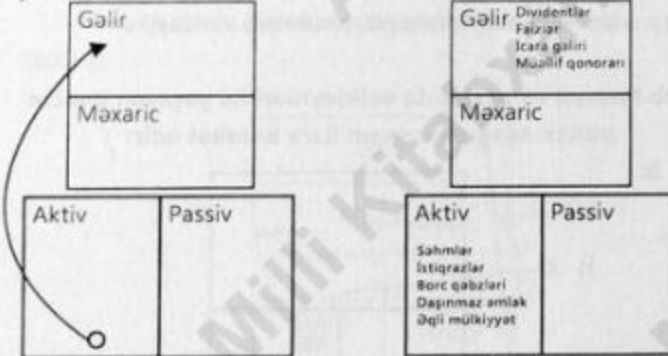
Bu isə orta təbəqənin insanların pul axınıni göstərən sxemlərdir:

Şəkil 4 və 5:



Bu isə varlı adamın pul axınının görüntüsüdür:

Şəkil 6 və 7



Bütün bu diaqramlar maksimal dərəcədə sadələşdirilib. Hər kəsin pulları həyatına sərf edilir: yeməyə, başının üstündə tavana və geyimə. Bu diaqramlar kasıb, varlı və orta təbəqənin insanların həyatını özündə əks etdirir. Əsl hekayə də buradadır. Bu, insanların allərinə pul düşdükdə, onlarla necə rəftar etmələri barədə bir hekayədir.

Mən bölümü Amerikanın ən varlı insanları barədə danışmaqla başladım ki, bir çoxlarının necə düzgün fikirləşmədiklərini ortaya çıxar-

dım. Onlar pulların hər şeyi həll etdiyini düşünərkən yanırlar. Buna görə də mən "necə tez varlanmaq olar" və yaxud, "nədən başlamalı" kimi suallar eşidəndə əsəbiləşirəm. Adətən mənə deyirlər: "Mən borcla dolanıram, ona görə də daha çox pul qazanmalıyam", ancaq çox pul adətən problemi həll etmir. Onlar hətta problemi dərinləşdirə də bilər. Pullar adətən insanın səhvlərini bir az da qabardır. Onlar bizim görmədiklərimizi aşkara çıxarırlar. Ona görə də adətən gözlənilmədən varlanan insanlar (məsələn, gözlənilməz miras, lotereya uduşu və yaxud maaşda artım) tezliklə yenə ya bundan daha betər, ya da əvvəlki ağır maliyyə vəziyyətinə qayıdır. Pullar yalnız sizin beyninizdəki mövcud sxemləri qabardır. Əgər siz qazandığınız bütün məbləği xərcləməyə meyillisizsə, qazancın artımı sadəcə bədxərcliyə gətirib çıxaracaq. Ona görə də deyiblər: axmağın cibində pul çox qalmaz.

Mən artıq dəfələrlə demişəm ki, biz məktəbə elmi biliklər, professional bacarıqlar öyrənməyə gedirik. Hər ikisi çox vacibdir. Biz peşə vasitəsilə pul qazanmağı öyrənirik. 60-cı illərdə mən yuxarı siniflərdə oxuyan zaman, yaxşı oxuyan tələbələri insanlar dərhal tibb sahəsinə yönəldirdilər. Adətən, heç onların özlərindən belə soruşmurdular ki, həkim olmaq istəyirlərmi? Bu öz-özünə təyin olunurdu. Həkimlik peşəsi ən gəlirli və perspektivli hesab olunurdu. Bu gün həkimlərin qarşısında elə bir maliyyə çətinlikləri durur ki, mən heç öz düşmənimə də arzulamazdım. Sığorta şirkətləri və dövlət onların əməyini idarə etməyə başlayır. İnsanlar tez-tez onları məhkəməyə verirlər. Bu günün uşaqları basketbol ulduzları, məşhur qolf oyunçuları, kompüter mütəxəssisləri, kinoaktyor və ya rok ulduzları, gözəllik şahzadəsi və ya Wall Street birjaçısı olmaq istəyirlər. Onları şöhrət, pul və prestij olan yerlər cəlb edir. Ona görə də bizim zamanımızda uşaqlarda oxumağa həvəs oyatmaq çətinidir. Onlar artıq bilirlər ki, professional uğur əvvəllər də olduğu kimi təhsildən heç də asılı deyil. Məzunlar hələ də maliyyə savadı almadan məktəbi bitirirlər. Milyonlarla savadlı insan uğurla karyeralarına başlayırlar, lakin nəticədə maliyyə problemləri ilə üzləşirlər. Onlar daha ciddi cəhdlə işləyirlər, ancaq problemləri oldu-

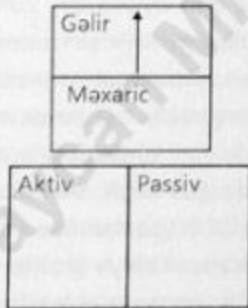
ğu kimi qalır. Onlar nəyi öyrənməyiblər? Pul qazanmağı yox, pul xərcləməyi. Əlinizə pul düşən zaman onlarla nə etməlisiz? Bu maliyyə səriştəsi adlanır, qazandığınız pulla necə raftar edəcəyiniz məhz bundan asılıdır. Başqalarının sizdən bunu almasını necə angəlləmək olar? Onları necə uzun müddət qorumaq olar? Bu sizə nə qədər xeyir gətirə bilər? İnsanların çoxu başa düşür ki, onların maliyyə problemlərinin səbəbi pul axını barədə bilgilərinin olmamasıdır. İnsan çox savadlı ola, uğurlu karyera qazana bilər, ancaq eyni zamanda maliyyə cəhətdən tamamilə savadsız ola bilər. Adətən belə insanlar həddən artıq çox işləyirlər, çünki pulları özlərinə işlətməyi yox, işləməyi öyrəniqlər.

Arzunun qarabasmaya çevrilməsi haqqında hekayə

Səylə işləyən insanların həyatı eyni ssenari üzrə gedir: xoşbəxt, savadlı cütlük artıq birlikdə kirayə tutduqları darısqal evdə yaşamağa başlayırlar. Elə bu vaxt onlar başa düşürlər ki, artıq pulları qalır, çünki iki nəfər bir nəfərin büdcəsi ilə də dolana bilər. Problem ondadır ki, mənzil çox darısqaldır. Onlar qərara alırlar ki, arzuladıqları evi almaq üçün pul toplamalıdırlar və uşağa sahib olmalıdırlar. İndi onların bir əvəzinə, iki gəlir mənbəyi var və onlar karyeralarına daha çox vaxt ayırmağa başlayırlar.

Gəlirlər artmağa başlayır: Onlarla birlikdə xərclər də artır:

Şəkil 8:



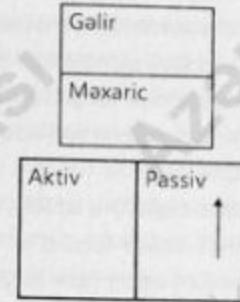
Şəkil 9:



Çoxları üçün ən böyük məxaric vergilərə aiddir. Bir çoxları gəlir vergisini nəzərdə tutur, ancaq amerikalılar üçün bu sosial müdafiədir. İşləyənlərə elə gəlir ki, tibbi sığorta və sosial müdafiə vergiləri ümumilikdə 7,5% təşkil edir. Əslində isə bu 15%-dir. Çünki sahibkar da sosial müdafiənin götürdüyü qədər vergi tutur. Daha doğrusu, bu, onun sizə ödəmə bilmədiyi məbləğdir. Bütün bunlara əlavə olaraq, siz gəlir vergisi verirsiniz və bu vergi, digər vergilər tutulmamışdan ümumi məbləğdən tutulur.

Sonra passivlər sütunu böyüyür:

Şəkil 10:



Bunu ən yaxşı həmin cütlük üzərində göstərmək olar. Onların gəlirləri artır və qərara alırlar ki, arzuladıqları evi alsınlar. İndi onların yeni vergi növü peyda olur: əmlak vergisi. Sonra onlar təzə məşin, mebel və məişət avadanlıqları alırlar. Nəticədə onlar aşkar edirlər ki, passivlər sütunu uzun müddət ödənməli borclarla dolub və onlar siçovul yürüşlərinin bir üzvünə çevriləblər. Uşaq dünyaya gəlir və onlar daha səylə işləməyə başlayırlar. Proses təkrarlanır, yeni pullar və yeni vergilər. Poçtla kredit kartı gəlir, onlar bunu son həddinə qədər istifadə edirlər. Kredit şirkəti onlara zəng vurub deyir ki, onların əsas aktiv yatırımları, evlərinin qiyməti bahalaşmış. Şirkət onlara tam ümumi kredit təklif edir. Çünki onlar çox nümunəvi kredit ödəyiciləri olublar. Onlara məsləhət görürlər ki, kredit kartlarındakı yüksək faizlər tutulan

istehlakçı borclarından qurtulsunlar. Onlar kredit kartlarındakı borcları ödəyib, rahat nəfəs alırlar. İndi istehlakçı borcu ev ipotekasının bir hissəsinə çevrilir. Ödənişlər azalır. Çünki onlar borcun ödənməsini 30 ilə uzadıblar. Bu çox əlverişli hesab edilir. Qonşu onlara təklif edir ki, birlikdə alış-verişə çıxsınlar, bu ərafədə bayram endirimləri başlayıb. Bir az qənaət etmək olar. Onlar qərara alırlar ki, heç nə almasınlar. Sadəcə gedib baxsınlar, ancaq hər ehtimala qarşı pulqabına təmiz kredit kartı qoyurlar. Mən tez-tez belə cütlüklərə rast gəlirəm. Onların adları fərqli olur, lakin maliyyə addımları dəyişilməz qalır. Onlar mənimlə görüşə gəlib, soruşurlar: "Siz bizə deyə bilərsinizmi, necə daha çox qazana bilərsiniz?" Onlara daha çox qazanmaq lazımdır. Çünki onlar xərcləməyi bacarmırlar. Onlar heç şübhələnmirlər ki, məsələ pul qazanmaqda deyil, əlinizdə olanı düzgün xərcləyə bilməkdir. Məsələ maliyyə savadsızlığında, aktiv və passiv arasındakı fərqi başa düşməməkdir. Gəliri çoxaltmaq çox nadir hallarda problemi həll edə bilər. Problemlər yalnız düşüncə vasitəsilə həll olunur.

Mənim bir dostum borca düşənlərə adətən bunu deyir: "Əgər özünü basdırılmış hiss edərsənsə, bəsdir qazdın".

Uşaqlıqda mən öz atamdan eşitmişdim ki, yaponlar üçün üç qüvvə mövcuddur, qılının gücü, güzgünün gücü və qızılın gücü.

Qılın – silahın gücünü simvolizə edir. Amerika silahlanmaya milyardlarla dollar xərcləyib. İndi hərbi sahədə dünyanın bütün ölkələrini geridə qoyub.

Qızıl – pulların gücünü təmsil edir. Atalar sözündə həqiqət var: "Qızıl qaydanı yadında saxla: qaydaları qızılı olanlar qoyur".

Güzgü – özün barədə bildiklərinin gücüdür. Yapon əfsanəsinə görə, bu bilgi daha çox hakimiyyət verir.

Kasıblar və orta təbəqə çox hallarda pulların gücünə məğlub olurlar. Onlar sadəcə hər səhər yuxudan ayılır, özlərinə bunun bir mənası varmı deyə sual vermədən işə gedirlər. Onlar oturduqları budəyi kəsirlər. Pulların mahiyyətini tamamilə anlamadan, onlar bunu idarə edə bilmirlər. Pulların gücü bu insanlara qarşı istifadə edilir. Əgər on-

lar güzgünün gücündən istifadə etsəydilər, özlərindən soruşardılar: bunun mənası varmı? Lakin onlar çox hallarda öz daxili müdriyyətinə güvənməkdənsə, kütləyə qoşulur, kütlə kimi hərəkət etməyə başlayırlar. Onlar çox da seçilməməyi və suallar verməməyi üstün tuturlar. Onlar düşünmədən, onlara deyiləni təkrarlayırlar. Məsələn, müxtəlif şirkətlərə yatırım edin, ev sizin ən yaxşı yatırımınızdır, əgər sizin borcunuz çox olarsa, sizdən daha az vergi tutular, daimi işə sahib olmaq, səhv etməmək və riskə getməmək lazımdır. Deyilənə görə, bir çox insanlar üçün səhnədə çıxış etmək ölümdən də qorxuludur. Psixoloqlar hesab edirlər ki, bu, tənqid və gülüş hədəfi olmaq qorxusu ilə bağlıdır. Başqaları kimi görünməmək qorxusu çoxlarına problemlərini həll etməyin yeni yollarını axtarmaqda mane olur. Məhz buna görə, mənim savadlı atam deyirdi ki, yaponlar güzgünün gücünə daha çox önəm verirlər. Yalnız güzgüdə insan həqiqəti görə bilər. Bir çoxlarının "risk etmə" deməsinə səbəb işə qorxudur. Bu sözləri hər bir sahədə tətbiq etmək olar: idmanda, insanlar arasındakı münasibətlərdə, karyerada və maliyyədə. Gülüşə səbəb olmaq qorxusu insanları seçilməməyə, ümumi baxışlardan kənara çıxmamağa məcbur edir. Sizin eviniz yatırımdır. Bütün ipotekanı ödəyin və siz borclardan qurtulacaqsız. Səylə işləyin. Əsas məsələ vəzifədə yüksəlməkdir. Nə vaxtsa, mən vitse-prezident olacam. Pul toplayın. Maaşım artan kimi yeni ev alırıq. Qarşılıqlı fondlar təhlükəsizdir. "Elma, məni qıdıqla" oyuncaqları artıq satılıb bitib, lakin məndə biri var, alıcısı hələ gəlməyib.

Bir çox maliyyə problemlərinin səbəbi ondadır ki, insanlar kütlənin etdiyi təkrarlayır. Bizim hamımıza vaxtaşırı güzgüyə baxmaq mane olmazdı və hansısa qorxulara yox, özünün daxili səsini güvənmək lazımdır.

On altı yaşımda Maykla mənim məktəbdə problemlərimiz yaranmağa başladı. Biz pis uşaq deyildik, biz sadəcə kütlədən seçilməyə başladığımız. Məktəbdən sonra və istirahət günlərində biz Maykın atasının yanında işləməyə başladığımız. İşdən sonra, o öz mühasibləri, hüquqşünasları, brokerləri, bank işçiləri, menecerləri və digər işçiləri ilə masa arxasında görüş keçirərkən, biz də orada oturub, iştirak edirdik.

Üç yaşında məktəbi atmış bu adam, indi ali savadlı adamlara əmrilər verirdi. Onlar acizənə şəkildə ona tabe olurdular və onları danlayan zaman məzlum görünürdülər. Bu adam kütlənin tam əksinə hərəkət edirdi. O, sərbəst düşünməyi sevirdi və "biz belə etməliyik, çünki hamı belə edir" prinsipini rədd edirdi. Bundan əlavə, o, "bacarmaram" sözünə nifrət edirdi. Ondan bir şeyə nail olmağını istəyirdinsə, "inanmıram ki, siz bunu edə bilərsiniz" demək kifayət idi. Onun iclaslarında biz Maykla məktəbdə və kollecdə öyrəndiklərimizdən daha çox şey öyrəndik. Maykın atasının ənənəvi təhsili yox idi. Lakin o, maliyyə savadına malik idi və nəticə olaraq da uğurlu biznesmen idi. O, dəfələrlə bizə deyirdi: "Ağıllı adam özündən ağıllı adamları işə götürür". Ona görə də bizim, saatlarla ağıllı adamları dinləmək və onlardan öyrənmək şansımız var idi. Məhz buna görə də biz müəllimlərin standart məsləhətlərini qəbul edə bilmirdik və bu da problemlər yaradırdı. Müəllim "əgər siz yaxşı qiymət almasanız, həyatda heç nəyə nail olmayacaqsız", deyəndə biz Maykla kinayəli şəkildə qaşlarımızı qaldırırdıq. Bizə qoyulmuş ardıcılığa riayət edib, qaydaları pozmamayaq əmr ediləndə, görürdük ki, məktəb insanda yaradıcılıq qabiliyyətini öldürür. İndi biz başa düşürdük ki, niyə varlı ata bizə "məktəb sahibkarlar yox, yaxşı işçilər istehsal edir" deyirdi. Biz məktəbdə müəllimdən bu və ya başqa bilikləri həyatda necə tətbiq edə biləcəyimizi, yaxud da niyə pullar barədə və onların hərəkət prinsipi barədə heç nə öyrənmədiyimizi soruşanda, ikinci suala adətən belə cavab verirdilər ki, pullar heç bir rol oynamır və əgər biz yaxşı oxusaq, hər şey öz yoluna düşəcək. Biz nə qədər çox pulların gücü barədə öyrənirdiksə, bir o qədər də müəllimlərdən və yaşadığımızdan uzaqlaşırıdık. Mənim savadlı atam heç vaxt məndən fərqli biliklər tələb etmirdi. Mən adətən təəccüblənirdim ki, niyə. Düzdür, biz pullar barəsində mübahisə edirdik. Mən 16 yaşım olana qədər artıq öz valideynlərimdən qat-qat çox maliyyə savadına sahib idim. Mühasibat uçotunu apara bilir, vergi müfəttişləri, bank işçiləri, müxtəlif sahələrdən olan hüquqşünaslarla, daşınmaz əmlak yatırımcıları ilə ünsiyyət qurmağı bacarırdım. Mənim atam yalnız müəllimlərlə

ünsiyyət qururdu. Bir dəfə atam mənə dedi ki, bizim evimiz onun ən böyük yatırımdır. O zaman mən dözmədim və ona başa saldım ki, nəyə görə mən evi yaxşı yatırım hesab etmirəm və bu zaman xoşagəlməz mübahisə baş verdi. Digər sxemdə siz görəcəksiz ki, varlı və kasıb ata öz evlərini necə fərqli dəyərləndirirlər.

Biri evi aktiv hesab edir, digəri isə passiv:

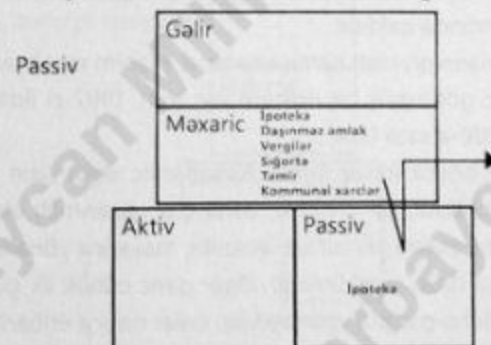
Şəkil 11:

Varlı ata	Aktiv	Passiv
		Ev
Kasıb ata	Aktiv	Passiv
	Ev	

Yadımdadır, mən atama pulların hərəkətini göstərmək üçün daha bir sxem çəkmişdim, bundan əlavə, ona sübut etmişdim ki, ev özü ilə bərabər yeni xərclər gətirir.

Ev nə qədər böyükdürsə, onun xərcləri də bir o qədər böyük olur və pul axını məxaric sütunundan gedir:

Şəkil 12:



Hələ də bir çoxları mənimlə mübahisə etməkdə davam edirlər ki, ev yatırımdır. Bir çox insanlarçün bu həm də ən böyük arzudur. Axı öz şəxsi evi olmaq heç nəyi olmamaqdan yaxşıdır. Lakin mən sizə bu yayılmış ənənənin alternativ yolunu görməyi məsləhət bilirəm. Əgər mən arvadımla daha təmtəraqlı ev almaq istəsəydik, başa düşərdik ki, bu aktiv deyil, passivdir. Çünki bu cür kapital yatırımı bizdən xərclər tələb edir, bizə qazandırır. Budur mənim arqumentlərim, mən gözləmirəm ki, hər kəs onları qəbul edəcək, çünki yaxşı ev emosional cəhətdən çox xoşdur. Maliyyə səriştəsi isə hisslərin təsirindən çox zəifləyir. Şəxsi təcrübəmdən bilərəm ki, pullar hər bir qərarı emosional edə bilər:

1-ci: Biz evlər barədə danışanda mən qeyd edirəm ki, insanların çox hissəsi ömür boyu işləyir ki, onlara məxsus olmayan evin pulunu ödəsinlər. Başqa sözlərlə desək, çoxları bir müddət sonra, əvvəlki ödənilməmişin hesabı ilə, hər dəfə kredit müddətini növbəti 30 ilə uzadaraq yeni bir ev alır.

2-ci: Hətta əgər ev üçün ipoteka ilə ödəniş vergiləri azaldırsa da, vergilər onların maaşından ipotekalarını ödəməmişdən əvvəl tutulur. Evin kreditini ödədikdən sonra da belə davam edir.

3-cü: Əmlak vergiləri. Arvadımın valideynləri evlərinin vergisinə dair məbləğin ayda 1000 dollara qaldığı zaman buna inana bilmirdilər. Bu, onların təqaüdə çıxmasından sonra baş vermişdi. Ona görə də bu artım onların təqaüd hesabları ilə düz gəlmirdi və onlar köçmək məcburiyyətində qaldılar.

4-cü: Evlərin qiyməti həmişə qalxmır. Mənim ev almaq üçün milyon dollar borc götürmüş bir dostum var, indi, 1997-ci ildə o, həmin evi cəmi 700.000-ə sata bilər.

5-ci: Ən böyük itkilər itirilən fürsətlərdir. Əgər sizin bütün pullarınız evə yatırılıbsa, siz yaqın ki, daha çox qazanmalı olacaqsız. Çünki pullar daima aktivə yönəlmək əvəzinə, məxaricə yönəlir. Bu cür sxem orta təbəqə üçün xarakterikdir. Əgər gənc cütlük ilk gündən aktivlər sütununa daha çox pul yatırırsaydılar, onlar nəticə etibarilə, xüsusən də uşaqları kolleca göndərən zaman daha rahat yaşaya bələrdilər. Onlar

aktivləri böyüyə bilərdi və onların xərclərinin bir hissəsini ödəməyə başlardı. Lakin çox hallarda, ev, sadəcə, artan borcları ödəmək üçün yeni bir kredit götürməyə səbəb olur. Əgər bütün bunları ümumiləşdirsək, məlum olur ki, yatırım etmək əvəzinə, çox bahalı şəxsi mənzilə sahib olmaq qərarı ən azı üç narazılığa səbəb olur:

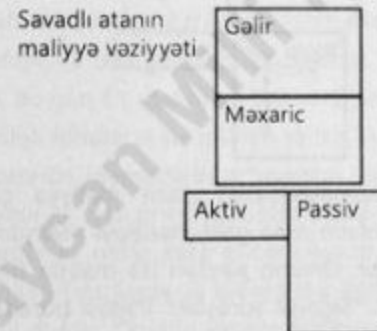
1-ci: Zaman itkisi. Bu vaxt ərzində digər aktivlərin qiyməti qalxa bilər.

2-ci: Kapital itkisi. Ev sahibi olaraq həmin kapitalla böyük xərclər ödəmək əvəzinə, harasa yatırım etmək olardı.

3-cü: Təhsil itkisi. Adətən insanlar evi, pensiya fondlarını və sığortalarnı öz aktivləri hesab edirlər. Onların yatırıma pulları olmadıqları üçün yatırım etmirlər. Daha doğrusu, onlar yatırım işindən kənarda qalırlar. İnsanların çoxu yatırım aləmində mövcud olan bir deyimdəki kimi, heç də təcrübəli yatırımcı olmurlar. Ən yaxşı yatırımlar isə, adətən, təcrübəli yatırımcılara təklif olunur. Risk etməyi sevməyənlər sonradan bunu satırlar.

Mənim atamın maliyyə hesabı "siçovul yürüşləri"ndə iştirak edənlər üçün çox xarakterikdir. Onun xərcləri həmişə gəlirləri ilə eyni olur və onun heç vaxt aktivlərə yatırım etmək üçün pulu qalmır. Nəticədə passivlər, evin ipoteka xərcləri, kredit borcları aktivləri üstələyir. Bu sxem min sözə dəyər:

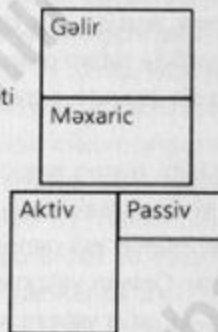
Şəkil 13:



Mənim varlıq atamın maliyyə hesabı digər tərəfdən bütün ömrü boyu yatırım edən və passivi minimuma endirən insanın nəyə nail ola biləcəyini göstərir:

Şəkil 14:

Varlıq atamın
maliyyə vəziyyəti

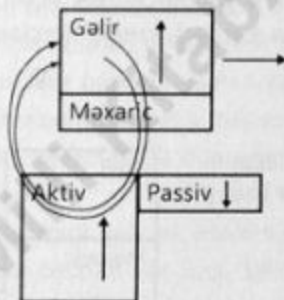


Məhz buna görə varlıqlar daha da varlanırlar.

Aktivlər sütunu xərcləri ödəmək üçün gərək olandan daha çox mənfəət yaradır və fərq yenidən aktivlər sütununa qayıdır. Aktivlər sütunu böyüyür, deməli, onların gətirdiyi gəlir də artır. Nəticədə varlıqlar daha da varlanırlar:

Şəkil 15:

Niyə varlıqlar
varlanırlar



Orta təbəqənin nümayəndələri daim maliyyə çətinlikləri ilə mübarizə aparırlar. Onların əsas gəlir mənbəyi maaşdır. Maaş artan zaman vergilər də artır. Onların xərcləri isə maaşla birlikdə artmaq xüsusiyyətinə malikdir. "Siçovul yürüşləri" ifadəsi buradan götürülüb. Onlar evi öz əsas aktivləri sayırlar. Əslində isə gəlir gətirən əsl aktivlərə pul yatırımları idilər:

Şəkil 16:

Niyə orta
təbəqə
mübarizə
aparır



Sizin evi aktiv hesab etdiyiniz bu cür sxem və maaş artımının sizin üçün daha böyük ev almaq imkanı yaradacağına və ya daha çox xərcləməyə rəvac verəcəyinə dair həyat fəlsəfəsi borc içində yaşayan müasir cəmiyyətin təməlidir. Xərclərin daim artması ailələri yeni kreditlər götürməyə məcbur edir. Onların vəzifəsi artsa da, əmək haqlarına əlavələr olunsun da, vəziyyətləri daha təhlükəli hala gəlir. Bu cür həyat riskli vəziyyətlərlə doludur və bunun səbəbi maliyyə savadsızlığıdır.

1990-cı illərdə kütləvi ixtisarlara orta təbəqənin vəziyyətinin necə dayanıqsız olduğunu sübut etdi. Gözlənilmədən şirkətlərin təqaüd kampaniyaları dəyişir. Sosial müdafiə fondu da, görünür, heç də yaxşı vəziyyətdə deyil və ona güvənməyə dəyməz. Orta sinfi təşviş bürüyüb. Yaxşı ki, bu gün bir çoxları nə baş verdiyini anlamağa başlayıblar. Çoxları qarşılıqlı fondların səhmlərini alırlar. Bu cür yatırımlar qiymətli kağızlar bazarında qiymətlərin artmasının səbəbidir. Yeni müştərak fondlar yaradılır ki, orta sinfin tələbatını ödəsin. Müştərak fondlar ona görə məşhurdur ki, onlar daha etibarlı hesab olunur. Onların alıcıları borcları, vergiləri ödəməklə və kolleca pul toplamaqla həddindən çox işlərlə məşğul olurlar. Onların yatırım öyrənməyə vaxtları yoxdur ona görə də müştərak fondların rəhbərliyinə etibar edirlər. Bundan əlavə,

müştərək fondlar özlərində yatırımın müxtəlif növlərini birləşdirdikləri kimi, onlar hesab edirlər ki, onların pulu itməyəcək. Belə ki, yatırımlar müxtəlif növ şirkətlərə qoyulub, daha doğrusu, paylaşdırılıb. Orta təbəqənin bu savadlı nümayəndələri brokerlər və müştərək fondların maliyyə planlayıcıları tərəfindən yaradılan müxtəliflik ehkamına etiqad edirlər. Risk etmək lazım deyil, ehtiyatla hərəkət etmək lazımdır. Lakin əsas faciə ondadır ki, çatışmayan maliyyə savadı daha böyük riskdir və orta təbəqənin nümayəndələri bu riskə gedirlər. Onlar risk edə bilməzlər, çünki onların maliyyə vəziyyətləri ən yaxşı halda zəifdir. Onların hesabları tarazlaşdırılmayıb. Onların külli miqdarda passivləri var və gəlir gətirə bilən əsl aktivləri yoxdur. Adətən gəlirin yeganə mənbəyi onlarda maaş olur. Onların həyatı tamamilə iş sahibindən asılıdır və budur, həyatları boyu qarşılarına bir "fərsət" çıxır, bu adamlar ondan istifadə edə bilmək iqtidarında deyillər. Onlar riskli vəziyyətlərdən qaçmağa məcburdurlar. Çünki çox işləyirlər, həddən artıq çox vergi ödəməyə borcludurlar və çoxlu borclar ödəyirlər. Artıq bu bölümün əvvəlində dediyim kimi, ən vacib qayda aktiv və passiv arasındakı fərqi bilməkdir. Siz bunu dərk etdiyiniz zaman bütün qüvvənizi sizə gəlir gətirə biləcək aktivlər almağa yönəldin. Bu varlanmağa başlamağın ən yaxşı üsuludur. Həmin ruhda davam edin və aktivlər sütunu artmağa başlayacaq. Passivləri və xərcləri azaltmağa çalışın, bu sizə yenidən aktivlərə yönəldə biləcəyiniz daha çox pulu sərbəst etməyə imkan yaradacaq. Tezliklə aktivlərdən gələn gəlir o qədər artacaq ki, siz daha çətin yatırımlar etmək imkanına malik olacaqsınız. Bu cür yatırımlar isə 100% gəlirdən başlayaraq, daha çox gəlir gətirə bilər. 5000 dollarlıq yatırım bir milyona və daha böyük məbləğə çevrilə bilər. Orta sinif bu cür yatırımları riskli adlandırır, ancaq yatırım risk deyil, risk maliyyə savadından qaynaqlanan maliyyə səriştəsinin çatışmazlığıdır. Əgər siz digərlərinin etdiyini təkrarlamaq istəyirsinizsə, sizdə növbəti görüntü alınacaq:

Şəkil 17:



Ev sahibi və işçi kimi siz adətən işləyirsiniz:

1-ci: Kiməsə başqasına: adətən başqasına işləyən işçilər ya şirkət sahiblərini, ya da səhm sahiblərini varlandırırlar. Sizin saylarınız və uğurlarınız sahiblərin çıxaklanmasına yönəliir.

2-ci: Dövlətə: dövlət sizin maaşınızdan o hələ sizin əlinizə düşməmişdən vergilər tutur. Əgər siz çox işləyirsinizsə, vergiləri də bir o qədər çoxaldırsınız. İnsanların çoxu yənvərdən maya kimi ancaq dövlət üçün işləyir.

3-cü: Banka: vergilərdən sonra ödənilməli olana xərclər, ev pulu və kreditlər olur. Problem ondadır ki, siz nə qədər çox işləyirsinizsə, sizin qazancınızın bir o qədər çox hissəsi bu üç istiqamətdə yoxa çıxır. Siz öz əmək qüvvənizi özünüzün və ailənizin xeyrinə yönəltməyi öyrənməlisiz. Öz şəxsi biznesinizi açmağı qərara aldığınız zaman, qarşınıza hansı məqsədləri qoyacaqsınız? İnsanların çoxu öz işlərini tərk etməməyi maaşları ilə isə mütəmadi aktivlər əldə etməyi seçirlər.

Aktivlərin nə dərəcədə uğurla artdığını necə müəyyənləşdirməli? İnsan nə vaxt varlı olduğunu anlayır?

Mən nəinki aktiv və passivi, həm də var-dövləti təyin edirəm. Düzünü deyim ki, mən bu ideyanı Bakminster Fuller adlı birindən borc götürmüşəm. Bəziləri onu şərhləyən, digərləri isə dahi adlandırır. Çox illər əvvəl, 1961-ci ildə o, bütün memarlıq dünyasına səs-küy salan

"geodezik günbəzi" patentləşdirdi. Bu iddiada varlılıq barəsində fikir var idi. Əvvəlcə bu qəribə görünsə də, sonra öz yerini tapdı.

"Var-dövlət: insanın işləmədən yaşaya biləcəyi müddətdir".

Daha doğrusu, əgər mən işləməsəm nə qədər yaşaya bilərəm? Adətən, realığa uyğun gəlməyən və süni bahalı bərbəzəkdə özünü bürüzə verən aktiv və passiv arasındakı ayrılıqdan fərqli olaraq, bu qayda nə dərəcədə varlı olduğunu dəqiqliklə təyin etməyə imkan yaradır. İndi bilmək olar, siz həqiqətən maliyyə azadlığı əldə etmisiniz, ya yox?

Var-dövlət məxaricləri çıxdıqdan sonra aktivlər sütununda qalandır.

Gəlir, buna misal üzərində baxaq. Təsəvvür edək ki, mənim gəlirim aktivlər sütununda aylıq 1000 dollar təşkil edir. Mənim xərclərim isə 2000 dollardır. Mənim var-dövlətim nə qədər olacaq? Fullerin qaydasına qayıdaq: mən neçə gün yaşaya bilərəm? 30 gündən ibarət bir ay götürsək, mənim pulum ayın yarısına çatır. Mənim aktivlərim mənə aylıq 2000 dollar gətirsə, mən varlı olacağam. İndi mənim aktivlərdən gələn gəlirim aylıq xərclərimi tamamilə ödəyir. Əgər mən xərclərimi çoxaltmaq istəsəm, mən əvvəlcə aktivlərdən gələn gəlirimi çoxaltmalı olacam ki, öz varlı vəziyyətimi qoruyum. Diqqət edin ki, bu mərhələdə mən artıq maaşdan asılı deyiləm. Mən diqqətimi mənə maliyyə azadlığı verən aktivlər sütununun artırılmasına cəmləmişəm. Əgər mən bu gün işləməyimi dayandırsam, aktivlər mənə bütün xərclərimi bağlamağa imkan verəcək. Növbəti hədəfim aktivlərdən qalan artıq pulu yatırıma sərf etmək olacaq. Mənim aktivim nə qədər çoxalarsa, pul axınım da bir o qədər çox olacaq və nə qədər çox aktivim varsa, bir o qədər də çox pulum olacaq. Nə qədər ki, mən xərclərimi aktivlərdən gələn məbləğdən aşağı endirməyə çalışıram, mən bir o qədər varlı olacam və mənim əməyimdən asılı olmayan mənbələrdən daha çox

qazanacam. Bu cür daimi yatırım əsl var-dövlətin açarıdır. Var-dövlətin nə olduğunu isə hər kəs özü müəyyən edir. O heç vaxt artıq olmur.

Bu sadə qaydaları yadınızda saxlayın:

Varlılar aktiv alır. Kasıbların isə ancaq xərcləri var.

Orta sinif aktiv hesab etdiyi passivləri əldə edir.

Bəs o zaman nə etməli? Öz işini necə başlamalı? "MakDonalds"ın yaradıcısını dinləyin.

IV Bölüm

DƏRS 3: ÖZ İŞİNİZİ QURUN

1974-cü ildə Rey Krokdan, "MakDonalds"ın yaradıcısından Ostində Texas Universitetinin menecment fakültəsinin tələbələri qarşısında çıxış etməyini xahiş edirlər. Bu tələbələr arasında mənim Kit Kaninqem adlı bir yaxın dostum var idi. Maraqlı və həvəsləndirici söhbətdən sonra fasilə elan edilir və tələbələr Reyi onlarla birlikdə bir parç piva içməyə dəvət edirlər. Rey həvəslə dəvəti qəbul edir. Hər kəs əlinə bir parç almışkən Rey soruşur: "Mənim biznesim nədən ibarətdir?" Hər kəs gülür və hər kəs düşünür ki, o zarafat edir. Heç kəs cavab vermir və Rey sualını bir də təkrarlayır: "Sizcə, mənim biznesim nədən ibarətdir?" Tələbələr yenə güllürlər və nəhayət, biri cəsarətli çıxıb cavab verir: "Rey, kim bilmir ki, sizin biznesiniz hamburgerlərdir?" Rey gülümsünür: "Təxminən belə bir cavabı gözləyirdim". O bir az susur və əlavə edir: "Xanımlar və cənablar! Mənim biznesim hamburgerlər deyil. Mənim biznesim daşınmaz əmlakdır".

Kit danışdı ki, Rey uzun müddət öz nəzəriyyəsini izah edirdi. O, çox yaxşı bilirdi ki, onun biznesinin əsas hissəsi "MakDonalds"ın fraşizlərinin satışındır, bu "fast food" restoranının xidmətlərini təqdim etmək icazəsidir. Lakin o, heç vaxt ticarət obyektinin məhz harada yerləşdiyini unutmurdu. O bilirdi ki, daşınmaz əmlak və onun yerləşdiyi mövqə hər bir restoranın uğur faktorudur. Bu gün "MakDonalds" şirkəti dünyada ən nəhəng daşınmaz əmlak sahiblərindən biridir, o hətta katolik kilsəsindən də çox daşınmaz əmlaka sahibdir. Bu şirkətin restoranlarının çox hissəsi Amerikanın bir çox tanınmış döngələri və küçə

kəsişmələrində, həmçinin də dünyanın başqa yerlərində yerləşir. Kit deyir ki, bu onun həyatında ən vacib dərslərdən biri oldu. Bu gün Kitin 100 maşınıyuma servisi var, lakin onun biznesi bu avtoyuma servislərinin arxasında gizlənən daşınmaz əmlakdır. Ötən bölümün sonunda siz bir çox insanların özlərindən başqa hər yere işlədiklərinin sxemlər üzərində şahidi oldunuz. İlk növbədə onlar şirkət rəhbərlərinə, sonra onlardan vergilər tutan dövlətə, lap sonra da onlardan ipoteka krediti tutan banka işləyirlər.

Mən balaca olanda bizdə "MakDonalds" yox idi. Lakin mənim varlı atam bizə Rey Krokun Texas Universitetinin tələbələrinə verdiyi darsi verdi. Bu varlıların 3-cü sirridir. Onu bu cür formalaşdırmaq olar:

Öz biznesinə sahib ol.

Maliyyə problemləri adətən insanların ömür boyu başqalarına işləməsinin nəticəsidir. Bir çoxlarının uzun illərdən sonra, demək olar ki, heç nəyi qalmır. Yəni də şəkil min sözə dəyər.

Budur Rey Krokun məsləhətini əks etdirəcək sxem:

Şəkil 18:



Müasir təhsil sistemi bizim gəncliyin elmi savada yiyələnməsi və yaxşı iş tapması üçün fəaliyyət göstərir. Onların həyatı əməkhaqqı ətrafında dövr edəcək və yaxud da əvvəldə deyildiyi kimi, gəlirlər sü-
Onlar elmi biliklərə yiyələndikdən sonra ali təhsil ocaq-

larına üz tutacaqlar və mühəndis, alim, siyasətçi, aşpaz, polis, rəssam, yazıçı və sairə peşələrinə yiyələnəcəklər. Bu professional biliklər onları ölkənin pula işləyən işçi qüvvəsinin bir hissəsinə çevirəcək. Sizin peşəniz və sizin biznesiniz tamamilə ayrı şeylərdir. Mən adətən insanlardan soruşuram: sizin biznesiniz nədən ibarətdir? Onlar cavab verirlər: bank işi. Mən soruşuram: sizin öz bankınız var? Onlar adətən deyirlər: yox, mən orada işləyirəm. Bu hallarda insanlar peşələrini bizneslə qarışdırırlar. Peşə etibarilə onlar bank işçisi ola bilərlər. Lakin onlar mütləq öz işlərini qurmalıdırlar. Rey Krok tamamilə aydın şəkildə öz biznesini və peşəsini ayırırdı. Onun peşəsi daima eyni qalırdı, o tacir idi. Nə vaxtsa, o südlü kokteyllər üçün mikser satırdı, sonra restoranlara keçdi. Onun peşəsi ticarət olsa da, onun biznesi gəlir gətirən daşınmaz əmlak olaraq qalırdı. Tədrislə bağlı problem adətən ondan ibarət olur ki, siz öyrəndiyiniz peşəyə yiyələnirsiniz, daha doğrusu, əgər siz deyək ki, kulinariyanı öyrənirsinizsə, siz aşpaz olursuz. Əgər siz hüququ öyrənirsinizsə, yolunuz vəkilliyədir, avtomobil işi sizi bilavasitə mexanika çevirir. Təəssüf ki, çox insanlar öz bizneslərinin olmasının vacibliyini dərk etmirlər. Onlar ömür boyu başqalarına işləyirlər və ona pul qazanmaqda kömək edirlər. Öz maliyyə vəziyyətini bərkitmək üçün insan öz şəxsi işinə sahib olmalıdır. Sizin biznesiniz əvvəllərdə də deyildi ki, gəlirlər sütunu ilə yox, aktivlər sütunu ilə, aktivlə passiv arasındakı fərqi bilmək və aktivləri əldə etməklə bağlıdır. Digərləri yalnız gəlirlər sütunu ilə maraqlanırdıqları vaxt varlı adamlar aktivlər sütununda diqqətlərini cəmləyirlər. Məhz buna görə də biz tez-tez eşidirik: mən daha çox pul qazanmalıyam, ya da kaş ki, işdə vəzifəmi artıraydılar; əlavə iş götürməli olacam, ya da ikinci işə getməli, savadımı artırıb daha yaxşı iş tapmalıyam; iki həftədən sonra gedirəm, çünki daha çox maaş ödənilən iş yeri tapmışam. Bu cür kəlmələr çoxlarına doğru görünə bilər. Amma yenə də Rey Krokun sözlərinə diqqət etsək, aydın olur ki, bu cür deyən insanların öz biznesi yoxdur. Bütün bu deyilənlərdə diqqət gəlirlər sütununa yönəlib. İnsan maliyyə vəziyyətini yalnız əlavə gəlirlərini, daha çox əlavə gəlir gətirəcək aktivlərin alınmasına xərclədiyi zaman, özünü

bilər. Əsasən odur ki, kasıb və orta təbəqənin nümayəndələri maliyyə cəhətdən mühafizəkardırlar, daha doğrusu, "mən risk edə bilmərəm" – deyirlər və onların maliyyə təməli yoxdur. Onlar öz işlərindən möhkəm yapışmaq, riskli vəziyyətlərdən qaçmaq məcburiyyətindədirlər.

Kütləvi ixtisarlara dəbə düşən zaman milyonlarla işçi kəşf etdi ki, onların belə düşündükləri əsas yatırımları, daha doğrusu, evləri onların iflasıdır. Bu yatırım hər ay yeni xərclər tələb edir və daha bir yatırımla, maşınla da eyni vəziyyətdir. Nə vaxtsa 1000 dollar dəyəri olan qolf çubuqları üçün artıq heç kim o qədər pul verməz. Daimi iş yeri olmadan insanların arxalanacağı heç nələri qalmır. Onların uğurlu yatırım hesab etdikləri şeylər maliyyə böhranı zamanı kömək etmir. Düşünürəm ki, bizlərdən çoxumuz ev, maşın alarkən kredit götürmək üçün ərizələr yazmışıq. Hər dəfə girov qoyulan əşyanın yazıldığı bölməyə baxmaq maraqlıdır. Bu bank işçilərinin və mühasiblərinin aktiv saydıqları şeylərin nə olduğunu öyrənməyə imkan verir. Bir dəfə mən kredit götürmək istəyirdim, lakin mənim maliyyə vəziyyətim o qədər də etibarlı görünmürdü. O zaman mən aktivlər sütununa öz yeni qolf çubuqlarımı, incəsənət nümunələrindən ibarət kolleksiyamı, kitablarımı, stereo sistemimi, televizorumu və "Armani"-dan olan kostyumumu, saatımı və başqa şəxsi əşyalarımı əlavə etdim. Əlbəttə, mənə kredit vermədilər, çünki mənim daşınmaz əmlaka yatırılmış xeyli pulum aşkar edildi. Mənim çoxmənzilli evlərim mənə bu qədər gəlir gətirdiyi komissiyanın xoşuna gəlmədi. Onlar bilmək istəyirdilər ki, niyə mənim normal işim yoxdur və maaş almıram. Kostyumlar, qolf çubuqları onlarda heç bir maraq oyatmadı. Hə, bəzən standartlara cavab verməyənlər üçün çətin olur. Hər dəfə kimsə "mənim əmlakım milyon dollar dəyəridir" və yaxud da 100.000 və sairə deyəndə mən kinayəli vəziyyət alıram. Göstərilən məbləğin düzgün olmadığına səbəblərindən biri odur ki, siz öz yatırımlarınızı satmağa başladığınız anda siz vergi ödəməli olacaqsınız. Buna görə də gəliri azalan bir çox insanlar çətin maliyyə vəziyyətinə düşürlər. Nəqd pul əldə edənlər öz yatırımlarını satırlar, lakin şəxsi əmlak adətən yarı

qiymətinə satıla bilər. Hətta əgər onları dəyərli qiymətə də sata bilsəniz bu gəlirdən vergi tutulur. Dövlət pulun bir hissəsini götürür və insanın öz borclarını qaytarması çətinləşir. Buna görə də mən deyirəm: "Sizin dirnaqarası qiymətli əmlakınızın dəyəri düşündüyünüzdən qat-qat aşağıdır".

Öz şəxsi biznesinizi qurun.

Hazırkı işinizi atmaq vacib deyil, sadəcə, passivlər, evinizə gətirdiyiniz zaman qiymətdən düşən şəxsi əşyalar yox, əsl aktivlər almağa başlayın. Yeni maşını dayanacaqdan apardığınız zaman, o, demək olar ki, 25% dəyərini itirir. Hətta əgər bank başqa fikirdə olsa da, buna yatırım demək olmaz. Mənim 400 dollar dəyəri olan yeni titan aylacım yerimdən tərpənən kimi 150 dollara düşdü. Əgər siz böyük adamsınızsa, öz xərclərinizi artırmayın. Passivlərinizi azaldın və əsl aktivlərdən sayla təməl qurmağa başlayın. Əgər siz gəncsizsə və hələ valideynlərinizlə yaşayırsızsa, onlar sizə aktiv passivdən ayırmağı öyrətsələr, yaxşı olardı. Uşaqlar evdən getməzdən, evlənməzdən, ev almazdan, öz uşaqlarını dünyaya gətirməzdən və borclara girməzdən əvvəl, aktivlər sütununu yaratmaları məsləhətdir. Bir çox gənc cütlüklər evləndikdən sonra ömürlük çıxılmaz vəziyyətə düşürlər. Bir çox valideynlər sonuncu uşaqları evlərini tərk edən zaman başa düşürlər ki, təqaüd yaşına yaxşı hazırlaşmayıblar və pul toplamağa başlayırlar. Sonra onların öz valideynləri xəstələnəməyə başlayır və onların yeni xərcləri çıxır.

Mən sizə və uşaqlarınıza hansı aktivləri almağı məsləhət görürəm?

Mənim yaşadığım dünyada aktivlər səkkiz kateqoriyaya bölünürlər:

1-ci: Sahibinin iştirakını tələb etməyən biznes. O mənə məxsusdur, lakin başqaları ilə idarə olunur. Əgər mən orada işləməyə məcburamsa, bu artıq biznes deyil, bu mənim işimdir.

2-ci: Səhmlər

3-cü: Qiymətli kağızlar.

4-cü: Müştərək fondlar.

5-ci: Gəlir gətirən daşınmaz əmlak.

6-cı: Veksellər.

7-ci: İntellektual əmlak üçün qonorarlar: musiqi, ssenari, patentlər.

8-ci: Hər hansı bir gəlir gətirən və ya qiyməti qalxan, rahat satılan dəyərli əmlak.

Mən balaca olanda mənim savadlı atam mənə daimi iş tapmağı məsləhət görürdü. Digər tərəfdən, varlı atam isə mənə xoşuma gələn aktivləri əldə etməyi tövsiyə edirdi: "Sən sevmədiyən işi görməyəcəksən". Mən əmlakı ona görə alıram ki, mənzil və ya torpaq xoşuma gəlir. Mən əmlakı axtarmağı və seçməyi xoşlayıram. Mən bununla gecə-gündüz məşğul olmağa hazıram. Əgər bir problem çıxırsa, bu mənim daşınmaz əmlaka olan sevgimi öldürmək iqtidarında deyil. Əgər sizin daşınmaz əmlaka isti hissləriniz yoxdursa, bununla məşğul olmağınızda dəyməz. Məni xüsusən kiçik və yeni başlayan şirkətlərin səhmləri maraqlandırır. Məsələn burasındadır ki, ürəyimdə mən biznesmenəm, korporasiya üzvü deyiləm. Mən böyük şirkətlərlə, məsələn, Kaliforniyada "Standart Oil", "Kseroks" korporasiyası ilə işləmişəm. Bu mənim xoşuma gəlirdi və mən o vaxtı həvəslə xatırlayıram. Lakin ürəyim dərinliyində bilirəm ki, böyük şirkətləri sevmirəm. Mən biznesi idarə etməyi yox, başlamağı sevirəm. Buna görə də mən, adətən, kiçik şirkətlərin səhmlərini alıram və bəzən hətta özüm onların təməlini qoyuram. Bununla böyük sərvət qazanmaq olar. Mən bu oyunu çox sevirəm. Bir çoxları bu cür risklərdən qorxurlar, bu həqiqətən də risklidir. Lakin siz pul qoyduğunuz şeyi özünüz də bəyənirsinizsə və əgər nə etdiyinizi başa düşürsünüzsə, risk azalır. Mənim kiçik şirkətlərlə bağlı strategiyam bir il ərzində həmin səhmlərlə vidalaşmaqdır. Daşınmaz əmlakda isə mən kiçik məbləğlərdən başlayıram və tədricən onları böyüdürəm. Ucuz mənzilləri daha bahalılarına dəyişməklə mən öz gəlirimin gəlirini də təxirə salıram. Bu gəlirin dərhal artmasına

səbəb olur. Mən, adətən, hər hansı bir əmlakı yeddi ildən çox saxlamıram. Bir çox illərdə, hətta mən hərbiyə olarkən və ya "Kseroks"-da işləyərkən varlı atamın məsləhətinə əməl edirdim. Mən işimi tərk etmədim, lakin öz şəxsi biznesimə də yiyələnmişdim. Belə deyək ki, mən öz aktivlər sütununda aktiv çalışmışdım. Mən daşınmaz əmlak və kiçik səhmlərlə ticarət etmişdim. Varlı ata həmişə maliyyə savadlı olmağın vacibliyini qeyd edərdi. Nə qədər mən mühasibat işini yaxşı başa düşür və maliyyə inceliklərini anlayıram, o qədər də yaxşı yatırımları təhlil edə bilərəm və nəticədə öz şəxsi şirkətimi qurmaq şansım yaranır.

Mən heç kəsə istəmədən öz şirkətim qurmağı məsləhət görməzdim. Mənim bildiklərimi bilsəydiniz, mən bunu heç kimə arzulamazdım. Bəzən olur ki, insan iş tapa bilmir. O zaman şəxsi biznesi onun üçün yeganə çıxış olur. Lakin uğur qazanmaq şansı çox zəifdir. On şirkətdən doqquzu beş il ərzində süquta uğrayır. İlk beş ildə ayaqda duran şirkətlərdən ondan doqquzu iflasa uğrayır. Ona görə də mən sizə bunu yalnız öz şirkətiniz olmasını arzuladığınız təqdirdə məsləhət görürəm. Əks halda, işinizi tərk etməmək məsləhətdir və eyni vaxtda da öz işini qurmaq. Mən "öz işinizi qurmaq" dedikdə aktivlər sütununun yadılmasını və inkişafını nəzərdə tuturam. Əgər ora dollar düşübsə, heç vaxt ona itməyə icazə verməyin. Onu öz işçiniz sayın. Pulların ən yaxşı tərəfi odur ki, onlar nəsilər boyu sutkada 24 saat sizə işləyirlər. Əvvəlki kimi və daha sayla işləyin, lakin öz aktivlər sütununuzu unutmayın. Gəlir axınının həcminə görə siz özünüza bəzi rahatlıq əşyaları ala bilərsiniz. Fərq bundadır ki, varlı adamlar bunu ən son həddə, kasıblar və orta təbəqə isə adətən birinci növbədə alırlar. Onlar böyük evlər, brilyantlar, yaxtalar alırlar, çünki varlı görünmək istəyirlər. Onlar buna nail olurlar, əslində isə borca düşürlər. Varlılar isə öncə möhkəm aktivlər təməli qururlar. Sonra bu sütundan gələn gəlir onlara rahatlıq əşyaları almağa imkan verir. Kasıb və orta təbəqənin nümayəndələri isə bunu alın təri hesabına alırlar. Bəzən də aldıqları miras sayəsində onları öz övladlarına vəsiyyət edə bilərdilər. Əsl rahatlıq həqiqi aktivlərə pul yatırdığınız və onu çoxaltdı bilməyinizdir. Məsələni daha

çoxmənzilli binalarımızdan gəlir götürən zaman, o gedib özünə "Mercedes" markalı avtomobil aldı. Bu əlavə say və risk tələb etmirdi. Çünki pulu çoxmənzilli bina verdi. Əlbəttə, o, yatırımının qiyməti artana və gəlir gətirməyə başlayana qədər dörd il gözləməli oldu. Lakin bu rahatlıq əşyası həqiqətən də bir hədiyyə oldu, çünki o sübut etdi ki, aktivlər sütununu necə artırmaq olar. İndi bu maşın onun üçün sadəcə gözəl bir oyuncaq deyil, bu maliyyə sərəfəsinin düzgün istifadə simvolidir. İnsanların çoxu isə hər hansı bir impulsar sayəsində rahatlıq əşyalarını kreditlə alırlar. Ola bilsin ki, onlar sadəcə darıxırlar və yeni oyuncaq istəyirlər. Adətən kreditlə alınan əşya insanda özünə qarşı ikrah hissi oyadır. Çünki borc maliyyə cəhətdən yük hesab edilir. İndi siz yatırım etməyə tənbəllik etmədiyiniz bir vaxtda və öz biznesinizi qurmağa qərarlıkən, siz daha bir sehrli resept tətbiq etməyə hazırsız. Bu, varlıların ən böyük sirridir. Məhz bu sirrə görə varlılar bu qədər varlıdır: siz öz biznesinizi səbir və diqqətlə qurduqdan sonra bu yolun sonunda sizi gözləyən hədiyyədir.

V Bölüm

Dərs 4:

VERGİLƏR NECƏ YARANDI VƏ KORPORASIYALARIN ÜSTÜNLÜYÜ NƏDƏDİR?

Xatırlayıram, məktəbdə bizə Robin Qud və onun şən dostları barədə danışdılar. Müəllimimizin dediyinə görə, bu Kevin Kostnerin təmsalında romantik bir qəhrəman idi və varlılardan pulları alır, kasıblara paylayırdı. Mənim varlı atam isə Robin Qudu qəhrəman yox, quldur sayırdı. Robin Qud indi yaşamasa da, onun davamçıları sağdır. Mən tez-tez başqalarından belə bir söz eşidirəm, nəyə görə varlılar bunu ödəməsin? Yaxud da, varlılar kasıblardan daha çox vergi ödəməlidir. Varlılardan alıb, kasıblara paylamaq barədə olan bu Robin Qud ideyaları, kasıb və orta təbəqə üçün daha böyük problemlər yaradır. Məhz Robin Qud ideallarına görə, orta təbəqə böyük vergilər qarşısında aciz qalır. Əslində vergilər varlılardan yığılmır, onu kasıbların yerinə ən çox orta təbəqə, xüsusən də onun ali savadlı kəsimi ödəyir.

Bu vəziyyəti daha da yaxından görmək üçün tarixə nəzər salaq. Vergilərin yaranma tarixini xatırlayaq. Mənim ali təhsilli atam təhsil tarixini gözəl bilirdi. Varlı atam isə vergilər barədə mütəxəssis idi. Varlı atam mənə və Mayka izah edirdi ki, ilk dövrlərdə İngiltərə və Amerikada vergi yox idi. O deyirdi: "Bəzən müharibələri təmin etmək üçün müvəqqəti vergilər toplanırdı. Kral və ya prezident insanlara üz tutub, hər kəsi bacardığını etməyə çağırırdı. 1799-cu ildən 1816-cı ilə qədər İngiltərədə Napoleonla mübarizə üçün vergilər mövcud idi. Amerikada isə Vətəndaş müharibəsi üçün 1861-ci ildən 1865-ci ilədək vergi toplandı. 1874-cü ildə İngiltərə daimi vergi sistemi quruldu. 1913-cü ildə

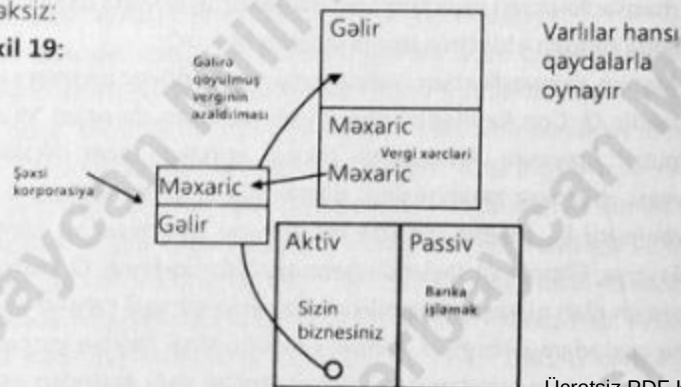
İlde konstitusiyaya 16-cı dəyişiklik edildi. Bu dəyişikliyə görə gəlir vergisi daimiləşdirildi. Nə vaxtsa amerikalılar vergilərə qarşı idilər, məhz çaya qoyulmuş böyük vergiyə görə Bostonda başlayan çaxnaşma azadlıq müharibəsinin təməlini qoydu. Həm İngiltərəyə, həm də Amerikaya əlli ilə yaxın vaxt tələb olundu ki, insanları gəlir vergisi verməyin vacibliyinə inandırınlar. Hər iki vergi tarixi göstərir ki, vergilər əvvəldən də yalnız varlılardan yığılmaıyb. Varlı ata bizim diqqətimizi məhz buna yönəltmək istəyirdi. O, bizə başa saldı ki, vergi ideyası xalq tərəfindən məhz ona görə qəbul olundu ki, onlara deyirdilər: vergilər yalnız varlıları cəzalandırmaq üçündür. Məhz buna görə də xalq bu qanuna səs verdi və onu konstitusiyaya saldı. Qanun varlıların əleyhinə işləyəcəkdi, həqiqətdə isə məhz ona səs verənlərin əleyhinə işləyir. Hökumət pulları görəndən sonra onun iştahası daha da artdı. Biz sənin atanla tam əks adamlarıq. O, hökumət bürokrati, mən isə kapitalistəm. Biz fərqli davranış xəttimizə görə hərəkət edib pul qazanırıq. O, pul xərcləyir, yeni insanları işə cəlb etdiyi üçün pul qazanır. O, nə qədər çox pul xərcləyir və nə qədər çox adam işlədirsə, bir o qədər onun şirkəti inkişaf edir. Hökumət belə qurulub. Onun şirkəti nə qədər böyüyürsə, hörməti də o qədər böyüyür. Mənim şirkətimdə isə sərmayəçilər mənə az pul xərcləyib, az işçi işlətdiyimə görə üstün tuturlar. Elə buna görə də dövlət məmurlarını heç sevmirəm. Onların məqsədləri iş adamlarının məqsədlərindən xeyli fərqlənir. İnkişaf üçün dövlətə daha çox vergi şəklində təqdim etdiyimiz sərmayə tələb olunur".

Mənim ali savadlı atam ürəkdən inanırdı ki, dövlət insanlara kömək etməlidir. O, Con Kennedini çox sevirdi, xüsusən də onun "dünyanın korpusu" ideyasını, Amerikanın inkişaf etməkdə olan ölkələrə işçi qüvvəsi yollamaq təşəbbüsünü dəstəkləyirdi. O, bu ideyanı o qədər bəyənmişdi ki, anamla birlikdə bu quruma qatılmışdı və könüllüləri Malayziya, Filippin və Taylanda getməyə hazırlayırdı. O, büdcə üçün mümkün olan güzəştləri və mükafatları əldə etməyə çalışırdı ki, bu işə daha çox adam cəlb etsin. Təhsildə olduğu kimi, "dünya korpusunda" işləməyi bəyənən atamdan ibarət idi. On yaşından varlı atamdan eşitməyə

başladım ki, dövlət məmurları tənbel oğrulardır, kasıb atamdan isə – “varlılar acgöz dələduzlardır, onları daha çox vergi verməyə məcbur etmək lazımdır”. Hardasa hər ikisi haqlı idi. Şəhərdəki ən böyük kapitalista işləyib, axşam isə ictimaiyyət üçün işləyən atamın yanına qayıtmaq çətin idi. Kima inanmalıydım?

Amma yenə də vergi tarixini araşdırdıqda maraqlı faktlar aşkara çıxır. Əvvəl dediyim kimi, vergi qanunu ona görə qüvvəyə mindi ki, kütlə Robin Qud ideologiyasına, yəni varlılardan alıb kasıblara paylaşmalı düşüncəsinə inanırdı. Lakin problem onda idi ki, dövlətin iştahası çox artmışdı və vergiləri artıq orta təbəqədən də yığmağa başlamışdılar. Bu günümüzdə isə bu hədd get-gedə aşağılara kimi enir. Digər tərəfdən isə varlılar özləri üçün daha yeni imkanlar görməyə başladılar. Onlar artıq əvvəlki qanunlarla oynamırdılar. İndi onlar korporasiyalar yaratmağı bacarırdılar. Bu cür biznes növü donanmanın yaranması ilə eyni vaxta təsadüf etdi. Varlılar korporasiya yaradırdılar ki, hər səyahət zamanı sərmayə qoyuluşunda iflas riskini mümkün qədər azaltsınlar. Onlar korporasiyada sərmayələrini cəmləyirdilər ki, səyahəti maliyyələşdirsinslər. Sonra korporasiya komanda yığdı ki, yeni dünyalara xəzinə axtarışına çıxsınlar. Əgər gəmi itirdisə, komanda da onunla birlikdə tələf olurdu. Varlılar isə yalnız bu səyahətə qoyduqları pulları itirirdilər. Digər sxemdə korporasiya hesabının fərdi hesabdan fərqi görəcəksiz:

Şəkil 19:



Korporasiyada mövcud olan bütün əlverişli hüquqi imkanlar varlılara kasıblar və orta təbəqə qarşısında üstünlük əldə etməyə şərait yaradır. Məni iki ata tərbiyə edib, sosialist və kapitalist. Mən tezliklə başa düşdüm ki, kapitalistin fəlsəfəsi maliyyə cəhətdən daha əlverişlidir. Anladım ki, sosialistlər maliyyə savadlarının zəifliyi üzündən öz-özlərini cəzalandırırlar. “Varlılardan hər şeyi alacağıq” deyənlər nə edirlərsə etsinlər, varlılar həmişə bir yol tapıb reallaşacaqlar. Ona görə də vergilər xüsusən orta sinfə şamil olundu. Varlılar intellektualları məktəbdə öyrədilməyən maliyyə savadları sayəsində qabaqladılar.

Bəs necə oldu ki, varlılar hamını aldada bildilər?

Varlıların hər şeyini almaq barədə qanun çıxan kimi, dövlətin büdcəsinə pullar axmağa başladı. Əvvəlcə hamı razı idi. Pullar dövlət işçilərinin və varlıların cibinə axırdı. İşçilər onu maaş və təqaüd şəklində, varlılar isə öz fabriklər və zavodlarının dövlətlə müqaviləsi sayəsində alırdı. Dövlət böyük məbləğlərdə pullara sahib olmağa başladı. Lakin bu pulların idarə olunması ilə əlaqədar problemlər ortaya çıxdı. Dövlətə dayanmağa başladı. Başqa sözlə desək, dövlət siyasəti məmur nəzəriyyəsi ilə pul xərclərini minimuma endirdi. Əgər siz əlinizdə olan vəsaiti xərcləyə bilməmisinizsə, gələn büdcədə bu vəsait sizin olmaya da bilər və əlbəttə ki, heç kim sizi qənaətcilliyə görə təbrik etməyəcək. İş adamları isə onların yeni gəlir imkanları peyda olanda və iş effektiv yerinə yetiriləndə sevinirlər.

Dövlət daha çox xərcləyirdi, pula isə ehtiyac daim artırdı və “varlılardan alaq” ideyası daha az qazanclı təbəqələrə, bir gün bu qanuna səs verənlərə, orta və kasıb təbəqəyə gedib çatdı. Əsl kapitalistlər isə öz maliyyə biliklərindən istifadə edib yol tapdılar. Onlar korporasiyanın dəstəyinə sığındılar. Korporasiya varlıların maraqlarını qorumaq üçün nəzərdə tutulub. Lakin korporasiyanın yaranmasında heç vaxt iştirak etməmiş insanlar üçün aydın deyil ki, əslində korporasiya heç mövcud olmayan bir şeydir. Bu sadəcə bir neçə kağızdan ibarət bir qurumdur ki, hər hansı bir dövlət qurumunda qeydiyyatdan keçmiş

bir hüquqşünasın ofisində qalır. Bu, üzərində "Korporasiya" yazılmış hər hansısa bir obyekt deyil, bu nə fabrikdir, nə də bir qrup insan deyil, bu, sadəcə, hüquqi, cansız bir vücudu təmsil edən hüquqi bir sənəddir. Daimi gəlir vergisi barədə qanun qəbul edildiyi vaxtdan korporasiyaların yaradılması yenə də həlali aldı. Çünki korporasiyaların gəlirlərindən tutulan vergi, ayrı-ayrı insanların gəlirindən tutulan vergidən daha azdır. Əvvəldə deyildiyi kimi, korporasiyanın tərkibində bəzi hesablar vergilərdən əvvəl ödənilirdi və udan tərəf yenə də varlılar olurdu. Varlı olanlar və olmayanlar arasındakı bu müharibə artıq yüz illərlə davam edir. "Varlılardan alaq" şüarı ilə qışqıran kütlə daim varlılarla mübarizədədir. Hər dəfə yeni qanunlar qəbul ediləndə mübarizə bir az da qızışır və bu əbədiyyətə qədər davam edəcək. Problem isə ondadır ki, hər zaman məlumatı olmayanlar, hər səhər qalxıb, işə gedib, vergi ödəyənlər ududur. Əgər varlıların oynadığı qanunları öyrənsəydilər, onlar da həmin qanunlarla oynaya bilərdilər. O zaman onlar da maliyyə azadlığı əldə edərdilər. Məhz buna görə valideynlər uşaqlarına yaxşı, stabil iş tapmaq üçün məktəbdə oxumaqlarını məsləhət görəndə, mən buna birmənalı yanaşmıram. Stabil işlə təmin olunmuş və heç bir maliyyə savadına malik olmayan vətəndaşın düşdüyü çevrədən çıxmağa heç bir şansı yoxdur.

Bu gün orta statistik amerikalı ilin 5-6 ayını təkcə dövlət vergilərini ödəmək üçün işləyir. Mən hesab edirəm ki, bu, çox böyük müddətdir. Həmçinin insan nə qədər çox səylə çalışırsa, bir o qədər çox dövlətə vergi ödəyir. Məhz buna görə hesab edirəm ki, varlılardan almaq ideyası bu gün bu ideyaya səs verənlərə qarşı işləyir. Hər dəfə insanlar varlıları cəzalandırmaq istəyəndə qarşı tərəf təslim olmur, əksinə, buna cavab verir. Onların həm pulu, həm hakimiyyətləri, həmçinin də dəyişiklik etmək həvəsləri var. Onlar əl-qollarını sallayıb, boş oturmurlar və yeni vergiləri də asanca vermək fikirləri yoxdur. Onlar vergiləri mümkün qədər minimuma endirmək yolları axtarırlar. Onlar yaxşı hüquqşünas və mühasiblər axtarır, siyasətçiləri qanunları dəyişməyə və yaxud onların içərisində mümkün fərsətlər yaratmağa

Onların buna imkanı çatır. ABŞ-ın vergi sistemi vergilərə daha başqa yollarla da təsir etməyə imkan verir. Onlar, demək olar ki, hər bir insan üçün keçərlidir. Lakin adətən onlarla yalnız varlılar maraqlanırlar, çünki şəxsi bizneslərinin qayğısına qalırlar. Məsələn, 1031-ci bənd var, bu, satıcıya daha bahalı daşınmaz əmlakla dəyişdirilən satılmış daşınmaz əmlakdan qalan gəlir vergisini yubandırmağa şərait yaradan daxili gəlirlər barədə kodeks bəndidir. Ona görə də daşınmaz əmlak alqı-satqısı vergi ödənilməsində gözəl fərsətlər yaradan bir sahədir. Siz daşınmaz əmlakınızı daha bahalısa dəyişdiyiniz müddətdə sizin gəlirinizdən vergi tutulmayacaq. Vergiləri azaltmaq üçün mümkün olan qanunlardan istifadə etməyən insanlar öz aktivlər cərgəsini böyütmək imkanından yan keçirlər. Kasıbların və orta təbəqənin bu cür imkanları yoxdur. Onlar sakitcə oturur, hökumətin damarlarına iynə batırıb bütün qanlarını sormasına icazə verirlər. Mən bu gün bir çox insanlar tanıyıram ki, hökumətdən qorxduqları üçün həddən artıq çox vergi ödəyirlər. Mən bilirəm bir vergi müfəttişi özünü necə hökmran və zabıtalı göstərə bilər. Mənim bir çox dostlarımla şirkətləri bağlanmışdı, halbuki nəticələr göstərirdi ki, bunlar səhvən baş verib. Mən bütün bunları başa düşürəm, lakin yanvardan maya qədər təkcə dövlət üçün işləmək, bu qorxu ucbatından böyük itkidir. Kasıb atam heç vaxt bu vəziyyətə qarşı səsini çıxarmırdı. Varlı atam da bunu etməirdi. O, sadəcə, bu oyunu daha ağıllı, varlıların ən əsas imtiyazı olan korporasiyalardan istifadə edərək oynayırdı. Varlı atamdan aldığım ilk dərsi xatırlayın. Məni, doqquz yaşlı oğlanı, onunla oturub danışmaq üçün gözləməyə məcbur etmişdi. Mən adətən onun ofisində oturur, mənə növbə çatana kimi gözləməyə məcbur olurdum. O, mənə boş yerə sinəməirdi. O istəyirdi ki, mən onun hakimiyyətə sahib olduğunu dərk edim və özümün də gələcəkdə bu cür hakimiyyətim olmasını istəyim. Ondan dərs aldığım bütün illər ərzində o, tez-tez mənə xatırladırdı ki, bilik güc deməkdir. Pullar böyük imkanlar yaradır, onları saxlaya bilmək və çoxaltmaq isə yalnız lazım olan biliyin sayəsində mümkündür. Bu bilgi

mənə hər dəfə xatırladırdı ki, bizim əsas düşmənimiz şirkət rəhbəri və yaxud rəisimiz yox, məhz vergi müfəttişidir. Əgər siz buna imkan versəniz, vergi müfəttişi hər zaman sizdən bacardığı qədər çox qoparmağa çalışacaq. Sizin pullar üçün deyil, pulların sizə işləməsi üçün əvvəlcə hakimiyyətin kimə məxsus olduğunu dəqiqləşdirmək lazımdır. Əgər siz pula işləyirsinizsə, hakimiyyəti iş sahibinə verirsiniz. Əgər sizin pulunuz sizə işləyirsə, hakimiyyət sizə məxsusdur. Biz Maykla bu ideyanı dərk etdikdən sonra varlı ata bizə kimsənin bizi idarə etməməsi üçün maliyyə savadı almağımızın vacib olduğunu söylədi: "Qanunları və pul dövryyəsi sistemini bilmək lazımdır. Bilgisi olmayan insanı qorxutmaq və idarə etmək asandır. Əgər siz nə danışdığınızı yaxşı bilirsinizsə, sizin uğura şansınız çoxdur". Məhz buna görə o, yaxşı vergi mühasiblərinə və hüquqşünaslara daha çox məvacib ödəyirdi. Bu dövlətə ödənilən vergidən az xərc tuturdu. Onun mənə ən yaxşı tövsiyəsi bu oldu: "Ağıllı ol ki, səni hədələməsinlər". O, qanunları yaxşı bilirdi, çünki qanuna riayət edən vətəndaş idi. O, qanunları bilirdi, çünki onları bilməmək ona çox baha başa gələ bilərdi. Əgər sən haqlı olduğunu bilirsənsə, hətta əgər sən Robin Qud və onun şən quldurları ilə qarşılaşsan belə, çəkinmədən cavabını verirsən. Mənim ali təhsilli atam həmişə mənə yüksək səviyyəli şirkətdə iş tapmağı məsləhət görürdü. O, həmişə vəzifə pillələri ilə yüksəlmək barədə fəxrli danışır. Lakin o bilmirdi ki, mən şirkətə işləməklə, sakitcə sağılmağa icazə verən bir inayətə çevriləcəyəm. Bu məsləhət barədə varlı atama danışanda o gülümsündü və dedi: "Niyə də bu pillələrə sahib olmayasan?" Uşaq vaxtı " korporasiya mənə məxsus olmalıdır" deyəndə, atamın nəyi nəzərdə tutduğunu anlaya bilmirdim. Bu ideya tamamilə mümkünsüz, hətta bir az da qorxulu görünürdü. Bu məni cəlb etsə də, uşaq ağıllıma sığışdırı bilmirdim ki, mənim şirkətim ola və böyükklər mənə işləyə bilər. Məsələn burasındadır ki, varlı atam olmasaydı, mən yəqin ki, savadlı atamın məsləhətinə əməl edəcəkdim. Varlı atam tez-tez mənə şirkət yaratmaq barədə xatırlatmasaydı, mən başqa yol seçəcəkdim. Lakin 15-16 yaşlarımda mən artıq bilirdim ki, savadlı atamın məsləhəti

yolla getməyəcəm. Mən hələ dəqiq nə edəcəyimi bilmirdim, amma şübhə yoldaşlarımdan çoxunun seçdiyi yolla getməyəcəyəm əmin idim. Bu qərar mənim həyatımı dəyişdi. Yalnız 20-30 yaş aralarında mən varlı atamın məsləhətlərini dəqiqliklə anlamağa başladım.

Mən yenidən hərbi xidmətimi bitirmiş, "Kseroks" şirkətinə işə düzəlmişdim. Mən çoxlu pul qazanırdım, lakin hər dəfə maaş vəərəqəsinə baxanda tutulan vergilərin artdığını görürdüm. Mən nə qədər yaxşı işləyirdimsə, vergi də o qədər artırdı. Tezliklə, rəislər vəzifəmi və maaşımı artırmaq barədə danışmağa başladılar. Bunu eşitmək mənə xoş idi. Lakin hər dəfə beynimdə varlı atamın sözləri canlanırdı: "Sən kimə işləyirsən? Kimi varlı edirsən?"

1974-cü ildə hələ də "Kseroks"a işlədiyim müddətdə mən ilk korporasiyanı yaratdım və öz biznesimi qurmağa başladım. Mənim aktivlər sütunumda artıq bir neçə maddə var idi. İndi mən onların sayını artırmaq fikrində idim. Maaşdan tutulan bu vergilər varlı atamın bu vaxtdak dediklərinin açıq sübutu idi. Savadlı atamın məsləhətinə əməl etsəydim, məni nə gözlədiyini aydın görürdüm. Bir çox iş adamları düşünürlər ki, işçiyə öz biznesini qurmaq onların işinə ziyan gətirə bilər. Əlbəttə, bəzi hallarda bu həqiqət idi. Lakin mən öz işimdə diqqətimi cəmləyib, aktivləri çoxaltmağa başlayanda, əvvəlkindən daha yaxşı işləməyə başladım. İndi mənim məqsədim var idi. Mən daha sayla çalışırdım ki, daha çox qazanıb daşınmaz əmlakla yatırıma. Havayda bu aralar canlanma başladı. Bu işə o demək idi ki, yaxşı var-dövlət qazanmaq olardı. Mən bunu dərk etdikcə, daha çox surətçixarma məşinı satırdım. Onları nə qədər çox satırdımsa, bir o qədər də çox qazanırdım və təbii ki, maaşımdan da nisbətən çox vergi tutulurdu. Bu, məni daha da həvəsləndirirdi. Mən bu tələdən o qədər tez çıxmaq istəyirdim ki, bunun üçün daha da sayla işləyirdim. 1978-ci ilədək mən şirkətim beş ən qabaqcıl ticarət agentli sirlarına düşdüm və dəfələrlə də onlar arasında birinciliyi qazandım. Mən siçovul zolağından çıxmağı arzulayırdım. Üç il ərzində mən öz şəxsi daşınmaz əmlakla məşğul idim. 1980-ci ildə mən "Kseroks"da qazandığımdan daha çox qazan-

dım. Aktivlər sütununda cəmlənən pullar isə mənim qapıları döyüb, surət çıxaran maşınları satmağımın nəticəsi deyildi, mənə işləyən pulların nəticəsi idi. Varlı atanın məsləhəti təcrübədə özünü doğrultmuşdu. Tezliklə mənim aktivlərimin qazancı o qədər artdı ki, bu, mənə ilk "Porşe" markalı avtomobilimi almağa imkan yaratdı. "Kseroks"dan olan həmkarlarım düşünürdülər ki, mən öz maaşımdan xərcləyirəm. Lakin bu, belə deyildi. Mənim maaşım aktivlərə xərclənirdi. Mənim pullarım həvəslə mənə işləyirdilər. Aktivlər sütununda olan hər bir dollar sanki işçilərinin sayını artırıb, vergilərə cəlb olunmayan pullarla sahibinə təzə bir "Porşe" almaq istəyən bir işçiyə bənzəyirdi. Mən "Kseroks"a daha sayıla işləməyə başladım. Planım işə yarayırdı. Mənim təzə avtomobilim isə buna canlı sübut idi. Varlı atanın dərsləri sayəsində mən çox gec olmadan siçovul cığırından qurtuldum. Mən onun dərslərindən aldığım möhkəm maliyyə biliyi sayəsində buna nail oldum.

Maliyyə İG¹ adlandırdığım bu biliklər olmadan maliyyə azadlığına aparan yol daha çətin olardı. İndi mən bu bilikləri seminarlarda başqalarına, onlara kömək olacağı ümidi ilə öyrədirəm. Mən onlara xatırladığım ki, maliyyə İG bir neçə müxtəlif sahənin biliklərini birləşdirən bir elmdir:

1-ci mühasibat uçotudur. Mən bunu maliyyə savadı adlandırırdım. Bu öz imperiyasını yaratmaq istəyən hər bir kəsə vacib olan bir elmdir. Nə qədər çox pula görə məsuliyyət daşıyırsınızsa, bu elmə bir o qədər dəqiq yiyələnməlisiniz, əks təqdirdə sizin bütün qurduqlarınız məhv ola bilər. Bu sahədə beynin sol yarımkürəsi çalışır. Maliyyə savadı maliyyə hesablarını oxuya bilmək və başa düşmək bacarığıdır. Bu, hər növ biznesin güclü və zəif tərəfini görməyə imkan verir.

2-ci yatırım edə bilmək bacarığıdır. Mən bunu "pulun pul qazanacağı" adlandırırdım. Bura müəyyən üsul və qaydalar daxildir. Bunun üçün beynin yaradıcılığa cavabdeh olan sağ yarımkürəsi işləyir.

3-cü bazarı öyrənmək qabiliyyətidir. Bu, bazarda olan, emosiyalarla dəyişilə bilən tələbatı araşdırmaqdır. Bir çoxları düşünür ki, bazarı

¹ Intellect göstəricisi

anlamaq qabiliyyəti uşaqlar üçün çox qəliz ola bilər. Lakin valideynlər bilməlidirlər ki, bu uşaqlarda intuitiv olaraq mövcuddur. Məsələn, "Elma, məni qıdıqla" gəlinciyi 1996-cı ilin Miladında emosiyalarla idarə olunan bazarın parlaq nümunəsidir. Uşaqlar bir ağızdan "Sezam küçəsi" verilişinin personajı olan Elma gəlinciyi istəyirdilər. Bu gəlincik geniş təbliğ olunurdu, amma satışda tapılmırdı. Bu arada işbazlar yaxşıca qazandılar. Buna bənzər vəziyyətləri aksiya, qiymətli kağızlar, daşınmaz əmlak və beysbol kartları satışında da müşahidə etmək olar.

4-cü iqtisadi qanunvericiliyi və hüququ bilməkdir. Korporasiyanın iqtisadi cəhətdən əlverişliliyini və hüquqi cəhətdən təhlükəsizliyini dərk edən şəxs xırda biznesmenden və adi işçidən daha tez varlanma bilər. Bu uçanla yeriyən arasındakı fərqi xatırladır. Bu, xüsusən də uzunmüddətli var-dövlətə sahib olmaq üçün əlverişlidir:

1) vergidə üstünlüyü var. Korporasiyanın imkanları tək şəxsin imkanlarından daha üstündür. Məsələn, vergiləri ödəyənin kimi, xərclərini ödəyə bilmək imkanı. Bu ayrıca bir elm sahəsidir ki, yetərincə aktiviniz və şəxsi biznesiniz yoxdursa, öyrənməyə ehtiyac yoxdur. İşçilər pul qazanırlar. Onlardan vergilər tutulur və onlar yerdə qalan pulla dolanmağa məcbur olurlar. Korporasiya isə qazanır, bacardığını xərcləyir, yerdə qalandan isə vergi ödəyir. Bu varlıların tətbiq etdiyi fərsətlərdən biridir. Əgər siz yaxşı gəlir gətirən yatırımlara sahibsinizsə, korporasiya yaratmaq və onu idarə etmək daha asandır. Məsələn, əgər siz korporasiya işlədirsə, burada məzuniyyət iclas keçirmək kimi qeydə alınır. Avtomobillərin təmiri və sığortası şirkətin öhdəsinə düşür. Sağlamlıq klubuna üzv olmaq da, əlbəttə ki, istehsal xərclərinə daxildir. Demək olar ki, bütün restoran xərcləri şirkət tərəfindən ödənilir və sairə. Lakin bunlar qanuni olaraq vergi tutulmamış büdcədən ödənilir.

2) məhkəmə araşdırmalarından müdafiə. Bizim cəmiyyətdə məhkəmələri çox sevirlər. Hər kəs sizin piroqunuzdan bir pay qoparmaq istəyir. İmkanlı şəxslər öz var-dövlətlərini korporasiya və trestlərin sayəsində kreditorlardan qorumağa çalışırlar. Kimsə varlı

heç nəyə sahib deyilmiş. O, hər şeyi idarə edir, amma heç bir şey onun özünə məxsus deyil. Kasıblar və orta təbəqə isə çalışır ki, hər şey onlara məxsus olsun və bir problemə üzləşdikdə, bütün bunları dövlətə və yaxud da onları məhkəməyə çəkən şəxsə verməli olurlar. Onlar bunu Robin Qud hekayələrindən öyrənilər: varlılardan alın, kasıblara verin. Bu kitabda mən korporasiyanı idarə etmək xırdalıqlarına varmayacam, lakin onu deməliyəm ki, əgər siz qanuni aktivlərə sahibsinizsə, tez bir zamanda korporasiyanın hansı xeyirləri dəyə biləcəyi barədə öyrənməyiniz vacibdir. Bu barədə sizə korporasiyanın yaradılması prinsipini ardıcılıqla açıqlaya biləsi çox kitablar yazılıb. Maliyyə İG bir çox imkan və istedadlarınızı aşkara çıxaracaq. Mən isə deyirdim ki, bu, yuxarıda adı çəkilən dörd maddənin birlikdə mənimsənilməsidir. Əgər siz varlanmaq istəyirsinizsə, sizə məhz bu lazımdır. Beləliklə, varlı korporasiya sahibləri. 1-ci, pulu alırlar; 2-ci, pulu xərcləyirlər, 3-cü, vergi ödəyirlər. Korporasiyaya işləyən adamlar isə 1-ci, pulu alırlar; 2-ci, vergi ödəyirlər; 3-cü, pulu xərcləyirlər. Biz mütləq məsləhət görürük ki, öz aktivlərinizin ətrafında şəxsi korporasiyanızı yaradasınız. Qoy bu sizin ümumi maliyyə strategiyanızın bir hissəsi olsun.

VI Bölüm

DƏRS 5: VARLILAR PULU İXTİRA EDİRLƏR

Keçən axşam mən fasilə etməyi qərara aldım. Bu kitabı yazmağı bir tərəfə qoyub, bir televiziya proqramına baxdım, telefon aparatını kəşf etmiş Aleksandr Qraham Bell adlı cavan bir oğlandan bəhs olunurdu. O, öz kəşfini patentləşdirir və onun ixtirasına tələbat o qədər artır ki, özü tək öhdəsindən gələ bilmir. Ona böyük şirkət tələb olunurdu və o, zamanəsinin ən böyük korporasiyası sayılan "Western Union"-a üz tutur və onlara patentini və kiçik şirkətini almağı təklif edir. Bütün bunlar üçün o, cəmi 100.000 dollar istəyirdi. Şirkətin prezidenti ona gülür və təklifini rədd edir, deyir ki, məbləğ gülüncdür. Sonra baş verənləri yaqın ki, bilirsiniz. Bell multimilyardlıq istehsalat başlayır və öz ATNT şirkətini yaradır. Bu verilişdən dərhal sonra xəbərlərə baxdım. Müxbir yerli şirkətdə gedən ixtisarlardan bəhs edirdi. İşçilər qəzəblə şirkət sahibinin haqsızlığından danışırılar. 45 yaşlı ixtisara düşmüş menecer arvadını və iki uşağını zavoda gətirib, girişdə yalvarırdı ki, onu içəri buraxsınlar, bəlkə onların qərarını dəyişməyə nail ola bilər. O, yaxın zamanda ev almışdı və onu itirməkdən qorxurdu. Kameralar böyük planda onun yalvarış ifadəli sifətini göstərirdilər. Aydın idi ki, reportaj mənim diqqətimi çəkmişdi.

Mən professional tədrislə 1984-cü ildən məşğul oluram. Bu, əvəz olunmaz təcrübədir. Lakin bu peşə yetərinə də çatındır. Çünki mənim tədrisimdən minlərlə insan keçib və mən görürəm ki, onların hamısında, həmçinin mənim özümdə bizi ümumiləşdirən bir cəhət var: bizim

hamımızda nəhəng potensial və böyük istedadlar olmalıdır. Ancaq bizim hamımızı özümizə inamsızlıq dayandırır. Məsələ heç də texniki informasiyada deyil. Məsələ öz imkanlarına arxayın olmamaqdadır. Bəzi insanlarda bu digərlərindən daha çox özünü büruzə verir. Məktəbi bitirdikdən sonra çoxumuz başa düşürük ki, həyatda vacib olan yaxşı qiymətlər deyil, real həyatda daha nə isə tələb olunur. Eşitdiyimə görə, bunu möhkəm xasiyyət, cəsarət, hünər, sağlam üzlülük, birlilik, yaşamağı bacarmaq və ya bacarıqlılıq da adlandırırlar. Bu amil insanın gələcək uğurunu məktəb qiymətlərindən daha çox müəyyən edir. Bizim hər birimizin içində cürətlı və güclü qəhrəman gizləni. Lakin bunun digər tərəfi də var. Gərəkdirsə, diz çöküb yalvara bilmək bacarığı da lazımdır. Vyetnamda bir il hərbi təyyarəçi olduğum müddətdə mən bu iki keyfiyyəti özümə kəşf etdim. Onlardan heç biri digərindən yaxşı deyil. Bir müəllim kimi onu deyə bilərəm ki, insan həyatında çətinlik törədəcək bir xüsusiyyət aşırı qorxu və özünə inamsızlıqdır. Cavabı bilib, onu söyləməyə qorxan tələbələri görmək mənə çox ağır gəlir. Adətən real həyatda ağıllılar yox, cəsurlar qalib gəlir. Şəxsi təcrübəmdə mən əmin oldum ki, maliyyə dahisi təkcə bilik və bacarıqlara deyil, həm də cəsarətə sahib olmalıdır. Əgər sizin qorxunuz həddən artıq güclüdürsə, o dahini boğur. Məşğələlərdə mən tələbələrə risk etməyi öyrənmələrini tövsiyə edirəm. Daha cəsarətli olub, öz dahilərinin qorxusunu gücə və bacarığa çevirsinlər. Bəziləri buna asanlıqla müəssər olur, digərlərini isə bu qorxudur. Mən gördüm ki, məsələ pula gələndə insanların çoxu risk etməməyi üstün tutur. Mənə tez-tez suallar verirlər: nəyə görə risk etməliyik? Mən nəyə görə öz maliyyə İG-mi artırmağa vaxt sərf etməliyəm? Niyə mən maliyyə savadı almıyam? Mən onlara cavab verirəm: seçim edə bilmək üçün.

Bizi böyük dəyişikliklər gözləyir. Bölümü mən gənc ixtiraçı Aleksandr Qraham Bellə başladım. Lakin gələcəkdə belə insanların sayı çox olacaq. Hər il bütün dünyada yüzlərlə Bill Qeytslər və "Maykra-soft" kimi şirkətlər yaranacaq. Həmçinin yeni iflasa uğramalar, işdən qovulmalar və ixtisarlara olacaq. O zaman niyə vaxtınızı boşanma prosesində

inkışafına sərf edəsən? Bunun cavabını yalnız özünüz verə bilərsiniz. Mən öz yerimə cavab verə bilərəm. Mən bunu ona görə edirəm ki, bəxtim gətirib, bu cür maraqlı zamanədə yaşayıram. Mən yeniliklərdən qorxmaq əvəzinə, onları sevinclə qarşılayıram. Maaşımın artıb-artmayacağı barədə narahat olmaqdansa, mən həyəcanla öz milyonlarımı qazanmağı üstün tuturam. Biz fərqli bir zamanədə yaşayıırıq. Bir neçə nəsil sonra insanlar geriye boylanıb deyəcəklər: bu necə də möhtəşəm bir zaman idi. Bu köhnənin öldüyü, yənin doğulduğu bir dövr idi, gözənilməz yeniliklər və maraqlı hadisələr dövrü. Bəs nəyə görə vaxtımızı maliyyə İG-nin inkışafına sərf etməliyik? Ona görə ki, siz bundan böyük xeyir qazanacaqsız, əks təqdirdə bu cür zaman sizin üçün qorxulu görünəcək. Bəzi insanlar cəsarətlə irəliləyəcək, digərləri isə yararsız xilasedicilərdən yapışacaqlar. 300 il əvvəl torpaq var-dövlət idi. Ona görə də torpağı olan adam varlı idi. O zamanlar zavodların tikintisi başlamışdı və Amerika dünya hegemonluğu qazanırdı. Əsas var-dövlət istehsalatı idi. Bu gün isə əsas var-dövlət məlumatdır və varlı insan zamanında gərəklı informasiyaya malik insandır. Problem ondadır ki, informasiya bütün dünyaya işıq sürətilə yayılır. Bu cür var-dövləti torpaq və zavodlar kimi hasara alıb gizlətmək olmur. Dəyişikliklər çox sürətlə baş verəcək. Yeni multimilyonerlərin sayı sürətlə artacaq. Lakin göyərtdən kənarda qalanlar da olacaq.

Bu gün bir çox insanlar tanıyıram ki, bəzən sadəcə köhnə fikirlərlə vidalaşa bilmədikləri üçün yorulmadan çalışırlar. Onlar istəyirlər ki, hər şey əvvəlki kimi olsun. Onlar yeniliklərə qarşı çıxırlar. Mən insanlar tanıyıram ki, işlərini, evlərini itirirlər və bunda texniki inkışafı, proqresi və iş sahiblərini günahlandırırlar. Təəssüf ki, onlar problemin özlərində olduğunu başa düşmürlər. Onların əsas passivi köhnə ideyalarıdır. Onlar başa düşmürlər ki, oxşar fikirlər keçmişin aktivlərindədir. Bu gün isə dünən deyil.

Bir dəfə mən insanlara icad etdiyim stolüstü "pul axını" oyunu vasitəsilə yatırım barədə təlim keçirdim. Bir qadını təlimlərə rəfiqəsi kimi çağırdım. O, bu yaxınlarda boşanmışdı və boşanma prosesində

çox şey itirmişdi. İndi hansısa suallarına cavab axtarırdı. Rəfiqəsi düşündü ki, təlimlər ona kömək edə bilər. Oyun ilə düşünülmüşdü ki, insanlar pulun dövrüyəsini dərk edə bilsinlər. Oyun zamanı insanlar balans hesabının, gəlir və xərclər hesabı ilə necə əlaqədar olduğunu öyrənirlər. Bu iki hesab arasında pulun necə yer dəyişdiyini görürsüz və aylıq xərcləri ödəmə kimi, aktiv sütununda gəlirləri çoxaltmağı və varlanmağı öyrənirsiniz. Bunu etdiyiniz zaman, siz siçovul zolağında sürət zolağına çıxmış olursuz. Əvvəldə də dediyim kimi, bəzilərinin bu oyun xoşuna gəlir, digərlərinin xoşuna gəlmir, başqaları isə bunun mənasını başa düşmür. Bu qadın nəse öyrənmək imkanını əldən qaçırdı. Birinci dairədə o yaxta şəkilli əşya kartını çəkdi. Əvvəlcə o çox sevindi: "Oho! İndi mənim yaxtam var. Sonra rəfiqəsi ona balans hesabındakı rəqəmlərin mahiyyətini izah edəndə, o, çox pərişan oldu, çünki heç vaxt riyaziyyatı sevməyib. Bütün oyunçular dayanıb, rəfiqəsinin ona balans hesablarının gəlirlə və öz aralarında necə əlaqədar olduqlarını izah etdiyini gözləyirdilər. Nəhayət, bunu dərk edəndə o heyratə gəldi: yaxta külli miqdarda pul yeyir. Oyun davam edirdi və tezliklə onu ixtisara saldılar. Sonra isə onun uşağı oldu. Bu raundda onun heç bəxti gətirmədi. Təlimdən sonra rəfiqəsi mənə yaxınlaşıb dedi ki, o xanım çox məyus olub. O təlimlərə gəlmişdi ki, yatırım barədə öyrənsin və onun xoşuna gəlmədi ki, biz uzun müddət axmaq bir oyun oynayırıq. Rəfiqəsi ona məsləhət gördü ki, öz daxilinə boylansın və diqqətlə baxsın: bu oyun ona öz həyatını xatırlatmır ki? Bu cür məsləhəti eşitdikdən sonra qadın ödədiyi pulların geri qaytarılmasını tələb etdi. O heyratlanmışdı, oyunun onun həyatına bənzəməsi ideyası ona gülünc görünmüşdü. Pullarını geri aldıqdan sonra o dərhal getdi.

1984-cü ildən bəri mən məktəbdə öyrədilməyən biliklərimlə pul qazanıram. Məktəbdə, demək olar ki, həmişə mühazirə oxuyurlar. Mən heç vaxt bunu sevməmişəm. Mən tez darıxırdım və diqqətim yayınırdı. 1984-cü ildə mən insanları oyunlar və taxəyyül vasitəsi ilə öyrətməyə başladım. Mən həmişə tələbələrə oyunda öz həyatlarının əksini görməyi məsləhət görürəm. Bu çox vacibdir. Oyun sizin davranış-

nizi əks etdirir. Bu anda əks təsir göstərən bir sistemdir. Mühazirə dinləmək avəzinə, məhz sizin ehtiyaclarınıza uyğun bir dərs alırsız. Həmin qadının rəfiqəsi az keçmədən mənə xəbər vermək üçün zəng vurdu. O dedi ki, rəfiqəsi indi sakitləşib və bu zaman ərzində başa düşüb ki, oyun həqiqətən də onun həyatını əks etdirirdi. Əri ilə onun yaxtaları olmasa da, onların başqa ağla gələcək hər şeyləri var idi. Boşanmadan sonra o təkcə ərinin onu cavan qadına görə atmasına əsəbiləşmirdi, həm də iyirmi il şərqli həyat dövründə onların çox az aktiv hesabının toplanmasına heyfislənirdi. Belə məlum olmuşdu ki, onların bölməyə heç nələri yox idi. İyirmi il onlar çox şən ömür sürmüşdülər, lakin bundan bir qalaq lazımsız əşya yığılmışdı. O başa düşmüşdü ki, oyundakı rəqəmlərin onu qıcıqlandırmasının səbəbi onları başa düşməməsidir. O hesab edirdi ki, maliyyə kişi işidir. O, evdar xanımlıq edir, qonaqları əyləndirir, maliyyə ilə isə əri məşğul olurdu. İndi o tamamilə əmin idi ki, həyatlarının son beş ilini əri pulları ondan gizlədirmiş. O özünü günahlandırırı ki, pulların hara getdiyini anlaya bilməyib və başqa bir qadının mövcudluğunu başa düşməyib.

Stolüstü oyundakı kimi, həyat da bizə həmişə əks-təsir göstərir. Əgər biz həyatdan aldığımız məlumatları dərk edə bilsək, çox şey öyrənə bilərik. Pul axını oyunu məhz insanlarla əks-təsir yaratmaq üçün yaradılıb. O, sizə seçim verir. Əgər siz yaxta şəkilli kart çıxardırınsızsa və borc içində qalırsınızsızsa, sual meydana gəlir: bu vəziyyətdə nə etmək olar? Sizin seçiminiz nə olacaq? Oyunun məqsədi də məhz budur: oyunçulara düşünməyi və yeni maliyyə imkanları tapmaq yollarını öyrətmək. Mən bu oyunu oynayan minlərlə insanı müşahidə etmişəm. Siçovul zolağından çıxmağa adətən, yalnız rəqəmlərdən başı çıxan və yaradıcı maliyyə taxəyyülünə malik olan insanlar müvəffəq olur. Onlar asanlıqla müxtəlif maliyyə problemlərinin həllini tapırlar. Ən böyük çətinlik rəqəmlərdən başı çıxmayan və yatırımdan anlayışı olmayan adamlarda idi. Varlılar adətən məsələyə yaradıcılıqla yanaşırlar və bilərəkdən riskə gedirlər. Oyunda bəzi adamlar çoxlu pul qazanırlar, ancaq onlardan necə istifadə etməyi bacarmırlar. Belə məlum olur ki,

onların maliyyə işləri realda da uğurlu deyil, hətta onların daha az pulu olsa belə yerdə qalanlar onları qabaqlayırlar. Əgər siz öz seçiminizi məhdudlaşdırsınızsa, deməli, siz hələ də köhnə fikirlərinizdə qalmısınız. Mənim bir dostum var, biz onunla yuxarı siniflərdə bir yerdə oxumuşuq. İndi o, üç işdə işləyir. İyirmi il əvvəl o, mənim sinif yoldaşlarım arasında ən varlısı idi. Yerli şəkər plantasiyası bağlandığı zaman onun işlədiyi şirkət də onunla birlikdə yoxa çıxdı. Bu adamın beynində köhnə nümunələrdən yalnız bir fikir var idi: daha sayla işləmək. Problem onda idi ki, o, əvvəlki şirkətdə tutduğu mövqeyə uyğun iş tapa bilmirdi. Ona görə də o, hazırda öz bacarığından dəfələrlə aşağı vəzifədə işləyir, məaşi isə çox azdır. İndi o, üç işdə işləməyə məcburdur ki, dolana bilsin.

Oyun zamanı mən göürdüm ki, insanlar onlara lazımlı kartların düşmədiyindən şikayət edirlər və buna görə də heç nə edə bilmirlər. Mən belə adamları real həyatda da tanıyıram. Onlar oturur, lazım olan fürsəti gözləyirlər. Mən göürdüm ki, insanlar lazım olan kartı əldə edirlər, lakin onların pulu yoxdur. O zaman onlar şikayət edirlər ki, bir az daha çox pulları olsaydı, siçovul zolağından qurtula bilərdilər və yenə də çıxılmaz vəziyyətdə qalırlar. Real həyatda da belə misallar az deyil. İnsanlar bütün mümkün fürsətləri görürlər, lakin onları reallaşdırmaq üçün əllərində pul yoxdur. Belə də olur ki, insanlar kartı çıxarırlar, yazını oxuyurlar, lakin bunun gözəl bir fürsət olduğunu anlamırlar. Onların hər şeyi: pulu, uyğun zamanı, kartı var, lakin yaranmış imkanı görə bilmirlər. Onlar bunu siçovul yürüşündən çıxmaq üçün planın bir hissəsinə çevirə bilmirlər. Belə insanlar digərlərindən daha çoxdur. Demək olar ki, bütün insanlar burunlarının ucunda olan fürsəti görə bilmirlər. Bir il keçəndən sonra, başqaları bundan istifadə edib varlananda onlar bunu görürlər. Maliyyə səriştəsi, sadəcə, müxtəlif çıxış yolları tapa bilmək bacarığıdır. Əgər qarşınıza heç bir fürsət çıxmırsa, maliyyə vəziyyətini daha necə yaxşılaşdırmaq olar? Əgər fürsət varsa, ancaq pul yoxdursa və bank sizinlə işləmək istəmərsə, bu fürsətdən necə istifadə etmək olar? Əgər intuisiyanız sizi aldadıbsa və gözlədiyiniz nəticələri ala bilmirsinizsə, məğlubiyyəti milyonlar gətirəcək uğura necə

çevirmək olar? Məhz budur maliyyə səriştəsi. Məsələ hadisənin hansı yonda cərəyan edəcəyində deyil, əsas odur ki, siz bu vəziyyətdə nə qədər çıxış yolu tapa biləcəksiz. Bu maliyyə problemlərinin həllində sizin göstərəcəyiniz yaradıcılıq təxəyyülüdür. İnsanların çoxuna yalnız bir çıxış yolu məlumdur: sayla işlə, pul topla və yaxud kimləndənsə borc al. Bəs o zaman, maliyyə səriştəsi nəyinizə lazımdır? Ona görə lazımdır ki, siz öz xoşbəxtliyinizi təmin edəsiniz. Siz yaranmış vəziyyəti öz xeyrinizə həll edir və uğur qazanırsınız. Çox az adamlar bilir ki, uğur elə pullar kimi əlçatmaz bir şey deyil. Əgər siz uğurlu olmaq və pula işləmədən pul qazanmaq istəyirsinizsə, maliyyə siyasəti sizə vacibdir. Siz lazımi fürsəti gözləyən adamsınızsa, bunu uzun müddət gözləyə bilərsiniz. Bu beş kilometr irəlində yanacaq yaşıl işığı gözləməyə bənzəyir. Uşaq vaxtı varlı ata Maykla mənə deyirdi: "Pullar real bir şey deyil". O bizə xatırlatmışdı ki, o vaxt biz latundan pul tokən zaman pulların sirrinə çox yaxın idik. "Kasıblar və orta təbəqə pul üçün işləyirlər – o deyirdi. – Varlılar isə pul istehsal edirlər". Pul sizə nə qədər real görünsə, bir o qədər sayla pul üçün işləyəcəksiniz. Əgər siz dərk etsəniz ki, pul real deyil, o zaman daha tez varlana biləcəksiniz". "Bəs o zaman pul nədir?" – deyə, biz Maykla təəccüb edərək soruşurduq. "Əgər onlar real deyilsə, bəs nədir?" "Onlar sadəcə sayılmaq üçündür. Bizim ən güclü aktivimiz ağılımızdır. Əgər o yaxşı təlim olunubsa, bir saniyə ərzində sizin üçün nəhəng var-dövlət toplayar, elə bir var-dövlət ki, 300 il əvvəl kral və kraliçaların da yuxusuna girməzdi. Nəsildən nəslə ötürülən təlim olunmamış ağıl isə hədsiz kasıblıq gətirə bilər.

Məlumat əsrində pullar sadəcə heç nədən arta bilər. Bəziləri ideya və imzaladıqları müqavilədən qazanırlar. Əgər siz birja ticarətilə məşğul olan adamdan soruşsanız, onlar sizə deyəcəklər ki, daima bununla məşğul olurlar. Çox vaxt heç nədən bir saniyə ərzində milyonlar qazanmaq olur. Heç nə deyəndə, onu nəzərdə tutaram ki, pullar əldən-ələ keçmir, hər şey razılaşma yolu ilə əldə olunur. Birja əməkdaşının bir əl hərəkəti ilə Lissabondan Torontoya yönəldilmiş siq-nal, səhmləri almaq və bir müddət sonra satmaq üçün brokerin etdiyi

zəng, əldən-ələ keçən pul deyil, sadəcə razılaşmadır. O zaman nədən maliyyə sərəştəsini artırmalı? Bu yalnız sizə məlumdur. Mən bunu nə üçün edirəm? Çünki daha tez qazanmaq istəyirəm. Ona görə yox ki, bu mənə lazımdır. Sadəcə, ona görə ki, mən bunu istəyirəm. Bu, bir qeyri-adi təhsildir. Mən öz maliyyə İG-mi artırıram ki, dünyada ən həyəcənli oyunda iştirak edə bilim və mən insanlığın bu keçid mərhələsində, insanların azala ilə yox, beyinlə işlədiyi bir əsrdə öz kiçik rolumu oynamaq istəyirdim. Məhz burada tarix yazılır. Bu bir az qorxuludur və çox maraqlıdır. Məhz buna görə mən öz maliyyə sərəştəmi genişləndirirəm və əlimdə olan ən güclü aktivini inkişaf etdirirəm. Mən cəsarətlə irəliləyən addımlayan insanların arasında olmaq istəyirəm. Mən geridə qalmaq istəmirəm.

Sizə pul qazanmağın sadə bir misalını çəkim. 1990-cı illərdə mənim yaşadığım Feniks ərazisində iqtisadiyyatın vəziyyəti bərbad idi. Mən "Sabahın xeyir, Amerika" şousuna baxırdım. Orada maliyyə planlaşdırılması üzrə mütəxəssis çıxış edir, müxtəlif bəd xəbərlər, proqnozlar verirdi. O, insanlara pul toplamağı məsləhət görürdü. O deyirdi: "Hər ay kənara 100 dollar qoyun, 40 ildən sonra siz multimilyoner olacaqsınız". Düzdür, hər ay pulun bir hissəsini kənara qoymaq heç də pis fikir deyil. Bu çoxlarının istifadə etdiyi çıxış yoludur. Lakin problem ondadır ki, insan ətrafda baş verənləri görməyi tərgidir. O, pullarını daha da çoxalda biləcəyi fərsətləri qaçıdır. Həyat onun yanından ötüb keçir.

Əvvəldə dediyim kimi, o vaxtlar iqtisadiyyat bərbad vəziyyətdə idi. Yatırımcılar üçün isə bu vəziyyət çox əlverişlidir. Mənim pullarımın bir hissəsi birjada idi, digər hissəsi isə çoxmənzilli evlərdə. Nağd pulum çox az qalmışdı. Ətrafda hər nə satılırdısa, mən alırdım. Mən pullara qənaət etmirdim, onları yatırırdım. Biz arvadımla bu inkişaf etməkdə olan bazara milyondan çox nağd pul qoyduq. Bu yatırım üçün ən yaxşı fərsət idi. Mən bütün bu xırda təkliflərdən imtina edə bilməzdim. Əvvəllər 100.000 dollar dəyəri olan evlər indi 75.000 dollara satılırdı. Lakin bunları yerli mənzil alqı-satqısı agentliyindən almaq əvəzinə, mən məhkəmə yaxınlığındakı iflas məsələlərini araşdıran hüquq

agentliyində işləməyə başladım. Burada 75.000-ə olan mənzili 20.000, hətta daha ucuz almaq olardı. Dostumdan aldığı, üç ayına görə əlavə 200 dollar verəcəyim 20.000 dollar pula mən hüquqşünasa nağd pul qəbzı verdim. Satış sənədləri hazırlanana kimi mən qəzetlərdə o cür bahalı evin 60.000-ə nağd ödənişsiz satışı barədə elan verdim. Telefona dayanmadan zənglər gəlirdi. Ev mənim mülkiyyətimə çevrilən kimi bütün real alıcılara evə baxmaq təklif olundu. Əsl qalmaqal başlandı və ev cəmi bir neçə dəqiqəyə satıldı. Mən sənədləşmə üçün 2500 dollar tələb etdim və onu mənə dərhal verdilər. Ondan 20.200 dollarını dostuma geri verdim, dostum razı qaldı, evi alan da, həmçinin əlavə hüquqşünas da, mən özüm də. Mənə 20.000-ə başa gəlmiş evi 60.000-ə satdım. Bu 40.000 dollar mənim aktivlər sütunuma alıcının borcu kimi yazıldı. Bunu qazanmaq üçün mən cəmi beş saat sərf etdim. Ona görə də əgər indi siz maliyyə savadına malik və rəqəmlərdən anlayışlısınızsa, nəyə görə bu pulların "kəşf edilmiş" adlandırılmasını sizə izah edim:

Şəkil 20:

Aktivlər sütununda yaranmış 40000\$, vergi tutulmayan kəşf edilmiş pullardır. 10% qazancla, siz illik 4000\$ pul axını yarada bilərsiniz.



40.000 dollar aktivlər sütununa necə yerləşdirilir? Pullar icad edilir və vergiyə məruz qalmır. Əgər bank onlara 10% verirsə, siz özünüzlə illik 4000 yaratdınız. Bazarda eniş dövründə biz arvadımla bu cür altı uğurlu əməliyyat keçirdik. Əlimizdə nağd pulun az olmasına baxmayaraq, biz bu zaman kəsiyində 190.000 dollardan çox qazandıq. Üstəgəl bankın on faizi – bu illik 19.000 dollara bərabər idi. Bu pulların bir hissəsi bizim korporasiyadan keçir, iş avtomobillərinə, benzinə, ezamiyyətlərə,

sığortalara, müştərilərlə nahara və sairəyə xərclənir. Dövlət bu gəlirə vergi tətbiq edənin kimi, o artıq qanuni yolla xərclənmiş olur:

Şəkil 21:

İş Əmanət 50% vergi ilə
40000\$ toplamaq üçün nə
qədər vaxt tələb olunardı



Qənaət

40.000 dollar qazanmaq üçün nə qədər vaxt lazımdır və əgər sizdən 50%-lik vergi tutulsa, yerdə nə qalacaq?

Bu maliyyə sariştəsinin köməyiylə pulu icad etməyin, reallaşdırmağın və qorumağın sadə bir misalı idi. Özünüzdən soruşun, sizə 190.000 qazanmaq üçün nə qədər vaxt tələb olunardı? Bank sizə 10%-i ödəyəcəkmi? Razılaşma müddəti isə 30 il təşkil edir. Ümid edirəm ki, bank heç vaxt mənə belə məbləğlər ödəməyəcək. İlk ödəniş zamanı vergi tutulur. 30 il ərzində 19.000 toplam 500.000-dən çox məbləğə bərabər olur. Tez-tez insanlar məndən soruşurlar: "Bəs evi almış adam pulunu ödəməsə necə olacaq?" Həqiqətən də belə hallar olur və bu mənim üçün yaxşı xəbərdir. 1994-cü ildən 1997-ci ilədək Feniksdə daşınmaz əmlak bazarı ölkədəki ən qaynar bazarlardan biri idi. Bu altmışminlik evi sahibindən alıb, yetmiş minə satardılar və 2000 dollar da xidmət haqqı tutardılar. Yeni alıcı da nağd ödənişsiz aldığı üçün bu proses belə də davam edə bilirdi. Beləliklə, ilk aldığımdan evdən mən 2000 dollar borcumu qaytardım. Faktiki olaraq bu sazişdə mənim pulum iştirak etmir. Yatırım kapitalında mənim qazancım sonsuza bərabərdir. Sifir məbləğlə çox pul qazanmaq buna deyilir. Təkrar satış zamanı mən bu 2000 dolları öz cibimə qoyacaqdım və müqavilənin

müddətini 30 ilə artıracaqdım. Əgər mənim özümə yatırım edilmiş kapital üçün nağd ödəsəydilər, bunun gəliri nə qədər ola bilirdi? Amma hər halda bu ayda 100 dollar yığmaqdan daha yaxşıdır. Lakin bu məbləğinizə gələn faizdən də 5% vergi tutulur, həmçinin bu vergi sizin ümumi məbləğinizdən də bir daha tutulacaq. Bu elə də ağlabatan fikir deyil. Ola bilsin ki, bu təhlükəsizdir, amma düzgün seçim deyil. Bu gün 1997-ci il, mən bu kitabı yazdığım zaman, bazar şərtləri beş il əvvəlkinin tam tərsidir. Feniksdəki bazar şəraiti bütün Amerikada qışqıncılıq yarada bilər. 60.000-ə satdığımız evlər indi 110.000 dollar dəyərinədir. Əlbəttə, orada başqa imkanlar da var idi: borcluları girov qoyulmuş mülkü geri almaqdan məhrum etmək hüququ. Lakin bunların axtarışı mənimçün ən dəyərli olan vaxtımı əlimdən ala bilirdi. Belələri çox az idi. Bu gün isə minlərlə alıcı buna bənzər təklif axtarır. Bazar dəyişilib. İrəli getmək və aktivlər sütununu böyütmək lazımdır. Bunu necə etmək olar? – sualı əvəzinə, bizdə belə etmək olmaz, bu qeyri-qanunidir, siz aldadırsız kimi replikaları mən daha çox eşidirəm.

Burada adi hesabı bilmək yetərlidir, sizə xüsusi cəbr terminləri gərək olmayacaq. Həm də məsələnin hüquqi və ödənişlə bağlı tərəfləri ilə əlaqədar təşkilat məşğul olur. Mənə tavanı təmir etmək və ya tualeti təmizləmək lazım deyil, çünki bunu ev sahibi edir. Bu onun evidir. Bəzən olur ki, kimsə borcunu ödəmir və bu çox əlverişlidir. Çünki ev sahibləri buranı tərk etməli olurlar və mülk yenidən satışa çıxarılır. Bununla məhkəmələr məşğul olur. Ola bilsin ki, sizin ölkənizdə bu belə deyil, bazar şəraiti də tamamilə başqa cür ola bilər. Lakin bu çox az pul və az risklə yüz minlər qazanmağın adi bir misalıdır. Bu pulun, sadəcə şərti bir şey olduğunun sübutudur. Məktəbi bitirməmiş bir adam da bu cür iş razılaşmasının öhdəsindən gələrdi. Lakin insanların çoxu bunu etmir. Demək olar ki, hamı standart qaydaya riayət edir, sayla işlə və pul topla. Təxminən otuz saat gərgin işdən sonra, aktivlər sütununa 119.000-dən çox məbləğ daxil oldu. Üstəlik, onlardan vergi də tutulmadı. Sizə hansı daha çətin görünür:

1) Səylə işləmək, bir hissəsini vergi şəklində ödəmək, qalanını toplamaq. O zaman sizin qənaət etdiyiniz məbləğ 5% gəlir gətirəcək və bundan da vergi tutacaqlar.

2) Yaxud da özünə zəhmət verib, maliyyə səriştəsini artırmaq, ağılının gücündən istifadə etmək və aktivlər sütununu çoxaltmaq.

İndi isə düşünün, birinci yolu seçsəydiz 119.000 məbləği nə qədər zaman müddətində toplaya bilərdiz? Axı zaman ən vacib aktivdir. İndi yaqın ki, başa düşürsüz, valideynlər: "Mənim övladım yaxşı oxuyur və keyfiyyətli təhsil alır" – deyəndə mən niyə başımı yelləyirəm. Bu əlbəttə yaxşıdır, lakin yetərlidirmi? Mən bilirəm ki, yuxarıda qeyd olunmuş yatırım strategiyası o qədər də ciddi deyil. Bu, azdan çoxu qazanmağın adi nümunəsidir və ümumiyyətlə, mənim uğurlu razılaşma əldə etməyim, möhkəm maliyyə təməlinin vacibliyindən xəbər verir, hansı ki, yaxşı maliyyə təhsili ilə başlayır. Bir daha təkrarlayıram: maliyyə səriştəsi dörd vacib amildən asılıdır:

1) Maliyyə savadı, rəqəmlərdən anlamaq bacarığı.

2) Yatırım strategiyasını bilmək, yəni puldan pul çıxarmağı bacarmaq.

3) Bazarı tanımaq, yəni tələbatı bilmək. Aleksandr Bell bazara lazım olan məhsulu verdi, eyni şeyi Bill Qeyts də etdi. 75.000 dəyəri olub, 20.000 dəyərinə qiymətləndirilib, 60.000-ə satılan ev də, bazarın yaratdığı fərsətlərdən biridir. Kimsə alır, kimsə satır.

4) Hüquqi məsələləri bilmək, mühasibat uçotu ilə əlaqədar mümkün qanunları bilmək, korporasiyanın təşkili və sairə şeylər. Bütün bu qanunları bilməyi və riayət etməyi sizə məsləhət görürəm.

Bunlar alacağınız vəsaitdən asılı olmayaraq, varlanmağınız üçün təməl biliklərdir. Balaca və ya böyük evlər, şirkətlər, səhmlər, qiymətli kağızlar və sairə.

1996-cı ildə bazar şəraiti dəyişdi və hamı Feniksə axışmağa başladı. Birjada canlanma başlandı. Amerika iqtisadiyyatı yenidən dirçəldi. 1996-cı ildə aldıqlarımı satmağa başladım, Peru, Malayziya, Norveç və Filippin adalarına səyahət etdim. Yatırımlar dəyişdi. Biz daşınmaz

əmlak almağı dayandırdıq. İndi mən sadəcə aktivlər sütununda onların qiymətlərinin qalxmağına nəzarət edirəm. İlin sonunda yaqın ki, satışa başlayacam. Bir çox şeylər də konqresin qəbul edəcəyi qanunlardan asılıdır. Mən gözləyirəm ki, bu altı evdən bir neçəsi yaxşı qiymətə satılacaq və 40.000-lik qəbz nağd pula çevriləcək. Mən öz mühasibimə zəng vurmağa olacam ki, o nağd məbləği qəbul etməyə və onu qorumağa hazır olsun. Bunlarla mən nə demək istəyirəm, yatırımlar meydana olur və yoxa çıxır, bazarda vəziyyət yaxşılaşır və ya pisləşir, iqtisadiyyat dağılır və bərpa olunur, dünya hər an biza yeni imkanlar yaradır. Bu hər gün baş verir, lakin çox vaxt biz bunu görə bilmirik. Nə qədər ki, dünya və texnologiya dəyişilir, sizin və ailənizin maliyyə azadlığını qorumağa daha çox şans artır.

Beləliklə, nə üçün maliyyə səriştəmizi artırmalıyıq? Yenə də cavab yalnız sizə məlumdur. Mən nə üçün öyrənib, inkişaf etdiyimi yaxşı bilirəm. Mən bunu edirəm, çünki dəyişikliklərin olacağını bilirəm. Mən keçmişdən yapışmaqdaansa, yenilikləri qarşılamağı üstün tuturam. Bilirəm ki, bazarda enmə və qalxmalar olacaq. Mən daim maliyyə səriştəmi artırmaq istəyirəm ki, bazarın hər bir dəyişikliyinə düşən fərsəti yaxalaya bilim. Adətən məndən soruşurlar ki, mən uğursuzluğu uğura necə çevirirəm? Düzünü deyim ki, mən öz şəxsi yatırımlarımdan çox danışmağı sevmirəm. Fikir yarana bilər ki, mən lovğalanıram və yaxud özümü reklam edirəm. Mənim məqsədim başqadır, mən misallardan sadəcə illüstrasiya kimi istifadə edirəm ki, siz bunun necə sadə olduğunu başa düşəsiniz və siz maliyyə səriştəsinin dörd bəndini nə dərəcədə yaxşı mənimsəsəniz, bu, o qədər sizə sadə görünəcək.

Şəxsən mən maliyyə yüksəlişi üçün iki üsuldən istifadə edirəm: daşınmaz əmlak və xırda şirkətlərin səhmləri. Daşınmaz əmlak mənim biznesimin təməlidir. Bu biznes gündən günə mənim imkanlarımı artırır və bəzən qiymətləri də artır. Xırda səhmlər pulları sürətlə artırmağın digər yoludur. Mən heç kimə məsləhət görməzdim ki, mənim gördüyüm işi təkrarlasın. Misal elə misal olaraq qalır. Əgər nəticə mənim üçün qaranlıq qalırsa və mən vəziyyətin mahiyyətini tam anlamırsam,

bu işə yatırım etmirəm. Maliyyə yüksəlişi üçün sadə riyaziyyatı bilmək və məntiqli olmaq yetərlidir. Misallardan isə aşağıdakı beş səbəbə görə istifadə edirəm:

- 1) Onlar insanları daha çox şeylər öyrənməyə ilhamlandırır.
- 2) Onlar göstərir ki, əgər taməl möhkəmdir, hər şey çox sadədir.
- 3) Onlar deyir ki, hər kəs varlı ola bilər.
- 4) Onlar sübut edir ki, məqsədə çatmağın milyonlarla yolu var.
- 5) Onlar sübut edir ki, bu elm xüsusi bir bacarıq tələb etmir.

1989-cu ildə şəhər qaçıqları zamanı mən tez-tez Arizona ştatının gözəl Portland ərazisində olurdum. Rahat, balaca evlərlə bəzənmiş bu şəhərkənarı ərazi nağılları xatırladırdı, elə bil bu dəqiqə cığırda qırmızı papaq görünəcəkdi. Hər tərəfdə "Satılır" elanları yazılmışdı. Meşə-tikinti bazarı bərabad vəziyyətdə idi. Qiymətli kağızlar birjasında isə yenidən iflas baş vermişdi. Bir sözlə, iqtisadiyyat tənəzzülə uğramışdı. Bir küçədə gördüyüm yazı digərlərindən daha uzun müddət idi ki, asılı idi. O yetərinə köhnə tikili idi. Bir dəfə mən yanından qaçanda evin çox narahat sahibini gördüm. "Eviniz üçün nə qədər istəyirsiniz?" – deyə, mən maraqlandım. Sahibi döndü və gülümsəndi: "Nə qədər verərsiz? Ev bir ildən çoxdur ki, satışdadır, heç kəs artıq baxmağa da gəlmir. "Mən baxaram" – dedim və yarım saat sonra evi, evə qoyulan qiymətdən 20.000 ucuzna aldım. Bu, 1930-cu ildə tikilmiş, iki bapbalaca yataq otağı olan və pəncərələri boz fragmentlərlə mavi çərçivəyə alınmış balaca bir ev idi. İçində gözəl daş soba var idi. Müvəqqəti kirayəyə vermək üçün bundan ideal variant yox idi. Mənə 45.000-ə başa gəlmiş ev üçün 5000 nağd pul ödədim. Əslində, onun qiyməti 65.000 idi, lakin heç kim onu almaq istəmirdi. Bir həftə sonra sahibi sevina-sevina evi tərk etdi və mənim ilk kirayənişinim, yerli kollecin professoru evdə məskunlaşdı. Sənədləşmə haqqları və digər ödəmələrdən sonra mənim cibimə hər ay 40 dollara yaxın pul gəlirdi. Lakin bir il sonra Arizonada bazar dirçəldi. Kaliforniyalı yatırımcılar daşınmaz əmlak bazarındakı canlanmadan sonra cibləri dolu şimala doğru gətirildilər. Mən bu balaca evi Kaliforniyadan olan gənc cütlüyə 95.000 dollara satdım.

Onlar bu alış-verişdən çox razı qaldılar. 40.000 dollar məbləğində gəlir vergi ödənilməsi yubandırılmaqla 1031 maddəsinin altına yazıldı. Mən bu pulları yatıracağım daşınmaz əmlakın axtarışına çıxdım. Təxminən bir aydan sonra Arizona ştatının Biverton şəhərciyində, Intel zavodu yaxınlığında 12 mənzilli bina tapdım. Onun sahibləri Almaniyada yaşayırdılar və bu binanın qiymətindən anlayışları yox idi. Ona görə tezliklə ondan canlarını qurtarmaq istəyirdilər. Mən 450.000 dəyəri olan bina üçün 275.000 təklif etdim. Onlar 300.000-ə razı oldular. Mən binanı alıb iki il saxladım. Həmin üsulla, 1030 maddəsinə əsasən, biz bu binanı 495.000-ə satdıq və Feniksdə 30 mənzilli bina aldığımız vaxt biz artıq Feniksə köçmüşdük, onsuz da mülkümüzü satmalı idik. Əvvəllər Arizonada olduğu kimi, Feniksdə daşınmaz əmlakın qiyməti düşmüşdü. 30 mənzillik binanın qiyməti 870.000 dollar idi. Bundan 225.000-ini biz nağd ödədik. 30 mənzildən aylıq gələn gəlir 5000 dollardan çox idi. Arizonada bazar dirçəlməyə başladı və 1996-cı ildə koloradalı yatırımcı bizə bu ev üçün 1.200.000 dollar təklif etdi. Biz arvadımla fikirləşdik, evi satmağa dəyərmidi? Amma bir az gözləməyi qərara aldığımız vaxt, konkret gəlirlər barədə qərarını dəyişib-dəyişməyəcəyini bilmək istəyirdik. Əgər bu baş versə, bizim mülkümüz daha 15-20 faiz bahalaşacaq. Bundan əlavə, aylıq 5000 dollar pis gəlir deyil. Mən bu misalı çəkdim ki, azdan çoxun necə artdığını göstərim. Bunun üçün də maliyyə hesablardan, yatırım strategiyasından baş çıxarmaq lazımdır. Bundan əlavə, bazarı hiss etmək və qanunları bilmək vacibdir. Əgər insan bu məsələlərdən baş çıxarmırsa, əlbəttə, o, risk etmədən, pullarını müxtəlif güvənli işlərə qoymaqla standart sxem üzrə hərəkət etsə, daha yaxşı olar. Düzdür, etibarlı yatırımlar, adətən, sanitariya nəzarətə məruz qalırlar. Daha doğrusu, onları o qədər təhlükəsiz edirlər ki, bu zaman gəlir də azalır. Deməkdir ki, heç bir broker firması tərəddüdlü sazişləri imzalamır, özlərini və müştərilərini sığortalamaq üçün və bu müdrik siyasətdir. Ən yaxşı sazişləri bu işdə yeni olanlara təklif etmirlər. Varlıları daha varlı edən müqavilələri daha peşəkar oyunçulara saxlayırlar. Faktiki olaraq, qeyri-peşəkar sayılan yatırımcılara bu cür sazişlərin təklif

olunması qanunsuz sayılır. Amma belə vəziyyətlərə də rast gəlmək olur. Mən daha çox təcrübə topladıqca, qarşımda daha geniş imkanlar açılmağa başlayır. Maliyyə İG-niz nə qədər yüksəkdirsə, o qədər asan təyin edəcəksiz, razılaşma xeyrinizədir, ya yox. Sizin fərsətiniz pis razılaşmanı yaxşıya çevirməyə imkan yaradacaq. Illər keçdikcə, mən daha çox şey öyrənirəm və müdrikləşirəm, bununla da, daha çox qazanmaq bacarığım artır. Elə dostlarım var ki, səylə çalışmağı risk etməkdən üstün tuturlar. Onlar heç vaxt maliyyə müdriqliyinə yiyələnməyəcəklər. Çünki buna çoxlu zaman tələb olunur. Mənim əsas fəlsəfəm aktivlər sütununu inkişaf etdirməkdir. Bu mənim əsas qaydamdır. Mən azdan başlayıram. Necə deyirlər, toxum əkirəm, bəziləri cücərir, bəziləri isə yox. Bizim daşınmaz əmlak korporasiyamızda bir neçə milyon dollarlıq mülkiyyət var. Bu bizim daşınmaz əmlak yatırım fondumuzdur. Demək istəyirəm ki, bütün bu milyonlar, 5000-10.000 dollar məbləğində xırda yatırımlardan başlayıb. Bütün bu nağd ödəmələr çox uğurlu vaxtlara təsadüf etmişdilər. Bazar sürətlə inkişaf edirdi və biz verginin müdaxiləsi olmadan bu məbləğlə bir neçə dəfə alqı-satqı edə bilirdik. Bundan əlavə, biz hesabında daha bir korporasiya yaradılan səhmlər paketinə sahibik. Arvadımla mən onu öz şəxsi fondumuz adlandırırıq. Bəzi dostlarımız məhz bizim kimi yatırımcılarla işləyirlər, bizim hər ay yatırım üçün əlavə pulumuz var. Biz yenidən ABŞ və Kanada birləşməsinə satışa çıxarılaçaq özəl şirkətlərin riskli səhmlərini alırıq, bu da bizə tez gəlir qazanmağa yol açır. Şirkət birja bazarına çıxarılmazdan əvvəl 100.000 səhm 25 sentdən alınır. Yarım il sonra şirkət siyahılara düşür və bu səhmlərin qiyməti 2 dollara qalxır. Əgər şirkət düzgün idarə edilirsə, qiymət artmaqda davam edir və səhmlər hər biri 20 dollara dəyişdirilə bilər. Bəzən olur ki, bizim 25.000 dollarımız bir ildən az müddətə milyona çevrilir. Əgər nə etdiyinizdən yaxşı baş çıxarırsınızsa, bu lotereya deyil. Əgər siz pulunuzu şübhəli bir işə yatırıb, dua etməyə başlasanız, bu lotereyaya bənzəyər. Hər bir vəziyyətdə riski azaltmaq üçün bilikdən, təcrübədən və bu oyuna olan sevgindən istifadə etmək

lazımdır. Əlbəttə, iflası uğramaq şansı həmişə var. Lakin maliyyə fərsəti bu riski azaldır. Beləliklə, biri üçün riskli görünən məsələ digəri üçün elə də təhlükəli görünməyə bilər. Bu səbəbdən də mən insanlara səhmlərə, daşınmaz əmlakla və sairəyə pul yatırmazdan əvvəl maliyyə savadlarına pul yatırmağı məsləhət görürəm. Nə qədər ağıllısinizsə, bir o qədər riskin öhdəsindən gəlmək şansınız var. Mənim şəxsi pul yatırımlarım başqaları üçün həddən artıq riskli ola bilər və mən heç kəsə mənim nümunəmi təkrarlamağı məsləhət görmürəm. Mən bu oyunu 1979-cu ildən oynayırəm və dəfələrlə uğursuzluqlarım olub. Lakin siz əvvəllə qayıdıb, bu sazişlərin çoxları üçün niyə riskli olduğu barədə təkrar oxusanız, ola bilər, öz həyatınızı başqa cür formalaşıdırırsınız ki, 25.000 dolları bir ildə milyona çevirmək sizin üçün minimal riskli bir iş olsun.

Artıq dediyim kimi, mən heç bir təklif irəli sürmürəm. Mən, sadəcə, misallar çəkirəm ki, bunun sadə və mümkün olduğunu sübut edirəm. Mənim nailiyyətlərim bu sahədə etmək mümkün olan şeylərin yanında çox cüzdür. Lakin adi insan üçün də illik 100.000 dollar passiv gəlir sevindiricidir və bunu etmək heç də çətin deyil. Bazardan və sizin fərsətinizdən asılı olaraq, 5-10 ilə buna nail olmaq olar. Siz gündəlik həyatda çox xərcləməsəniz, daimi işinizin olub-olmamasından asılı olaraq, illik 100.000 əlavə gəlir görə bilərsiniz. İşləyə də bilərsiniz, işdən gedə də bilərsiniz və qoy vergi sistemi sizə qarşı yox, sizin xeyrinizə işləsin. Şəxsən mən daşınmaz əmlakla məşğul olmağı üstün tuturam. Bu məhsul mənim xoşuma gəlir, çünki o stabildir, daimidir. Mənim təməlim möhkəmdir. Pul axını daimidir. Əgər hər şeyi düzgün qiymətləndirsək, əmlakın qiyməti arta da bilər. Bu cür təməlin yaxşı tərəfi ondadır ki, mən digər yatırımlarımla daha cəsarətli davranıram. Əgər mən səhmlər bazarında böyük gəlir götürürəmsə, mən vergini ödəyirəm və yerdə qalan məbləği daşınmaz əmlakla yatırırəm. Bununla da öz aktivlər sütunumu bir az da bərkidirəm.

Daşınmaz əmlak barədə bir neçə söz

Dünyanın bir çox ölkələrində mən insanlara yatırım barədə təlimlər keçmişəm. Hər şəhərdə eşitdiyim söz bunlar olub: "Burada daşınmaz əmlakı ucuz almaq mümkün deyil". Təcrübədə mən əksinin şahidi olurdum. Hətta Nyu-Yorkun ortasında da, Tokioda da, şəhər kənarlarında da çoxlarının görmədiyi əla variantlar var. Hazırda daşınmaz əmlakın bahalaşdığı Sinqapurda da çox münasib təkliflər tapmaq olar. Ona görə də mənə deyəndə ki, burada bu mümkün deyil, mən deyirəm: "Yaxşısı budur deyəsəniz ki, mən hələ bilmirəm bizdə bunu necə etmək olar". Böyük imkanlar gözlə deyil, ağılla görülür. İnsanların çoxu varlı olmağa bilmir, sadəcə, onlara görə ki, burunlarının ucundakı fürsəti görmək üçün onların yetərinə maliyyə savadı olmur. Tez-tez məndən soruşurlar: "Nədən başlamalı?" Son bölmədə sizə maliyyə azadlığı əldə etmək üçün özümün keçdiyim on mərhələdən danışacam. Lakin yadınızda saxlayın, bu sizə sevinc gətirməlidir, bu, sadəcə, bir oyundur. Bəzən udursuz, bəzən uduzursuz, bəzən səhvləriniz üzərində öyrənməyirsiniz, lakin həmişə oyundan zövq almalısınız. İnsanların çoxu oyuna qatılmaqdan çəkinir, çünki uduzmaqdan qorxurlar. Ona görə mən məktəbə ciddi yanaşmırdım. Məktəbdə bizə səhvlərin pis bir şey olduğunu öyrədirdilər və səhvlərimizə görə bizi cəzalandırırdılar. Lakin insanların öyrənmə mexanizminə diqqət yetirsək, bizim məhz səhvlər üzərində öyrəndiyimizin şahidi olarıq. Biz yixılaraq yeriməyi öyrənirik, uşaq yixılmasa, gəzməyi öyrənmə bilməz. Eyni şeyi velosiped sürmək barədə demək olar. Mənim dizlərimdə hələ də çapıqlar qalıb, amma indi mən velosipedi məharətlə sürürəm. Eyni şeyi maliyyə məsələlərinə də şamil etmək olar. Lakin insanların çoxunun kasıb olmasının səbəbi uduzmaqdan qorxmalarıdır. Qalıblar uduzmaqdan qorxmurlar. Uğursuzluq uğura aparan yolun bir hissəsidir. Uğursuzluqdan qaçan insanlar uğurdan da yan keçirlər. Mən pullara tennis kimi yanaşıram. Mən sayla oynayıram, səhv edirəm, düzəldirəm və yeni səhvlər edirəm və yenə də düzəldirəm və zamanla daha yaxşı oynayıram. Əgər mən

uduzuramsa, torun üstündən alimi rəqibimə uzadıram, gülümsəyib: "Gələn şənbəyədək!" – deyirəm.

İki növ investor mövcuddur. Birinci və ən geniş yayılmış növ: bu adamlar səhm paketləri alırlar. Onlar satış nöqtələrinə, məsələn, daşınmaz əmlak şirkətinə, brokera, maliyyə planlaşdırma mütəxəssisinə zəng vururlar və nəse alırlar. Bu yatırımın sadə və sakit üsulu olan müştərək fond səhmləri, daşınmaz əmlak səhmləri, adi səhm ola bilər. Bu, alıcının gəlir, kompüter vitrinindən almasına bənzəyir. İkinci növ investor isə yatırımçıdır. Bu cür adamlar razılaşmanı özləri həll edir, onlar kompüter özləri üçün hissələrdən toplayan adamları xatırladırlar. Bunlar hər şeyi özü etmək istəyən adamlardır. Şəxsən mənim kompüterlər barədə anlayışım yoxdur. Lakin mən mümkün imkanları bir araya toplamağı bacarıram, ya da bunu bacaran adamları bir araya toplayıram. İkinci tip daha çox peşəkar investorlardır. Varlı ata mənə məhz bu cür olmağı məsləhət görürdü. Bəzən bütün imkanları bir araya toplamaq üçün illər tələb olunur. Əgər siz ikinci tip investorlardan olmaq istəyirsinizsə, özünüzdə üç əsas bacarığı cəmləməlisiniz:

1) Başqalarının gözdən qaçırdığı fürsətləri görə bilməlisiniz. Başqalarının gözlə görə bilmədiyini, siz ağılla görə bilərsiniz. Məsələn, bizim bir dostumuz köhnə bir ev aldı. Hamı təəccüblənirdi ki, bu onun nəyinə lazımdır. Lakin o, bizim görə bilmədiyimizi görürdü. Bu ev dörd boş ərazi bitişik idi. O bu barədə əlaqədar şirkətdən öyrənmişdi. O, evi aldıqdan sonra onu tamamilə dağıtdı və beş boş ərazini tikinti şirkətinə 3 qat baha qiymətə satdı. İki aylıq iş ona 75.000 dollar gəlir gətirdi. Bu elə də çox deyil, amma minimal maaşdan qat-qat çoxdur və heç də çətin deyil.

2) Pul tapa bilmək bacarığı. Adətən, insanlar banklara kredit dalınca üz tuturlar. İkinci tip investor pul tapmağı bacarmalıdır. Bundan ötrü bankdan başqa da vasitələr var. Lap əvvəldən mən banklara müraciət etmədən ev almağı öyrənmişdim. Məsələ evdə deyildi, təcrübə qazanmaqda idi. Adətən, insanlar deyirlər, bank mənə pul verməyəcək, mənim buna pulum çatmayacaq. Əgər siz ikinci növ investor olmaq

istəyirsinizsə, bir çox insanları dayandıran sədləri aşmağı öyrənməlisiz. Onların buna pulu çatmadığı üçün razılaşmalara girişirlər. Siz bu səddi keçə bilsəniz, bu bacarığınız hər kəsi geridə qoymağa imkan verəcək. Mən dəfələrlə evi və yaxud səhmi bank hesabı olmadan almışam. Bir dəfə mən çoxmənzilli evi 1.200.000 dollara aldım. Alıcı və satıcı arasında yazılı müqavilə imzaladım. Sonra mən 100.000 dollar tapdım, ödədim və qalan məbləği tapmaq üçün 90 günlük gözləmə müddəti aldım. Mən niyə bunu etdim? Sadəcə, ona görə ki, evin qiymətinin iki milyon olduğunu bilirdim. Əslində, mən bu 100.000-i də heç yerdən borc almamışdım. Mən bu evi almaq istəyən birini tapmışdım. O, mənə bu binanı tapdığım üçün 50.000 verdi və alqı-satqıda mənim yerimə keçdi. Mən isə öz işlərimin dalınca getdim. Bütün bunlara 3 gün vaxtım getdi. Yenə də vacib olan şey aldığınız yox, öyrəndiyinizdir. Yatırımda əsas şərt alınan mal yox, lazımı bilikdir.

3) Ağıllı adamların məsləhətindən istifadə edə bilmək bacarığı. Ağıllı adamlar, özlərindən daha ağıllı adamlarla işləməyi bacaranlardır. Sizə məsləhət lazım olanda məsləhətçini müdrikliklə seçin. Çox şey öyrənmək lazımdır, əvəzində isə sizi böyük mükafat gözləyir. Əgər siz bu biliklərə yiyələnmək istəmirsinizsə, mən sizə birinci tip yatırımçılığı seçməyi məsləhət görürəm. Bildiyiniz şeylər ən böyük var-dövlətinizdir, lakin bilmədikləriniz ən böyük riskiniz ola bilər. Risk isə hər yerdə var. Ona görə də ondan qaçmaq yox, onu idarə etməyi öyrənmək lazımdır.

VII Bölüm

DƏRS 6: PUL ÜÇÜN YOX, TƏCRÜBƏ ÜÇÜN İŞLƏYİN

1995-ci ildə mən Sinqapurda bir qəzetə müsahibə verirdim. Gənc jurnalist xanım vaxtında gəldi və biz yubanmadan müsahibəyə başladıq. Biz komfortlu bir otelin foyesində aylaşib kofe içir və mənim Sinqapura gəlişimin məqsədlərini müzakirə edirdik. Mən ziqzaqlarla birlikdə çıxış edəcəkdım. O, motivasiya barədə danışacaqdı, mən isə varlıqların sirləri haqqında bəhs edəcəkdım. Jurnalist xanım etiraf etdi ki, nə vaxtsa mənim kimi məşhur müəllif olmaq istədi. Mən onun bu qəzet üçün yazdığı bir neçə məqaləsini oxudum və onlar məndə yaxşı təəssürat oyatdı. Onun qısa və dəqiq fikrini çatdırmaq və oxucunu cəlb etmək bacarığı var idi. "Siz gözəl üslub seçmişiz, bəs niyə işləmirsiniz?" "Mənim işim nədənsə nəticəsiz qalır. Hamı mənim əsərlərimi tərifləyir, lakin heç kəs onları nəşr etmir. Ona görə də mən qəzetdə işləməyə davam edirəm. Ən azı bu, mənə hesablarımla ödəmək imkanı yaradır. Siz mənə nəsa məsləhət görə bilərsiniz?" "Bəli", – deyə mən dərhal cavab verdim. "Burada, Sinqapurda mənim satıcılıq təlimləri keçən məktəb açmış bir dostum var. O bir çox yerli korporasiyaların işçilərinə təlim keçir. Düşünürəm ki, siz onun dərslərindən birində otursanız, bu sizin karyerənizə müsbət təsir göstərə bilər". O gərgin vəziyyət aid: "Siz nə danışırırsınız? Demək istəyirsiniz ki, mən satış öyrənməliyəm?" Mən başımla təsdiqlədim. "Bu nədir? Zarafatdır?" Başımı silkələdim: "Burada pis nə var ki?" Deyəsən, bu onun xatrinə daymışdı və mən dediyim sözə görə peşman oldum. Mən ona kömək etmək istəyirdim, indi isə elə alındı ki,

sanki mən özümə bahana axtarırdım. "Mən ingilis ədəbiyyatından magistr dərəcəsi almışam. Mən nəyə görə gedib, satıcılıq öyrənməliyəm? Mən peşəkaram. Mən öz peşamə yiyələnmişəm ki, satıcı olmayım. Satıcılardan zəhləm gedir, onlara yalnız pul lazımdır". O artıq əsəbi şəkildə çantasını toplayırdı. Müsahibə sona çatmışdı. Masanın üstündə mənim kitablarımdan biri və onun qeyd kitabçası var idi. Mən onun qeydlərini göstərüb, dedim: "Bunu görürsüz?" "Nə olub ki?" Mən yenə də onun öz yazılarını ona göstərdim. Kitabçada yazılmışdı: "Robert Kiosaki-bestsellerlər müəllifi". "Burada "yaxşı romanlar müəllifi" yox, "bestsellerlər müəllifi" yazılıb". "Bestseller, "ən yaxşı satılan" deməkdir". O, təəccüblə gözlərini bərəltədi. Mən dedim: "Mən çox pis yazıram, siz isə əla yazırsız. Mən satıcılığı öyrənmişəm, sizin isə magistr dərəcəniz var. Bu iki bacarığı özünüzdə birləşdirin və sizdən ən gözəl bestseller romanların müəllifi alınacaq". O özündən çıxdı: "Mən heç vaxt satıcılığa kimi alçalmaram. Sizin kimilərin yazıqlar arasında yeri yoxdur. Mən əsl peşəkaram. Siz isə satıcısız. Bu haqsızlıqdır". O öz qeyd kitabçasını yaddan çıxarıb, yağışlı Sinqapur şəhərində şüşə qapılar arxasında gözəndən itdi. Şəhəri günü o mənim bərəmdə yaxşı və dürüst bir məqalə yazmışdı. Dünyada çoxlu ağıllı, istedadlı və savadlı adamlar var. Biz hər gün onlarla qarşılaşırıq.

Bir neçə gün əvvəl mənim avtomobilim səs-küy salmağa başladı. Mən təmirə getdim və gənc mexanik onu bir neçə dəqiqəyə qaydaya saldı. Problemin kökünü tapmaq üçün o, sadəcə, mühərrikin səsinə qulaq asdı. Mən sarsılmışdım. Bu əsl istedad idi. Lakin əfsus ki, təkcə istedad bəs etmir. Çox istedadlı adamların az pul qazanması məni həmişə təəccübləndirib. Bu yaxınlarda öyrəndim ki, amerikalıların beş faizdən az bir hissəsi, illik 100.000-ə yaxın qazanır. Mənim tanıdığım çox ağıllı və savadlı insanlar var ki, ilə 20.000 dollardan az qazanırlar. Tibbi ləvazimatın satışı ilə məşğul olan biznes-konsultant mənə həkimlərin, cərrahların, stomatoloqların pul çatışmazlığından necə əziyyət çəkdiqləri barədə danışmışdı. Əvvəllər mən bu barədə heç nə bilmirdim. Cəmiyyətdə belə hesab olunur ki, bu sahənin işçiləri təhsillərini

bitirər-bitirməz pul qazanmağa başlayırlar. Lakin bu konsultant dəqiq bir cümlə işlətdi: "Var-dövlətdən onları yalnız bir bacarıq ayırır". Bu o demək idi ki, var-dövlətə çatmaq üçün, insanlar cəmi bir bacarığa sahib olmalı idilər və bununla onların gəliri tükənməz dərəcədə artardı. Mən artıq demişdim ki, maliyyə sərəştəsi mühasibatı, yatırımı, bazarı və hüququ bilməklə tamamlanır. Bu dörd qaydadan istifadə edin və puldan pul qazanmaq daha rahat olacaq. Söhbət puldan düşəndə bir çoxlarının edə biləcəyi şey yalnız sayla çalışmaqdır. Savadın və bacarığın klassik nümunəsi kimi, bu jurnalist qızı misal gətirmək olar. Əgər o satış və marketinq bacarıqlarına yiyələnsəydi, onun gəlirləri sürətlə artardı. Mən onun yerində olsaydım, təkcə satış kurslarına deyil, reklam məktubları kursuna da gedərdim. O zaman qəzetdə deyil, reklam agentliyində işləyərdim. Maaş az olsa da, o öz qısa və dəqiq cümlələri ilə gözəl reklam şüarları tərtib edə bilərdi. Bundan əlavə, o, reklam işi ilə tanış ola bilərdi, bu da çox xeyirlidir. O, reklam vasitəsilə milyonlar qazanmağı öyrənərdi. Axsamlar və həftə sonları o, öz möhtəşəm romanını yazardı, onu bitirdikdən sonra isə rahatca sata bilərdi və o zaman o, həmin andan bestsellerlər müəllifi kimi tanınardı. İlk dəfə mən nəşriyyata "Əgər varlı olmaq istəyirsənsə, məktəbi at" adlı kitabımı təqdim edəndə nəşir mənə kitabın adını "Təhsilin iqtisadiyyatı" adı ilə əvəz etməyi təklif etdi. Mən ona dedim ki, bu cür adla mən cəmi iki kitab – birini öz ailəmə, digərini isə yaxın dostuma sata bilərəm, hələ problem ondadır ki, mənim onlara kitabı hədiyyə edəcəyimi gözləyirlər. Mən bu qalmaqallı adı ona görə seçmişdim ki, o cəmiyyətin diqqətini çəkəcək. Mən ikiəlli təhsilin tərəfindəyəm və yeniliklərə inanıram. Yoxsa mən boş yerə köhnə sistemə lazım olan dəyişikliklərdən danışmazdım. Ona görə də mən mümkün qədər çox radio və televiziya da eşidilmək üçün bu adı seçdim. Mən qalmaqal yaratmaq istəyirdim. Çoxları düşünürdü ki, mən hansısa bir ağıldankəməm. Kitab isə yaxşı satılırdı. 1969-cu ildə mən ABŞ-ın "Dəniz Ticarət Akademiyası"nı bitirəndə, mənim savadlı atam çox xoşbəxt idi. Kaliforniyadakı "Standart Oil" şirkəti məni neft tankerinə 3-cü köməkçi kimi işə götürdü. Mənim

maasım sinif yoldaşlarımla maaşından az idi, lakin kollecdən sonra ilk iş üçün bu elə də pis deyildi. Başlangıç məbləğ illik 42.000 dollar idi, üstəgəl əlavə gəlirlər, həm də mən ilin yeddi ayını işləyir, qalan beş ayını dincəlirdim. Əgər mən istəsəydim, qalan beş ayı Vyetnamda nəqliyyat şirkətinə düzələ bilərdim və maaşımı ikiqat artırma bilərdim. Qarşımda gözəl karyera var idi, lakin yarım ildən sonra mən işdən çıxdım və uçağı öyrənmək üçün hərbiyə getdim. Bu savadlı atamı dəhşətə gətirdi, ancaq varlı atamın çox xoşuna gəldi. Həmişə nədənsə düşünür ki, tədrisdə də, işdə də ixtisaslaşma vacibdir. Daha doğrusu, çoxlu pul və karyerada uğur qazanmaq üçün ixtisaslaşmaq lazımdır. Buna görə də tibb işçiləri konkret ixtisasa yiyələnirlər, ortopediya və ya pediatriya kimi. Eyni şeyi mühəsiblər, mühəndislər, hüquqşünaslar, təyyarəçilər və sairə edir. Mənim savadlı atam da bu fikrin tərəfdarı idi. Buna görə də o, doktorluq dərəcəsi alanda bu qədər sevinirdi. O deyirdi ki, bir şeyi bütün xirdalıqlarına kimi öyrənən insanları məktəb mükafatlandırır. Varlı atam isə mənə tam əksini məsləhət görürdü. O deyirdi, hər şeydən bir az bilmək yaxşıdır. Buna görə də mən bir neçə il onun şirkətinin müxtəlif sahələrində işlədim. Bir neçə müddət mən mühasibatda vaxt keçirdim. Mən yəqin ki, heç vaxt mühasibin işini görə bilməzdim, lakin o mənim buna osmotik yolla yiyələnməyimi istəyirdi. O bilirdi ki, mən terminləri öyrənəcəm və mühasibat işində nəyin vacib olub-olmadığını qavrayacağam. Mən ofisiənt köməkçisi də işləmişəm, tikintidə də çalışmışam, ticarətlə də məşğul olmuşam, marketinqlə də. O mənə də, Mayki də tərbiyə edirdi. Buna görə də o bizdən bank işçiləri, brokerlər, hüquqşünaslar və mühəsiblərlə olan iclaslarında iştirak etməyimizi tələb edirdi. O istəyirdi ki, onun imperiyasının hər sahəsi barədə bizim anlayışımız olsun. Mən neft şirkətindəki pullu işimdən əl çəkəndə savadlı atam mənimlə bir böyük kimi söhbət etmək istədi. O başa düşə bilmirdi ki, böyük maaşı, güzəştləri, uzun məzuniyyəti və vəzifədə yüksəlmə imkanı olan bir karyeradan necə əl çəkmək olar? Bir gün axşam o məndən bunu soruşanda, mən nə qədər çalışsam da, bunu ona izah edə bilmədim. Mənim düşüncə

tərzim onunkı ilə üst-üstə düşmürdü. Məsələ burasında idi ki, mən varlı atam kimi düşünməyə başlamışdım. Mənim savadlı atam üçün işin əsas tərəfi daimilik idi, varlı atam üçün isə təhsil. Savadlı atam hesab edirdi ki, mən gəmi zabiti ixtisasına yiyələnirəm. Varlı atam isə bilirdi ki, mən beynəlxalq ticarəti öyrənirəm. Mən böyük ticarət gəmilərində, sərnişin gəmilərində və neft tankerlərində Uzaq Şərqə və Sakit okeanın cənub-şərq sahillərinə ticarət səfərləri edirdim. Varlı atam mənə deyirdi ki, ora üzmək Avropaya üzməkdən yaxşıdır, çünki məhz Asiyada yeni inkişaf etməkdə olan ölkələr yaranır. Mənim digər dostları, həmçinin Mayk vaxtlarını əyləncələrdə keçirdikləri bir vaxtda mən insanları, ticarəti, iş aparmaq qaydalarını, Yaponiya, Tayvan, Tayland, Sinqapur, Vyetnam, Koreya, Taiti, Samoa və Filippin mədəniyyətlərini öyrənirdim. Mən də əyləncələrdə olurdum, amma tələbə yataqxanalarında yox. Mən tez böyüyürdüm. Savadlı atamın heç cür ağına sığmırdı ki, mən niyə oradan hərbiyə getdim. Mən ona izah etdim ki, uçağı öyrənmək istəyirəm. Əslində isə mən insanlara əmlər verməyi öyrənmək istəyirdim. Varlı atam mənə demişdi ki, şirkətdə ən çətin iş insanları idarə etməkdir. O hərbiyə üç il keçirmişdi. Mənim savadlı atam isə vaxtilə çağırışdan azad olunmuşdu. Varlı atam deyirdi ki, insanlar öz ardınca təhlükəyə apara bilmək çox vacib bacarıqdır. "Lider ola bilmək bacarığı – indi sən öyrənməli olduğun şey budur" – o deyirdi. Əgər sən pis komandirsənsə, səni arxadan güllələyəcəklər. Bunu biznesdə də edirlər.

1973-cü ildə Vyetnamdan qayıtdıqdan sonra uçaq çox xoşuma gəlsə də, mən hərbiyədən getdim. Mən "Kseroks" şirkətində iş tapdım. Mən ora yalnız bir məqsədlə getmişdim və bu işçilər üçün olan güzəştlər deyildi. Mən utancaq adam idim və nəyisə satmaq fikri belə mənə çox qorxudurdu. "Kseroks" şirkətində isə Amerikada ən güclü ticarət agentləri hazırlayan proqram mövcud idi. Varlı atam dedi ki, mənimlə fəxr edir. Savadlı atam isə utandığından özünə yer tapa bilmirdi. O intelligent adam idi və satıcılara da səviyyəsi adamlar kimi baxırdı. Mən "Kseroks"a dörd il işlədim – ta ki, qapıları döyüb "yox"

cavabı almaq qorxusunu dəf edənə kimi. Ən yaxşı beş satıcı siyahısına düşdükdən sonra mən yenə də işimi tərk etdim, daha bir tanınmış şirkətdə yüksəliş karyeramdan üz çevirdim.

1977-ci ildə mən öz şirkətimi qurdum. Varlı ata mənə və Mayka öz şirkətlərimizi idarə etməyi öyrətmişdi. İndi isə sadəcə onları yaratmaq qalırdı. Mənim ilk məhsulum olan yapışqanlı neylon cüzdanlar Uzaq Şərqdə istehsal olunurdu və Nyu-Yorkdakı anbara gətirilirdi. Mənim formal təhsilim sona çatırdı və özünü işdə sınağa gətirirdi. Uğursuzluq olsa mən müflisləşəcəkdim. Varlı atam hesab edirdi ki, 30 yaşına qədər müflisləşmək qorxulu deyil, o zaman sənin hələ gücünü bərpa etməyə vaxtın qalır. 30 yaşına çox vaxt qalmadan mənim ilk məhsulum Koreyadan Nyu-Yorka yollandı.

Bu gün də mən əvvəlki kimi beynəlxalq ticarətlə məşğul oluram və varlı atamın məsləhət etdiyi kimi, sürətlə inkişaf edən ölkələrə üstünlük verirəm. Bu gün mənim Cənubi Amerikada, Rusiyada, Norveçdə və Asiya ölkələrində yatırımlarım var. İngilislərdə "job" – iş sözü barəsində köhnə bir zarafat var. Bu sözü belə şifrləyirlər: just over broke – iflasdan çox da fərqlənməyən. Əslində, insanların çoxu üçün bu doğrudan da belədir. Belə ki, məktəblər və universitetlər maliyyə təhsilini gərəksiz saydıqları ucbatından, insanların çoxu çarəsizlik içində yaşayır. Onlar işləyir və sonra bununla hesabları ödəyirlər. Menecmentdə daha dəhşətli bir nəzəriyyə də var. İşçilər lazım olduğundan çox işləmirlər ki, onları işdən qovmasınlar, iş sahibləri isə lazım olandan çox ödəmirlər ki, işçilər işdən çıxsın. Əgər bir çox şirkətlərin işçilərə ödədiyi məbləğlərə baxsaq, bu nəzəriyyədə bir həqiqət olduğunu görürük. Nəticədə belə alınır ki, işçilərin çoxu maliyyə azadlığı əldə edə bilmir. Onlar öyrədilən işləri görürlər, daimi işdə işləyirlər. Demək olar ki, hamısı maaşa və güzəştlərə, yəni qısamüddətli gəlirlərə arxalanır. Çox vaxt bu tamamilə uğursuzluğa düçar edir. Mən isə gənclərə elə bir işdə işləməyi məsləhət görürdüm ki, orada nəşə öyrənə bilsinlər. Əvvəlcə özünüz üçün yiyələnmək istədiyiniz qabiliyyətləri dəqiqləşdirməlisiz. Sonra isə hər hansı bir sənəti seçib, "siçovul yürüşləri" nə qatıla bilərsiniz.

İnsanlar ömür boyu borc hesablarını ödəyərək, çevrədə qaçan yazıq dələləri xatırladırlar.

Tom Kruzun iştirakı ilə çəkilmiş "Cərri Maquayer" filmində bir çox dəqiq işlənmiş kəlmələr var. Ən yaxşı yadımda qalan cümlə: "Mənə pulları göstər!" – oldu. Daha bir epizod da var ki, mənə xarakterik göründü. Tom Kruz şirkətdən qovulur və o gedən zaman iş yoldaşlarından soruşur: "Kim mənimlə gəlmək istəyir?" Hamı ağzına su almış kimi susur. Yalnız bir qadın səsinə çıxır: "Mən gedərdim, amma üç aydan sonra mənə vəzifəmi artırmağı söz veriblər". Bu yaqın ki, filmə ən düz sözdür. Məhz belə bəhanələrlə insanlar özlərini işdə saxlayırlar. Mən bilirəm ki, mənim savadlı atam hər il maaşının artacağını gözləyirdi, hər il də yanılırdı. O yenə də oxumağa başlayırdı ki, əlavə ixtisas alsın və maaşı artsın. Lakin onu yeni məyusluq gözləyirdi.

Mən adətən insanlara belə bir sual verirəm: "Hər gün gördüyünüz iş sizi hara aparır?" Onlar çevrədəki dələ kimi, səylərinin nəyə apardığına fikir vermirlər, gələcək onlara nə verəcək?

ABŞ-in təqaüdcülər assosiasiyasının keçmiş prezidenti Siril Brikfeld deyirdi ki, fiziki şəxslərə təqaüdü ödənilmə prosesi xaos vəziyyətindədir. Birincisi, bu gün işçi qüvvəsinin 50%-inin heç bir təqaüdü yoxdur və bu artıq bizi narahat etməlidir. Yerdə qalanın 75%-i çox gülməli bir məbləğdə təqaüd alacaq: ayda 55, 150 və ya 300 dollar. "Təqaüdə çıxmaq barədə mif" kitabında Kreyq Karpel yazır: "Mən böyük bir şirkətin təqaüd məsləhətçisinin qəbulunda idim, o, yuxarı vəzifəliyə böyük təqaüdləri ilə məşğul idi. Mən ondan soruşdum ki, şəxsi kabineti olmayanlar nəyə arxalana bilər? O əmin bir təbəssümlə cavab verdi: "Gümüş gülləyə". "Gümüş güllə nədir?" – mən təəccüblə soruşdum. O çiynlərini çəkdi: "Əgər qocalıqda insan dolanmağa pul tapmırsa, o, hər zaman öz başına bir güllə çaxa bilər". Ardınca Karpel köhnə təqaüd planı və yeni, daha riskli təqaüd planı arasındakı fərqi izah edir. Bu görüntü işləyən insanların çoxu üçün elə də ürəkaçan deyil. Biz yalnız təqaüddən danışırıq, hələ tibbi xidməti və qocalar evində yaşamağı da nəzərə alsaq, vəziyyət çox qorxuncdur. O, 1995-ci

İldə yazılmış kitabında qeyd edir ki, qocalar evində yaşamağın illik dəyəri 30.000-dən 125.000 dollaradək tuta bilər. 1995-ci ildə, o öz ərazisindəki adi qocalar evində olub və öyrənib ki, orada yaşamağın illik qiyməti 88.000 dollardır. Tibbi xidmət pulsuz olan ölkələrdə, xəstəxanalarda çox tez-tez kimin ölüb, kimin qalacağına dair seçim qarşısında qalırlar. Bu qərarlar əsasən xəstələrin yaşına və puluna görə təyin edilir. Tibbi xidmət, adətən, yaşı az olanlara göstərilir. Qocaları və kasıbları isə növbənin lap axırına göndərilirlər. Varlılar özlərinə təkcə yaxşı təhsil deyil, həm də daha uzun ömür əldə edə bilərlər. Pulu olmayanlar isə ölürlər. Buna görə də mən təəccüblənirəm, nəyə görə işləyən insanlar gələcəyə boylanmır? Yoxsa ki, onlar maaşdan maaşa kimi yaşayır və bu maaşın hara itdiyini fikirləşmirlər? Mən daha çox pul qazanmaq istəyən yaşlı adamlarla danışanda, onlara da eyni şeyi məsləhət görürəm, öz həyatlarına uzunmüddətli bir nöqtəyi-nəzərdən baxsınlar. Pul və sabitlik üçün işləmək əvəzinə, mən onlara ikinci işə getməyi məsləhət görürəm. Bu, onlara əlavə bacarıq öyrədəcək. Adətən, mən şəbəkə marketinqi ilə məşğul olmağı məsləhət görürəm ki, mal satmağı öyrənsinlər. Bir çox şəbəkə biznesi kampaniyalarında çox gözəl tədris proqramları olur və insanlara "yox" cavabı almaq qorxusunu dəf etməyi öyrədir. Məhz bu qorxu insanları uğur qazanmaqdan məhrum edir. Uzunmüddətli istifadə üçün təhsil almaq puldan çox vacibdir. Mən belə bir məsləhət verəndə adətən mənə deyirlər: "Axı bu çox çətinidir", "mən yalnız xoşum gələn işlə məşğul olmaq istəyirəm". Birinci cümləyə mən, adətən, sualla cavab verirəm: "Demək, siz ömür boyu işləmək və qazancınızın yarısını hökumətə ödəmək istəyirsiniz?" İkincisinə isə deyirəm: "Mənim idman zalına getməkdən xoşum gəlmir, lakin mən özümü yaxşı hiss etmək və çox yaşamaq istəyirəm". Əfsus ki, "köhnə axmağa təzə zərəfatları öyrədə bilməzsən" kəlməsində həqiqət var. Əgər insan dəyişikliklərə alışqan deyilsə, ona çətin olacaq. Lakin sizlərdən kimsə təzə bir şey öyrənməyin mümkün olub-olmadığını soruşsa, mən sizi sevindirə bilərəm: həyat idman zalına getməyi xatırladır. Ən çətinini ora getməyi qərara almaqdır. Siz orada olanda isə hər şey

daha asan olur. Dəfələrlə olub ki, mən zala getməyə tənbəllik etmişəm, lakin orada olanda və hərəkətə başlayanda bundan zövq alıram. Məşqdən sonra isə sevinirəm ki, özümü buna məcbur edə bildim. Əgər yeni bir şey öyrənmək üçün işləmək istəmirsinizsə, dar həcmli ixtisaslara üstünlük verirsinizsə, mütləq işlədiyiniz şirkətdə Hİ¹-nin olduğuna əmin olun. Hİ məhz ixtisaslı fəhlələri müdafiə etmək üçün yaradılıb. Mənim savadlı atam ştatın qubernatorunun ona göstərdiyi etimada baxmayaraq, Havayda müəllimlərin Hİ-ni yaratdı. O mənə deyirdi ki, həyatı boyu bu onun ən çətin işi olub. Mənim varlı atam isə şirkətində Hİ-nin yaranmasına imkan vermirdi. O, buna müyəssər olurdu və həmişə hücumun qarşısını ala bilirdi. Şəxsən mən heç birinin tərəfini tutmuram. Ona görə ki, hər bir baxış bucağının özünə görə xeyirli tərəfi olduğunu bilirəm. Əgər məktəbin məsləhət verdiyi kimi konkret peşə sahibi olsan, mütləq Hİ-də kömək axtarmalı olacaqsan. Məsələn, əgər mən təyyarəçi olaraq qalmağa qərar versəydim, təyyarəçilərin Həmkarlar İttifaqı olan bir şirkətə düzələrdim. Çünki bütün mənim həyatım yalnız birçə sahəni mənimsəməklə keçərdi. Əgər mən işdən qovsaydılar, başqa yerdə bu bacarıq mənə lazım olmayacaqdı. İşdən qovulmuş, 100.000 uçuş saati stajı olan yük təyyarələrinin pilotu illik 150.000 qazanırdısa, çətin ki, məktəbdə müəllim işləməklə bu məbləği qazana bilərdi. Bu bacarıq heç də başqa iş yerlərində həmişə lazım olmur. Eyni şeyi həkimlər barədə də demək olar. Tibbdə baş vermiş islahatlara görə, bir çox tibb işçiləri müxtəlif həmkarlar ittifaqlarına üz tutmağa məcbur qalırlar. Müəllimlərə isə Həmkarlar İttifaqı daha vacibdir. Bu gün müəllimlərin Həmkarlar İttifaqı Amerikada ən nəhəng və ən varlı olandır. Milli Təhsil Assosiasiyası mühüm siyasi mövqeyə malikdir. Müəllimlərə Həmkarlar İttifaqının müdafiəsi lazımdır. Çünki onların bacarığı təhsildən kənarda gərəksiz sayılır. Ona görə də dar çərçivəli mütəxəssislərin birinci qaydası Həmkarlar İttifaqına üzv olmaqdır. Bu daha ağlabatandır. Seminarlarda, adətən, belə bir sual verirəm: "Sizlərdən hansınız "MakDonalds"-dan daha yaxşı hamburger

¹ Həmkarlar İttifaqı

hazırlaya bilər?" Demək olar ki, hamı əlini qaldırır. O zaman mövzunu davam etdirirəm. "Əgər sizlərdən çoxu hamburger düzəldə bilirsə, niyə "MakDonalds" sizdən çox pul qazanır?" Cavab aydındır: "MakDonalds" şirkəti yaxşı biznes qurmağı bacır. Bu qədər qabiliyyətli insanlar məhz ona görə kasıbdırlar ki, onlar diqqətlərini daha yaxşı hamburger hazırlamaqda cəmləyiblər və biznes barədə heç nə bilmirlər. Havayda mənim bir dostum var, məşhur rəssamdır və yetərinə çox pul qazanır. Bir dəfə anasının vəkili ona zəng vurub deyib ki, anası ona 35.000 dollar həcmində miras vəsiyyət edib. Dövlət və vəkillər öz paylarını aldıqdan sonra yerdə qalan bütün məbləğ bu idi. Rəssam dərhal düşüncə ki, bu onun biznesinə xeyir gətirə bilər və pulların bir hissəsini reklama xərcləyib. İki aydan sonra varlılar üçün tərtib edilən bahalı jurnalda onun dörd rəngli elanı bütöv bir səhifədə verilib. Bu elandan sonra o heç bir təklif almayıb və onun mirası boş-boşuna xərclənib gedib. İndi rəssam elanı düzgün tərtib etmədiyinə görə jurnalı məhkəməyə vermək istəyir. Bu yaxşı hamburger düzəltməyi bacaran, lakin biznesdən heç bir anlayışı olmayan adamın sadə bir nümunəsidir. Mən ondan soruşanda ki, bu ona nə öyrətdi, o, sadəcə, dedi: "Reklam agentləri fırıldaqçılardır". O zaman mən ondan soruşdum ki, satış və marketing barədə öyrənmək istədimi. O cavab verdi: "Mənim buna vaxtım yoxdur və mən boş yerə pul xərcləmək istəmirəm". Dünya istedadlı və kasıb adamlarla doludur. Çox vaxt onlar seçdikləri peşəya görə yox, sadəcə bir şeyi bilmədiklərinə görə az qazanırlar. Onlar bütün diqqətlərini bu hamburgerin hazırlanmasına və keyfiyyətinə yönəldiblər, bunu necə təqdim etməyə və satışına deyil. Ola bilər ki, "MakDonalds" daha yaxşı hamburger hazırlamır, lakin öz adı hamburgerlərini hamıdan yaxşı satır. Savadlı adam istəyirdi ki, mən də çərçivəli mütəxəssis olum. O hesab edirdi ki, belə mən daha çox qazana bilərəm. Hətta Havay qubernatoru ona artıq idarə ştatında işləməyəcəyini xəbər verəndə də, mənim savadlı adam eyni şeyi təkrarlamağa davam edirdi. Sonra, o, müəllimlərin Həmkarlar İttifaqı və savadlı peşəkarların hüquqlarının müdafiəsi ilə məşğul olmağa baş-

ladı. Biz tez-tez bu barədə mübahisə edirdik, lakin o heç vaxt təsdiqləməirdi ki, Həmkarlar İttifaqı məhz də çərçivəli mütəxəssislər üçün nəzərdə tutulub. O, heç vaxt başa düşmədi ki, insan nə qədər bir peşədə ixtisaslaşsın, o qədər də həmin peşədən asılı vəziyyətə düşür. Varlı ata mənə və Mayka özümüzü inkişaf etdirməyi məsləhət görürdü. Bir çox korporasiyalar da eyni şeyi edir. Onlar biznes kolleclərindən diribaş tələbələri seçir, onları yetişdirməyə başlayırlar ki, gələcəkdə şirkəti idarə edə bilsinlər və bu gənc mütəxəssislər bir sahədə deyil, bütün sahələrdə çalışsınlar ki, biznesi hərtərəfli öyrənə bilsinlər. Varlılar isə bu üsulla öz və ya özge uşaqlarını yetişdirirlər. Beləliklə, bu cür yetişən insan biznesin necə qurulduğunu və müxtəlif şirkətlər arasındakı münasibəti anlayır.

İkinci Dünya müharibəsi illərində doğulan nəsil üçün bir şirkətdən digərinə keçmək müsbət qəbul olunmurdu. Bu gün isə bu daha əlverişlidir. Çünki insan iş yerlərini tez-tez dəyişir və də çərçivəli mütəxəssis olmaqdan qaçır. Niyə də pul üçün yox, savad üçün işləməyəsən? Yaxın gələcək üçün bu, ola bilər, əlverişli olmasın. Lakin uzaq gələcək üçün sizə daha çox imkanlar yaradacaq.

Uğur üçün aşağıdakı bilgilərə yiyələnmək lazımdır:

- 1) Pul axınıni idarə etmək bacarığı.
- 2) Sistemləri idarə edə bilmək bacarığı, həmçinin özünü və ailədəki vaxtını idarə edə bilmək.
- 3) İnsanları idarə edə bilmək.

Ən vacib qabiliyyət satış bacarmaq və marketing qaydalarını bilməkdir. Əgər siz satmağı bacarmırsınızsa, deməli, siz başqalarıyla, istər müştəri, istər işçi, müdir, həyat yoldaşı, uşaq və digərləri ilə davranmağı bacarmırsınız. Bu uğur üçün insana lazım olan ən önəmli bacarıqdır. Həmçinin kommunikasiya üsulları (danışmalar, yazışmalar) da çox vacibdir. Mən dayanmadan bu bacarıqlarımı genişləndirirəm, daima seminarlarda iştirak edirəm və audiomühazirələr dinləyirəm. Artıq dediyim kimi, savadlı adam daima öz ixtisasını təkmilləşdirərək daha çox

işləyirdi. O, "siçovul yürüşləri"nə daha da sıx aludə olurdu. Onun məşəsi daim artsa da, seçimi azalırdı. Tezliklə, Təhsil Nazirliyindən qovulduqdan sonra o anladı ki, peşəkarlıq cəhətdən çox zəifdir. Buna oxşar vəziyyətə gözlənilməz zədə alan və yaxud qocalan peşəkar idmançılar da düşür. Böyük məvəciblər bitir və onlar yalnız geridə qalan çox zəif imkanlarından istifadə edə bilirlər. Düşünürəm ki, məhz buna görə mənim kasıb atam Həmkarlar İttifaqının tərəfinə keçdi. O başa düşürdü ki, bu onun üçün düzgün qərar olacaq. Varlı atam Mayklə mənə hər şeydən bir az bilməyi məsləhət görürdü. O deyirdi ki, özündən daha ağıllı adamlarla işləmək və onları komandalarda toplamaq lazımdır. Mən bir çox məktəb müəllimləri tanıyıram ki, illik məvəcibləri 100.000 dollara çatır. Onlar buna təkcə məktəb savadı ilə nail olmayıblar. Onlar həm insanları öyrətməyi bacarırlar, həmçinin də marketinq qaydalarını bilirlər. Bir çox insanların satışda ən çox qorxduğu şey "yox" cavabı eşitməkdir. Nə qədər insanlarla yaxşı ünsiyyət qurmağı, danışqlar aparmağı bacarırsınızsa və "yox" cavabı almaqdan nə qədər az qorxursunuzsa, həyatda yaşamaq sizin üçün bir o qədər asan olacaq. Mən vaxtilə bestsellerlər müəllifi olmaq istəyən həmin jurnalist xanıma verdiyim məsləhəti həmişə aid edərdim. İxtisaslaşmanın həm müsbət, həm də mənfi tərəfləri var. Mənim başqa insanlarla ünsiyyət yarada bilməyən çox maraqlı dostlarım var. Ona görə də onlar çox az pul qazanırlar. Mən onlara bir il vaxt sərf edib satış öyrənməyi məsləhət görürəm. Hətta onlar bu vaxt ərzində heç nə sata bilməsələr də, ünsiyyət qurmağı öyrənəcəklər. Bu isə əvəzsizdir. Marketinqdə yaxşı şagird, satıcı və mütəxəssis olmaq üçün yaxşı müəllim olmaq lazımdır. Əsl varlı olmaq üçün təkcə qazanmağı deyil, xərcləməyi də bacarmaq lazımdır. İnsan maliyyə problemləri ilə üz-üzə qaldığı zaman o, adətən, verməyi və almağı unudur. Mən insanlar tanıyıram ki, onlar nə şagird, nə də müəllim olmağı bacarmadıqları üzündən kasıb həyat sürürlər.

Mənim hər iki atam çox yaxşı və xeyirxah insanlar idilər. Hər ikisi başqalarıyla paylaşmağı sevirdilər. Təhsil də bu paylaşılardan biri idi. Onlar nə qədər paylaşdırlarsa, o qədər də geri alırdılar. La-

kin bu insanlar pulları paylaşmaq məsələsində köklü sürətdə bir-birindən fərqlənirdilər. Varlı ata çox pul xərcləyirdi. O, kilsəyə, xeyriyyə təşkilatlarına və özünün yaratdığı xeyriyyə fonduna pul köçürürdü. O bilirdi ki, əgər pul qazanmaq istəyirsənsə, onu xərcləməlisən. Bu bir çox varlı ailələrin sirridir. Buna görə də Rokfellerlər fondu və ya Ford fondu mövcuddur. Onlar öz sərmayələrini artırır, eyni zamanda da, onu paylaşırlar. Mənim savadlı atam həmişə deyirdi: "Mənim artıq pulum qalsa, onu başqalarına verərəm". Problem onda idi ki, onun heç vaxt artıq pulu qalmırdı. Pulun əsas qanununu tətbiq etmək avəzinə, o daha çox işləyirdi ki, bir az da çox qazansın.

Ver və alacaqsan

Onun şüarı isə "al, sonra ver" idi. Mən hər iki atama oxşaya-raq böyüdüm. Bir tərəfdən mən pul qazanmaq oyununu sevirəm qatı kapitalistəm, digər tərəfdən isə mən varlı olan və olmayanlar arasında artan uçuruma görə narahat olan, ictimai fikrə malik bir müəlliməm. Şəxsən mən hesab edirəm ki, bu uçurumun yaranmasına səbəb olan ilk növbədə bizim köhnə təhsil sistemimizdir.

VIII Bölüm

NƏDƏN BAŞLAMALI? MANEƏLƏRİ AŞMAQ

İnsanlar bilik əldə edib, maliyyə savadına sahib olduqdan sonra, onlarla maliyyə azadlığı arasında yenə də keçilməmiş sərhədlər qaldı. Maliyyə savadlı insanların səhərdən axşama kimi hesabları ödəmək üçün işləmək yox, arzuladıqları həyatı yaşamaq üçün onlara yetərincə gəlir gətirəcək böyük aktivlər sütununun olmamasının beş əsas səbəbi var. Bu beş səbəb aşağıdakılardan ibarətdir:

- 1-ci: Qorxu.
- 2-ci: Öz gücünə inamsızlıq.
- 3-cü: Tənbəllik.
- 4-cü: Pis vərdişlər.
- 5-ci: Özündən razılıq.

Səbəb 1: Pul itirmək qorxusunu necə dəf etmək olar?

Mən heç vaxt pul itirməyi xoşlayan bir adama rast gəlməmişəm. Lakin mən heç vaxt pul itirməmiş varlı adama da rast gəlməmişəm. Əvəzində isə heç vaxt yatırım olaraq bir sent belə itirməmiş çoxlu kasıb adam tanıyıram. Pul itirmək qorxusu realdır. O hər kəsə, hətta varlılarda da ola bilər. Ancaq problem qorxunun özündə deyil, sizin ona münasibətinizdədir. Hər şey uğursuzluğun sizin üçün nə demək olduğundan asılıdır. Bu təkcə pula aid deyil, həmçinin bütün həyatı meyarlara aiddir. Varlı insan kasıb insandan onunla fərqlənir ki, o bu qorxu hissinə fərqli yanaşır. Qorxmaq normaldır, pul məsələlərində ehtiyatlı olmaq da normaldır. Siz yenə də varlı ola bilərsiniz. Biz hamımız fərqli vəziyyətlərdə gah qəhrəman, gah da qorxaq ola bilərik. Mənim

dostumun arvadı reanimasiya şöbəsində işləyən tibb bacısıdır. O, qan görəndə fəaliyyətə keçir. Mən yatırım barədə danışanda isə o, mövzudan qaçır. Mən isə qan görəndə qaçmıram, ürəyim gedir. Mənim varlı atam bilirdi ki, insanların pulla əlaqədar fobiyları olur. Bəziləri ilandan qorxur, bəziləri isə pul itirməkdən. Bunlar hər ikisi fobiya. O deyirdi: "Əgər hər şeyi itirməkdən qorxursansa, bunu cavanlıqdan başla". Buna görə də banklar gənc yaşdan pul toplamağı məsləhət görürlər. Nə qədər tez başlasan, o qədər tez varlanmaq olar. Xirdalıqlara varmayacam. Birca onu deyə bilərəm ki, 30 yaşında pul toplamağa başlayanlarla 20 yaşında pul toplamağa başlayanlar arasında çox böyük, nəhəng fərq olur.

Manhetten adasının alınması dünyadakı ən sərfəli sazişlərdən biri idi. Hə, Nyu-Yorku 24 dollar və bir neçə xırda-para şeylərlə aldılar. Lakin əgər bu 24 dollar illik 8%-lə yatırılıbsaydı, 1995-ci ilədək onlar 28 trilyon dollardan çox bir məbləğə çevriləcəkdi. Bu pullara 1995-ci ilin daşınmaz əmlak qiymətlərinə görə, Manhetteni və Los-Ancelesin böyük bir hissəsini almaq olardı. Mənim qonşum artıq 25 ildir ki, böyük bir kompüter şirkətində çalışır. Beş ildən sonra o, təqaüd hesabında 4 milyon dollar vəsaitlə işini tərk edəcək. Bu pullar əsasən gəlirli müştərək yardım fondlarına yatırılıb və istiqrazlara, dövlət zəmanətli qiymətli kağızlara çevriləcək. Təqaüdə çıxanda onun cəmi 55 yaşı olacaq və onun passiv gəliri illik 300.000 dollar təşkil edəcək. Bu onun indi qazandığından dəfələrlə çoxdur. Ona görə də siz hətta pul itirmək və risk etmək istəməsəniz belə mümkün olmayan heç nə yoxdur. Lakin mümkün qədər tez başlamaq lazımdır və mütləq təqaüd planı olmalıdır. Yatırıma başlamazdan öncə etibarlı maliyyə planlaşdırma mütəxəssisi tapmaq lazımdır. Bas sizin az vaxtınız qalıbsa və yaxud təqaüdə daha tez çıxmaq istəyirsinizsə, nə etməli? Pul itirmək qorxusunu necə dəf etməli? Mənim kasıb atam bu istiqamətdə heç bir tədbir görmürdü. O həmişə bu mövzudan qaçırdı və bunu müzakirə etməkdən imtina edirdi. Mənim varlı atam isə mənə texasilər kimi düşünməyi məsləhət görürdü. O deyirdi: "Texas və onun sakinləri mənim xoşu-

ma gəlir. Texasda hər şey böyük həcmliyədir. Texaslılar udanda böyük həcmdə udurlar. Onlar uduzanda da eyni cür uduzurlar". Bir dəfə mən təəccüblə soruşdum: "Onların uduzmaqdan xoşları gəlir?" "Yox, mən bunu nəzərdə tutmurdum, heç kim uduzmağı xoşlamır. Mənə xoşbəxt, uduzmuş bir adam göstər və mən sənə deyərdim ki, o heç vaxt udmayıb. Mən texaslıların riskə münasibətindən, riskin əvəzində qazanacaqlarından və itirəcəklərindən, həyata münasibətlərindən danışiram. Onlar böyük dəyişikliklər üçün yaşayırlar, başqaları kimi pul adı gələndə küncə qısılmırlar, mağazada beş sent qalığı gözləmirlər. Ən çox texaslıların həyata olan münasibəti mənim xoşuma gəlir. Onlar udanda qürrələnirlər, uduzanda isə lovğalanırlar. Onlarda belə bir məsəl var: "Əgər iflas olmaq istəyirsənsə, bunu nəhəng ölçüdə et", niyə deyəsən ki, sən hər hansısa bir xirda sazişdə uduzmusan? Çoxları isə uduzmaqdan elə qorxurlar ki, iflas olmamaq üçün həyatları boyu heç bir saziş imzalamırlar". O, Maykla mənə danışdı ki, maliyyə uğurunun olmamasının əsas səbəbi insanların çoxunun risk etməmək istəyidir. İnsanlar uduzmaqdan o qədər qorxurlar ki, sonda uduzurlar.

Milli futbol liqasının müdafiəçisi Fren Tarkenton bir az başqa cür izah edirdi: "Qələbə məğlubiyyət qarşısında qorxunun olmamasıdır". Mən öz şəxsi həyatımda tez-tez şahid oluram ki, qələbə adətən məğlubiyyətdən sonra gəlir. Velosiped sürməyi öyrənənə kimi mən dəfələrlə onun üstündən yıxılmışam. Mən heç vaxt topu hər dəfə uğurla vuran qolf oyunçusu görməmişəm. Mən heç vaxt aşiq olub, azab çəkməyən adam görməmişəm və mən heç vaxt pul itirməmişəm. Pul itirmək qorxusu varlanmaq sevincindən daha güclü olduğuna görə də insanların çoxu maliyyə uğurundan uzaqda qalır. Texasda bir də belə bir deyim var: "Hamı cənnətə düşmək istəyir, amma heç kim ölmək istəmir". İnsanların çoxu varlanmaq arzusundadırlar, lakin pul itirməkdən çox qorxurlar. Ona görə də onlar heç vaxt cənnətə düşmürlər. Varlı ata bizə Texas səyahətlərindən danışdı: "Əgər siz riskə, məğlubiyyətə və uğursuzluğa düzgün yanaşmaq istəyirsinizsə, San-Antonioya və Alamoya səfər edin. Alamo

casür insanlar barəsində böyük bir tarixə malikdir. Düşmən onlardan qat-qat çox olsa da, onlar döyüşməyə qərar vermişdilər. Onlar təslim olmaqdansa, ölümü üstün tutmuşdular. Bu öyrənilməsi vacib olan çox təsirli bir hekayədir. Digər tərəfdən, bu, bir faciəvi hərbi məğlubiyyət hekayətidir. Əgər bilmək istəyirsinizsə, onlara qalib gəldilər. O zaman texaslılar məğlubiyyətə necə yanaşırlar? Onlar hələ də deyirlər: "Alamonu xatırla". O bu hekayəni bizə dəfələrlə danışmışdı. O hər dəfə ciddi bir saziş imzalayacağı ərafda narahat olduğu zaman bunu xatırlayırdı. O hər dəfə səhv etməkdən və pul itirməkdən qorxdığı zaman bunu bizə danışdı. Bu ona güc verirdi. Çünki bilirdi ki, maliyyə itkisini hər zaman müvəffəqiyyətə çevirmək olar. O bilirdi ki, məğlubiyyət onu daha güclü və daha ağıllı edəcək. O uduzmaq istəmirdi, o sadəcə kim olduğunu və uğursuzluq olarsa, nə edəcəyini bilirdi. O bunu qələbəyə çevirəcəkdi. Məhz bu səbəbdən o, ömrü boyu qalib, digərləri isə məğlub idilər. Bu hekayə ona, başqaları keçə bilmədiyi sədləri keçməyə güc verirdi. Mənim də texaslılardan bu səbəbdən xoşum gəlir. Onlar öz məğlubiyyətlərini turistlər üçün maraq obyektinə çevirə biliblər, bu, onlara milyonlarla gəlir gətirir. Lakin bu gün mənim üçün ən çox önəmli olan başqa sözlərdir: "Texaslılar öz məğlubiyyətlərini unutmur. Onlar bundan daha da ruhlanırlar və bu onları qələbəyə çağırır". Tək texaslılar yox, bütün qalib insanlar bu cür edir. Bu mənim üçün velosiped sürərkən yıxılmağa bənzəyir. Yadımdadır ki, hər yıxılma məni bu işdən əl çəkməyə yox, öyrənməyə daha çox ruhlandırır. Əsl peşəkar olmaq üçün topu itirmək və ya uduzmaq, insanda daha yaxşı olmaq arzusu yaratmalıdır, daha yaxşı məşq etmək və daha çox öyrənmək, məhz bu cür əsl oyunçu olmaq olar. Qalıbları məğlubiyyət ruhlandırır. Hər zaman uduzanlar üçün isə məğlubiyyət elə məğlubiyyət olaraq da qalır. Con Rokfeller belə deyirdi: "Mən hər bir fəlakəti yeni bir imkana çevirməyə çalışmışam".

Yapon əsilli bir amerikalı kimi deyə bilərəm ki, çoxlarının Amerika səhvinin simvolu adlandırdığı Pörl Harbor, əslində deyərdim ki, Yaponiya səhvidir. Bir filmdə Yaponiya admiralı məyus tərzdə tabeliyində

olan sevincək adamlara deyir: "Qorxuram ki, biz yatmış nəhəngi oyatdıq!" "Pörl Harboru xatırla" sözləri, hərbi şüara çevrildi. Amerikanın ən böyük məğlubiyyətlərindən biri zəfərə səbəb oldu. O, Amerikaya güc verdi və tezliklə, ABŞ dünyanın ən aparıcı dövlətlərindən birinə çevrildi. Məğlubiyyət qalibləri ruhlandırır və məğlubları zəfərdən məhrum edir. Qaliblərin başqalarına məlum olmayan sirri də məhz budur. O bundan ibarətdir ki, məğlubiyyət onları qələbəyə ruhlandırır. Bu o deməkdir ki, onlar udurmaqdan qorxmurlar. Fren Tarkentonun dediyini təkrarlayacağam: "Qələbə, məğlubiyyət qarşısında qorxunun olmamasıdır". Tarkenton kimi adamlar udurmaqdan qorxmurlar, çünki kim olduqlarını bilirlər. Onlar məğlubiyyəti sevmirlər, ona görə də əmindirlər ki, məğlubiyyət onları daha yaxşı olmağa məcbur edəcək. Məğlubiyyətə sevgi və məğlubiyyətdən qorxu hissləri arasında böyük fərq var. İnsanların çoxu pul itirməkdən elə qorxur ki, onlar heç vaxt qalib gəlmir. Onlar adi şeylərdən iflasa uğrayırlar. Maliyyə cəhətdən onlar kiçik oyunlara qoşulurlar və risk etmirlər. Onlar böyük evlər və rahat məşinlər alırlar, amma bahalı istiqrazlara pul xərcləyirlər. Amerikalıların 90%-dən çoxunun pul problemi olmasının əsas səbəbi onların qələbəyə can atmaqdan, udurmamağa çalışmalarıdır. Onlar maliyyə planlaşdırma mütəxəssislərinə, mühasiblərə, brokerlərə müraciət edirlər və bir dolu çanta münasib qiymətli kağızlar əldə edirlər. Çoxları pulları depozit sertifikatlar, aşağı faizli istiqrazlar, müştərək fondların səhmləri və bir neçə özəl səhm şəklində saxlayırlar. Bu təhlükəsiz və ağıllı yatırım üsuludur. Lakin o qələbə üçün deyil, o məğlub olmaq üçün nəzərdə tutulub. Məni səhv başa düşməyin. Ola bilsin ki, bu, əhalinin daha pis vəziyyətdə olan 70%-indən yaxşıdır. Təhlükəsiz yatırım heç bir yatırımı olmamaqdan daha yaxşıdır. Bu, təhlükəsizliyi sevanlar üçün ən yaxşı çıxış yoludur. Lakin riskdən imtina və yatırımın balanslaşdırılması yatırımı qalib etmir. Əgər sizin pulunuz azdırsa və siz varlanmaq istəyirsinizsə, əvvəlcə tarazlanmaq yox, toparlanmaq lazımdır. Hər hansı bir qalibə baxın, onlar əvvəldə tarazlaşmırlar, yoxsa onlar heç nəyə nail ola bilməzdilər. Əvvəldə sizə tarazlıq gerek deyil,

yerişinizə diqqət yetirin, ağırlığınızın yerini dəyişmədən siz bir addım da ata bilməzdiz. Tomas Edison öz söylərini genişləndirmirdi, o yalnız bir istiqamətdə inkişaf edirdi. Bill Qeyts də tarazlaşdırılmış deyildi. O, məqsədyönlüydü, bir işlə məşğul idi, Donald Tramp da bu cür hərəkət edirdi, həmçinin Corc Soros, həmçinin tankları cəbhə boyu bir sıraya düzməyən, onları bir araya toplayıb, almanların zəif bəndini qıra bilən Corc Patton da. Əgər sizin varlanmaq həvəsiniz varsa, dəyginiz olmağınız yolverilməkdir. Yumurtaları bir neçə səbəbə yığıb, kəsib və orta təbəqənin etdiyini təkrarlamayın. Onlar çoxsaylı səbətlərə bir neçə yumurta qoyurlar. Əgər siz məğlubiyyətdən qorxursunuzsa və bu sizi zəiflədirsə, risk etməyin. Tarazlaşdırılmış yatırımla məşğul olun. Əgər yaşıınız 25-dən çoxdursa və risk etməkdən qorxursunuzsa, özünüzdə sindirməyin, təhlükəsiz oyunlar oynayın. Amma tez başlayın. Gənclikdən toplamağa başlayın, çünki bu, çox vaxt aparacaq. Lakin əgər siz azadlıq barədə düşünürsünüzsə və "siçovul yürüşləri"ndən qopmaq istəyirsinizsə, özünüza verməli olduğunuz ilk sual budur: "Mən məğlubiyyəti necə qarşılayacağam?" Əgər məğlubiyyət sizi qələbəyə ruhlandıracaqsa, bəlkə də risk etməyinizə dəyər, amma yenə də bəlkə... Əgər məğlubiyyət sizi zəiflədir və mübahisə yaratmağa səbəb olursa, vəziyyət onların istədikləri kimi alınmadığında vəkillərini çağırın, məhkəmə açmağı xoşlayan bəzi varlı balaları kimi, o zaman risksiz hərəkət edin. Əsas işinizdən getməyin. İstiqrazlar və ya müştərək fondların səhmlərini alın, lakin yaddan çıxarmayın ki, bunlar da az və ya çox dərəcədə risklidir. Mən sizə Texası və Fren Tarkentonu ona görə misal çəkdim ki, aktivlər sütununu artırmağın necə asan olduğunu izah edim. Bu oyun xüsusi bir istedad tələb etmir. Ciddi təhsil də gerek deyil, 5-ci sinif səviyyəsində riyaziyyəti bilmək kifayət edər. Lakin aktivlər sütununda oynamaq, artıq başqa işdir. Burada cəsarət, səbir və məğlubiyyətə sağlam yanaşmaq lazımdır. Hər zaman uduzanlar məğlubiyyətdən qaçmağa çalışırlar. Lakin məğlubiyyət məğlub olanı qalibə çevirə bilər. Sadəcə, Alamonu xatırlayın.

Səbəb 2: Öz gücünə inamsızlığı necə dəf etməli?

"Səma yixilir, səma yixilir!" – deyə çıxır, hamını gözlənilən təhlükədən xəbərdar etməyə çalışan bu balaca cücəni hamımız xatırlayırıq, həyatda buna bənzər insanları da tanıyıırıq. Əslində hər birimizin içində balaca cücə yaşayır. Dediym kimi, öz gücünə inanmayan insan həmin cücəyə bənzəyir. Qorxu və şübhə beynimizi dumanlandıran zaman, hər birimiz bu vəziyyətdə olur. Düşünürəm ki, bu cür şübhələr hər birinizə tanışdır: mən yetərinca ağıllı deyiləm, mən buna hazır deyiləm, filankəs məndən yaxşıdır və sairə. Bu cür şübhələr bizi iflic edir. Biz "Əgər belə olsa" oyununu oynayırıq. Birdən mən pullarımı yatırdığım zaman iqtisadiyyat iflasa uğrasa? Birdən mən qazana bilməsəm, pulları necə qaytaracağam? Əgər hər şey planlaşdırdığım kimi gətməsə, mən nə edəcəm? Yaxud da dostlarımız və qohumlarımız biza çatışmayan cəhətlərimizi xatırladırlar, halbuki biz onlardan bunu xahiş etməmişik. Onlar tez-tez deyirlər: "Sən niyə düşünürsən ki, bu səndə alınacaq?"; yaxud "Əgər bu belə yaxşı ideyadırsa, niyə başqaları bunu etmir?"; və ya "Bu heç vaxt alınmayacaq"; "Sən sadəcə nə danışdığını bilmirsən". Bu cür şübhə dolu sözlər bəzən o qədər ucadan səslənir ki, bizi dayanmağa məcbur edir. Hardasa, mədəmizdən yuxarıda bir boşluq əmələ gəlir, bəzən yuxusuzluq yaranır. Biz irəli addımlaya bilmirik. Budur, biz təhlükəsiz yerdə qalırıq, imkanlar isə yanıımızdan ötüb keçir. Biz yanıımızdan ötüb keçən həyata nəzər salırıq, özümüz isə tərpənmədən, sakit oturub titrəyir, soyuq tərkürük. Bu hiss bizim hamımıza az, ya çox tanışdır.

Fideliti Magellan adına müştərək fondun nümayəndəsi Piter Linç səmanın yixılması barədə qışqırıqları sadəcə səs adlandırır. Bu səslər ya bizim beynimizdə yaranır, ya da kənardan müdaxilə edir. Linç 50-ci illəri, qəzetlərin nüvə müharibəsi barədə çox yazmaları üzündən insanların təşviş içində özlərinə yerin altında evlər tikməyə və su, yemək tədarükü görməyə başladıkları dövrü xatırlayır. Onlar bu pulları sığınacaq evlərinə yox, bazara qoysaydılar, bu gün çox ehtimal ki, onlar maliyyə azadlığına qovuşardılar.

Bir neçə il əvvəl, Los-Ancelesdə çaxnaşmalar başlayan zaman ölkədə silah satışı geniş yayıldı. Vaşinqton ştatında bir insan hamburgerin çiy ətindən ölür, buna görə Arizona ştatının səhiyyə departamenti bütün restoranlara yalnız tam qızardılmış mal əti verməyi əmr verir. Əczaçı şirkət televizorda insanların qripə yoluxması barədə reklam yayımlayır və bu zaman insanlar daha çox qripə yoluxurlar və həmin şirkətin preparatlarından istifadə etməyə başlayırlar.

İnsanların çoxu kasıbdır, çünki yatırım barədə danışırıqsa, dünya "Səma yixilir!" deyə qışqıran balaca cücələrlə doludur və onlar çoxlarını qorxutmağa müyəssər olurlar. Çünki hər birimizin içində belə bir cücə oturub. Adətən, baş verəcək fəlakətlər barədə gəzən şeyiələri eşitməmək üçün böyük hünər tələb olunur. 1992-ci ildə Bostonda yaşayan dostum Riçard biza, Feniksə qonaq gəldi. O bizim səhmlər və daşınmaz əmlakla qazandıqlarımıza heyran qaldı. O zamanlar Feniksə daşınmaz əmlak qiymətləri aşağı idi. Biz iki gün ardıcıl ona gəlirini artırma biləcək fərsətləri göstərdik. Arvadımla mən daşınmaz əmlakda mütəxəssis deyilik, biz yalnız yatırımcıyıq. Biz istirahət bölgəsində ev tapan kimi satış agentinə zəng vurduq və həmin gün o, bu evi bizim dostumuza satdı. İki yataq otağı olan şəhər evinin qiyməti cəmi 42.000 dollara oldu. Buna bənzər evlər o zaman 65.000-ə satılırdı. Riçard vəziyyətdən məmnun halda Bostona qayıtdı. İki həftə sonra agent biza zəng vurub dedi ki, bizim dostumuz sazişdən imtina edib. Mən həmin an Riçarda zəng vurub, məsələylə maraqlandım. O dedi ki, qonşusu ilə danışib və o, Riçarda deyib ki, bu razılaşma sərfəli deyil. Mən Riçarddan soruşdum ki, onun qonşusu yatırımcıdır mı? O dedi ki, yox və mən ona dedim ki, o zaman niyə onu dinləyir? O özünü müdafiə etməyə qalxdı və dedi ki, bir az da fikirləşmək istəyir. Feniks bazarında dəyişikliklər başlandı və 1994-cü ildə bu ev aylıq 1000 dollara kirayə verilirdi. İstirahət və qış aylarında isə qiymət 2500 dollara qədər qalxırdı. 1995-ci ildə o artıq 95.000 dollar dəyərində idi. Riçard cəmi 5000 dollar nağd pul ödəməli idi ki, "siçovul yürüşləri"ndən qurtulsun. Bu gün də o hələ ki fəaliyyətsiz durur. Feniksə isə sərfəli fərsətlər həmişə

var. Lakin indi onları tapmaq daha çətinidir. Riçardın sazişdən imtinası məni təəccübləndirmədi. Bu alıcı peşmanlığı bizim hamımızda olur. Bu həmin o şübhələrdir. Balaca cücə qalib gəldi və azadlıq şansı əldən getdi. Daha bir misal: mənim aktivlərimin bir hissəsi depozit sertifikatlarında yox, vergi sertifikatlarında yatır. Mənim pullarım mənə illik 16% gəlir gətirir, bu, əlbəttə, bankın təklif etdiyi 5% dən üstündür. Bu sertifikatlar daşınmaz əmlakla təmin olunub və dövlət qanunları ilə qorunur ki, bu da banklarla işləməkdən daha əlverişlidir. Mənim onları almaq üsulum onları təhlükəsiz edir. Onlarda sadəcə likvidlik yoxdur. Ona görə də mən onlara 2 ildən 7 ilədək olan depozit sertifikatı kimi baxıram. Demək olar ki, hər dəfə kimsə biləndə ki, mənim bu növ yatırımlarım var, o mənə deyir ki, bu risklidir və niyə bunu etməməli olduğumu mənə başa salmağa çalışır. Mən ondan soruşanda ki, bu informasiya onda hardandır, o deyir ki, tanışlarından eşidib və yaxud da investorlar üçün jurnaldan oxuyub. O özü heç vaxt bunu etməyib və başqalarına da bunu etməməyi məsləhət görür. Mənim bu sertifikatlardan illik qazancım 16%-dən az olmur. Buna şübhə ilə yanaşanlar isə 5%-lə də qane olurlar. Şübhə baha başa gəlir. Mən demək istəyirəm ki, məhz bu şübhələr insanları risksiz hərəkət etməyə və kasıb qalmağa məcbur edir. Real həyat sizə varlanmaq üçün hər cür imkanı verməyə hazırdır. İnsanı kasıb edən isə yalnız şübhələridir. Artıq dediyim kimi, "siçovul yürüşü"ndən qurtulmaq asandır, bunun üçün xüsusi təhsil gerek deyil. Lakin bu şübhələr bir çox insanları gücdən salır. "Şübhə edən insan heç vaxt qalib gəlməz" –deyərdi varlı atam. Səbəbsiz şübhə və qorxu insanları şəkək və ya tənqidçi edir. Onlar tənqid, qalıblar isə təhlil edir. Varlı ata izah edirdi ki, tənqid kor edir, təhlil isə əksinə gözü açıq. Təhlil qalıblara tənqidçilərin yaxıngörmə problemi olduqlarını göstərir və başqalarının diqqətindən yayınan fərsətləri görməyi öyrədir. Başqalarının görə bilmədiyi fərsətləri görə bilmək isə uğurun universal açarıdır. Yatırım maliyyə azadlığı qazanmaq istəyən hər bir kəs üçün əvəzolunmaz alətdir. Buna baxmayaraq, mən hələ də bu barədə danışanda oxşar cümlələr eşidirəm: "Mən tualet təmir

etdirmək istəmirəm". Bax, bunu Piter Linç səs adlandırır. Bunu təhlil etmədən tənqid edən şəxslər, şübhə və qorxuların özlərinə üstün gəlməsinə icazə verən kəslər deyirlər. Ona görə də kimsə deyəndə ki, mən tualet təmir etdirmək istəmirəm, mənim bu kimi cümlələrə ürayim bulanır. Sizə kim dedi ki, mən bunu istəyirəm? Onlar deyirlər ki, tualet onların arzularından vacibdir. Mən "siçovul yürüşləri"ndən qurtulmaq barədə danışiram, onlar isə yalnız tualetləri görürlər. Məhz bu düşüncə tərz çox insanları varlanmağa qoymur. Təhlil etmək əvəzinə onlar tənqid edirlər. Varlı ata deyirdi: "Sizin "istəmirəm"nin uğurun açarıdır. Mən də tualet təmir etmək istəmirəm. Ona görə də onları təmir edən daşınmaz əmlak meneceri tapıram. Əgər mən yaxşı menecer tapa bilirsə, mənim pul axınım artır, ən əsası da odur ki, yaxşı menecer mənə daha çox əmlak almaqda kömək edir. Mənə artıq tualetlərlə məşğul olmaq düşmür. Belə bir adamı tapmaq, mənim üçün daşınmaz əmlakın özünü tapmaqdan daha vacibdir. Adətən o, daşınmaz əmlak barədə bu işlə məşğul olan agentlərdən əvvəl xəbər tutur və bu onu daha qiymətli işçi edir. Varlı ata: "Sizin "istəmirəm" sözünüz uğurun açarıdır" deyəndə məhz bunu nəzərdə tuturdu. Mən də tualet təmizləməyi xoşlamadığım üçün daha çox daşınmaz əmlak almaq və "siçovul yürüşü"ndən çıxmaqdan ötrü uyğun yol tapmışam. Adətən, "tualet təmir etmək istəmirəm" deyənlər özlərini bu cür yatırım imkanından məhrum edirlər. Tualetlər onlar üçün maliyyə azadlığından vacib olur. Qiymətli kağızlar bazarından söhbət düşəndə, adətən, insanlar deyirlər: "Mən pul itirmək istəmirəm". Onlar niyə düşünürlər ki, mən və ya başqası bunu istəyirik? Onlar pul itirmək istəmədikləri üçün pul qazana bilmirlər. Təhlil etmək əvəzinə, onlar daha bir yatırım üsulundan imtina edirlər.

1996-cı ilin dekabrında, mən dostumla yerli yanacaqdoldurma stansiyasının yanından keçirdik. O yuxarı baxanda gördü ki, yanacağın qiyməti bahalaşmış. Mənim dostum balaca cücələrdən biridir. Onun üçün səma, bax, elə indilərdə yığılacaq. Əslində, elə belə də olur, səma yığılır və məhz onun üstünə. Biz evə gələndə kimi, o mənə gələcək bir

neçə ildə neftin qiymətinin qalxacağı barədə bütün statistik faktları sadaladı. Mən bu faktları hələ görməmişdim. Lakin məndə artıq bir neft şirkətinin səhmləri var idi. Bu məlumatı nəzərə alaraq, mən dərhal axtarışa başladım və qiymətləndirilməmiş, yeni buruqlar qazmağa həziləşən bir şirkət tapdım. Mənim brokerim bu ideyaya böyük həvəslə qatıldı və mən 65 sentdən 15.000 səhm aldım. 1997-ci ilin fevralında biz həmin dostumla həmin stansiyanın yanından keçirdik və əlbəttə ki, qiymət demək olar ki, 15% artmışdı və yenə də balaca cücə nəhəş olmağa başladı və mən gülümsədim, çünki 1997-ci ilin yanvarında həmin kiçik neft şirkətinin yeni buruqları istismara başlamışdı və mənim 15.000 səhmimin hər biri 3 dollar dəyərində qiymətləndirilirdi. Hər şey dostumun məsləhəti sayəsində idi. Əgər dostum haqlıdırsa, yanacağın qiyməti artmaqda davam edəcək. Vəziyyəti təhlil etmək əvəzinə, balaca cücə öz yuvasında gizlənir. Əgər insanların çoxu qiymətli kağızlar bazarında stopun nə olduğunu bilsəydilər, onlar uduzmaq üçün yox, qalib gəlmək üçün yatırım qoyardılar. Stop bir kompüter komandasıdır, o, sizin səhmlərin qiyməti düşməyə başlayan kimi onları satır və artımı maksimuma qaldırır, itkini isə minimuma endirməyə yardım edir. Bu, uduzmaqdan ölüm kimi qorxanlar üçün əlavə vasitədir. Ona görə də mən eşidəndə ki, insanlar nə istədikləri barədə deyil, öz "istəmirəm"ləri üzərində diqqət cəmləyiblər, bilərəm ki, onların başında güclü səs var: onların beynini balaca cücə idarə edir, hey onlara qışqırır: "Səma yıxılır, tualetlər sınır dağılır!" J. Beləcə, onlar öz "istəmirəm"lərindən qaçırlar. Lakin bu onlara bəla başa gəlir. Yəqin ki, onlar heç vaxt həyatda istədiklərinə nail olmayacaqlar. Varlı ata mənə balaca cücəyə-başqa cür yaşamağı öyrətmişdi: "Sadəcə, polkovnik Sandersin elədiyini et. 66 yaşında o işini itirdi və təqaüdlə yaşamağa başladı, təqaüd isə çatmırdı. O zaman Sanders özünün cücə qızartması reseptini bütün ölkədə satışa çıxardı. O, "hə" cavabı alana kimi 1009 dəfə "yox" cavabı almışdı. İnsanların çoxunun artıq təqaüdə çıxdığı bir yaşda o, multimilyonera çevrildi. O, cəsur və inadkar adam idi". Harlen Sanders barədə varlı ata bunu deyirdi. Ona görə də şübhə və qorxular

sizə üstün gələndə öz balaca cücənizlə polkovnik Sandersin etdiyini edin. Onu qızardın!

Səbəb 3: Tənbəllik

Ən məşğul adamlar, adətən, ən tənbəl adamlar olur. Biz hamımız var gücümüzlə işləyib, pul qazanmaq istəyən adam barədə eşitmişik. O, arvadını və uşaqlarını daha yaxşı dolandırmaq üçün işdə yubanır və bazar günləri işini evə gətirir. Bir dəfə o, evə qayıdanda görür ki, ev bomboşdur. Arvadı uşaqlarla birlikdə onu tərk edib. O bilirdi ki, arvadı ilə problemləri var, lakin münasibətləri qaydaya salmaq əvəzinə, işləməyə davam edirdi. İndi o işini sevmirdi, müdiriyyət isə ondan narazı idi və nəhayət, onu işdən qovurlar. Bu gün mən varlanmaq istəyilə həddən artıq məşğul olan, sağlamlığı barədə düşünməyən, çox işləyən adamlara rast gəlirəm. Bunun yalnız bir səbəbi var, onlar öz problemləri ilə üzləşməmək üçün həmişə məşğul olmağa üstünlük verirlər. Onlara heç nə izah etmək lazım deyil, çünki ürəklərinin dərinliyində onlar özləri hər şeyi yaxşı başa düşürlər. Əgər siz bunu onlara desəniz, onlar əsəbiləşə və inciyə bilərlər. Əgər onlar işdə və ya uşaqlarla məşğul deyilsə, onların vaxtı televizora baxmağa, bəliq tutmağa, qolf oynamağa və yaxud mağazaları gəzməyə gedir. Lakin ürəklərinin dərinliyində onlar başa düşürlər ki, nəsa çox vacib bir şeydən qaçırlar. Bu tənbəlliyin ən çox yayılmış formasıdır. Məşğulluq altında gizlənmiş tənbəllik. Bəs ondan necə qurtulmalı? Bunun bir resepti var. Bir az acgözlük əlavə etmək lazımdır. Bizlərdən çoxuna uşaq vaxtı deyiblər ki, acgözlük çox pis şeydir. "Acgöz adamlar pis adamlardır" – deyə, mənim anam təkrarlayardı. Lakin bizim hər birimizin içində yeni, maraqlı, gözəl şeylər aldət etmək arzusu var. Bizim içimizdəki bu hissi idarə edə bilmək üçün valideynlərimiz onu hər dəfə günah hissi ilə əvəz etməyə çalışırdılar. "Sən yalnız öz barəndə düşünürsən. Məgər sən bilmirsən ki, sənin bacı və qardaşların da var?" Bu mənim anamın ən sevimli cümlələrindən biri idi. Atam isə deyirdi: "Mən sənə nə alım? Sən nə düşünürsən? Biz puldan düzəldilmişik? Sən düşünürsən ki, pul-lar ağaclarda bitir? Xəbərin olsun ki, biz milyoncu deyilik". Mənə ən

çox sözlər yox, onların arxasında gizlənən qəzəb və nifrət təsir edirdi. Bəzən onlar deyirdilər: "Bunu sənə almaq üçün mən özümü qurban edirəm. Mən bunu sənə ona görə alıram ki, uşaqlıqda mənə bunları almırdılar". Mənim qonşum kasıbdır, lakin qarajı uşaqlarının oyuncaqları ilə dolu olduğuna görə özünə maşın ala bilmir. O ərköyün balalarına na istəsələr, alır. "Mən istəmirəm ki, onların nəyəsə ehtiyacı olsun" – deyərək o təkrarlayır. O, nə onların təhsilinə, nə də öz təqaüdünə pul toplamaıyır. Lakin uşaqların ürayi istədikləri hər cür oyuncaqları var. Bu yaxınlarda ona poçtla çek gəlmişdi və o öz uşaqlarını Las-Veqasa gəzməyə apardı. "Mən bunu uşaqlarçün edirəm" – o fəxrle dilləndi. Varlı ata: "Bu mənim imkanlarım xaricindədir" deməyi bizə qadağan edirdi. Öz evimdə isə mən daim bu sözləri eşidirdim. Varlı ata: "Mən buna necə nail ola bilərəm?" deməyimizi tələb edirdi. O hesab edirdi ki, "mən bunu edə bilmərəm", "bu mənim imkanlarım xaricindədir" kimi cümlələr insanı düşünmək qabiliyyətindən məhrum edir. "Mən bunu necə edə bilərəm" sualı isə beyni düşünməyə və cavab tapmağa məcbur edir. Ən əsası isə o başa düşürdü ki, "mən bunu edə bilmərəm" cümləsi yalandır. Ürayinin dərinliyində insan bunu bilir. "İnsanın ruhu çox güclüdür" – o deyirdi. "O bilir ki, hər şey edə bilər". Əgər sizin "mən bunu edə bilmərəm" deyən tənbəl beyniniz varsa, içinizdə bir müharibə başlayır. Ruhunuz qəzəblənir, tənbəl beyniniz isə öz yalanını müdafiə etməkdə davam edir. Ruhunuz qışqırır: "Yaxşı, qurtar, gəl idman zalına gedək, məşq edək". Tənbəl beyniniz isə cavab verir: "Axı mən elə yorulmuşam ki..., bu gün o qədər işləmişəm ki...". Yaxud da ruhunuz deyir: "Mən bu kasıblıqdan son dərəcə bezmişəm. Gəl bir işə başlayıb, varlanaq". Buna isə tənbəl beyniniz belə cavab verir: "Bütün varlılar acgözlərdir. Həm də burda o qədər riskli işlər var ki, bu çox təhlükəlidir. Mən pullarımı itirə bilərəm. Mən onsuz da çox işləyirəm. Mənim həddən artıq çox işim var. Bax, bu gün axşama kimi görəcəyim nə qədər işim qalıb. Müdirim tapşırıb ki, səhərə hamısı hazır olsun".

"Mən bunu edə bilmərəm" kimi sözlər kədər doğurur, yazıqlıq, əzginlik, hətta depressiya və yaxud da apatiya yaradır. "Mən bunu

necə edə bilərəm?" sualı isə yeni imkanlar açır və fantaziyanı işə salır. Buna görə də varlı atanı bizim nəse istəməyimiz narahat etmirdi, o istəyirdi ki, biz özümüə sual verməyi öyrənək: "Mən bunu necə edə bilərəm?" Bu, bizim beynimizi genişləndirər, ruhumuzun nəhəng imkanlarını aşkara çıxarardı. Ona görə də o Maykla mənə çox nadir hallarda nəse alırdı. Bunun əvəzində o bizə sual verirdi: "Bunu necə əldə edə bilərsiniz?" Bura hətta bizim kollec xərclərimiz də daxil idi, onu özümüz qazanmalı olurduq. O istəyirdi ki, biz məqsədə deyil, ona nail olmaq yollarına diqqət yetirək.

Bu gün mən hiss edirəm ki, milyonlarla insanın bir problemi var, onlar yaxşı həyat arzuladıqlarına görə özlərini günahkar hiss edirlər. Bu, uşaqlıqdan beynlərinə hopmuş inanclara gərəkdir. Çoxlarının şüuraltına "bu səninchün əlçatmazdır", yaxud da "sənin heç vaxt buna imkanın çatmaz" kimi sözlər yazılıb.

Mən "siçovul yürüşləri"ndən qurtulmaq barədə qərar verəndə qarşımda bir sual dururdu: "Mən necə edə bilərəm ki, daha işləməyim?" və mənim beynim çalışmağa və cavablar axtarmağa başladı. Ən çətinini doğma valideynlərimin mənə aşıladiqları inanclarla mübarizə aparmaq oldu. "Bizim buna imkanımız çatmır", "bəsdır yalnız özün barədə düşündün", yaxud da "niyə sən başqalarını düşünmürsən?" və sair buna bənzər çoxlu cümlələr mənə günah hissi oyatmaqla arzularımı boğmaqda idilər.

Beləliklə, tənbəlliyn öhdəsindən necə gəlmək olar? Müəyyən bir həcmdə acgözlüyün köməyilə. Sadəcə oturub fikirləşmək lazımdır: "Əgər mən sağlam, cazibədar və seksual olsam, mən nə əldə edə bilərəm?"; "Əgər mən daha işləməyə məcbur olmasam, mənim həyatım necə ola bilər?"; "Hər şeyə yetəcək qədər pulum olarsa, mən nələr edərdim?" Azacıq görməmişlik və ya nəyinsə yaxşısını arzulaımaq istəyi olmadan heç bir inkişaf olmayacaq. Bizim dünya məhz ona görə inkişaf edir ki, biz hər şeyin yaxşısını əldə etmək istəyirik. Biz məktəbə gedir, yaxşı oxuyuruq, çünki nəyəse nail olmaq istəyirik. Ona görə də siz etməli olduğunuz şeylərdən imtina etdiyiniz zaman

özünüə sual verin: "Mən bundan nə qazanacam?" Bir az görməmiş olun, bu tənbəlliyin ən yaxşı dərmanıdır. Həddindən artıq acgözlük isə hər şeydə olduğu kimi, heç də xeyirli deyil. Yadinızdadırmı, "Wall Street" filmində Maykl Duqlas nə demişdi: "Acgözlük yaxşı şeydir". Varlı ata isə başqa cürə deyirdi: "Günah hissi acgözlükdən daha betərdir. Çünki günah insanı ruhundan məhrum edir". Mənim isə Eleonora Ruzveltin bu barədə dediyi cümlə daha çox xoşuma gəlir: "Ürayınızda doğru bildiyinizə əməl edin. Çünki hər bir vəziyyətdə sizi tənqid edəcəklər. Sizi lanətləyəcəklər, əgər bunu etsəniz də, həmçinin etməsəniz də lanətləyəcəklər".

Səbəb 4: Vədişlər

Bizim həyatımız əsasən aldığımız təhsilin deyil, vədişlərimizin əksidir. Arnold Şvartsneggerin iştirakı ilə "Konan" filminə baxdıqdan sonra, mənim tanışlarımdan biri dedi: "Mən də Şvartsnegger kimi azələlərim olmasını istərdim". Demək olar ki, hamı onun sözü-nü başı ilə təsdiqlədi. "Mən eşitmişəm ki, o nə vaxtsa arıq, sısqı biri olub" – deyə digər tanışım əlavə etdi. "Hə, mən də belə eşitmişəm" – üçüncü əlavə etdi. "Deyirlər, o hər gün məşq edir". "Hə, əlbəttə ki, belədir." "Yox!" – bizim tənqidçi dilləndi. "Mərc gələk, o belə doğulub və ümumiyyətlə, bəsdir Arnoldu müzakirə etdik, yaxşısı budur, gedək piva ala". Baxın, vədişlər necə bizim rəftarımızı idarə edir. Yadımdadır, bir dəfə varlıların vədişləri barədə varlı atama sual verdim. Adəti üzrə, o mənə dəqiq bir cavab vermədi, ancaq misal göstərdi: "Sənin atan nə vaxt hesabları ödəyir?" "Hər ayın birində". "Bundan sonra onda az da olsa pul qalır?" "Çox az qalır" – deyə cavab verdim. "Bax, məhz buna görə də, onun maliyyə problemləri var. Onun çox pis vədişləri var. Sənin atan əvvəlcə başqalarının, ən axırda isə bir şey qalsa özünün pulunu ödəyir". "Adətən qalmır, amma o axı hesabları verməyə bilməz, düz deyil? Siz demək istəyirsiniz ki, o hesabları ödəməməlidir?" "Bunu nəzərdə tutmuram, mən də hesab edirəm ki, borcları vaxtında ödəmək lazımdır, sadəcə mən ən birinci öz pulumu verirəm, hətta dövlətdən də əvvəl". "Bəs əgər sizin hər şeyə pulunuz çatmırsa, o zaman siz nə

edirsiniz?" – mən təəccüblə soruşdum. "Eyni şeyi, hətta pulum çatmasa da, mən yenə də əvvəlcə öz pulumu verirəm. Aktivlər sütunum mənim üçün dövlətdən daha vacibdir. "Bəs onlar gəlib, sizi cəzalandırmırlar?" "Əgər ödəməsəm, gəlirlər. Başa düş, mən sənə demirəm ki, heç nə ödəmirəm, mən sadəcə dedim ki, hətta pulum çatmasa da, əvvəlcə özümə ödəyirəm". "Axı bunu necə eləmək olar?" "Məsələ onda deyil, bunu necə eləmək olar, məsələ bunun nəyə lazım olmasındadır" – deyə varlı ata cavab verdi. "Yaxşı, bəs bu nəyə lazımdır?" "Motivasiya üçün. Sənə, kim pul almasa, daha ucadan şikayətlənəcək? Mən, yoxsa mənim kreditorlarım?" "Əlbəttə, kreditorlarınız. Əlbəttə, bu aydın məsələdir. Əgər siz pul almasanız, özünüə heç nə deməyəcəksiniz". "Bax, görürsən, məhz buna görə mən özümə ödədikdən sonra dövlətin və kreditorların mənə təzyiqi o qədər çoxalır ki, mən daha bir qazanc mənbəyi axtarmaq məcburiyyətində qalıram. Onlara pul ödəmək məcburiyyəti mənim motivasiyama çevrilir. Mən yeni işlərdə çalışıram, yeni şirkətlər qururam, birjələrdə oynayırəm, alimdən gələn hər şeyi edirəm ki, bu uşaqlar mənim üstümə gəlməsinlər. Bu təzyiq məni daha çox düşünməyə, səylə işləməyə məcbur edir və ümumilikdə məni maliyyə cəhətdən daha ağıllı və tədbirli edir. Əgər mən ən axırda öz məişimi versəydim, mən onların təzyiqini hiss etməzdim və mənim pulum olmazdı". "Deməli, sizin motivasiyanız dövlət və borclu olduğunuz adamlar qarşısındakı qorxunuzdur?" "Tamamilə doğrudur" – deyə varlı ata cavab verdi. Başa düşürsən, dövlətin vergi müfəttişləri də, digər bu kimi pul yığanlar da əsl soyğunçulardır, insanların çoxu onların mərhəmətinə aldanır. Onlar birinci vergiləri ödəyir və heç vaxt özlərini düşünmürlər. Üzünə xuliqanın qum atdığı 45 kiloluq oğlanın şəklini gördünmü?" Mən başımla təsdiqlədim: "Bu bodibildinq reklamını indi hər yerdə yayımlayırlar". "İnsanların çoxu üzlərinə qum atmağa icazə verirlər, mən isə bu qorxudan özümü daha güclü etmək üçün istifadə edirəm. Başqalarını isə o zəiflədir. Özünü daha çox pul qazanmaq barədə düşünməyə məcbur etmək, idman zalına gedib özünü ştanq qaldırmağa məcbur etmək kimi bir şeydir. Mən nə qədər çox be-

yin azalələrimi məşq etdirirəmsə, bir o qədər də güclənirəm. İndi mən xuliqanlardan qorxmuram". İdeya mənim çox xoşuma gəldi. "Deməli, əgər mən birinci özümə ödəsəm, maliyyə cəhətdən güclü olacağam? Həm ağıllı, həm də imkanlı?" Varlı ata təsdiqlədi. "Əgər mən özümə ən axırda ödəsəm və yaxud da heç ödəməsəm, mən zəif olacağam və bütün raislar, menecerlər, vergiyiğanlar, ev sahibləri bütün ömrüm boyu məni qorxu altında saxlayacaqlar, sadəcə ona görə ki, mənim pis vərdişlərim var". Varlı ata yenə də təsdiqlədi: "Və sən də bu cür 45 kiloqramlıq sısqa olacaqsan".

Səbəb 5: Özündənrazılıq

Özündənrazılıq – egoizm və cəhətdən başqa bir şey deyil. "Mənim bildiyim şeylər mənə pul gətirir, bilmədiklərim isə məni pul itirməyə məcbur edir. Hər dəfə mən həddən artıq özümdən razı olduqda, pul itirirəm. Ona görə ki, həmin anda mən ürəkdən inanıram ki, bilmədiyim şeylər çox da əhəmiyyətli deyil" – deyir varlı atam biza tez-tez xatırladardı.

Mən fikir verirdim ki, çox vaxt insanlar yersiz özündənrazılıqları arxasında öz cəhəlliklərini gizlətməyə çalışırlar. Bu, adətən, mən mühasiblər və yatırımcılarla maliyyə məsələlərini müzakirə edərkən özünü bürüzə verir. Onlar yüksək cümlələrlə və lovğılıqla müzakirə etməyə çalışırlar. Lakin onların öz danışdıqlarını nə dərəcədə anladıqları mənə aydın olur. Onlar yalan danışmırlar, lakin düzünü də danışmırlar. Pul yatırımı dünyasında çox insanlar var ki, ümumiyyətlə, nə barədə danışdıqlarını özləri anlamırlar. Onlar sadəcə, özlərini çoxbilmiş kimi göstərməyə və özlərini reklam etməyə çalışırlar. Əgər siz hansısa sahədə məlumatınızın zəif olduğunu bilirsinizsə, çalışın bu barədə biliyinizi artırasınız, bu sahənin mütəxəssisini və yaxud bu elmin kitabını tapasınız.

IX Bölüm İLK ADDIMLAR

Mən, əlbəttə, demək istərdim ki, asanlıqla varlanmışam, lakin bu belə olmayıb. Ona görə də mən "nədən başlamalı?" sualına cavab verəndə hər gün hansı düşündürücü proseslərdən keçdiyimi izah etməli oluram. Sərfəli razılaşmalar tapmaq çox asandır, inanın mənə, bu velosiped sürməyi öyrənmək qədər asandır, bir az əziyyət çəkirsən, bir-iki dəfə yıxılırsan, sonra hər şey öz qaydasına düşür. Məsələ pulu gəldikdə isə sükani əlinizdə zorla saxladığınız müddətdə sizdən yetərincə cəsarət tələb olunacaq. Həyatınızda milyon dollarlıq sərfəli razılaşmaları əldə etmək üçün maliyyə istedadı lazımdır. Mən hesab edirəm ki, o hər kəsə var, problem isə ondadır ki, o çox dərinlərdə gizlənir və gözləyir ki, ondan nə vaxt istifadə ediləcək. O yatır. Çünki bizim cəmiyyətdə insanlar elə tərbiyə olunurlar ki, sanki pulu sevmək bütün balaların köküdür. Biza peşələrə yiyələnməyi öyrədirlər ki, pul üçün işləyək, lakin pulların biza necə işləyəcəyini öyrətmirlər. Biza deyirlər ki, öz maliyyə gələcəyini barədə narahat olmağa dəyməz, biz təqəüdə gedəndə bu barədə şirkət və ya dövlət tədbir görəcək. Bizim avazımıza isə eyni sistemdə təhsil alan övladlarımız ödəyəcək. Biz əvvəlki kimi, onlara sayla çalışmağı, pul qazanıb xərcləməyi, onlar qurtaranda isə borc almağı öyrədirik. Bədbəxtlikdən, Qərb dünyasının 90%-i məhz bu mövqeyi dəstəkləyir. Ona görə ki, iş tapmaq və pul üçün işləmək daha asandır. Ancaq siz kütlədən fərqlənmək istəyirsinizsə, mən sizdə maliyyə dahisi oyadacaq 10 addımı atmağı təklif edirəm. Bu şəxsən mənim özümün işlətdiyim üsullardır. Əgər onlardan hansıarsa sizin xoşunuza gəlsə, çox gözəl, əgər xoşunuza gəlməsə, öz variantla-

rınızı düşünün. Sizin maliyyə istedadınız öz planınızı hazırlaya biləcək qədər yetərlidir.

Bir dəfə Peruda 45 yaşlı qızılaxtaranla söhbət edərkən mən ondan soruşdum ki, necə olur, o belə əminliklə qızıl yataqlarını tapa bilir? Cavabında o dedi: "Qızıl hər yerdə var, amma çoxları onu görməməyə adət edib". Və mən onunla razıyam. Yatırımla işləyirəmsə, mən gün ərzində 4-5 potensial razılaşma imzalaya bilərəm. Orta statistik insan isə eyni yerdə heç nə tapa bilməz. Məsələ burasındadır ki, bu insanlar öz maliyyə dahilərini inkişaf etdirmək üçün əziyyət çəkməyiblər.

Mən sizə 10 addım təklif edirəm, bunlar sizə təbiətən xas olan keyfiyyətləri aşkara çıxarmağa köməklik edəcək. O keyfiyyətlər inkişaf etdirmək yalnız və yalnız sizin səracamınızdadır.

1-ci: Ruhun gücü

Qəddar realıqdan daha güclü bir səbəb lazımdır. Əgər siz insanlardan soruşsaydız ki, onlar varlı və maliyyə cəhətdən azad olmaq istədiklərmi? Onlar "hə" deyərdilər. Lakin sonra oyuna qəddar realıq qoşulur. Yol onlara həddən artıq çətin və keçilməz görünür. Ən rahatı pula işləməkdir, qalan artıqları isə brokerə vermək. Bir dəfə mən, olimpiya oyunlarına qatılmaq istəyən üzgüçü bir qızla tanış oldum. O, hər səhər saat 4-də yuxudan ayılmalı olurdu ki, dərsləri başlayana kimi 3 saat məşq edə bilsin. Qız dostları ilə şərbət günləri ayləncələrə qatılmırdı, o məcbur idi ki, başqaları kimi oxusun və yaxşı qiymətlər alsın. Mən ondan soruşanda ki, onda bu qeyri-insani əzmkarlıq hardandır, o cavab verdi: "Mən bunu özüm üçün və məni sevənlər üçün edirəm. Sevgi mənə bütün bunlarla bacarmağa və bu qurbanları verməyə güc verir". Səbəb və ya məqsəd "istəyirəm" və "istəmirəm"dən yaranır. İnsanlar məndən soruşanda ki, niyə mən varlı olmaq istəyirəm, mən səbəblərimin çox güclü emosional "istəyirəm" və "istəmirəm"lərin cəmində olduğunu deyirəm. Onlardan bir neçəsini sadalayacağam.

Birinci "istəmirəm"lər: ona görə ki, onlardan "istəyirəm"lər formalaşır. Mən ömrüm boyu işləmək istəmirəm. Valideynlərimin məqsədlərini (sabit iş və şəhərdən kənarda ev) təkrarlamam istəmirəm. Başqası üçün işləməkdən xoşum gəlmir. Mən həmişə inciyirdim ki, atam karyerası ilə çox məşğul olduğuna görə mənim futbol yarışlarıma gəlmir. Mənə acıq gəlirdi ki, atam bütün ömrü boyu işləmişdi, o rəhmətə gedəndə isə dövlət onun hər şeyini geri aldı. O öz əməyinin bəhrəsini heç uşaqlarına da verə bilmədi. Varlılar isə başqa cür hərəkət edirlər. Onlar çox işləyirlər və qazandıqlarını övladlarına verirlər.

İndi isə istədiklərim barədə: mən azad olmaq istəyirəm ki, səyahət edə bilim və istədiyim kimi yaşayım. Mən bunu qocalandan sonra etmək istəmirəm, mən, sadəcə, azad olmaq istəyirəm. Mən öz vaxtımı və həyatımı idarə etmək istəyirəm. Mən istəyirəm ki, pullar mənim üçün işləsin. Bunlar mənim emosional səbəblərimdir. Bəs sizinkilər? Əgər bu səbəblər sizin üçün yetərinə ciddi deyilsə, keçmək istədiyiniz yol bu səbəbləri üstələyəcək. Mən dəfələrlə pul itirib, məğlubiyyətə uğramışam. Lakin bu emosional səbəblər məni qalxıb, yenə irəli getməyə məcbur edib. Mən 40 yaşımada azadlıq əldə etmək istəmişəm, ancaq buna 47 yaşında nail olmuşam. Bu müddət ərzində çox şeylər öyrənə bilmişəm. Artıq dediyim kimi, bunun asan olduğunu demək istədim, amma bu asan olmayıb, lakin çox çətin də olmayıb. Belə ki, güclü stimul və məqsəd olmadan, həyatda hər şey çətin görünür. Əgər sizin güclü səbəbiniz yoxdursa, ardını oxumağın mənası yoxdur. Bütün bunlar sizə çox çətin görünəcək.

2-ci: Seçmək bacarığı

Məhz buna görə insanlar azad ölkədə yaşamağa üstünlük verirlər. Bizi seçmək imkanı lazımdır. Maliyyə mənasında əlimizə düşən hər dollardan bizim gələcəyimiz varlı və ya kasıb olacağımız asılıdır. Mənə deyiniz, siz pulu necə xərcləyirsiniz və mən sizə kim olduğunuzu deyim.

Kasıbların bu sahədə çox pis vərdişləri var. Mənim bəxtim gətirib ki, uşaqlıqda monopoliya oynamağı çox sevirdim. Heç kim mənə demirdi ki, bu uşaq oyunudur. Ona görə də mən böyüyəndə də onu oynamağa davam edirdim. Bundan əlavə, mənə aktiv və passiv fərqi izah edən varlı atam var idi. Ona görə də elə uşaqlıqdan mən varlı olmağa qərar vermişdim və başa düşmüşdüm ki, ən əsası, aktivlər, həqiqi aktivlər əldə etməkdir. Mənim yaxın dostum Mayk aktivlər sütununu miras aldı. Lakin o, mütləq bunu qoruyub saxlamağı öyrənməli idi. Bir çox varlı ailələr gələn nəsilə öz aktivlərini itirməyə başlayırlar, sadəcə, ona görə ki, oğulları bundan düzgün istifadə etməyi bacarmırlar. İnsanların çoxu varlı olmamağa üstünlük verir. Əhalinin 90%-i üçün var-dövlət həddən artıq azyıyatlidir. Ona görə də onlar hər cür özlərinə bəraət qazandırmamağa çalışırlar: "Pullar məni maraqlandırmır"; "Mən heç vaxt varlı olmayacam"; "Mənimçün bu barədə düşünmək hələ tezdir, hələ çox gəncəm"; "Mən daha çox qazanmağa başlayanda gələcək barədə düşünəcəm"; Yaxud da: "Bizim ailədə maliyyə işləri ilə ərim məşğul olur". Problem ondadır ki, bu cür qərarlar insanları iki şeydən məhrum edir: ən qiymətli sərvət sayılan vaxtdan və təcrübədən. Sizin pulunuzun olmaması hələ səbəb deyil ki, təhsildən və təcrübədən imtina edəsiniz. Lakin bu, bizim hər gün etdiyimiz seçimdir. Məhz biz öz pulumuzdan, vaxtımızdan və ağılımızdan necə istifadə edəcəyimizə qərar veririk. Seçimin vacibliyi də bundadır. Bizim hamımızın seçim imkanı var. Mən var-dövləti seçirəm və mən bu seçimi hər gün edirəm. Əvvəlcə pullarınızı təhsilə yatırın. Həqiqətən də sizin sərəncamınızda olan yeganə sərvətiniz ağılınzdır. Bu bizim əlimizdə olan ən güclü vasitədir. Mən artıq seçimin vacibliyi barədə demişdim. Bizlərdən hər birimiz azadlıq əldə etdikdən sonra beyni nəylə məşğul edəcəyində sərbəstdir. Bütün günü oturub MTV-yə baxmaq, qolf barəsində jurnallar oxumaq, keramika kurslarına getmək və yaxud maliyyə planlaşdırılma seminarlarına getmək olar. Seçimi siz edirsiniz. İnsanların çoxu yatırım barədə biliklər əldə etməzdən əvvəl, adətən, sadəcə yatırım edirlər. Mənim tanıdığım varlı xanımlardan birinin bu yaxınlarda evini qarət etmişdilər.

Oğrular televizoru və videomaqnitofonu aparmışdılar, lakin onun oxuduğu kitablara əl vurmamışdılar və bu seçim bizim hamımızda var. Həqiqətən də əhalinin 90%-i televizor alır. Yalnız yerdə qalan 10%-i biznes barədə kitablar və ya yatırım barədə səs yazıları alır. Bəs mən nə edirəm? Mən seminarlara gedirəm. İki gün çəkən seminarlar daha çox xoşuma gəlir. Çünki məhz bu cür fənnin öyrənilməsinə dərinlən dalmaq olar. 1973-cü ildə mən televizorda, heç bir ödəniş etmədən, yatırım almaq barədə keçiriləcək, üçgünlük seminarın anonslarını gördüm. Mən ora düşmək üçün 385 dollar xərc çəkdim və bunun sayəsində iki milyon qazandım. Ən vacib olanı isə bu kurs mənim vaxtına qənaət etdi. İndi mən ömrüm boyu işləməyə məcbur deyiləm. Hər il mən buna bənzər iki kursda iştirak edirəm. Mənim daha çox mühazirələr yazılmış audiokasetlər xoşuma gəlir. Nəyə görə? Çünki mən istədiyim vaxt geri fırladıb, dinləyə bilərəm. Bir dəfə mən Piter Linç dinləyirdim və o elə bir cümlə işlətdi ki, mən bununla razılaşa bilmirdim. Lakin onu tənqid etmək əvəzinə, mən sadəcə geriye fırlayıb, bu 5 dəqiqəlik mətnə 20 dəfə təkrar qulaq asdım. Birdən öz beynimi buna qarşı bağlamadığım üçün mən onun niyə belə dediyini başa düşdüm. Bu bir möcüzəyə bənzəyirdi. Mən sanki zamanımızın ən nəhəng yatırımcısının beynini gördüm. Mən sanki onun təhsilinin və təcrübəsinin böyük resurslarından bəhrələndim. Nəticədə mənim həm köhnə, əvvəllər riayət etdiyim fikrim, həm də həmin vəziyyəti Piterin nəzəriyyə ilə görə bilmək bacarığım vardı. Mənim bir əvəzinə iki fikrim var, bir problemi həll etməyin iki yolu və bu həqiqətən də qiymətsiz sərvətdir. Bu gün mən tez-tez özümdən soruşuram, Piter Linç, Donald Tramp, Uilyam Barfeld və ya Corc Soros bunu necə edərdi. Onların nəhəng ağıl ehtiyatından istifadə etməyin yeganə yolu özündə yetərinca sadəlik tapmaqdır ki, onların danışdıqlarını oxuyasan və ya dinləyəsan. Özündənrazı və yaxud kritik köklənmiş insanlar, adətən, öz dəyərlərini bilməyən və riskdən qorxanlardır. Əgər siz yeni bir şey öyrənirsinizsə, səhvlər etmək məcburiyyətində qalırsınız. Əks təqdirdə, siz nə öyrəndiyinizi anlaya bilməzsiniz. Əgər siz kitabın bu yerinə çat-

mısınızsa, siz özündənrazılıqdan əziyyət çəkmirsiniz. Özündənrazı insanlar çox nadir hallarda kitab oxuyur və ya audiokasetlər alırlar. Bu onların nəyinə lazımdır? Axı onlar elə belə də özlərini Yerin mərkəzi sayırlar. Dünyada o qədər intellektual var ki, onların düşüncə tərzinə zidd bir ideya söyləniləndikdə, bununla mübahisə etməyə başlayırlar. Bu halda onların "intellekti" özündənrazılıqla birləşdikdə, cahilliyə çevrilir. Biz hamımız ali təhsilli və öz əqli imkanlarına güvənən insanlar tənhiyirik, ancaq onların ki, maliyyə hesabları əks şeylər deyir. Əsl ağıllı insan yeni ideyaları dəstəkləyir, çünki onlar onu daha güclü edə bilər. Dinləmək danışmaqdan daha vacibdir. Əgər bu belə olmasaydı, Tann bizə iki qulaq və bir ağız verməzdi. Bir çoxları yeni ideya və imkanları həzm eləmək əvəzinə, ağızları ilə düşünürlər. Onlar sual vermək əvəzinə, mübahisə edirlər. Mən var-dövlətə ciddi yanaşıram. Bir anda varlanmaq istəyən lotereya və ya kazino sevnələrinə yanaşması məni maraqlandırmır. Bəzən mən birjada nəse itirirəm, bəzən qazanıram, lakin mənim biliklərim həmişə mənimlədir. Əgər siz təyyarə sürmək istəyirsinizsə, əvvəlcə bunu öyrənmək lazımdır. Mən həmişə səhm və daşınmaz əmlak alıb, öz biliyini artırmayan insanlara məəttəl qalmışam. Sizin bir və ya iki ev almağınız heç də sizi daşınmaz əmlakda mütəxəssis etmir.

3-cü: İnsanları seçə bilmək bacarığı

Ünsiyyətdə olduğunuz adamları seçməkdə diqqətli olun. Mən qeyd etmək istəyirəm ki, şəxsən öz dostlarımla onların maliyyə hesablarına görə seçmirəm. Mənim elə dostlarımla var ki, onlar kasıb qalmağa and içiblər. Elələri də var ki, hər il milyonlar qazanırlar. Əsas odur ki, mən onların hər birindən nəse öyrənirəm və bunun üçün müəyyən səylər göstərirəm. Əlbəttə, elə insanlar var ki, mən onlarla məhz pulları olduğuna görə tanış olmuşam. Lakin məni onların pulu deyil, bilikləri maraqlandırır. Bəzən bu insanlar mənim yaxın dostlarıma çevrilirlər,

bəzən isə yox. Əslində bir real fərq var: mən fikir vermişəm ki, mənim varlı dostlarımla pullar barədə danışmağı sevirlər. Mən lovğalığı nəzərdə tutmuram, onlar həqiqətən də bu fənlə maraqlanırlar. Buna görə də bəzən mən onlardan öyrənirəm, bəzən də onlar məndən. Mənim maliyyə problemi olan dostlarımla isə pul, biznes, yatırım barədə danışmağı xoşlamırlar, onlar bunu kobud və qeyri-intellektual mövzu sayırlar. Bu dostlarımla da, mənə bəzi şeyləri öyrədirlər: nəyi etmək olmaz. Elə dostlarımla da var ki, onlar qısa müddət ərzində milyard dollardan çox vəsait əldə edə biliblər. Onlardan 3-ü qəribə bir şey müşahidə ediblər: pulu olmayan dostları heç vaxt onlara bunu necə ediblər sualını vermirlər. Lakin onlar iki şey xahiş edirlər: borc pul və ya iş.

Diqqət: heç vaxt kasıb və qorxaq adamların fikrini dinləməyin. Mənim belə dostlarımla var və mən onlarla isti münasibətdəyəm. Lakin həyatda onlar özlərini balaca cücə kimi aparırlar. Söhbət puldan, xüsusən də onların yatırımlarından gedəndə, onlarda həmişə səma yıxılır, onlar həmişə sizdə bu və ya başqa bir şey alınmayacaq deməyə hazırırlar. Problem ondadır ki, insanlar onları dinləyirlər və kor-korana bu bədbin proqnozlara inanırlar və özləri də balaca cücəyə çevrilirlər. Məşhur deyimdəki sözü dəyişsək, cücə cücəni uzaqdan görür. Əgər siz yatırımcılar üçün əsl informasiya xəzinəsi olan NBC telekanalına baxırsınızsa, bilirsinizmi, onlarda adətən "ekspert"lərlə söhbətlər keçirilir. Mütəxəssisin biri deyir ki, bazarda iflas gözlənilir, digəri isə canlanma gözlənildiyindən xəbər verir. Əgər siz yetərinə dərrakəlisinizsə, onların hər birinin məsləhətini dinləyəcəksiniz. Zəhminizi açıq tutun, çünki onların hər ikisi maraqlı arqumentlər təqdim edə bilər. Əfsus ki, insanların çoxu balaca cücəni dinləyir. Dəfələrlə yaxın dostlarımla mən hər hansı bir yatırımdan və ya sazişdən çəkəndirmək istəyiblər. Bir neçə il əvvəl bir tanışım 6%-lik depozit sertifikat tapmağının sevincini mənimlə bölüşdü. Mən ona bildirdim ki, ştatın vergi sertifikatından 16% alıram. Səhəri günü o mənə məqalə göndərdi, orada mənim yatırımlarımın riskli olması barədə yazılmışdı. Mən artıq 16 ildir ki, öz 16%-imi alıram, o isə hələ öz 6%-i ilə oturub. Mən deyərdim ki, varlı ol-

mağın yeganə yolu özünə sadıq qalmaq və başqaları kimi etməməkdir. Bazarda adətən, axın gecikir və məğlubiyyətə uğrayır. Əgər super bir təklif birinci səhifədə dərc edilibsə, adətən, onu əldə etmək gec olur, yeni imkanlar axtarın. Sörfinq həvəskarlarının dediyi kimi, həmişə yeni dalğa gələcək. Adətən, dalğaya tələsənlər və gecikənlər lövhənin üstündən yixılırlar. Ağıllı yatırımcılar bazara uyğunlaşmırlar. Əgər onlar dalğanı qaçınlarsa, yenisini axtarırlar və buna hazırlaşırırlar. Bu bir çox yatırımcılar üçün çətindir, çünki onlar dəbdə olmayan şeyləri almaqdan ehtiyat edirlər. Qorxaq yatırımcılar bütün sürüylə gedən qoyunlara bənzəyirlər. Ağıllı yatırımcılar qazanclarını götürüb, yola davam etdikləri halda, pul qazanmaq həvəsi bu insanları onların yerinə gətirir. Müdrik yatırımcılar dəbdə olmayan yatırımları almağa üstünlük verirlər. Onlar bilirlər ki, satanda yox, alanda qazanırlar. Onlar əsl sörfinq həvəskarları kimi səbirlə gözləyirlər. Onlar gələn dalğa üçün mövqeyə tuturlar. Bu daxili ticarət adlanır. Qanunsuz daxili ticarət mövcuddur və onun qanuni formaları da var. Hər bir halda, bu ticarət sadəqətli adamlar üçündür. Yeganə fərq ondadır ki, siz nə dərəcədə sadıqsız. Hadisələrin mərkəzində olan varlı dostlarınız olmalıdır, çünki pul məhz orada istehsal olunur. Pul informasiyadan qazanılır. Siz gələn canlanma barədə öyrənməli və hamıdan qabaq ondan istifadə etməlisiniz. Mən demirəm ki, siz qeyri-qanuni bir iş görməlisiniz, lakin siz nə qədər tez məlumat alsanız, bir o qədər az riskli gəlir əldə etmək şansınız var. Məhz bunun üçün dostlar lazımdır və bu özü də maliyyə səriştəsidir.

4-cü: Tez qavramaq qabiliyyəti

Daima yeni formulları mənimsəyin. Hər bir çörəkçi bişirdiyi çörəyi, hətta yalnız onun başında mövcud olsa da, müəyyən resept əsasında hazırlayır. Eyni şeyi pul qazanmaq barədə də demək olar.

Yəqin ki, hamımız bu məsələni eşitmişik: insan nə varsa, odur. Mən isə bunu belə deyərdim: insan nə öyrənirsə, odur. Başqa sözlə desək,

öyrəndiyiniz hər şeyə diqqətlə yanaşın. Belə ki, ağıl gücü o qədər nəhəngdir ki, siz öz biliklərinizin əsirinə çevrilirsiniz. Məsələn, əgər siz kulinariya öyrənirsinizsə, adətən, aşpaz olursunuz və əgər siz artıq aşpaz olmaq istəmirsinizsə, siz daha yeni nəsa, məsələn, müəllimlik peşəsini öyrənməlisiniz. Budur, siz müəllimlik öyrənirsiniz və sairə. Ona görə də nə öyrənəcəyinizi diqqətlə seçin. Əgər söhbət pullardan gedirsə, çoxluğun bu barədə məktəbdə öyrəndiyi bir sadə formulu var: pula işləmək. Bu formul dünyada çox geniş yayılıb. Hər gün milyonlarla insan səhər yuxudan oyanır, işə gedir, maaş alır, hesabları ödəyir, çek kitabçalarını tənzimləyir, müştərəklər fondların səhmlərini alır və yenə də işə gedirlər. Bu onların əsas reseptidir. Lakin əgər siz məşğul olduğunuz işdən yorulmuşunuzsa və yaxud maaşınız sizə çatmırsa, sadəcə, pul qazanmaq formulunuzu dəyişin. Çox illər əvvəl, 26 yaşım olanda, mən bazar günlərindən birində bir kurs aldım: girov qoyulmuş əmlakı necə almaq olar? Mən yeni bir formul öyrəndim. Növbəti addım bilgilərimi həyata keçirmək olacaqdı. Bu etapda insanların çoxu dayanır. Üç il "Kseroks"a işləməklə, mən girov qoyulmuş daşınmaz əmlakı almaq qaydalarını öyrənməyə sərf etdim. Bu formulun sayəsində mən bir neçə milyon dollar qazandım, lakin bu gün bu formul çox ləng işləyir və onu çox insan tətbiq etməyə başlayıb. Bu formul öyrəndikdən sonra mən daha yenilərinə öyrənməyə davam etdim. Bir çox seminarlarda elə məlumatlar alırdım ki, onlardan daima istifadə etmərdim, lakin hər dəfə yeni nə isə öyrənirdim. Mən istehsalat mütəxəssisləri üçün sazişlər, absion və xaos nəzəriyyələri barədə keçirilən təlimlərdə iştirak edirdim. Kənardan düşünmək olardı ki, mən nüvə fizikası və astronomiya elmi üzrə doktor dərəcəsi almış adamların arasında nə axtarıram? Lakin mən çox şeylər öyrəndim, hansılar ki, mənim qiymətli kağızlara və daşınmaz əmlaka etdiyim yatırımları daha gəlirli və dəyərli edirdi.

Demək olar ki, bütün maliyyə kolleclərində ənənəvi yatırım qaydaları tədris olunur. Onlardan başlamağı məsləhət görürəm. Beləliklə, mən daim ən son və tez həyata keçən formullar axtarıram. Adətən,

mən bir gündə bir çoxlarının ömür boyu qazandığından çox qazanıram. Daha bir nüans: müasir, tez-tez dəyişən dünyamızda sizin bildiyiniz önəmli deyil, çünki bu bilgiler tez köhnəlir, ən vacib olan sizin nə qədər tez öyrənməyinizdir. Bu bacarıq əvəzsizdir. Daha sürətli formullar axtarıb tapmaq, daha doğrusu, pul qazanmaq reseptləri çox vacibdir. Pul üçün sayla işləmək köhnəlmiş formuldur. Bu, mağara insanların zamanəsində yaranmışdı.

5-ci: Mütəşəkkillik

Əvvəlcə özünüza ödəyin. Əgər siz özünüzü idarə edə bilmirsinizsə, varlı olmağa heç cəhd də etməyin. İntizamlı olmağı öyrənmək üçün siz ya gərək hərbiyə, ya da hər hansı dini icmaya qoşulasınız. Yatırım edib, pul qazanıb, sonra bunu külə sovurmağın nə mənası var? Məhz intizam çatışmazlığı, bir çox lotereya qaliblərini öz milyonlarından məhrum edir. Məhz intizam çatışmazlığı maaşının üstündə artım almış adamları dərhal səyahətə yollanmağa və ya maşın almağa sövq edir.

Yuxarıda adı çəkilən xüsusiyyətlərdən hansının daha vacib olduğunu demək çox çətindir. Lakin əgər artıq siz bunlara sahib deyilsə, yəqin ki ən çətin əldə oluna biləcək xüsusiyyətlərdir. Mən isə deyərdim ki, məhz intizamsızlıq varlı, orta və kasıb təbəqəni bir-birindən ayıran əsas amildir. Sadə dildə desək, özlərinə qiymət verməyi bacarmayan və kənardan maliyyə təzyiqlərinə tabe olan insanlar varlana bilmirlər və bu tamamilə məntiqə uyğundur.

Artıq dediyim kimi, varlı atamın tövsiyələrindən biri də o idi ki, dünya həmişə sizi çətinliyə düşürməyə çalışacaq və bu ona görə deyil ki, başqa insanlar bizə ziyan vurmağa çalışırlar, bu ona görə baş verir ki, insanda daxili nizam-intizam çatışmır. Daxili intizamı çatışmayan insanlar, adətən, bu xüsusiyyətə sahib insanların qurbanına çevrilirlər. Biznes treninqlərimdə mən dəfələrlə insanlara xatırladıram ki, onlar öz diqqətlərini təqdim etdikləri məhsulda və ya xidmətdə deyil, özlərini

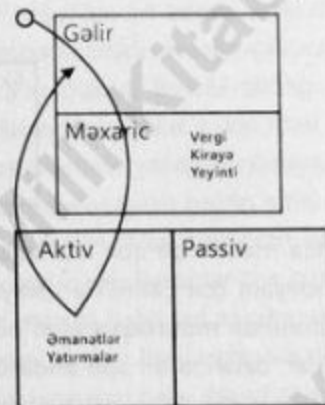
idarə etmək bacarığında cəmləsinlər. Öz işini başlamağın əsas üç amili bunlardır:

- 1) Pul axınıni idarə edə bilmək bacarığı.
- 2) İnsanları idarə edə bilmək bacarığı.
- 3) Öz şəxsi vaxtını idarə edə bilmək.

Mən deyərdim ki, bu bacarıqlar təkcə biznesmenlərə yox, bizim həyatımızın hər bir sahəsində lazımlıdır, ailədə, işdə, cəmiyyətdə və sairə. Bütün bu xüsusiyyətlər yalnız mütəşəkkillik olduğu halda xeyir gətirə bilər. "Əvvəlcə özünüza ödəyin" formülünə ciddi yanaşmaq lazımdır. Bu sözlər Corc Klassonun "Babilistanın ən varlı adamı" kitabından götürülüb. Bu kitab milyonlarla nüsxə satılıb və milyonlarla insan bu sözləri təkrarlamalarına baxmayaraq, çox az adam buradakı məsləhətə əməl edir. Mən artıq dediyim kimi, maliyyə savadı rəqəmləri oxumağa imkan verir, rəqəmlər isə öz tarixlərini danışirlər. İnsanın balans hesabına, gəlir və xərclər hesabına baxdıqdan sonra, mən asanlıqla deyə bilərəm ki, bu insan birinci özünə ödəyir, ya yox. Bir şəkildə min sözə bərabərdir. Ona görə də, gəlir bizim sxemləri yada salağ və əvvəlcə özünə ödəyən insanların balans hesablarını, digərlərininki ilə müqayisə edərkən.

Şəkil 22:

Birinci özünə
ödəyən insanlar

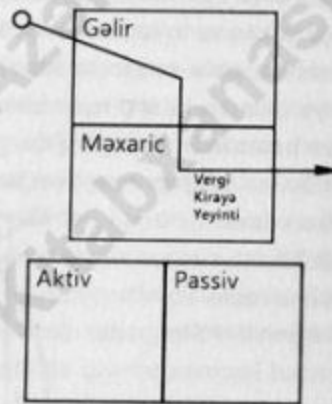


Bu sxemlərə baxın: fərqi görə bilərsinizmi? Yenə də hər şey pul axını ilə əlaqədardır. İnsanların çoxu yalnız rəqəmləri görür və əsas sxemi nəzərdən qaçırlar. Siz pul axınının nə qədər önəmli olduğuna diqqət

yetirəndə, görəcəksiz ki, digər sahifədəki sxemdə nə çatışmır. Daha doğrusu, görəcəksiz ki, nəyə görə 99% əhali ömür boyu sayə işləyir və işləyə bilmədikləri halda, dövlət onlara təqaüd ödəyir. Bu sxem isə birinci özünə ödəyən insanların davranışını özündə əks etdirir. Hər ay o, lazımı xərcləri ödəməzdən əvvəl, aktivlər sütununa pul köçürür. Milyonlarla insan Klassonun kitabını oxuyub, "əvvəlcə özünü ödəyin" sözlərini başa düşsələr də, həqiqətdə onlar ən son anda özlərinə ödəyirlər. Mən artıq, əvvəlcə borcların ödənilməsinə səmimi-qəlbədən inanan sizlərdən bəzilərinin etirazlarını eşidirəm. Mən demirəm ki, məsuliyyətsiz olub, hesabları ödəmək lazım deyil, mən sadəcə sizə deyirəm ki, bu kitabdakı məsləhətə əməl edin, daha doğrusu, birinci növbədə özünü ödəyin. Digər bir sxemdə isə hər şey tamamilə tərsinədir:

Şəkil 23:

Əvvəlcə başqalarına
ödəyən insanlar,
hənsilər ki, bundan sonra
heçnələri qalmır



Arvadımla mənim bir çox mühasib və bank işçisi tanışlarımız var idi ki, bu ideyanı çox çətinliklə anlayırdılar. Məsələ burasındadır ki, maliyyə sahəsində mütəxəssis olan bu insanlar başqalarının etdikləri şeyləri edirlər, özlərinə ən son anda ödəyirlər. Birinci növbədə onlar başqalarına ödəyirlər. Mənim həyatımda elə anlar olurdu ki, pul axınım hesablardan az idi və mən yenə də ilk növbədə özümə ödəyirdim. Mühasiblər dəhşət içində çığırırdılar: "Onlar sizin dalınızca gələcəklər, vergi müfəttişliyi sizi həbs edəcək. Sizə daha kredit ayırmayacaqlar və

yaxud da onlar elektrik cərəyanını kəsəcəklər". Mən isə ilk növbədə özümə ödəməyə davam edirdim. Siz soruşacaqsız, nəyə görə? Çünki "Babilistanın ən varlı adamı" kitabının bütün mənası məhz bundan ibarətdir. Mütəşəkkillik və daxili güc çox vacibdir. Mənim varlı atam işimin ilk ayında məni xəbərdar etmişdi ki, insanların çoxu bütün dünyaya onları qorxutmağa icazə verirlər. Sizə vergi müfəttişi zəng edir: "Ödəyin, yoxsa!" Beləliklə, siz ona ödəyirsiniz və özünüz qalırız. Satıcı deyir: "Bunu sadəcə kredit hesabınıza yazın". Daşınmaz əmlak agentləri məsləhət görür: "Narahat olmayın, dövlət sizin mənzilinizə vergi iadəsi qoyub". Bu kitab məhz bu barədədir: özündə güc tapıb, axına qarşı gedə bilmək və varlanmaq. Ola bilsin ki siz zəif xarakterli deyilsiz, lakin pul məsələlərində çox insanlar məhz belə olurlar. Təkrar edirəm, mən sizə məsuliyyətsiz olmağı məsləhət görmürəm. Mənim kredit hesablarımda böyük borclarım yoxdur, çünki ilk növbədə mən özümə ödəyirəm. Mən öz gəlirimi minimuma endirirəm, çünki onu dövlətə vermək istəmirəm. Məhz buna görə də mən "Varlıların sirri" videoyazısında dediyim kimi, mənim gəlirim Nevadadakı korporasiyaya keçərək, aktivlər sütununa gedir. Əgər mən pula işləyirəmsə, bunu dövlət mənimsəyir. Mən hesabları ən sonda ödəsəm də, mən maliyyə məsələlərində daha diqqətli, bilikli olmağa çalışıram ki, çətin vəziyyətlərə düşməyim. Mən alıcı olaraq, borclu olmağı sevmirəm. Mənim passivlərim 99% əhəlidəkindən çoxdur. Lakin mən onlar üçün vergi ödəmirəm. Onlar üçün başqaları, kirayənişinlər ödəyir. Buna görə də siz birinci növbədə özünü ödəyəcəyiniz halda, sizin bir nömrəli qaydanız bu olmalıdır: borca girməyin. Mən hesabları ən son anda ödəsəm də, mən həmişə çalışıram ki, bu hesablar çox cüzi və nəzərə çarpmayan olsunlar. İkinci isə məndə nağd pul az olsa da, mən yenə də ilk növbədə özümə ödəyirəm və qoy kreditorlar və dövlət narazı qalsın. Çətin vəziyyətlər mənim xoşuma gəlir. Niyə? Çünki kreditorlar mənə əvəzsiz yaxşılıq göstərirlər: onlar məni yeni pullar axtarışına çıxmağa həvəsləndirirlər. Ona görə də mən əvvəl özümə ödəyirəm, daha doğrusu, pul yatırırıram və kreditorlar bundan narazı olmağa baş-

layırlar. Hər bir vəziyyətdə, adətən, mən onlara dərhal ödəyirəm, arvadımla mənim yaxşı şöhrətimiz var: biz, sadəcə, bu təzyiqdən qorxmuruq. Biz alıcı borcunu ödəmək üçün yatırımlarımızı xərcləmir və yaxud səhmlərimizi satmırıq. Çünki maliyyə cəhətdən bu axmaqlıqdır. Beləliklə, çıxış belədir:

1) İcaza verməyin ki, borclarınız qorxulu həddə çıtsın. Xərclərinizi kiçildin. Əvvəl aktivlər sütununuza böyüdün, yalnız bundan sonra, ev və ya maşın alın. "Siçovul yürüşləri"ndə iştirak ağıllı seçim deyil.

2) Pulunuz çatmırsa, təzyiqin artmağına imkan verin və yatırımlarınızı xərcləməyə və ya səhmlərinizi satmağa tələsməyin. İcaza verin, təzyiq sizin maliyyə dahinizi yeni pul axtarmağa və hesabları ödəməyə məcbur etsin. Nəticədə siz daha çox pul qazanmağı öyrənəcəksiniz və sizin maliyyə fərasətiniz artacaq.

Mən dəfələrlə çətin maliyyə vəziyyətlərinə düşmüşəm və səriştəm sayəsində çətinliklə aktivlər sütunumu qoruyaraq, yeni gəlir mənbələri aşkar etmişəm. Mənim mühasibim bu vəziyyətdə qorxub gizlənirdi. Mən isə əsl əsgər kimi öz aktivlər adlanan mövqeyimi qoruyurdum. Kasıbların pis vərdisləri var. Onlardan ən çox yayılanı günahsız bir ad daşıyır: "Öz yatırımlarından pul xərcləmək olar". Varlılar isə bilirlər ki, yatırımlar xərcləmək üçün yox, yeni pullar qazanmaq üçündür. Mən bilirəm, bu çətin görünə bilər, lakin daxili gücünüz olmadan siz bu dünyada daima qurbanlıq rolunda olacaqsınız. Əgər sizə göstərilən təzyiq xoşunuza gəlmirsə, özünüz üçün daha effektiv formül kəşf edin. Baxın, sizə yaxşı bir üsul deyim, xərclərinizi azaldın, pulunuzu banka yatırın, nəhəng vergilərinizi ödəyin, müştərk fondların təhlükəsiz səhmlərini alın və orta statistik bir vətəndaş olun. Düzdür, burada "əvvəlcə özünə ödə" prinsipi pozulur. Bu qaydaya görə, bütün maliyyə məsələlərində özünü qurban etmək və ya özünü hər şeydən məhrum etmək lazım deyil. Bu o demək deyil ki, birinci özünə ödəyib, sonra çarəsiz qalmısan. Həyat biza verilib ki, bununla sevinək. Əgər maliyyə dahinizi köməyə çağırırsınız, həyatın bütün sevincləri sizin üçün mövcud olacaq. Siz heç nədən imtina etmədən varlılara və hesabları ödəyə bilərsiniz. Bu da maliyyə səriştəsidir.

6-cı: Düzgün məsləhətçilər tapa bilmək bacarığı

Mütəxəssislərə pul xərcləməkdən qorxmayın. Adətən mən evlərin qarşısında elanlar görürəm: vasitəçisiz satılır. Varlı ata mənə tamamilə başqa cür hərəkət etməyi öyrətmişdi. O hesab edirdi ki, mütəxəssislərin zəhməti yaxşı ödənilməlidir, mən də məhz bu siyasəti yürüdürəm. Bu gün mənə işləyən mühasiblər, hüquqşünaslar, brokerlər ən yaxşı məvacibi alırlar. Nəyə görə? Çünki mütəxəssislərin xidməti sizə pul qazandırır. Biz informasiya əsrində yaşayırıq. Informasiya qiymətsizdir. Yaxşı agent və broker sizə informasiya verməklə sizi məlumatlandırır. Məndə bir neçə adam var ki, mənə bu xidmətləri göstərirlər. Onlardan bəziləri hələ mənim pulum olmayan vaxtlardan məni məlumatlandırırdılar. Bu gün biz əvvəlki kimi birlikdə işləyirik. Mənim agentlərə ödədiyim məvacib, onların mənə çatdırdıqları məlumatın mənə qazandıracağı məbləğin qarşılığında heç nədir. Mənim agentlərim çox pul qazandıqda mən sevinirəm. Çünki bu o deməkdir ki, mən də çox pul qazandım. Yaxşı agent nəinki pul qazanmağa, həm də vaxta qənaət etməyə kömək edir. Eynilə o vaxtkı kimi, mən 9000 dollara torpaq sahəsi aldım və onu elə oradaca 25.000 dollara satdım və özümə tez bir zamanda "Porşe" avtomobili ala bildim. Agentlər sizin bazarda gözləriniz və qulaqlarınızdır. Onlar orada bütün günlərini keçirirlər, deməli, mənə bunu etməyə ehtiyac qalır. Yaxşısı budur, mən qolf oynayım. Bundan əlavə, öz evlərini özləri satan insanlar görünür ki, öz vaxtlarının dəyərini bilmirlər. Əgər mən bu vaxt ərzində daha çox pul qazana bilər və ya bu vaxtı yaxınlarımla keçirə bilərəmsə, bir neçə dollara niyə qənaət etməliyəm? Məni hər zaman təəccübləndirib ki, kasıb və orta təbəqənin nümayəndələri, hətta pis xidmətlər üçün belə 15-20% xidmət haqqı verirlər və şikayət edirlər ki, vasitəçiyə razılaşmanın 3-7%-ini ödəməli olurlar. Onlar xərclər sütununda olan adamlara ödəməyi xoşlayırlar, amma aktivlər sütunundakı adamlarla çox xəsis davranırlar. Maliyyə cəhətdən bu heç də əlverişli deyil. Vasitəçilər müxtəlif olurlar. Adətən, çoxu adi satıcılardır. Hətta mən deyirdim ki, daşınmaz əmlak

agentləri, onların ən geridə qalan bir hissəsidir. Onlar daşınmaz əmlak satırlar, lakin özləri buna sahib deyillər. Ev satan agentlə, yatırım satan broker arasında böyük fərq var. Bu hər növ brokerlərə aiddir, istər səhmlərlə, istər qiymətli kağızlarla, müştərak fondlarla məşğul olsun və yaxud da özünü maliyyə planlaşdırıcısı adlandırsın. Lap nağıldakı kimi, şahzadə qurbağanı tapana qədər olduğu kimi, bir çox qurbağaları öpməli olursan. Sadəcə, atalar sözünü yadda saxlayın: ensiklopediya satıcısından soruşmayın sizə ensiklopediya lazımdır, ya yox? Mən, öz işinə görə pul almaq istəyən mütəxəssislə söhbət etdiyim zaman, mən mütləq öyrənməliyəm ki, şəxsən onun özünün nə qədər səhmi və yatırımı var və o nə qədər vergi faizi ödəyir. Bu həmçinin mənim hüquqşünasıma və mühasibimə aiddir. Mənim öz biznesi ilə də məşğul olan bir mühasibim var. Bu xanımın peşəsi mühasibat uçotudur, biznesi isə daşınmaz əmlakdır. Mənim kiçik biznesi və daşınmaz əmlak sahibi olmayan bir mühasibim də var idi. Mən onun xidmətlərindən imtina etdim. Çünki biz biznesin müxtəlif sahələrinə üstünlük verirdik.

Elə mütəxəssislər axtarın ki, sizin maraqlarınız oxşar olsun. Bir çoxları dəyərli vaxtlarını itirib, sizi məlumatlandıracaqlar, bunlar sizin ən dəyərli yatırımınız ola bilərlər. Sadəcə dürüst və ədalətli olun və onlar sizə eyni cavabı verəcəklər. Əgər siz yalnız mümkün qədər az məvacib ödəmək barədə düşüncəksizsə, onlar niyə sizinlə işləməlidirlər?

Artıq dediyim kimi, idarəetmənin əsas amillərindən biri də insanların idarə edə bilmək bacarığıdır. Bir çoxları özlərindən axmaq bildikləri adamları və yaxud da işdə onların tabeliyində olan insanları idarə edə bilirlər. Orta səviyyəli idarəçilər öz orta səviyyələrində qalırlar və heç vaxt yuxarı vəzifəyə qalxa bilmirlər. Ona görə ki, tabeliklərində olanla rəftar etməyi bacarırlar, amma özlərindən yuxarıda duranla rəftar etməyi bacarmırlar. Həqiqi bacarıq isə ondadır ki, hər hansı bir sahədə sizdən ağıllı və bacarıqlı olan insanların zəhmətini dəyərləndirib, ödəyə bilərsiniz. Məhz buna görədir ki, şirkətləri adətən, direktorlar şurası idarə edir. Bu cür şura sizə də lazımdır. Bu da bir növ maliyyə səriştəsidir.

7-ci: Hətta heç nədən də mənfəət qazanmaq bacarığı

Təcrübəli yatırımçının özünə ilk verdiyi sual belə olur: mən öz pullarımı nə vaxt geri ala biləcəm? Bundan əlavə, o bilmək istəyir ki, havayı nə alacaq? Buna görə də yatırımdan qazanılan gəlir bu qədər əhəmiyyətli deyil. Məsələn, mən öz evimdən bir neçə məhəllə aralıda, geri almaq imkanı olmadan, girov qoyulmuş bir ev tapdım. Bank onun üçün 60.000 pul istəyirdi. Mən isə onlara 50.000 təklif etdim. Onlar təklifi qəbul etdilər, çünki onlar 50.000-lik hazır çeki gördülər və başa düşdülər ki, mən zarafat eləmirəm. Bir çox yatırımcılar deyirdi: "Məgər siz böyük həcmdə nağd puldan məhrum olursuz? Kreditlə alsaydız, yaxşı olmazdı?" Mən deyirdim ki, yox. Bu halda yox. Mənim yatırım şirkətim bu evi qış aylarında kirayə verir. Arizonaya səyahətçilər gələn zaman, ilin 4 ayı aylıq ödəniş 2500 dollar təşkil edir. Qalan aylarda isə 1000 dollar. Mənim pullarım təxminən üç ilə özümə qayıtdı. İndi isə daima gəlir gətirən bu aktiv mənə məxsusdur. Eyni vəziyyət səhmlərlə də baş verir. Adətən, mənim brokerim mənə zəng vurur, bazara yeni məhsul çıxaracaq hər hansı bir şirkətə yatırım etməyimi məsləhət görür. Mən oraya bir həftədən bir aya kimi, ta səhmlərin qiyməti artana qədər yatırım yerləşdirirəm. Sonra mən ilk qoyduğum məbləği geri götürürəm və bazarda qiymət dəyişikliyi məni artıq narahat etmir, çünki öz pullarımı mən artıq götürdüm və onları başqa aktivlər üçün istifadə edə bilərəm. Daha doğrusu, mənim pullarım ora göndərildi, öz işini gördü, mənim aktivlər sütunumda isə, demək olar ki, müftəca yeni bir aktiv peyda oldu. Əlbəttə, bəzən mən pul itirirəm, lakin mən bu cür oyunları yalnız itirə biləcəyim pullarla oynayıram. Hətta deyirdim ki, orta hesabla, 10 sazişdən mən 2-3-ünü qazanıram. Yerdə qalan 5-6-sı heç bir nəticə gətirmir, 2-3-ü isə iflasa uğrayır. Lakin mənim itkilərim yalnız o anda yatırdığım pullarla məhdudlaşır. Risk etməkdən qorxan insanlar pullarını banka yatıra bilərlər. Ən son həddə hər hansı bir yatırımın olması, onun heç olmamasından daha yaxşıdır.

Lakin bankdan pulu götürmək üçün çox vaxt lazımdır. Bir çox hallarda bu pullar heç nə gətirmir. Nə vaxtsa banklar müştərilərinə havayı toster hədiyyə edirdilər. Bu vaxtlar geridə qaldı. Yatırım etmək üçün mənə mütləq stimül, həvəs, hansısa havayı hədiyyələr, ev, boş torpaq sahəsi, səhm paketi, ofis binası və s. lazımdır. Risk isə minimal olmalıdır. Bu mövzuda çoxlu kitablar yazılıb, ona görə də mən məsələnin dərinliyinə getməyəcəm. "MakDonalds"-dan olan Rey Kroq hamburger franşizalarını hamburgerlərə olan sevgisindən satmırdı, sadəcə o franşizayla havayı daşınmaz əmlakla sahib olmaq istəyirdi. Ona görə də müdrik yatırımcılar əmlakla yatırıqları məbləğdən qazanacaqları gəlirə fikir vermirlər. Pullarınız sizə qayıtdıqdan sonra sizin pulsuz aktiviniz də qalmalıdır. Bu da maliyyə sərəfəsilə əlaqəlidir.

8-ci: Bir məqsəd üzərində fikrini cəmləmək

Rahatlıq əşyaları aktivlərin qazandığı gəlirlə alınmalıdır. Mənim bir dostumun oğlunun pulları havaya sovurmaq kimi pis vərdişi yaranmışdı. Onun cəmi 16 yaşı var idi və o, əlbəttə ki, öz şəxsi avtomobilinin olmasını istəyirdi. Bu belə izah olunurdu: mənim bütün dostlarıma valideynləri maşın hədiyyə ediblər. O öz yatırımlarını nağd pul kimi xərcləmək istəyirdi. Məhz bu vaxt onun atası mənimlə görüşdü: "Sən necə düşünürsən, ona bu icazəni verim? Yoxsa başqa valideynlər kimi, ona bu maşını alım?" Mən buna belə cavab verdim: "Ola bilər ki, bu bir neçə müddətə problemi həll edəcək, lakin sən bu vəziyyətdə ona həmişəlik dərs ola biləcək nə öyrədəcəksən? Olmazmı ki, onun maşın almaq həvəsini nəşə öyrənməyə yönəldəsən?" Mənim dostumun ağılına bir fikir gəldi və o evə qaçdı. İki aydan sonra biz yenə görüşdük. Ondan soruşdum: "Necə oldu? Oğluna maşın aldın?" "Yox, ancaq mən ona bunun üçün 3000 dollar verdim və məsləhət gördüm ki, təhsili üçün ayrılmış pulları yox, mənim pulumu xərcləsin". "Sən çox səxavətliyə" – dedim. "Deməzdim. Mən pulu ona bir şərtlə vermişəm.

Mən sənə məsləhətimdən istifadə edib, ona nəşə öyrətməyi qərara aldım. Əvvəlcə biz sənə "pul axını" oyununu oynadıq. Sonra isə xeyli pullarla müdrik davranmaq barədə müzakirə etdik. Sonra mən ona "Wall Street Journal" abunəmi və qiymətli kağızlar bazarı barədə bir neçə kitab verdim. "Bəs sənə şərtin nə oldu?" "Mən oğluma dedim ki, bu 3000 onundur. Lakin o, buna maşın ala bilməz. O, pulun köməyi ilə səhmlər alıb-sata bilər. Özünə broker tapa bilər. Bu pulu 6000-ə çevirdikdən sonra 3 minini maşına xərcləyə bilər, qalan 3 min isə onun təhsil xərclərinə gedəcək". "Bəs bunun nəticəsi nə oldu?" "Əvvəl onun bəxti gətirirdi, bir neçə gün sonra o bütün qazandığını udurdu və bu zaman həqiqətən də bu işlə maraqlanmağa başladı. Görünür ki, o, məbləğin 2000-ini itirib, lakin ona verdiyim kitabları daha həvəslə oxuyur və yenilərinə axtarmaq üçün kitabxanalara gedir. O, Wall Street Journalin bütün nömrələrini oxuyur, ip ucunu axtarır və MTV əvəzinə, NBC-yə baxır. Onun cəmi 1000 dolları qalıb, amma yeni bilgiler almaq həvəsi güclüdür. O bilir ki, bu pulu da itirsə, iki il piyada gəzməli olacaq. Amma mənə, bu onu narahat etmir. Görünür ki, maşınlar artıq onu maraqlandırmır, çünki o daha yeni və maraqlı oyun tapıb". "Bəs o bütün pulları itirsə nə olacaq?" – deyə mən soruşdum. "O zaman baxarq, yaxşısı budur, o onları bizim yaşımıza çatıb itirməkdənsə, bu yaşında itirsin. Bundan əlavə, mən düşünürəm ki, 3000-i çox uğurla onun təhsilinə xərclədim. Onun indi öyrəndikləri bütün ömrü boyu ona lazım olacaq. Mənə, o indi pullara qarşı daha hörmətlə yanaşır və onları düşünmədən xərcləməyi tərgidib".

Artıq dediyim kimi, əgər insanda mütəşəkkillik yoxdursa, onun varlanmaq haqqında düşünməyinə dəyməz. Çünki aktivlər sütunundan pul axını yaratmaq prosesi nəzəri cəhətdən çətin olmasa da, özündə pulları idarə edə bilmək bacarığı yaratmaq çox çətinidir. Müasir dünyanın bir çox yeniliklərini gördüyümüz halda onları xərclər sütununa yönəltmək daha asandır. Əgər sizdə bu sərtlilik yoxdursa, pullar daha az müqavimətli tərəfə yönələcəklər. Bu da kasıblığın və maliyyə problemlərinin səbəbidir.

Maliyyə səriştəsinin rəqəmlərdə əksini göstərən bir misal gətirim: bu halda söhbət aktivlərin sayını daha da artırmaq üçün yeni bir aktiv yaratmaq fərsətindən gedir. Biz ilin əvvəlində 100 nəfərin hərəsinə 10.000 dollar versək, hesab edirəm ki, ilin sonunda 80 nəfərdə heç nə qalmayacaq. Hətta çoxu yeni borclara girəcək, çünki nağd pulu maşına, soyuducuya, televizora və yaxud sayahətə xərcləmiş olacaqlar. 16 nəfərdə bu pullar 5-10% artacaq. Yalnız 4 nəfərdə bu pullar 20.000-ə və yaxud milyona çevriləcək. Biz məktəbə gedirik ki, hər hansı bir peşaya yiyələnib, pul üçün işləyək. Lakin mən hesab edirəm ki, pulları özünə işlətməyi öyrənmək çox vacibdir. Hər kəs kimi, mən də rahat həyat cəlb edir. Fərq ondadır ki, bir çoxları bunları kreditlə alır. Bu tələ "qonşudan geri qalma" məsələsidir. Mən özümə "Porşə" almaq qərarına gələndə ən asan yol onu kreditlə götürmək idi. Lakin mən passivlər sütununu böyütmək əvəzinə, diqqətimi aktivlərdə cəmləməyi üstün tutdum. Adətən, mən öz istehlakçı arzularımdan ilham mənbəyim kimi maliyyə səriştəmi artırmaq üçün istifadə edirəm. Bu gün biz pul qazanmağın yollarını tapmaq əvəzinə, çox tez-tez pul borc alırıq. Əlbəttə ki, ikinci daha rahatdır, amma müddət baxımından daha çətin. Bu ayrı-ayrı fərdlərin olduğu kimi, həmçinin də bütün bir ölkənin pis bir vərdişinə çevrilib. Xatırlayırsız mı, asan görünən yol adətən çətin, çətin görünən isə asan olur. Nə qədər tez bir zamanda özünü və xanımınıza pulları idarə etməyi öyrətsəniz, bir o qədər yaxşı olar. Pul böyük qüvvədir, əfsus ki, insanlar bu qüvvəni özlərinə qarşı istifadə edirlər. Əgər sizin yetərinə maliyyə səriştəniz yoxdursa, pullar sizi aldadaçaq, onlar sizdən ağıllı tərpanəcəklər. Ömrünüz boyu onlara işləməyə məcbur olacaqsınız. Pulların sahibi olmaq üçün onlardan ağıllı olmaq lazımdır. O zaman onlar sizə təslim olacaq. Pulların qulu olmaq əvəzinə, siz onları idarə edəcəksiniz, bu özü də maliyyə səriştəsidir.

9-cu: Qəhrəmana olan ehtiyac.

Uşaq vaxtı mən məşhur beysbol oyunçuları ilə fəxr edirdim. Vili Meys, Henk Aron, Yoqi Bera – bunlar mənim kumirlərim idi. Mən yoldaşlarımla küçədə oynayırdım və onlar kimi olmağı arzulayırdım. Mənim ən qiymətli sərvətim onların beysbol kartları idi. Mən onlar barəsində hər şeyi bilmək istəyirdim. Mən bütün statistik məlumatları öyrənirdim, onların reytingini, nə qədər top vurduqlarını, nə qədər qazandıqlarını və necə məşhurlaşdıqlarını. Mən onlar barədə hər şeyi öyrənirdim, çünki onlar kimi olmaq istəyirdim. Hər dəfə mən, doqquz yaşlı oğlan, əlimə beysbol əlcəklərini geyinəndə artıq özüm olurdum, mən Yoqi və ya Henk olurdum. Bu nəse öyrənməyin ən effektiv üsuldur, böyükər bunu adətən unudurlar. Biz uşaq sadələşliyəmizü itiririk və öz kumirlərimizi unuduruq.

Bu gün mən evimin önündə basketbol oynayan uşaqları görürəm. Meydançada oynayan adi Corc deyil, o Maykl Cordandı və ya Ser Çarlzdi, ya da Klayd. Kumirlərə banzəmək öyrənməyin ən yaxşı üsuldur. Məhz buna görə Simpson kimi adamların ətrafında yaranan mübahisələr bu cür təlatüm dalgası yaradır. Məsələ təkə hay-küylü məhkəmə proseslərində deyil, insanlar öz kumirlərini itirirlər. Onlar ürəklərində onun siması ilə böyümüşdülər, onunla fəxr edirdilər, onun kimi olmaq istəyirdilər və birdən o süquta uğrayır.

Zamanla mənim yeni qəhrəmanlarım peyda oldu. Mənim Piter Yakobson, Fred Kaplz, Tayqer Vudz kimi qolf kumirlərim var. Mən onların zərbələrini təkrarlamağa çalışıram və onlar barəsində əlimə düşən bütün məqalələri oxuyuram. Mənim başqa kumirlərim də var: Donald Tramp, Piter Linç, Corc Soros, Cim Rocers. Mən bilirəm ki, indi onların statistik göstəriciləri, vaxtilə onların kumirlərinin statistik göstəricilərindən heç də geri qalmır. Mən Uoren Baffetin hara yatırım etdiyini izləyirəm və onun bazar barədə yazılan bütün fikirlərini təhlil edirəm. Mən Piter Linçin "Wall Street-i qabaqla" kitabını oxuyuram

ki, onun səhmləri necə seçdiyini ayırd edim. Donald Tramp barədə oxuyuram ki, onun danışqları necə apardığı barədə və sazişləri necə imzalaması barədə öyrənirəm. Mən beysbol meydançasında özüm olmuram, indi isə mən hər hansı bir müqavilə imzalayarkən, şüurla Tramp cəsarəti ilə hərəkət edirəm və yaxud da bazarda hər hansı bir yeniliyi təhlil edərkən, ona Piter Linçin nəzəriyyəsi baxıram. Kumirlər bizimlə öz istedadlarını bölüşürlər. Onlar təkca ilham mənbəyi deyil, onların sayəsində hər şey bizə sadə görünür. Biz məhz onlar kimi olmaq istəyirik, əgər o bunu bacarıbsa, mən də bacararam. Çox insanlara elə gəlir ki, yatırım çox çətindir. Siz qəhrəmanlar tapın, onlar ki, sayəsində bu sizə sadə görünəcək.

10-cu: Verə bilmək bacarığı Öyrənin və sizə bunun əvəzi veriləcək.

Mənim hər iki atam müəllim idi. Varlı atam mənə ömür boyu yadımda qalacaq bir dərs öyrətdi: təmənnaşız verə bilməyi. Savadlı atam insanlara çox şey: vaxtını, biliyini verirdi, amma demək olar ki, heç vaxt pul vermirdi. Artıq qeyd etdiyim kimi, o deyirdi: "Əgər artıq pulum qalsaydı, verərdim". Belə şey isə, əlbəttə, nadir hallarda olurdu. Mənim varlı atam başqalarıyla həm pulunu, həm də biliyini bölüşürdü. O bir atalar sözüne ürəkdən inanırdı: "Əgər nəşə almaq istəyirsənsə, əvvəlcə onu verməlisən". Onun çoxlu pulu olanda ya kilsəyə ianə verirdi, ya da hər hansı bir xeyriyyə təşkilatına yardım göstərirdi. Bu yəqin ki, mənim kitabımın ən vacib ideyasıdır. Əgər sizin nəyinizsə çatmırsa, yaxud sizin nəyəsə ehtiyacınız varsa, əvvəlcə bunu başqalarına verin və bu sizə böyük həcmdə qayıdacaq. Bu təkca pullara yox, həm də təbəssümə, sevgiyə, dostluğa da aiddir. Mən başa düşürəm, bu sizə qərībā görünə bilər, amma bu üsul mənə həmişə kömək edib. Mən sadəcə əks-təsir prinsipinə inanıram və mənə lazım olanı insanlarla bölüşürəm. Əgər mənə pul lazımdırsa, onu verirəm və onlar mənə böyük həcmdə qay-
dır.

yıdır. Mən çoxlu sayda məhsul satmaq istəyirəmsə, kiməsə bunu etməkda yardım edirəm və o vaxt uğur mənə də gəlir. Mənə əlaqələr lazımdırsa, mən kimin üçünsə bu əlaqələri yaradırəm və mənim axtardığım möcüzəli şəkildə peyda olur. Çox illər əvvəl belə bir deyim eşitmişdim: "Tanrıya almaq lazım deyil, insanlara vermək lazımdır". Mənim varlı atam tez-tez deyirdi: "Kasıblar varlılardan daha acgözdülər". O izah edirdi ki, əgər insan varlıdırsa, o digərlərlə lazım olanı paylaşır. Mən həyatım boyu çalışmışam, özümə lazım olanı başqalarıyla paylaşdığım pul və ya kömək hər zaman mənə böyüdülmüş şəkildə qayıdırdı. Bu, şaxtalı havada soba qarşısında oturub, əlində oduncaq tutmuş qocanın sözlərini xatırladır: "Əgər sən məni qızdırsan, mən sənə odun atacağam!" Eyni şey pullarla, sevgiyə, xoşbəxtliklə, məhsulla, xeyirli tanışlıqlarla baş verir. Yadda saxlamaq lazımdır ki, qarək əvvəlcə istədiyini şeyi verənsə ki, o sənə qayıtsın. Bəzən hətta nəyi, kimə, necə vermək, bunu düşünmək prosesi də problemi həll edir. Hər də mənə elə gəlir ki, insanlar mənə az gülümsəyir, bu zaman mən onlara gülümsəyirəm və əhvalatını soruşuram və burada möcüzəli şəkildə ətrafımda sevinc dolu insanlar çoxalır. Həqiqətən də doğru deyilib: "Sizin dünyanız sizin öz əksinizdir". Məhz buna görə də mən deyirəm: "Öyrənin və sizə bunun əvəzi veriləcək". Mən kəşf etdim ki, nə qədər səmimiyyətlə başqalarını öyrətməyə çalışırsam, bir o qədər də çox özüm öyrənirəm. Əgər siz pullar barəsində nəşə öyrənmək istəyirsinizsə, bunu bir başqasına da öyrədin. Sizə külli miqdarda yeni ideya və bilgi axını gələcək. Bəzən elə olur ki, mən verirəm, əvəzində heç nə gəlmir və yaxud mənə lazım olmayan bir şey gəlir. Əgər diqqətlə öz qəlbimizə baxsaq, görərik ki, səmimi-qəlbədən deyil, mənfəət xatrinə vermişik. Mənim atam müəllimlərlə işləyirdi və o müəllimlərin rəhbəri oldu. Mənim varlı atam isə gənclərə biznes qurmağı öyrədirdi. Əgər keçmişə baxsaq, görərik ki, məhz onların alıcınablığı onları daha ağıllı edirdi. Bu dünyada bizdən daha müdrik qüvvələr var. Uğuru sərbəst də əldə edə bilərik, lakin bunu onların köməyi ilə etmək daha asandır. Sadəcə özünüzdə olanı başqalarından əsirgəməyin. O zaman bu qüvvələr sizə qarşı səxavətli olacaqlar.

X Bölüm

DAHA BİR NEÇƏ PRAKTİK MƏSLƏHƏT

Bir çox insanlara yuxarıda sadalanmış 10 bənd bəs etməyəcək. Onlar bunda hərəkət etmək üçün istiqamət deyil, fəlsəfə görəcəklər. Fəlsəfə mənə də az əhəmiyyətli görünür. Axı çoxları əvvəl hərəkət edib, sonra düşünməyi üstün tuturlar. Lakin elələri də var ki, çox düşünürlər, amma heç nə etmirlər. Mən deyərdim ki, mənim bu iki cəhətin hər biriylə oxşarlığım var. Mən yeni ideyaları xoşlayıram və hərəkətə keçməyi çox sevirəm. Beləliklə, daha praktik məsləhətləri xoşlayanlar üçün mən necə hərəkət etdiyim barədə danışacam. Etdiyiniz şeyləri etməyi tərgidin. Başqa sözlə desək, fasilə verin və nəyin effektiv, təsirli və nəyin təsirsiz olduğunu araşdırın. Razılaşın ki, eyni şeyləri edib, başqa nəticə gözləmək axmaqlıqdır. Nəticə verməyən şeyləri etməyi dayandırın və yeni bir şey tapın. Yeni ideyalar axtarın. Mən kitab mağazalarında yatırım barədə yeni ideyalar axtarıram, orda ki, çox fərqli mövzularda kitablar olur. Mənə məlum olmayan məsləhətlər və formullar olan kitablar alıram. Məsələn, mən məhz kitab dükanında Coel Moskovitsin "16%-lik qərar" kitabını aldım və oxudum. Gələn cümə axşamı mən kitabda deyildiyi kimi, hərəkət etdim. Orda deyilən bütün hərəkətləri ardıcılıqla həyata keçirdim. İnsanların çoxu hərəkətə keçmir, yaxud da kiməsə bu qərarını dəyişməyə icazə verir. Mənim qonşum mənə deyirdi ki, nəyə görə 16%-lik üsul alınmayacaq. Mən ona qulaq asmadım, çünki o özü heç vaxt bununla məşğul olmayıb. Elə bir insan tapın ki, o sizin etmə istədiyinizi artıq edib. Onu nahara

dəvət edin. Kiçik sirləri ilə bölüşməyini xahiş edin. 16%-lik vergi sertifikatlarına gəldikdə isə mən yerli vergi məntəqəsinə getdim və orada həmin sertifikatlara pul yatıran bir işçiylə tanış oldum. Həmin gün onu nahara dəvət etdim. O, məmnuniyyətlə mənə nəyi necə etməyi izah etdi. Nahardan sonra isə o, günün qalan hissəsini mənə bunun qaydalarını izah etməkdə davam edirdi. Səhəri günü onun köməkliyi ilə mən iki gözəl təklif tapdım və o vaxtdan 16% almağa başladım. Mənə bir gün kitabı oxumaq, bir gün hərəkətə keçmək, bir saat nahar etmək və bir gün də xeyrli bir saziş imzalamaq üçün lazım oldu.

Seminarlara gedin və mühazirələr yazılmış audiokasetlər alın. Mən qəzetlərdə yeni keçiriləcək kurslar haqqında məlumat axtarıram. Onlardan çoxu pulsuzdur. Düzdür, mən hərdən lazımlı və bahalı seminarlara da gedirəm. Məhz keçdiyim kurslara görə varlı və azadam. Mənim dostlarım var ki, bu məşğələlərə getməyiblər və mənə də inandırmağa çalışırdılar ki, vaxtımı boşa xərcləyirəm. Olsun. Onlar hələ də əvvəlki iş yerlərində işləyirlər. Təklif etməkdən çəkinməyin. Mən hər hansısa bir daşınmaz əmlakı almaq istəyərkən, mümkün olan bütün variantlara baxıram və hər birinə bir təklif edirəm. Siz bilmirsiniz hansı təklif daha uğurludur? Bu heç mənə də məlum deyil. Bununla daşınmaz əmlak agentləri məşğul olmalıdır. Mən isə işin ən az hissəsini görməyə çalışıram. Mənim bir tanışım ona çoxmənzilli evlərin necə alınmasını öyrətməyimi istədi. Bir dəfə biz onunla və onun agentləri ilə 6 evə baxdıq. Onlardan 4-ü heç nəyə yaramırdı, qalan ikisi isə o qədər də pis deyildi. Mən ona bütün bu 6 ev barəsində rəy yazmağını və ev sahiblərinin tələb etdikləri məbləğin yansını təklif etməyi tapşırıdım. O və agentləri az qala ürək tutmasından öləcəkdi. Onlar düşünürdülər ki, bu həddən artıq həyasızlıq kimi görünəcək və bu satanları təhqir edə bilər. Mənə isə düşünürəm ki, agent sadəcə özünə əziyyət vermək istəmirdi. Buna görə də onlar heç bir tədbir görmədən, daha uyğun bir razılaşma axtarışına çıxdılar. Heç bir təklif olmadı və bu tanışım hələ də, "düzgün qiymətə düzgün razılaşma" axtarır. Əgər sizinlə müqavilə imzalamaq

istəyən ikinci tərəf yoxdursa, düzgün qiyməti necə müəyyənləşdirmək olar? Satıcıların çoxu, adətən, həddən artıq böyük məbləğlər tələb edirlər və çox az hallarda, satıcı malın dəyərindən aşağı məbləğ qoyur. Bu hekayənin mənası budur: təklif etməkdən çəkinməyin. Yatırımcı olmayan insanların nəyisə satmaq barədə heç bir anlayışı yoxdur.

Məndə bir daşınmaz əmlak var idi və onu bir neçə ay idi ki, satmaq istəyirdim. Mən hər cür qiymətə, hər hansı bir təklifi qəbul etməyə hazır idim. Hətta mənə bunun əvəzində on donuz versəydilər də, razılaşardım. Təklifə görə yox, ən azı ona görə ki, bununla kimsə maraqlandı. Mən qarşılıqlı təklif edərdim. Bəlkə də evi donuz fermasına dəyişməyi təklif edərdim. Əsas şərt oyunun prinsiplərindədir. Alış və satış çox əyləncəlidir. Hər zaman yadda saxlayın ki, bu, sadəcə, əyləncəli bir oyundur. Siz təklifinizi edin, birdən kimsə razılaşar. Mən hər dəfə təklif edərkən, öz şərtlərimi təqdim edirəm. Söhbət daşınmaz əmlakdan gedirsə, mənim təklifim hər zaman "Biznes şərikimin razılığı ilə" kəlməsiylə yekunlaşır. Düzdür, mən heç vaxt biznes şərikimin kimliyini açıqlamıram. Heç kimin ağına da gəlmir ki, bu mənim ev pişiyimdir. Əgər onlar təklifə razılaşdırlarsa, məni isə bu təklif qane etmərsə, mən evə zəng vurur, pişiyimlə danışırıam. Bu cəfəngiyyəti sizə danışmaqda məqsədim, bu oyunun nə dərəcədə sadə olduğunu izah etməkdir. Çox insanlar isə onu mürəkkəbləşdirirlər və buna həddən artıq ciddi yanaşırlar. Düzgün razılaşmanı seçmək, düzgün fəaliyyət istiqaməti seçmək, köməkçilər, yatırımcılar və yaxud buna bənzər şeylər – bunlar əks cinsin nümayəndəsi ilə görüşmək kimi bir şeydir. Bazarda olmaq, çoxlu insanlarla danışmaq, çoxlu təkliflər etmək, qiymət öldürmək və imtina etməyi bacarmaq lazımdır. Mən tənha adamlar tanıyıram ki, evdə oturub bir telefon zəngi gözləyirlər. Lakin əgər siz Sindi Krouford və yaxud Tom Kruz deyilsinizsə, yaxşısı budur, bazara, ya da heç olmasa mağazaya çıxın, axtarın, təklif edin, imtina edin, qiymət öldürün və təklifi qəbul edin. Bütün bunlar həyatın hər sahəsinə tətbiq edilə bilər. Sizi maraqlandıran yerlərdə ayda bir dəfə heç olmasa, 10 dəqiqə də

olsa qaçış edin, yaxud da gəzin. Məhz səhər qaçışları zamanı ən yaxşı müqavilələrimi əldə edirəm. Bir il ərzində bir ərazidə qaçıram və orada baş verən dəyişikliklərlə maraqlanıram.

Razılaşmanın sərfəli olması üçün iki amil vacibdir: pul qazancı və dəyişiklik. Ucuz təkliflər çoxdur, lakin sərfəli imkanlar həmişə hər hansısa bir dəyişikliklə yaranır. Ona görə də qaçış üçün yatırım etmək istədiyim ərazini seçirəm. Eyni istiqaməti təkrarlamağım mənə orada gedən dəyişiklikləri görməyə imkan verir. Mən evin satılması barədə uzun müddət asılmış elanları görə bilərəm, bu o deməkdir ki, satıcı nisbətən güzaştə getməyə hazırdır. Mən köçməyə hazırlaşanların yük maşınlarını görürəm. İnsanlar gəlir və gedir. Dayanıb sürücü ilə söhbət edirəm. Poçtalyonla söhbət edirəm, yeri gəlmişkən, o, ərazi haqqında ən çox məlumatı olan insandır. Mən az tanınmış ərazi seçirəm, ora tez-tez baş çəkirəm, bəzən bir il davamlı və yaxşılaşmağa doğru dəyişiklik əlamətləri axtarıram. Mən pərakəndə mal satıcıları ilə, xüsusən də təzələri ilə söhbət edirəm və onlardan niyə bu əraziyə gəldiklərini öyrənirəm. Bu, ayda cəmi bir neçə dəqiqə vaxt aparır. Həm də mən bunu başqa bir işimlə eyni vaxtda qaçış zamanı və yaxud da mağazada olduğum vaxt edə bilərəm. Qiymətli kağızlara gəldikdə isə mən Piter Linçin "Wall Street-i qabaqla" kitabındakı qiyməti artan səhmləri seçə bilmək barədə formulu bəyanıram. Mən kəşf etmişəm ki, bu prinsipləri daşınmaz əmlaka, səhmlərə, müştərək fondlara, yeni şirkətlərə, yeni evə, yeni ev heyvanına, yeni həyat yoldaşına, yaxud da yuyucu toz endiriminə də aid etmək olar. Hər dəfə eyni proses təkrarlanır. Məhz nə axtardığını bilməli və axtarışa çıxmalısın. Niyə istehlakçılar hər zaman uduzurlar? Məsələn, supermarketdə tualet kağızına endirimli satış elan edilən zaman istehlakçı ora qaçır və ucuz kağızlardan əldə edir. Qiymətli kağızlar bazarında endirim aksiyası keçirilən zaman, adətən, bunu tənəzzül, iflas və ya qiymətlərin əks hərəkəti də adlandırırlar. Bu zaman istifadəçilər yoxa çıxırlar. Supermarket qiymətləri artıran zaman istifadəçi başqa mağazaya üz tutur. Birjada isə qiymət qalxan zaman

istifadəçi səhmləri almağa başlayır. Yaxşı müqaviləni sərfəli yerdə ax-tarın. Mənim bir tanışım 100.000 dollara ev aldı. Mən onun evinin ya-nında, elə bu cür bir evi yarı qiymətinə aldım. O mənə dedi ki, evinin qiymətinin qalxmasını gözləyir. Mən isə ona dedim ki, qazanc satdığı zaman yox, aldığı zaman yaranır. Alış zamanı o öz mülkü olmayan daşınmaz əmlak agentinin xidmətindən istifadə etmişdi. Mən isə evi bankdakı girovlar bölməsindən almışdım. Mən bunu etməyi mənə öyrədən seminara 500 dollar xərcləmişdim. Qonşum hesab edirdi ki, daşınmaz əmlaka yatırım barədə bir seminara yarım min dollar ödəmək həddən artıq çoxdur. Həm də o demişdi ki, bu onun üçün həm maliyyə, həm də vaxt baxımından imkansızdır. Ona görə də o, hələ də evin qiymətinin qalxacağını gözləyir.

Hər şeydən əvvəl mən nəse almaq istəyən adamları, sonra işə satmaq istəyənləri axtarıram. Mənim bir dostum torpaq sahəsi axtarırdı. Onun pulu vardı, lakin vaxtı yox idi. Mən ona lazım olandan da böyük bir torpaq sahəsi tapdım. Dostuma zəng vurdum və o dedi ki, bunu almaq istəyir. Mən ona istədiyi qədər ərazini satdım, qalan ərazini özüm aldım. Demək olar ki, bu ərazi mənə pulsuz başa gəldi. Burada mənə budur ki, piroq alıb, onu hissələrə bölün. İnsanların çoxu im-kanları çatan şeyləri axtarır. Ona görə də onlar səthi düşünürlər. Onlar piroqun bir hissəsini alırlar və bununla da kiçik bir hissə üçün böyük məbləğ ödəməli olurlar. Geniş düşünməyən böyük qazanc əldə etmir. Əgər siz varlanmaq istəyirsinizsə, geniş düşünməyi öyrənin. Satıcılar diqqətçəkən endirimlər etməyi sevirlər. Sadəcə, ona görə ki, bütün biznesmenlərin çoxlu alış-veriş edənlərdən xoşu gəlir. Ona görə də sizin imkanınız az olsa da, böyük ölçülərdə düşünə bilərsiniz.

Mənim şirkətimə kompüter lazım olan zaman mən bir neçə şirkətə zəng elədim və soruşdum ki, təsadüfən onlar da kompüter almaq istəmirlər ki? O zaman biz müxtəlif satıcılarla əlaqə saxladım və çox uğurlu bir əməkdaşlıq etmiş olduq. Çünki çoxlu sayda kompüter aldım. Eyni şeyi mən səhmlərlə də edirəm. Səthi düşünen insanlar kasıb ola-

raq qalır, çünki tək hərəkət edirlər. Tarixdən öyrənin, birjada bütün nəhəng şirkətlər çox kiçiklərdən başlamışdılar. Polkovnik Sanders hər şeyini itirdikdən sonra, 60 yaşında varlandı. Bill Qeyts 30 yaşına çatma-mış dünyanın ən varlı adamlarından biri oldu. Hər hansı bir hərəkətilik tam hərəkətsizlikdən yaxşıdır. Bu, qarşımda açılan imkanlardan istifadə etməyin bir neçə üsuludur. Ən vacib sözlər fəaliyyət və işdir. Artıq de-diym kimi, işə başlamaq lazımdır və məhz o zaman sizi maliyyə uğuru gözləyir. Elə indi hərəkətə keçin.

Epiloq:

XOŞBƏXT VALİDEYNLƏR

Kitab sona çatır və tezliklə çapa veriləcək. Ən sonda sizə bunu demək istədim: bu kitabı yazmaqda əsas məqsədim, maliyyə səriştəsinin, insanların bir çox həyatı problemlərini həll edə biləcəyi fikrini insanlarla bölüşmək idi. Maliyyə bilgimiz olmadan həyatda standart formullar tətbiq edirik. Səylə işləyirik, pul toplayırıq, borca giririk və böyük vergilər ödəyirik. Bu gün bizə yeni məlumat lazımdır. Bu da sizə bu gün bir çox gənc ailələr qarşılaşdığı maliyyə problemindən son bir nümunə. Necə edək ki, uşaqlara yaxşı təhsil verək və eyni vaxtda özümüza təqaüd yığaq? Mən maliyyə səriştəsindən istifadə etməklə buna necə nail olmağı sizə açıqlayım. Bir dəfə bir dostum şikayətlənirdi ki, 4 uşaq üçün kollec pulu toplamaq çox çətinidir. Hər ay o, müştərək fonda 300 dollar yatırır və bu yolla da 12.000 dollar toplaya bilmişdi. O hesablamışdı ki, 4 uşağın təhsili üçün ona 400.000 pul lazımdır. Bunun üçün onun 12 il vaxtı var idi, çünki o vaxt böyük uşağının 6 yaşı var idi. 1991-ci il idi və Feniksin daşınmaz əmlak bazarı ağırlıqda idi. İnsanlar evləri sadəcə havayı verirdilər. Mən keçmiş sinif yoldaşıma müştərək fonda yatırdığı pulun bir hissəsinə ev almağı təklif etdim. İdeya onun xoşuna gəldi və biz bütün imkanları araşdırmağa başladığımız ilk növbədə onu ikinci evi almaq üçün bankdan kredit almaq imkanının olmaması narahat edirdi. Mən onu əmin etdim ki, əmlakı bankın köməyi olmadan da almaq olar. İki həftə ərzində biz bütün şərtlərimizə cavab verə biləcək bir ev axtardığımız. Seçim həddən artıq çox idi, ona görə də bu proses bizə zövq verirdi. Nəhayət, biz gözəl bir ərazidə üç yataq otağı

və iki vannə otağı olan bir ev tapdıq. Ev sahibini işdən ixtisara salmışdılar və o təcili surətdə evi satmalı idi. Çünki Kaliforniyada onu başqa bir iş gözləyirdi və o, ailəsi ilə təcili köçməli idi. O, ev üçün 102.000 istəyirdi, ancaq biz ona cəmi 79.000 təklif etdik. Təklif dərhal qəbul olundu. Ev, sahibinə ümumi kreditlə başa gəlmişdi. Bu o demək idi ki, hətta işsiz avara da onu bankın razılığı olmadan ala bilərdi. Ev sahibinin 72.000 borcu qalmışdı. Ona görə də mənim dostumun nağd ödəməli olduğu məbləğ cəmi 7.000 təşkil edirdi, yəni satış qiymətilə qalan borc arasındakı fərq. Keçmiş sahibi gedən kimi, mənim dostum evi kirayə verməyə başladı. Evin bütün xərclərini, həmçinin ipotekani ödədikdən sonra, o evdən ayda 125 dollar gəlir qazanmağa başladı. O, evi 12 il ərzində saxlamaq istəyirdi ki, ipoteka məbləğini, hər ay 125 dollar da artıq ödəməklə daha tez ödəsin. Biz hesablamışdıq ki, 12 il ərzində ipotekanın böyük bir hissəsi ödənilmiş olacaq və onun birinci uşağı kolleca gedən zaman, onun aylıq mənfəəti 800 dollar olacaq. Əgər evin qiyməti bahalaşarsa, o bunu sadəcə sata da bilər. 1994-cü ildə Feniksda daşınmaz əmlak bazarı gözlənilmədən dəyişdi və bu evi çox bəyənməmiş bir kirayənişin, onun üçün 150.000 dollar təklif etdi. Dostum mənimlə məsləhətləşdi və mən ona dedim: "Əlbəttə, sat, lakin verginin yubandırılması barədəki 1031 məcəlləsindən istifadə et". Gözlənilmədən, onun əlinə 80.000 dollar pul gəldi. Mən Texas ştatında yaşayan digər tanışıma zəng vurdum və o, bu pulları kiçik bir tikilisinə yatırırdı. Üç aydan sonra mənim dostum Texasdan aylıq 1000 dollarlıq çeklər almağa başladı. Bu pullar kollec üçün toplanılan müştərək fonda yönəldilirdi. İndi uşaqların təhsili üçün pul günlərlə deyil, saatlarla artırdı. 1996-cı ildə o payını satdı və 330.000 dollar qazandı. Dostum həmin vəsaiti də dərhal yeni, aylıq qazancı 3000 dollar olmaqla yeni bir layihəyə yatırırdı və bu 3000 də, həmçinin müştərək fonda gedirdi. İndi mənim dostum tamamilə əmin idi ki, ona lazım olan 400.000-i rahatlıqla toplaya biləcək. Bunun üçün ona əvvəldə 7000 dollar və bir qədər maliyyə səriştəsi tələb olunurdu. Onun uşaqları arzuladıqları

təhsili ala bilərdilər və ilk yatırımı ona tezliklə təqaüdə çıxmağa imkan yaradacaq.

Çox sağ olun ki, bu kitabı oxudunuz. Mən ümid edirəm ki, pulları özünü necə işlədə biləcəyiniz barədə məlumat aldınız. Bu gün ayaqda durmaq üçün mümkün qədər çox maliyyə sərəfəsi tələb olunur. Yalnız maliyyə cəhətdən sərəfəsiz insanlar, pul qazanmaqdan ötrü pul tələb olunduğunu düşünürlər. Savadsız olmaq axmaq olmaq demək deyil, onlar sadəcə qazanmaq elmini mənimsəməyiblər. Pul sadəcə ideyadır. Əgər siz pul qazanmaq istəyirsinizsə, düşünün tərzinizi dəyişin. Həyatda nəyə nail olmuş hər insan öncə bir ideyadan, sonradan daha böyük bir şeylərə çevrilmiş ən kiçik addımlardan başlayıb. Eyni şeyi yatırım barədə də demək olar. Mən çox insanlar tanıyıram ki, ömür boyu sərfəli təklif axtarmaqdadırlar və yaxud da uyğun bir imkanın düşəcəyini gözləyərək pul toplayırlar. Lakin bunlar doğru yol deyil. Ən çox hallarda təcrübəsiz yatırımcılar bütün sərvətlərini bir razılaşmaya yatırır və hər şeyi tezliklə itirirlər. Ola bilər ki, onlar pul yatırmağı yox, yaxşı işləməyi bacarırlar. Maliyyə savadı çox vacibdir. Onu nə qədər tez alsanız, bir o qədər yaxşıdır. Kitablara alın, seminarlara yazılın, bildiklərinizi təcrübədən keçirin, azdan başlayın. Mən 5000 nağd pulu bir milyonluq aktivə çevirdim, o, mənə 6 ildən sonra aylıq 5000 dollar qazandırmağa başladı. Düzdür, mən bunu uşaqlıqdan öyrənməyə başlamışam. Mən sizə də öyrənməyi məsləhət görürəm, bu elə də çətin deyil, bundan əlavə, bu hətta asandır, sadəcə, əsas fikri qavramaqdır. Məncə, mən yetərinə aydın izah etdim. Sizin əlinizdə olan başınızda olandan asılıdır. Yalnızda saxlayın, pul, sadəcə, ideyadır. Yaxşı bir kitab var, "Düşün ki, varlanasan" adlanır. Fikir verin, işlə və varlan demir. Pulları özünə işlətməyi öyrən və sənin həyatın daha da xoşbəxt olacaq. Bu gün ehtiyatla deyil, ağılla hərəkət etmək lazımdır.

Müəlliflərdən

Fəaliyyətə başlayın.

Hamımız həyatdan iki gözəl hədiyyə almışıq: ağıl və vaxt. Siz onlardan istədiyiniz kimi istifadə etməkdə azadsınız. Əlinizə düşən hər bir dollar sizin taleyinizi həll edə bilər və bu yalnız sizdən asılıdır. Əgər siz pulu düşünmədən xərclənsəniz, kasıblığa doğru seçim etmiş olacaqsınız. Əgər siz pullarınızı passivlərə xərclənsəniz, orta təbəqənin nümayəndəsi olacaqsınız. Dolları ağılınıza yatırın və aktivlər əldə etməyi öyrənin və sizin məqsədiniz və gələcəyiniz var-dövlət olacaq. Seçim sizin və yalnız sizindir. Hər gün hər yeni dollarla siz kasıb və ya varlı olacağınızı təyin edirsiniz. Əgər siz bu bilginə övladlarınızla bölüşsəniz, siz onları müasir zamanın həyatına hazırlamış olarsız. Əgər siz etməsəniz, bunu kim edəcək? Sizin gələcəyiniz və uşaqlarınızın gələcəyi sizin sabah deyil, bu gün edəcəyiniz seçimlə təyin olunur. Biz sizə Tanrının bizə bəxş etdiyi bu gözəl həyatda var-dövlət və xoşbəxtlik arzulayırıq.

Robert Kiosaki, Şeron Lekter.

Müəlliflər haqqında:

Robert Kiosaki

İnsanların maliyyə çətinliyinin əsas səbəbi odur ki, onlar məktəblərdə təhsilə illərlə vaxt sərf edirlər, lakin pullar barəsində heç bir şey bilmirlər. Nəticədə onlar pul üçün işləməyi öyrənirlər, lakin pulları özəllənə işlətməyi bacarmırlar. Robert 4-cü nəslə Yaponiya əsilli amerikalı olaraq, Havayda doğulub, böyüyüb. Onun atası vaxtilə Ştatın Təhsil Komitəsinin rəhbəri idi.

Məktəbi bitirdikdən sonra Robert Nyu-Yorkda oxuyur, universiteti bitirdikdən sonra isə hərbi xidmətə gedir və Vyetnam zabiti və hərbi vertolyot pilotu olaraq göndərilir. Mühərribədən qayıtdıqdan sonra Robert biznes karyerasına başlayır. 1977-ci ildə o şirkət qurur və bazara ilk dəfə yapışqanlı neylon cüzdanlar çıxarır və onlar böyük uğurla satılır. Onun özü və bazara çıxardığı məhsul barəsində "Runners World", "Gentlemen's Quarterly", "Success Magazine", "Newsweek" və hətta "Playboy" jurnalında da yazırdılar. 1985-ci ildə o, biznes aləmini tərk edir və beynəlxalq təhsil şirkətini yaradır. Bu şirkət 7 ölkədə fəaliyyət göstərir və on minlərlə insana biznesi və yatırım qaydalarını öyrədir. 47 yaşında Robert artıq işləmir və ürayi istəyən işlərlə, yatırımlarla məşğul olur.

Varlıq olanlar və olmayanlar arasındakı artan böyük fərqə görə narahatlıq keçirən Robert "Pul axını" adlanan stolüstü oyun hazırlayır və bu oyun insanlara varlanmağın yollarını öyrədir. Robertin əsas biznesi daşınmaz əmlak və yeni şirkətlərin yaradılması olsa da, onun əsl həvəsi dərslər keçməkdir. O, Oq Mandino, Ziq Ziqler və Entoni Robbins kimi məşhurlarla eyni səhnədə çıxış edib. Robert Kiosakinin ideyaları aydındır. Öz maliyyə vəziyyətinizin məsuliyyətini öz üzərinizə götürün, yaxud da başqasının çaldığına ömür boyu oynamalı olacaqsız. Pulların

qulu da olmaq olar, ağası da. Robert bir saatdan üç günə kimi davam edən seminarlar keçirir və insanlara varlıqların sirləri barədə danışır. Mövzular çox müxtəlifdir. Maksimal gəlirlə və minimal risklə pulu necə yatırmaq lazımdır? Uşaqlara varlanmağı necə öyrətmək olar? Necə şirkət qurmaq və onu necə satmaq olar? Lakin bütün bunların arxasında çox vacib bir mesaj dayanır: öz maliyyə istedadınızı oya-dın. O sizin içinizdə yatır və öz saatını gözləyir. Dünyaca məşhur yazıçı və lektor Entoni Robbins Robert Kiosaki barədə belə deyir: "Robert Kiosakinin tədris fəaliyyəti insanlara həyatlarını dəyişməyə kömək edir. Mən onun səylərini alqışlayıram və hər kəsi onlara əməl etməyə çağırıram. Bizim iqtisadi dəyişən zamanəmizdə Robertin ideyasını qiymətləndirməmək mümkün deyil.

Şeron Lekter

Üç uşaq anası, dövlət diplomlu mühasib-müfəttiş, nəşriyyat və oyun istehsalı üzrə peşakar menecer və konsultant Şeron Lekter hazırda təhsil sahəsində çalışır. O, Florida ştatının universitetini mühasibat üzrə fərqlənmə diplomu ilə bitirib. O, nəhəng bir mühasibat şirkətində işləyən ilk mühasib qadınlardan biri olub. Sonra kompüter şirkətində maliyyə direktoru, milli sığorta şirkətinin rəhbəri, Viskonsində ilk qadın jurnalının yaradıcısı olub və bütün bunları mühasibat fəaliyyətini dayandırmadan edib.

Şeronun üç uşağı böyüməkdə idilər və onun diqqəti onların təhsilinə yönəlir. Onları kitab oxumağa məcbur etmək çətin idi, uşaqlar televizora baxmağa üstünlük verirdilər. Ona görə də o, ilk elektron-danışan kitabın yaradıcısına qoşuldu, elektron kitabların istehsalını genişlətməkdə kömək etdi və onu beynəlxalq miqyaslı, çoxmilyonluq istehsalata çevirdi. O bu gün də kitabların uşaq həyatında vacib yer tutması üçün yeni texnologiyaların işlənilib hazırlanması ilə məşğul olur. O, uşaqlarının təhsili ilə yaxından maraqlanır və riyaziyyat, informatika, yazı və oxu sahələrindəki təhsil problemlərinin müzakirəsində şəxsən iştirak edir. Bizim təhsil sistemimiz müasir dünya həyatından və inki-

şaf edən texnologiya yeniliklərindən geri qalır. Uşaqlara təkə həyatda sağ qalmaq üçün deyil, həm də inkişaf etmək üçün gərək olan bilgileri öyrətmək lazımdır. O, "Varlı ata və kasıb ata", "Pul axını kvadrantı" kitablarının həmmüəllifi olaraq, hazırda öz maliyyə savadını artırmaq istəyən hər kəs üçün tədris vasitələrinin hazırlanmasına yardım edir.

Robert Kiosakinin oxucularına təhsil-reklam xarakterli müraciəti:

Mühasibatda gəlir 3 müxtəlif növə bölünür:

- 1) Məvacib gəliri.
- 2) Passiv gəlir.
- 3) Qiymətli kağızlardan gələn gəlir.

Mənim öz atam mənə yaxşı oxuyub, sabit iş tapmağı məsləhət gördüyü zaman, mənə işləyib, məvacib gəliri almağı məsləhət görürdü. Mənim varlı atam deyəndə ki, varlılar pul üçün işləmir, onlar pulları özləri üçün işlədirlər, o, passiv gəliri və qiymətli kağızlardan gələn gəliri nəzərdə tuturdu. Passiv gəlir dedikdə, adətən, daşınmaz əmlaka yatırılmış kapitaldan götürülən gəlir, daha doğrusu, icarə haqqı, nəzərdə tutulur. Qiymətli kağızlardan gələn gəlir dedikdə isə səhmlərdən, istiqrazlardan, müştərak fondlardan və buna bənzər yatırımlardan gələn gəlir nəzərdə tutulur. Məhz bu növ gəlir Bill Qeytsi dünyada ən varlı insana çevirdi. Varlı ata tez-tez deyərdi: "Varlanmağın açarı, məvacib gəlirini mümkün qədər tez bir zamanda, passiv və ya qiymətli kağızlardan gələn gəlirə çevirməkdir". O deyirdi ki, ən yüksək vergilər məvacibdən, ən az vergilər isə passiv gəlirlərdən tutulur. Məhz buna görə də pulları özünə işləməyə məcbur etmək lazımdır. Dövlət öz pullarının qazandığı gəlirdənsə, sənin alın tarinlə qazandığın gəlirdən daha çox vergi tutur.

"Pul axını kvadrantı" adlanan ikinci kitabımda mən, biznes aləminə qatılan 4 növ adam barədə danışiram. Bunlar: pulu işləyən işçi – **I** bəndində, öz biznesi ilə məşğul olanlar – **B** bəndində, şirkət sahibləri – **S** bəndində və yatırımcılar – **Y** bəndində. Demək olar ki, bütün

insanlar orta və ali məktəblərdə təhsillərini başa vurduqdan sonra ya **İ**, ya da **B** olurlar. "Pul axını kvadrantı" kitabında bu bəndlər arasında əsaslı fərqdən bəhs edilir və öz kvadrantını necə dəyişə biləcəyindən danışılır. Demək olar ki, bizim bütün məhsullarımız **İ** və **B** kvadrantında olanlar üçün nəzərdə tutulub. "Varlı atanın yatırım yolu" adlanan 3-cü kitabda mən məvacib gəlirinin, passiv və ya qiymətli kağızlardan gələn gəlirə çevirməyin nə dərəcədə vacib olduğu barədə ətraflı yazmışam.

Varlı ata deyirdi: "Əsl yatırımcı məvacib gəlirlərini passiv gəlirə və qiymətli kağızlara çevirə biləndir". Əgər sən nə etdiyini yaxşı bilirsənsə, yatırım riskli deyil, o, sadəcə, ağıllı addımdır.

Maliyyə azadlığının açarı

Maliyyə azadlığının açarı insanın məvacibini passiv gəlirə və qiymətli kağızlardan qazanacağı gəlirə çevirə bilməsindədir. Varlı ata uzun müddət mənə və Mayka bunu öyrətmişdi. Məhz buna görə mən və arvadım Kim artıq maliyyə cəhətdən azad insanlarıq və biz heç vaxt işləməli olmayacağıq. Bu gün biz işləməyə davam edirik, çünki hələ özümüz bunu istəyirik. Biz daşınmaz əmlakla məşğul olan şirkətimizdən passiv gəlir qazanırıq, həmçinin də qiymətli kağızlardan gələn gəlir, bundan əlavə biz, hazırda yeni müttəfiqimiz Şeron Lekterlə maliyyə təhsili şirkəti qurmaq üzərində işləyirik. Şirkət kitablar, audiolar və oyunlar təqdim edəcək. Bizim bütün tədris məhsullarımız varlı atamın mənə öyrətdiyi biliklər əsasında tərtib ediləcək: məvacib gəlirini, passiv və qiymətli kağızlardan gələn gəlirə necə çevirmək olar. Biz çox vacib olan 3 növ stolüstü oyun hazırlamışıq. Onlar kitabların öyrədə bilməyəcəkləri şeyləri öyrədirlər. Məsələn, kitabdan velosiped sürməyi necə öyrənmək olar? "Pul axını 101" – bu böyük üçün nəzərdə tutulmuş qəliz bir oyundur. Lakin uşaqların oynaya biləcəyi pul axını oyunu da var. Bu uşaqlara yatırımın təməlini öyrədir. Bundan əlavə, bunlardan, mühasibat uçotunun prinsiplərinə və maliyyə sava-dına yiyələnmək olar. Dünyada bu oyunların analoqu yoxdur, çünki

onlar bütün bu bilikləri eyni vaxtda öyrədirlər. "Pul axını 202" oyunu "Pul axını 101" oyununun təkmilləşdirilmiş versiyasıdır. Bunun üçün 101 oyununun lövhəsi və bu oyunu mükəmməl bilmək tələb olunur. İlk iki oyun yatırımın təməllərini öyrədir. "Pul axını 202" daha konkret üsullar barəsindədir. Bunu anlamaq bilən insan bazarda həm yüksəliş, həm də eniş zamanı yatırım edə bilər. Varlı atam dediyi kimi, əsl yatırımcı həm iflas zamanı, həm də artım zamanı yatırım etməyi bacarandır. Buna görə də o belə varlı idi.

Onların bu qədər pul qazana bilmələrinin bir səbəbi də odur ki, onlar özlərinə daha arxayındırlar. Varlı ata deyirdi: "Onlar özlərinə arxayındırlar, ona görə ki, udurmaqdan çox da qorxmurlar". Başqa sözlə desək, orta hesablı yatırımcı ona görə çox qazanmır ki, o, pul itirməkdən qorxur. Çünki o özünü məğlubiyyətdən necə qoruya biləcəyini bilmir. Məhz bunu sizə "Pul axını 202" oyunu öyrədəcək. Orta hesablı yatırımcı yatırımı riskli bir iş sayır. Çünki peşəkar yatırımcı təhsili almayıb. Amerikanın ən varlı yatırımcısı Uorren Baffetin dediyi kimi, "Risk gördüyünüz işi bilməməkdir". Mənim stolüstü oyunlarım yatırımın əsaslarını və qaydalarını başa düşülən və maraqlı tərzdə öyrədir. Bəzən mən eşidirəm, deyirlər: "Sizin stolüstü oyunlarınız çox bahadır". "Pul axını 101" ABŞ-da 195 dollardır. "Pul axını 202" 145 dollara, uşaqlar üçün olan "Pul axını" isə 79 dollardır. Bütün bu oyunların tərkibinə kitablar, audiolar, videolar daxildir. Qiymətlərin belə bəha olmasının səbəbi oyunları məhdud sayda istehsal etməyimizdir. Mən bununla razılaşıram və deyirəm: "Bəli, xüsusən də stolüstü ayləncəvi oyunlarla müqayisədə bahadır. Lakin mənim oyunlarım hər hansı bir kollec təhsilindən, ömür boyu işləməkdən, vergi ödəməkdən və yatırım zamanı daima itirməkdən qorxmaqdan ucuzdur". Bu adam narazı halda çıxıb gedirsə, mən sanki varlı atamın sözlərini eşidirəm: "Sənə hansı növ gəlirin lazım olduğunu dəqiqləşdirmək lazımdır və bunu necə qoruyub saxlaya biləcəyini bilmək. Bu böyük var-dövlətin açarıdır". O həmçinin də deyirdi: "Əgər sən 3 növ gəlir arasındakı fərqi başa düşmürsənsə və onları əldə etməyi və qoruyub saxlamağı bacarmırsan

sansa, sən ömrün boyu qazana biləcəyindən az pul qazanacaqsan və lazım olduqundan çox işləməli olacaqsan.

Beləliklə, mənim kasıb atam hesab edirdi ki, həyatda uğur üçün yalnız yaxşı təhsil, yaxşı iş və çoxillik ağır çalışma gərəkdir. Mənim varlı atam da təhsilə böyük önəm verirdi. Lakin onun üçün çox vacib idi ki, Mayk və mən 3 növ gəliri bir-birindən ayırmağı bacaraq və bunlardan birini qazanmaq üçün işləyək. Bu onun maliyyə tədrisinin təməli idi və var-dövlətə can atan hər bir kəsə bilmək vacibdir. Varlı ata dedi ki, "Varlılar pul üçün işləmir. Onlar pulları özlərinə işlətməyi bacarırlar". O mənə öyrədirdi ki, məvacib gəliri o pullardır ki, sən onlar üçün işləyirsən. Passiv gəlir və qiymətli kağızlardan gələn gəlir sənə üçün işləyən pullardır. Bu fərqi bilmək mənim həyatımda çox vacib rol oynadı və yaxud da Robert Frostun şeirindəki sonluqdan istifadə etsək: "Bu hər şeyi həll etdi".

Öyrənməyin ən sadə və asan üsulu hansıdır?

1994-cü ildə mən varlı atamın mənə öyrətdiklərini başqalarına öyrətməyin yollarını axtarmağa başladım. Kitab oxumaq bu bilginin bir hissəsini verir. Kitab oxumaqla velosiped sürməyi öyrənmək mümkün deyil. Mənim ağıma bir fikir gəldi. Varlı ata məni təkrar yolu ilə öyrədirdi. Məhz buna görə də mən tədris əhəmiyyətli stolüstü oyunlar işləyib hazırlamağa başladım. Məncə, bu yetərincə çətin fənlərin öyrənilməsinin ən asan üsuludur. Əgər siz mümkün qədər çox passiv gəlir və qiymətli kağızlardan qazanc əldə etmək istəyirsinizsə, pul axını oyunları sizin üçün bu yolda ilk addım ola bilər. Əgər siz öz maliyyə savadınızı artırmaq istəyirsinizsə, bizim məhsulumuzdan 90 gün ərzində pulsuz istifadə edə bilərsiniz. Sizdən xahiş etdiyim şey budur ki, bu müddət ərzində bu oyunu dostlarınızla birlikdə heç olmasa 6 dəfə sona qədər oynayın. Əgər bundan sonra siz yeni heç bir şey öyrənmədiyinizi iddia etsəniz və yaxud da oyunun həddən artıq çətin olduğunu desəniz, oyunu yaxşı vəziyyətdə geri qaytarın və biz sizə pullarınızı məmnuniyyətlə geri qaytaracağıq. Oyunun qaydalarını və üsullarını öyrənmək üçün bunu ən az iki dəfə oynamaq lazımdır. Bundan sonra oynamaq asan olacaq. Sizin üçün maraqlı olacaq və bilik toplama prosesi daha sürətli olacaq. Əgər siz pul axını oyununu alıb, onu oynamasanız, bu həqiqətən də sizin üçün bahalı sayılacaq. Lakin əgər siz bunu heç olmasa 6 dəfə oynasaz, mən əminəm ki, siz bizimlə razılaşacaqsız. Bu seriyadan olan hər bir oyun dəyərlidir.

MÜNDƏRİCAT

Giriş:	
BU HƏR KƏSƏ LAZIMDIR.....	7
I Bölüm:	
VARLI ATA, KASIB ATA.....	17
ROBERT FROSTUN MƏNƏ VERDİYİ DƏRS.....	21
II Bölüm:	
Dərs 1. VARLILAR PUL ÜÇÜN İŞLƏMİR.....	23
III Bölüm:	
Dərs 2. MALİYYƏ SAVADI NƏ ÜÇÜN LAZIMDIR?.....	52
IV Bölüm:	
Dərs 3. ÖZ İŞİNİZİ QURUN.....	76
V Bölüm:	
Dərs 4. VERGİLƏR NECƏ YARANDI VƏ KÖRPORASIYALARIN ÜSTÜNLÜYÜ NƏDƏDİR.....	84
VI Bölüm:	
Dərs 5. VARLILAR PULU İXTİRA EDİRLƏR.....	95
VII Bölüm:	
Dərs 6. PUL ÜÇÜN YOX, TƏCRÜBƏ ÜÇÜN İŞLƏYİN.....	115
VIII Bölüm:	
NƏDƏN BAŞLAMALI? MANEƏLƏRİ AŞMAQ.....	128
IX Bölüm:	
İLK ADDIMLAR.....	145
X Bölüm:	
DAHA BİR NEÇƏ PRAKTİK MƏSLƏHƏT.....	168

Epiloq:

XOŞBƏXT VALİDEYNLƏR.....	174
Müəlliflər haqqında:	
Robert T. Kiosaki.....	178
Şeron L. Lektər.....	179
Robert Kiosakinin oxucularına təhsil-reklam xarakterli müraciəti.....	181
Oyranməyin ən sadə və asan üsulu hansıdır?.....	185

Robert T. KIOSAKI
Şeron L. LEKTER

Varlı Ata, Kasıb Ata

5m



№ 2013
1364

ROBERT T. KIYOSAKI
SHARON L. LECHTER

RICH DAD POOR DAD

Robert Kiosaki və Şeron Lektorun müştərək yazdığı bu kitab insanlara müasir həyatda yüksək rifah içində yaşamağın yollarını, varlanmağın sirlərini öyrədir.

Müəlliflər öz təcrübələrini bölüşür, qanunları pozmadan necə var-dövlət qazanmağın mümkün prinsip və şərtlərini təhlil edirlər.

Kitabdan çıxan başlıca nəticə budur ki, müasir dövrdə çox pul qazanmaq üçün çox işləməyə ehtiyac yoxdur, sadəcə, ağıllı olmaq, enerjini, biliyi, əlində olan vəsaiti düzgün paylaşdırmaq və ondan səmərəli istifadə etmək lazımdır. Bunun yolu maliyyə savadına malik olmaq, bazar konyukturasını öyrənib bilmək və təcrübədə tətbiq etməkdir.

"Varlı ata, kasıb ata" kitabı öz həyatını firavanlıq içində keçirmək, var-dövlət toplamaq istəyənlər üçün çox faydalıdır.

ISBN 978-9952-26-549-1



9 789952 265491

Qiyməti: 5 ₼



QANUN
NƏŞRİYYATI

96994