

**Р.Т. Киосаки, Ш.Л. Лечтер**



**ПУЛ ОВИМИНИНГ  
КВАДРАНТИ**

Биринчи китоб

УЎК: 159.9

КБК: 88.4

К 38

Киосаки Р. Т., Лечтер Ш. Л.

Пул оқими квадранти. К. 1 / Р. Т. Киосаки, Ш. Л. Лечтер; таржимонлар: Тоҳиржон Ҳақимов, Наргиза Анорбоева. – Тошкент: Yurist-media markazi, 2014. - 176 б.

ISBN 978-9943-4336-5-6

УЎК: 159.9

КБК: 88.4

Бу китоб молиявий билимлар ҳақида. Одамлар бозор талабларига мослаша олмай қийналиб юрган дастлабки пайтларда, бундан анча йиллар муқаддам, бадавлат ишбилармонлар озод-эркин ҳаёт кечиришнинг бир нечта коидаларини ўрганиб чиқишди. Мазкур китобни ўқиш жараёнида ўша коидалардан воқиф бўлиш баробарида, сиз пул учун эмас, балки пулнинг сизга ва сиз учун хизмат қилиши кераклигини англайсиз. Бу китоб молиявий бошқариш сирларини ўрганишда сизга ёрдам беради.

Китоб кенг китобхонлар оммасига мўлжалланган.

*Тақризчи ва масъул муҳаррир:*

**Гуландом Тоғаева,**

*филология фанлари номзоди*

ISBN 978-9943-4336-5-6

© “Yurist-media markazi”  
нашриёти, 2014 йил

*“Инсон озод, ammo занжирбанд этилган каби дунёга келади. У бошқаларни бошқараман деб ўйлайди, лекин охир-оқибат ўзгаларга қараганда ҳам қарамроқ эканини англаб етади”.*

*Жан Жак Руссо*

*Менинг бой отам бир гапни кўп қайтаришга одатланганди: “Сен молиявий мустақилликка эриша олмас экансан, ҳеч қачон чин озодликни ҳис этмайсан. Ҳақиқий озодлик жуда кўп маблағ эвазига келади”.* Бу китоб кўп маблағ сарфлай оладиганлар учундир.

### *Дўстларимизга*

*“Бой ота, камбағал ота”* китобимиз ўқувчилар томонидан яхши қабул қилиниб, муваффақият қозонганлиги сабабли биз бутун дунёдаги минглаб дўстларга эга бўлдик. Дўстларимизнинг мақтовлари ва китоб ҳақидаги илиқ фикрлари бизни руҳлантириб *“Пул оқими”* номли китобни ёзишга ундади. Мазкур китоб унинг давомидир.

Бизни қўллаб-қувватлаб, яхши тилак ва эзгу ниятларини билдирган дўстларимизга ўз миннатдорчилигимизни изҳор этамиз.

## СЎЗ БОШИ

Сиз ҳозир қайси шуъбадасиз?

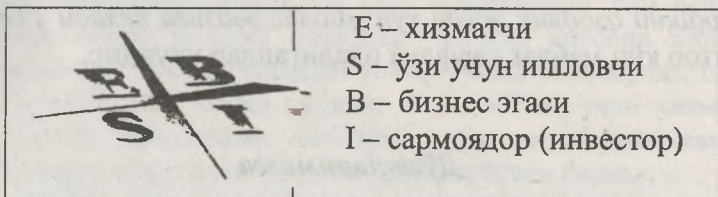
Мазкур шуъба сизга бошқаларидан кўра мос тушадими?

Сиз молиявий жиҳатдан эркинмисиз?

Агар ҳаётингиз молия йўлида беқарор бўлиб турган бўлса, “Пул оқими” номли китоб айнан сиз учун ёзилган.

Сиз бугун шуғулланаётган ишингизни ўз назоратингизга олиб, молиявий тақдирингизни ўзгартирмоқчи бўлсангиз, бу китоб илк қадамларни ташлашингизга ёрдам беради.

*Квадрант* куйидагича кўринишга эга:



Ҳар биримиз юқорида кўрсатилган шуъбаларнинг биридамиз. Бундаги ўрнимизни ишлаб топаётган пулимиз ва даромадимизга қараб белгиласа бўлади. Кўпчилигимиз ойлик маошимиз, ўтказиб бериладиган чекларга ёндашамиз, шунинг учун ҳам хизматчилармиз, айти шу дамда эса кимлардир фақат ўзи учун ишламоқда. Квадрантнинг чап томонига хизматчи ва ўзи учун ишлайдиганлар жойлашган. Квадрантнинг ўнг томонидан эса сармоя (инвестиция)лар ҳисобига ёки ўз бизнесидан нақд пул топаётганлар ўрин олган.

“Пул оқимининг квадрант”и бизнес оламидаги турли инсонларни тасвирлаб беради. Улар кимлар?

Қандай фазилатлари билан ўзгалардан ажралиб туришади?

Бу сизнинг қайси шуъбага мансуб эканлигингизни ва ҳозирда қайси бўлимдалигингизни ҳам белгилаб беради. Молиявий эркинликни ҳар қайси бўлимдан ҳам топса бўлади, лекин унга тезроқ эришишингиз учун “В” ва “Т” бўлимдагиларнинг малакаси ва билими даркор ва албатта, келажакда ёрдам беради. Ахир “Е” тоифадагилар ҳам “Т” бўлимдагилар сингари муваффақиятларга эришишлари керак-ку.

### *Улғайгач ким бўлмоқчисан?*

Бу китобни “Бой ота, камбағал ота” китобимизнинг иккинчи қисми деб айтишимиз мумкин. Ўша китоб ҳақида таассуротга эга бўлмаганлар учун унда нималар ҳақида ёзилгани тўғрисида қисқача тушунтириб ўтаман. Унда икки отамнинг келажак ҳаётим ва пул тўғрисида менга берган маслаҳатлари ҳақида ҳам сўз-юритилганди. Икки отам дейишимга сабаб, бири менинг ўз отам, иккинчиси эса дўстимнинг отаси. Уларнинг бири зиёли, ўқимишли, иккинчиси эса олий маълумотга эга эмасди. Бири камбағал, бошқаси – бой. Бир куни улар мендан сўраб қолишди: “Улғайгач ким бўлмоқчисан?”

Менинг зиёли, маълумотли отам доим битта маслаҳат берарди: “*Мактабга бор, ўқи, яхши билимга эга бўл, сўнг катта пул тўланадиган ишни топ*”. У ҳаётимда мана бундай молиявий йўлни танлашимга маслаҳат берарди:

## Камбағал отанинг маслаҳати

Мактаб



Камбағал отам менга кўп пул тўланадиган “Е”, яъни хизматчи ёки ўзи учун ишлаб кўп пул топадиган ўз касбининг устаси “S” лардан бири бўлишимни таъкидларди. Масалан: дипломли доктор, юрист ёки ҳисобчи. Камбағал отамни фақат кафолатли тўлов чеки, катта маош ва мустаҳкам иш ўрни қизиқтирарди, холос. Чунки у катта пул тўланадиган давлат амалдори – Гавайи штати Маориф департаментини бошқарарди.

Олий маълумотга эга бўлмаган бой отам эса ўзининг бошқачароқ маслаҳатини берарди. У айтардики: “*Мактабга бор, уни битир, ўз бизнесингни ярат ва муваффақиятли сармоядор бўл*”. Унинг маслаҳати мана бундай кўринишда эди:

## Бой отанинг маслаҳати

Мактаб



Ушбу китоб бой отамнинг маслаҳатига амал қилганимда менда юз берган ақлий, руҳий, ҳиссий ва тарбиявий жараёнлар ҳақида ҳикоя қилади.

### *Бу китоб кимлар учун ёзилган?*

Бу китоб ўз шуъбаларини ўзгартирмоқчи бўлганлар учун ёзилган. Бу китоб, асосан “Е” ва “S” шуъбалардан “В” ва “Т” бўлимларга ўтишни хоҳловчилар учундир. Бу китоб, ўзларича мустаҳкам деб ўйлаб юрган, касб-корларига қарши боришга тайёр, молиявий эркинликка эришмоқчи бўлганлар учун. Албатта, бу енгил йўл эмас, аммо йўл охиридаги ютуқ бунга арзийди. Бу йўл – молиявий мустақиллик йўлидир.

Бой отам 12 ёшлигимда менга бир оддий ҳикояни айтиб берганди, лекин ўша ҳикоя мени катта бойлик, молиявий эркинлик томон йўналтирди. Ўша нарса менга “молиявий оқим квадрант”ининг “Е” ва “S”лар билан, квадрантнинг ўнг томон бўлимидаги “В” ва “Т”лар ўрталарида қандай фарқ борлигини англатди. Мана ўша воқеа:

“Бир замонлар ғаройиб қишлоқ бўлган экан. У ерда бир муаммо бўлмаганда ҳаммаси ажойиб экан. Қишлоқда ичимлик суви етишмасди. Одамлар асосан ёмғир сувидан истеъмол қилишар экан, бу албатта, қишлоқ аҳлига анча қийинчилик туғдирарди. Бир куни қишлоқнинг ҳурматли катталари йиғин тўплаб, қишлоққа ичимлик сувини олиб келиб етказиб туриш учун одам ёллаб шартнома тузишибди. Икки киши ўз ихтиёри билан қишлоқни сув билан таъминлашни зиммаларига олиб, бу шартномага имзо қўйишибди. Қишлоқ катталари икки кишини сув ташишга қўйишганда, улар ўзаро рақобатлашишса сув нархи пасайишини ҳам назарда тутишганди.

Шартномани қўлга киритганлардан бири Эд дарров ишга киришди. У иккита бир хил челақ сотиб олиб, сўқмоқ бўйлаб юриб, анчагина узокроқдаги қўлдан сув

таший бошлабди. У ҳар куни азонлаб туриши лозим эди, чунки сув захираси тугаб қолмаслиги керак эди-да. У тонгдан-тунгача тинмай ўзининг иккита челагида сув таширди. Бу жуда оғир иш бўлса-да, лекин Эд ўзини бахтиёр ҳис қиларди. Чунки у ишлаб пул топаётганди ва ўз бизнесида самарали шартномага эга эди.

Иккинчи шартномага эга бўлган Билл негадир кўринмай қолди. Бу ҳолат Эдни хурсанд қилаётганди, унинг рақобатдоши йўқ ва албатта, ҳамма сувдан тушаётган пул унинг бир ўзига қолаётганди.

Билл эса челақ сотиб олиб Эд билан рақобатлашиш ўрнига, уйига бориб бизнес-режа тузишга ўтирди. У кичикроқ фирма ташкил қилиб, тўртта сармоядор (инвестор)ни топди. Улардан бирини ўзининг ишини бошқариб туриши учун компания президентлигига тайинлади. Орадан бир ой ўтгандан сўнг ёнида бирикки ишчи ва муҳандислар билан қишлоққа кириб келди. Бир йилда унинг жамоаси зангламайдиган сув ўтказгичлари билан қўл ва қишлоқ ўртасида сув етказиб бериш тизимини йўлга қўйиб, куриб битказди.

Эд етказиб бераётган сувнинг сифати ифлослигидан бир қанча норозиликлардан хабари бўлган Билл, сув тизимининг тантанали очилиш маросимида кунига 24 соат, ҳафтасига 7 кун узлуксиз қишлоқни тоза сув билан таъминлашини айтиб ўтди. Эд эса ҳафтанинг иш кунларидагина сув олиб келарди, дам олиш кунлари ишламасди. Билл яна қўшиб ҳам қўйдики, сувнинг нархини 75% га пасайтириб, сифатли тоза сув билан қишлоқ аҳлини кеча-ю кундуз таъминлашга қафолат беришини айтди. Қишлоқ аҳли унинг сўзларини диққат билан тинглаб, қарсақларга кўмиб, олқишлашди ва қилган ишини кўришга шошилишди.

У билан рақобатлашиш учун Эд ҳам сувининг нархини 75% га пасайтириб, яна иккита челақ сотиб



олди, уларни ёғочга осиб тўрт челақлаб сувни ташишда давом этди. Қишлоқ аҳлига янада яхшироқ хизмат кўрсатиш илинжида, тунда ва дам олиш кунлари ҳам ишлашлари учун икки ўғлини ёнига олди. У доим ўғилларини коллежга кузатаётиб, шундай дерди: *“Тезроқ ўқишни тугатинглар, бу бизнес сизларники, келажакда сизларга қолади, ишимни давом эттирасизлар”*.

Аммо ўғиллари коллежни битириб, қишлоққа қайтишмади. Улар бошқа йўлдан кетишди. Эд уларнинг ўрнига иккита бегона ишчини ишга олишга мажбур бўлди ва у янги муаммолар қамровида қолди. Ишчилар маошларини кўтаришини талаб қила бошлашди, қолаверса, тўртта челақда эмас, битта челақда сув ташиймиз, деб туриб ҳам олишди.

Билл эса ўзининг бизнес режасини янгидан ишлаб чиқди ва ўзининг сув ўтказиш тизими лойиҳасини, бошқа қишлоқларга, ҳатто дунё бўйича тарғиб қилиб сотди. Унинг бу тизими ҳаммага маъқул эди, чунки сув еказиб бериш сифатли, тезкор ва арзон тарзда амалга оширилаётганди.

Бир челақ сув бир пенс турарди, аммо Билл бир кунда миллиард челақ сувни одамларга етказиб берарди. У ишлайдимиз-йўқми, бир кунда миллиард одам ундан сув сотиб оларди ва уларнинг тўловлари Биллнинг банкдаги ҳисоб рақамига келиб тушарди. Билл сув ўтказиш тизимини қуриш билан бир қаторда, ўзи учун банкдаги ҳисоб рақамига пулнинг оқиб келиш тизимини ҳам яратди”.

Билл бекаму кўст, бахтли узоқ умр кўрди. Эд эса умрининг охиригача оғир меҳнат қилиб, доим молиявий қийинчиликлар гирдобида яшаб ўтди.

Бой отамнинг бу ҳикояси менинг ҳаётимда йўлчи юлдуз бўлди, десам адашмайман. У менинг

йўналишимни аниқлаб берди. Мен кўп бор ўзимдан сўрардим:

“Сув тизимини қурайми ёки челақда сув ташийми?”

“Оғир иш билан шуғулланайми ёки ақлимни ишлатайми?”

Бу саволларга жавоблар мени молиявий мустақиллик сари етаклади, десам муболаға қилмаган бўламан.

Мазкур китоб ҳам умрбод челақ билан овора бўлишдан кўра сув ўтказиш тизимини яратишни, пул гўё сув каби чўнтақларига оқиб келишини уддаламоқчи, қолаверса, “В” ёки “Г” бўлимдагилар каби омадли бўлишни хоҳлаганлар учундир.

### **Бу китоб уч қисмга бўлинган.**

**I-қисмда** тўрт шуъбадаги одамлар ўртасидаги муқаррар фарқ борасида сўз юритилади. Унда баъзиларнинг ўз шуъбаларига кўникиб қолганлари, юксалишга интилмасдан бир жойда депсиниб туришлари сабаби баён этилган. Мазкур қисм ёрдамида қайси шуъбадалигингизни аниқлаб, тўғри ёки нотўғри йўлда эканлигингизни билиб олишингиз ва яна беш йилдан сўнг қаерда бўлишни хоҳлашингизни ўйлаб кўришингиз мумкин.

**II-қисм** шахсиятни ўзгартиришга бағишланган. Кўпроқ ким бўлишингиз кераклиги ва нима билан шуғулланишингиз лозимлиги тўғрисида сўз боради.

**III-қисм** сизга квадрантнинг тўғри томонига олиб борувчи етита қадамни белгилаб беради. Шунингдек, “В” ва “Г” шуъбаларида муваффақиятга эришингиз учун зарур кўникмалар борасидаги бой отамнинг маслаҳатлари билан ўртоқлашаман. Ушбу қисм билан танишиб, молиявий озодлик сари элтувчи ўз йўлингизни танлаш имкониятига эга бўласиз.

Бутун китоб давомида молиявий саводлилик муҳимлигини таъкидлашдан тўхтамайман. Квадрантнинг “В” “Г” шуббаларида ҳаракатланиш учун “Е” ва “S” бўлимларида қолишдан кўра билимдон ва маҳоратли бўлиш лозим.

“В” ва “Г” шуббаларида бўлишингиз учун нақд пулларингиз йўналишини назорат қилишни билишингиз лозим. Бу китоб ўз ҳаёт тарзларини ўзгартиришга тайёр ишбилармонлар учун ёзилган. Бу китоб ўз “сув ўтказиш тизимини яратиб” молиявий озодликка эришмоқчи бўлган инсонларга бағишланган.

Биз ахборот асрининг тонгида, имкониятлар ва мисли кўрилмаган молиявий ютуқлар даврида яшамоқдамиз. Айни шу даврда муваффақиятга эришиш учун юқорида биз айтиб ўтган тўртта шубба ҳақида тўлиқ ахборотга эга бўлиш керак. Афсуски, бизнинг ўқув даргоҳларимизда ҳалигача саноатлашган аср тажрибаси асосида квадрантнинг чап томони “Е” ва “S” шуббалар учунгина ўқитилаяпти.

Агар ахборот асри сари силжиш учун бир қатор саволларингизга жавоб қидираётган бўлсангиз, демак, бу китоб айнан сизга аталган. Бу китоб сизнинг молиявий саёҳатингизда ёрдам бериш учун ёзилган. У сизнинг ҳамма саволларингизга жавоб бермаслиги мумкин дир, аммо квадрантдаги “Е” ва “S” дан “В” ва “Г” оралиғидаги саёҳатим тўғрисида ўзимнинг бошимдан ўтганларни ва малака, тажрибамни қандай оширганимни баён этаман.

Агар сиз молиявий озодлик томон саёҳатга тайёр бўлсангиз, китобни ўқишни давом этинг.

## БИРИНЧИ ҚИСМ

### 1-БОБ

#### *“Нима учун ишлашни хоҳламайсиз?”*

1985 йили биз хотиним Ким билан ишсиз бўлиб қолдик. Йиғиб юрган пулимиздан оз-моз бор эди. Кредит карталаримиздаги пуллар тугаган ва биз эски Тойота машинамизда ётиб юрардик. Машинанинг ётқизса бўладиган ўриндиқлари диван вазифасини бажарарди. Биринчи ҳафтанинг охирларида, биз ким эдик, бизга ўзи нима бўлди, деган ўй-хаёллар руҳан эза бошлади.

Биз яна икки ҳафта бошпанасиз яшадик. Бир дўстимиз, бизнинг ачинарли молиявий аҳволимизни тушуниб, ўз уйидан хона ажратиб беришни таклиф қилди. У ерда тўққиз ой мобайнида яшадик. Биз аҳволимиз ҳақида ҳеч кимга оғиз очмасдик. Ташқаридан қараганда ҳаммаси жойидагидек эди. Лекин кейинроқ бизнинг ачинарли аҳволимиздан хабар топган қариндош ва яқинларимизнинг бизга берган биринчи саволлари “Нега бирор ишнинг бошини ушламайсизлар?” деганлари бўлди.

Олдинига уларга тушунтиришга ҳаракат қилдик, аммо ўз иш ўринларига эга, ишлашни юқори ўринга кўядиган одамларга нега ишламаётганимизни айтиб, ўз тушунчаларимизни уқтириш бир мунча мушкул эди.

Тўғри, бизнинг вақтинчалик ишимиз ҳам бор эди, бир кун у ерда, бир кун бу ерда ишлаб бир мунча доллар топиб турардик. Биз бу ишни фақат егулик сотиб олиш ва машинага газ қуйиш учунгина қилардик. Албатта, бу “долларлар бизга асосий

мақсадимизга етиб олиш учун ёқилғи” эди. Тан олишим керак, чуқур иккиланишлар қуршовида қолиб, мустақкам иш ўрни ва доимий маош бериладиган ишда ишлаш ҳам хаёлимизга келган. Аммо ўша мустақкам иш ҳам биз хоҳлагандай эмасди. Биз молиявий инқироз жарлигининг ёнгинасида яшашни давом эттиравердик.

Ўша 1985 йил биз учун жуда оғир ва узун йил бўлди. Ҳаётда пул асосийсимас, деб гапириб юрадиган одам менимча, пулсиз кўпам узоқ яшаб кўрмаган, деб ўйлайман. Мен ва хотиним кўп бор уришиб, тортишиб қолардик. Кўрқув, ишончни йўқотиш, очлик шундайин йўлдан оғдириши мумкин эканки, ҳатто сизни севадиганларни ҳам хафа қилиб қўйишингиз ҳеч гап эмас экан. Лекин севги ва оиламиз олдидаги масъулият бизни биргаликда ушлаб турарди. Ва биз бу қийинчиликларни биргаликда бошимиздан ўтказиб, олдингидан-да яқинроқ бўлиб ҳам кетдик. Биз нимани хоҳлашимизни, қаёққа қараб кетаётганимизни билардик, фақат бир нарсани билолмасдик, холос, қачондир ўша ерда бўла оламизми?

Аммо шуни ҳам билардикки, хоҳлаган пайтимизда, биз ўзимизга хавфсиз, кўп маошли иш топишимиз мумкин эди. Чунки мен ҳам, хотиним ҳам коллежни аъло баҳоларга битирган, яхши билимли, ўз касбимизнинг усталари эдик. Аммо биз молиявий озодликка эришмоқчи эдик. Ниҳоят, 1989 йили биз миллионер бўлдик. Баъзи одамларнинг назарида, биз молиявий ва моддий бойликка эришган бўлсак-да, лекин бизнинг орзуларимиз ҳали ушалмаганди. Биз ҳали асил молиявий озодликка эришмагандик. 1994 йилгача шундай бўлди. Бу вақтга келиб, биз умуман ишламаслигимиз мумкин эди. Бизни қутилмаган ҳар қандай молиявий ҳалокатлар чўчита олмасди ҳам. Биз

иккимиз моддий томондан эркин эдик. Ўшанда хотиним Ким 37 ёшда, мен эса 47 ёшда эдим.

### *Пул топиш учун пул керак эмас*

Мен сўзимни бекорга ночор, уйсиз қолган кунларимдан ҳикоя қилишни бошламадим, чунки мен кўп эштаман, “Пул топиш учун пул керак” дейишади. Мен бу гапга кўшила олмайман. Ахир мен ҳеч қандай пулсиз, бошпанасиз 1985 йилдан 1989 йилга қадар миллионер бўла олишгача оралиқдаги йўлни босиб ўтиб, 1994 йили моддий томондан мустақилликка эришдим-ку. Яна бир нарса, ўшанда бизнинг нафақат пулимиз бўлмагани, қарзларимиз ҳам бор эди.

Менда коллеж дипломи бор, лекин кўп бор ўзимга айтаман, молиявий эркинликка эришишимга бу дипломнинг умуман алоқаси йўқ. Мен коллежда олган билимларимни бу ютуқларга эришишимда қўллай олмадим, чунки у ердаги ўқитилган фанлар изланишларим жараёнида керак бўлмади.

Кўп муваффақиятли инсонлар мактабни чала тугаллашган, коллеж дипломини олишмаган. Шундай одамлардан айримлари, Томас Эдисон General Electric асосчиси; Генри Форд Ford Motor Co асосчиси; Бил Гейтс Microsoft асосчиси; Тед Тернер CNN асосчиси; Майкл Делл Dell Computers компаниясининг асосчиси; Стив Жобс Apple Computer асосчиси; ва Ральф Лаурен Polo асосчиси. Коллежда олинадиган билимлар одатий, аниқ касблар учунгина керак, юқорида санаб ўтилган бадавлат одамларга ўхшаш учун эмас. Улар ўз бизнесларидаги ютуқларга, биз хотиним Ким билан қандай ҳаракат қилган бўлсак, шундай қилиб эришишган.



**- Lituz.com**

**Elektron kitoblar**

**To'liq qismini Shu tugmani  
bosish orqali sotib oling!**