

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

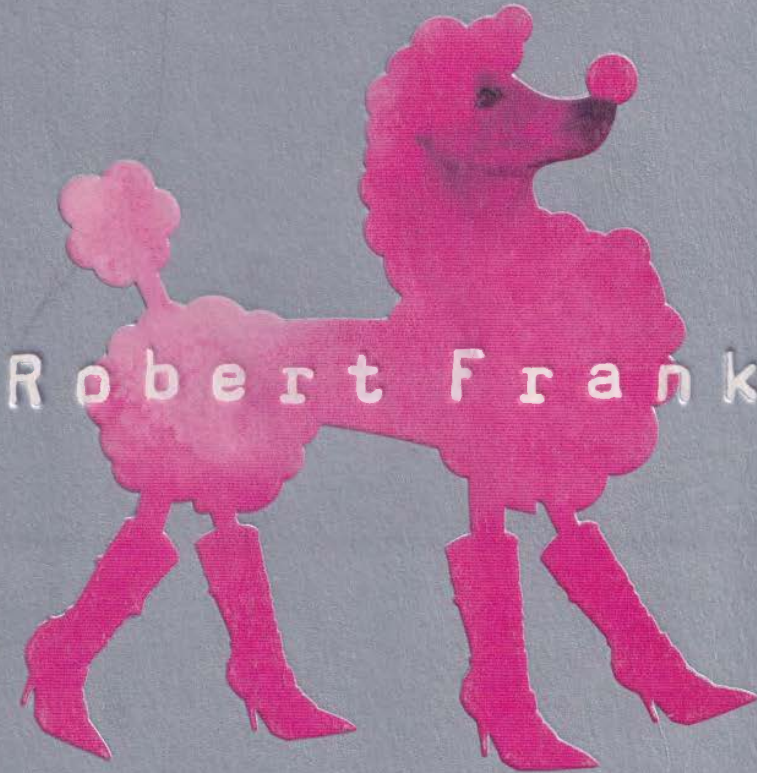
Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

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

ZENGİNİSTAN



*Varlıkları en çok hissedilen ama en az tanınan
insanların sıra dışı hayatları*



Robert Frank

Çeviren: Hatice Ayfer Ünalın

Zenginistanlılar kimdir?

Paris Hilton bir yana, bugünün mültimilyonerlerinin sadece yüzde 3'ü tanınıyor, yüzde 90'ı servetlerini kendileri elde etmiş. Yeni kuşak zenginler, eski kuşaktan çok farklı...

The Wall Street Journal yazarı Robert Frank, Zenginistanlıların bilinmeyen yaşamlarını öğrenmek için onları arasına karıştı. Yat limanlarında dolaşıp bilgi topladı, yardım balolarına katıldı. Ferrari galerilerini gezdi, Sotheby's ve Christie's müzayede salonlarına sızarak Zenginistan'ın bilinmeyen gerçeklerini öğrendi. Büyük emlak komisyoncularından, eğlence organizatörlerinden ve resort otel yöneticilerinden çok özel bilgiler edindi. Çoğunlukla da zenginlere musallat oldu ve yaşayıp gördüklerini, Zenginistan sakinlerinin sıra dışı hayatlarını bu kitapta topladı.

Robert Frank, *The Wall Street Journal* gazetesinin kıdemli yazarlarından. On üç yıl boyunca gazetenin Atlanta, Londra, Singapur ve New York ofislerinde görev almıştır. Gazetede ki köşesi, "The Wealth Report" adını taşımaktadır ve yine aynı adı taşıyan bir blog'u bulunmaktadır.

13 TL



ISBN 978-605-111-034-9



9 786051 110349

Sertifika no: 11940



ZENGİNİSTAN



*Varlıkları en çok hissedilen ama en az tanınan
insanların sıra dışı hayatları*

ZENGİNİSTAN

Orijinal adı: *RICHISTAN*

© 2007 by Robert L. Frank

This translation published by arrangement with Crown Publishers, a division of Random House, Inc.

Yazan: Robert Frank

İngilizce aslından çeviren: Ayfer Ünalın

Türkçe yayın hakları: © Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık Tic. A.Ş.

I. baskı / ocak 2009 / ISBN 978-605-111-034-9

Sertifika no: 11940

Kapak tasarımı: Geray Gencer

Baskı: Şefik Matbaası / Turgut Özal Cad.

No: 137 İkitelli - İSTANBUL

Tel. (212) 549 62 62

Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık Tic. A.Ş.

19 Mayıs Cad. Golden Plaza No. 1 Kat 10, 34360 Şişli - İSTANBUL

Tel. (212) 246 52 07 / 542 Faks (212) 246 44 44

www.dogankitap.com.tr / editor@dogankitap.com.tr / satis@dogankitap.com.tr

Zenginistan

Robert Frank

Çeviren: Ayfer Ünalın

İçindekiler

Önsöz	9
1 / Kâhya Yetiştirme Kampı	19
2 / Üçüncü Kuşak	37
3 / Başarıya Ulaşmak	49
4 / Yaşayıp Görmek	59
5 / Kaybetmek	71
6 / Balo Salonundaki Barbarlar	81
7 / Boyut Gerçekten Önemli	101
8 / Hayırseverlik Gösterisi	127
9 / Yol Açın Bize, Hıristiyan Koalisyonu	145
10 / Kaygılı Zenginlik	161
11 / Zengin Çocuklar	173
12 / Servetler Arasındaki Uçurum ve Zenginistan'ın Geleceği	189

Önsöz

Bir ulusun doğuşu

Bu kitap, olağanüstü bir istatistiğin keşfiyle başladı. 2003 yılında, *Wall Street*'e günlük getirileriyle ilgili makalemi yazarken, Amerikan Merkez Bankası'nın bir çizelgesine rastladım. Bu çizelge, 1995 yılından itibaren, milyoner ailelerin sayısının ikiye katlanarak sekiz milyonu aştığını gösteriyordu.

Kabul etmek gerekir ki, günümüzde bir milyon doların artık değeri kalmadı. Servet listesini incelerken, hangi kademeye bakarsam bakayım -10 milyon dolarlık, 20 milyon dolarlık, 50 milyon dolarlık- tüm servet sahibi ailelerin sayısının ikiye katlandığını gördüm.

Daha da şaşırtıcı olansa, 2001 yılında yaşanmış olan terörist saldırıdan, teknolojik çöküntüden ve iktisadi gerilemeden bir süre sonra Birleşik Devletler'in para basar gibi milyonerler yarattığı gerçeği idi. Rakamlara bakılırsa bu servet patlaması, sadece Silicon Vadisi'ndeki yirmili yaşlarda internet şirketleri sahipleriyle New York'taki Wall Street çalışanlarında olmadı. Onları fersah fersah aşarak ülkeyi baştanbaşa kat edip tüm yaş gruplarına ve hemen hemen her sanayi dalına yayıldı. Daha önce bu kadar çok Amerikalı, bu kadar kısa süre içinde böylesine zengin olmamıştı. Şu anda Amerika Birleşik Devletleri, bazı üretim dallarında Çin ve Hindistan'ın gerisinde kalmış olsa da, milyoner üretmekte dünyada lider konumunda. Tarihte ilk defa Avrupa'dan daha fazla milyonere sahip durumdayız.

MİLYONER AİLELER

2004 dolar değerine göre (milyon olarak)

	1M	5M	10M	25M
1995	3.77	.55	.23	.05
1998	5.43	.86	.30	.06
2004	9.05	1.44	.53	.11

KAYNAK: Amerikan Merkez Bankası Tüketici Gelir Dağılımı Araştırması

Amerikan Merkez Bankası'nın rakamlarını görünce, bu zengin insanları merak etmeye başladım. Kimdi bunlar? Nasıl zengin olmuşlardı? Para, bu kişilerin yaşamını nasıl değiştiriyordu? Hep-sinden önemlisi, bu kişiler bizlerin yaşamını nasıl etkiliyordu? Çağımız, milyonerlerle ilgili reality show programları izleyerek servet röntgenciliği yapıp tatmin olma çağı olduğu halde, neden bu kitle hakkında bu kadar az bilgi sahibiydik?

Bu soruların cevaplarının bulunabilmesi için editörlerim cüret-kâr bir denemeye razı oldular. 2003 yılında, *The Wall Street Journal*'da görevi tam gün yeni zenginlerin yaşamlarına odaklanmak olan ilk muhabir oldum. Yat limanlarında aylak aylak dolaşıp, yardım balolarına, Ferrari galerilerine, Sotheby's ve Christie's müzayedelerine sızarak onların dünyalarına girdim. Krediler kanununu, yüksek sermayeli yatırımları ve hayır kurumlarına yapılan bağışlardaki en son eğilimleri inceledim. En lüks emlak komisyoncularını, eğlence organizatörlerini ve resort otel yöneticilerini sıkıştırdım.

Çoğunlukla da zenginlere musallat oldum. Onlara sonu gelmeyen sorular sorarak, paraları ve yaşamlarıyla ilgili açık yüreklilikle konuşmalarını sağlamaya çalıştım. Şaşırtıcıdır ama çoğu samimi-yetle cevap verdi. Sonuçta, bu yeni servet kültürüyle ilgili yazdığım makaleler, okurlar tarafından inanılmaz bir şekilde rağbet gördü.

Kitabımız bu röportajlarla başladı. Fakat kitabın ilk tohumları –servet sahiplerinin farklı boyuttaki dünyası– daha sonra bir yat kulübündeki tesadüfi bir sohbetle atıldı. 2004 yılında, teknelerin yıllık kontrat yenileme gününde, Bahia Mar Marina'sı rıhtımı boyunca yürürken, Teksaslı bir tekne sahibiyle tanıştım. Birlikte rıhtım boyunca sıralanmış yüzlerce megayaty izlerken –direklerine meyve desenli, uçuşan Karayip bayrakları asılmış, kırk beş metre ya da daha fazla uzunluktaki– bana dönerek, “Bu teknelere bakıyor ve herkesin para babası olduğunu düşünüyorsun, değil mi? Sanki bambaşka bir ülke burası” dedi.

Sözcükler kafama takıldı kaldı. Bugünün zenginleri kendilerine sanal bir dünya yaratmışlardı. Aslında bunlar, birçok milletten daha zengindi. 2004 yılına kadar milyoner ailelerin servetlerinin toplamı 30 trilyon doları buldu. Bu rakam Avrupa, Çin, Japonya, Brezilya ve Rusya'nın gayri safi milli hasıla toplamlarından fazlaydı.

Kalabalık nüfuslarıyla bu insanlar, kendilerine özgü bir dünya kurmuşlardı. Bu kapsamda özel sağlık bakım programları (özel doktorlar), seyahat alışkanlıkları (özel jetleriyle özel kulüplere gitmek), farklı para politikaları (iki basamak kâr artışı ve iki basa-

mak kâr kaybı) ve kendilerine ait konuları ve konuşmalarıyla ("Aile yöneticiniz kim?" gibi), kendilerine özgü bir dünyaları vardı.

Bahçelerine bakacak elemanların yanı sıra özel bahçe mimarları da istihdam ediyorlardı. Servet sahibi bu insanlar sadece zenginleşmekle kalmıyor, kendilerine ülke içinde ülke, topluluk içinde topluluk ve ekonomi içinde özel ekonomi yaratarak finansal yabancılar haline geliyorlardı.

Böylece Zenginistan yaratılıyordu.

Eski bir yabancı muhabir olarak, bu yeni ülkeyi keşfetmek için yola koyuldum. Etrafı dolaşmak ve bulabildiğim en ilginç Zenginistanlılarla –hepsi de on milyon dolar ve üstü servete sahipti– röportaj yapmak on iki ayımı aldı. Bugünkü zenginlerin çoğu kendilerini gizlemeyi tercih ettikleri için, bunlar adını hiç duymadığınız kişiler. Donald Trump, Bill Gates, Warren Buffet ve haklarında çok fazla yazı okuduğumuz diğer tanınmış *Forbes* 400 süper starlarıyla aralarında hemen hemen hiçbir benzerlik yok gibi.

Yolculuğum boyunca, bu yeni servet kültürünün, miras yoluyla zengin olmuş üst sınıf zenginlerden büyük ölçüde farklı olduğunu keşfettim. Bizim hemen hemen hiç farkında olmadığımız, minyatür seramik köyleri gibi basit işlerden büyük servetler elde eden Zenginistanlıları tanıdım ve dünyanın dört bir tarafında büyük paralar dönerken insanların klasik zengin olma yollarının da değiştiğini gördüm. Milyarder olduktan sonra bile imparatorluklar kurmaya devam eden bu yeni tür işkolik zenginleri temsil eden şarkı yazarı ve kereste kralı, jet sosyetenin Tim Blixseth ile tanıştım. Ayrıca milyar dolar servetinin tümünü borsada kaybeden ve şimdi eski gücünü elde etmek için planlar yapan, risk sever girişimci Pete Musser'i de tanıdım.

Palm Beach'te smokin zorunluluğu olan bir baloya katıldığımda, aristokratların arasına katılarak yükselmeye çalışan, arsız bir yeni zengin, havuz oyuncakları patronunun, Donald Trump'ın balo salonunda düştüğü (gerçekten yere düştü) acınası duruma şahit oldum. Benzer durumdaki milyonerlerin, mali sorunları nedeniyle katıldıkları yeni bir çeşit grup terapisinde yer aldım.

Ağzında gümüş kaşıkla doğanlar grubunun, gelecekte kendilerine kalacak mirası nasıl kullanacaklarını öğrendikleri, Zengin Çocuklar Kampı'nda bir gün geçirdim. Zenginistanlıların gösterişçi tüketim alışkanlıklarını nasıl yeniden yarattıklarını görebilmek için, günümüzün en büyük yatlarından birine atladım. Bu harcamaların, sıradan Amerikan halkının cebine iyi ve kötü nasıl yansıdığını araştırdım. Teksas'ta, servetinin yarısını Etiyopya'da-

ki fakirlikle mücadele için harcayan ve yeni tarz bir hayırseverlik örneği gösteren bir İrlanda Yahudisi'yle tanıştım. Zenginistan politikasını, *Gang of Four* (Dörtler Çetesi) denen bir grup sayesinde keşfettim. Dört Colorado'lu zengin, parasal yardım sağlayarak eyalet parlamentosunun Demokratların eline geçmesini sağlamış ve yeni tip bir zenginler politikası yaratmışlardı.

Elbette, Amerikan halkı bu zenginlikten dolayı tedirgin durumda. Fakat bir taraftan da Zenginistanlılar, Amerikan ekonomisinin büyüklüğünü ve herhangi bir kişinin herhangi bir yerde zengin olabilme yeteneğini temsil ediyor. Zenginistan ayrı zamanda zenginlerle diğerleri arasında açılan devasa farkı da sembolize ediyor. Zenginler, süratle çoğalmalarına rağmen, geriye kalan Amerikan halkından finansal ve kültürel olarak uzaklaşıyorlar. Zenginistan'ın başarısı, orta sınıf Amerika'nın düşüşünü daha çok su yüzüne çıkartıyor.

Yolculuğumun amacı, bu konuda taraf olmak değil. Zenginleri suçlamak ya da onları kahraman yapmak için yola çıkmadım. En iyi yabancı muhabirler, okurlarını ülke olaylarının içine çekmeye çalışırlar; ülkenin insanlarını ve topraklarını tanıyarak bunu dünyanın geri kalanına anlatmaktır amaçları. Benim de Zenginistan'ı yazmaktaki amacım budur.

Ekonomist John Kenneth Galbraith bir zamanlar şöyle yazmıştı: "Bütün ekonomik sınıflar içerisinde varlıklılar, en fazla fark edilip, en az irdelenenlerdir."

Bu söz bugüne kadar bu denli geçerli olmamıştı. Bu eşitsizliği anlayabilmek için önce Zenginistan'ı ve orada yaşayan insanları tanımamız gerekiyor.

Şimdi hızlı bir turla yolculuğumuza başlayalım.

Yeni ülkenin üç bölgesi

1980'lerin sonlarına kadar zenginler, aynı zevklere ve kafa yapısına sahip insanlarla kuşatılmış küçük, sakin bir bölgede yaşırdı. Çoğu aynı okullara gider, aynı kulüplere üye olurlardı. Benzer değer yargılarına sahiplerdi ve kendi içlerinde evlenirlerdi. İçinde yaşadıkları dünya bir ülkeden çok köye benziyordu. Verilen terbiye ve soy sop, banka hesapları kadar değerliydi. Varlıklı doğan Zenginistanlıların serveti genellikle petrolden, kimyasal maddelerden, çelikten, gayrimenkulden ve ticaretten geliyordu.

Ekonomik kazançlar Zenginistan'ın dışına taşmaktaydı. Ayrıca baskın kültür ve günün politikası çok büyük serveti engellediği için fazla yeni zengin yoktu. 1982 yılında, ilk Forbes 400 listesi

gazete bayilerinde satışa sunulduğunda listenin başında, iki milyar dolar servetiyle armatör Daniel Ludwig vardı. Daha sonra yüzyılın sonuna gelindiğindeyse liste, Rockefeller, Hunt, Getty, Phipps ve DuPont gibi soylu adlarla dolmaya başladı.

1980'lerin sonlarında zenginler değişmeye başladı. Yükselen mali piyasalar, yeni bir grup Wall Street borsacılarını, şirket yağmacılarını ve teknoloji öncülerini ortaya çıkardı. Milyarder sayısı 1982'de on üç iken bu rakam 1989'da altmış yediye fırladı. 1990'ların sonunda, yükselen piyasanın en canlı ve hareketli zamanında, damlalar büyük dalgalara dönüştü ve milyoner sayısı üçe katlanarak dokuz milyona ulaştı. Bu rakam İsveç ve Avusturya'nın nüfuslarından daha fazladır.

Zenginler, Zenginistanlılar –farklı bir yeni kuşak zenginliğinin üyeleri– oldular.

Zenginistanlılar, servetlerine miras yoluyla sahip olmadı. Onlar orta sınıf ya da üst orta sınıf sıralarından fırlayarak tüm servetlerini kendileri elde etti. Paris Hilton'u bir yana koyarsak, bugünün multi-milyonerlerinin sadece yüzde 3'ü ünlüdür ve bunların sadece yüzde 10'undan biraz daha azı servetlerini miras yoluyla elde etmiştir.

Bu yeni kuşak zenginleri, daha önceki zengin kuşaktan çok daha gençtir. “1990'lardan önce, altmışlarında ya da yetmişlerinde olan, tanıdığım birçok varlıklı kişi emekliye ayrıldı” diyor Bank of America'nın* özel bankacılık bölümünün başkanı Peter Scaturro. “Şimdiki kuşak, otuz ya da kırklı yaşlarda. Önlerinde çok yol var daha.”

Zenginistan kendi içinde birçok farklı bölümleri de barındıran bir ülke. Yatılı okulları, sosyal kulüpleri, kültürel tesisleri ve gösterişli lakaplarıyla nispeten türdeş niteliklere sahip eski aristokrat zenginler grubunun kültürü, hemen hemen yok edildi. Zenginistanlılar yaş, ırk, cinsiyet ve yaşadıkları coğrafya bakımından büyük farklılıklar göstermekte. Bu iki farklı zenginler grubu, politik açıdan da kutuplaşmış durumda. Sayıları gitgide artan yeni kuşağın liberal, genç zenginleri, eski gelenekçi Cumhuriyetçilere karşı taraf oluşturmakta.

Zenginistanda'ki en önemli bölünme, servet basamakları arasındaki farklılıklardan doğan bölünmedir. Zenginistanlılarla diğer Amerikalılar arasındaki farkın gitgide büyümesi gibi, Zenginistan'ın içinde de gitgide artan farklılıklar oluşuyor. Varlıklılar ile daha varlıklılar arasında yeni bir üst sınıf mücadelesi yaratılıyor.

Gerçekte Zenginistan dört ayrı sınıfa ayrılmış durumda.

* ABD'nin önde gelen finansal kurumlarından biri.

Aşağı Zenginistan

Aşağı Zenginistan, Zenginler Ülkesi'nin yedi milyonu aşan aile-siyle, ülkeye yayılmış olan en dağınık kısmıdır. Aşağı Zenginistan-lılar Mc Donalds restoranlara nazire olarak Mc Mansion adı veri-len çok büyük, sevimsiz evlerde yaşarlar; çekiş gücü yüksek spor otomobiller (SUV) kullanırlar ve bahçelerinde Frontgate katolo-ğundan seçilmiş pahalı bahçe mobilyalarında keyif çatarlar. Ço-ğu iyi eğitim almıştır ve her gün işe gider gelirler. Bunlar şirket yöneticileri, doktorlar, bankacılar, modacılar, analistler ve para yöneticileridir. Servetlerinin yarısından çoğu kendi kişisel ka-zançlarından, geri kalanı ise yatırım getirilerindendir.

ZENGİNİSTAN'IN ÜÇ AYRI KADEMESİ

Aşağı Zenginistan

AİLENİN NET SERVETİ: 1 milyon dolar – 10 milyon dolar.

NUFUS: 7,5 milyon aile bireyi.

SERVETİN ANA KAYNAĞI: Maaşlar, küçük işletmeler, sermaye payları.

ORTALAMA 2006 YILI HARCAMALARI: Kol saatlerine 2 100 dolar, arabalara 44 000 dolar, mücevhere 9 200 dolar, spa hizmetlerine 5 300 dolar.

OTURDUKLARI EVİN DEĞERİ: 810 000 dolar.

Orta Zenginistan

AİLENİN NET SERVETİ: 10 milyon dolar – 100 milyon dolar.

NUFUS: 2 milyondan fazla aile bireyi.

SERVETİN ANA KAYNAĞI: İş sahipliği, sermaye payları, maaşlar.

ORTALAMA 2006 YILI HARCAMALARI: Kol saatlerine 71 000 dolar, arabalara 158 000 dolar, mücevhere 126 000 dolar, spa hizmetlerine 42 000 dolar.

OTURDUKLARI EVİN DEĞERİ: 3,8 milyon dolar.

Yukarı Zenginistan

AİLENİN NET SERVETİ: 100 milyon dolar – 1 milyar dolar.

NUFUS: Binlerle ifade edilir.

SERVETİN ANA KAYNAĞI: İş sahipliği, sermaye payları.

ORTALAMA 2006 YILI HARCAMALARI: Kol saatlerine 182 000 dolar, arabalara 311 000 dolar, mücevhere 397 000 dolar, spa hizmetlerine 169 000 dolar.

OTURDUKLARI EVİN DEĞERİ: 16,2 milyon dolar.

KAYNAK: Federal Merkez Bankası, Elite Traveler /Prince & Associates

Küreselleşme ile birlikte finansa dayalı ekonominin ağırlık kazanması ve hayata giren yeni teknolojinin gereksinimleri sonucu, iyi eğitilmiş kalifiye personele ihtiyaç fazlaştı. Bunun sonucunda üst kadronun geliri ciddi ölçüde arttı. Aşağı Zenginistanlılar politik açıdan tutucudur. Bunların büyük bir kısmı 2004 seçimlerinde, kendi mali durumları açısından işlerine yarayacak en iyi aday olarak gördükleri George W. Bush'a oy verdiler. Kendilerini hedef alan veraset vergilerinin kaldırılmasının da en büyük savunucularıdır.

Ancak son zamanlarda kazanmış oldukları bu başarının gerisinde bir güvensizlik duygusu yatmaktadır. Aşağı Zenginistanlılar, Amerikan halkının yüzde 95'inden daha zengin olabilirler ama diğer Zenginistanlılara oranla gitgide fakirleşiyorlar. Son on yılda, en fakir Zenginistanlı ile en varlıklı Zenginistanlının geliri arasındaki oran ikiye katlandı. 1990 ve 2004 yılları arasında, yüzde 1'lik oran ile en üst gelir sıralamasında yer alan zenginlerin gelirlerindeki artış yüzde 57'ye ulaştı. Bu yüzde 1'lik grubun en zengin yüzde 10'unun gelirleri ise yüzde 85 arttı.

Aşağı Zenginistanlılar, kokteyl partilere ya da çocuklarının futbol maçlarına gittikleri zaman, kendilerinden çok daha varlıklı bir toplumun içine giriyor ve bu varlıklı ağabeyleriyle aşık atabilmek için de fazla para harcıyor ve aşırı biçimde borçlanıyorlar. Bu zengin insanların, çocuklarını aynı özel okullarda okutma yarışı, tuttukları dadılar, kullandıkları BMW'ler, giydikleri Jimmy Choo ayakkabılar ve yazlık evleri, 2004 yılında Zenginistan'daki enflasyon oranını yüzde 6'ya ulaştırdı ki, bu oran Amerika'daki en yüksek enflasyon oranının iki katından fazladır. Böylece Aşağı Zenginistanlılar son on yılda milyarlarca dolar borca girdi ve 2004 yılında bunların yüzde 20'si bütün servetlerini, hatta daha da fazlasını kaybetti.

Birçok Zenginistanlı, Aşağı Zenginistanlıların kendi dünyalarından olmadıklarını ve onların sadece "sonradan görme" olduklarını söyler. Bu bir Zenginistan aşağılamasıdır. Bu grup arasında saygın bir kişiliği olan Andrew Carnegie'ye göre, Aşağı Zenginistan serveti değil sadece aşık atmaya temsil eder.

Şimdi biraz daha yukarı doğru bakalım.

Orta Zenginistan

Orta Zenginistan'daki ailelerin net servetleri 10 milyon dolarla 100 milyon dolar arasında değişir. Burada da 1,4 milyonu aşan bir

nüfus artışı yaşanmıştır. Ama gene de bunların yaşamları Aşağı Zenginistan'a göre daha rahattır. Evleri daha büyüktür, daha zevkli döşenmiştir ve çoğunun yazlık evleri vardır. Orta Zenginistanlıların çoğu servetlerini maaşlarından, küçük çaplı ticarethanelerinden ve yatırım getirilerinden elde ederler. Aşağıdan yukarıya doğru çıkarsanız, işadamları ve patronların sayılarının arttığını görürsünüz. Orta Zenginistan'da, Aşağı Zenginistandakilerden iki misli işadama vardır. Bu da servete giden en emin yolun kendi şirketinizi kurup satmak olduğunu gösterir.

Orta Zenginistanlılar, Aşağı Zenginistanlılardan daha liberaldir. Orta Zenginistanlıların çoğu, kendi keseleri için iyi bir aday olmadığını söylemelerine rağmen son başkanlık seçiminde oylarını John Kerry'ye verdiler. Bunların pek çoğu, veraset vergisinin uzun vadede toplum için yararlı olacağını düşünür ve bu verginin kalkmasına karşı çıkarlar.

Orta Zenginistan'da yaşamının da bir bedeli vardır. 30 milyon dolar ya da üstü servete sahip Zenginistanlılar için enflasyon oranı, 2004 yılında yüzde 11'e yükseldi. Bu, ülkenin enflasyon oranının hemen hemen üç katıdır. Orta Zenginistanlılar da, kendilerinden daha zengin ağabeyleri gibi hızla zenginleştikleri için, Aşağı Zenginistanlılardan daha çok para harcayabilir ve parasız kalma endişesi taşımazlar.

Yukarı Zenginistan

Yukarı Zenginistanlılara ait Deuthouse'larda, servetleri 100 milyon dolar ya da daha fazla olan aileler yaşamaktadır. Yukarı Zenginistan'ın nüfusu tam olarak bilinmese de, binlerle ifade edilmektedir. CEO'larının ve para yöneticilerinin (özellikle hedge fon sahiplerinin) hızla bu sınıfa katılmalarına rağmen, bu kişilerin çoğu servetlerini, kendi şirketlerini kurup satarak elde etmişlerdir.

Yukarı Zenginistanlıların yaşamları inanılmaz derecede karmaşıktır. Bunlar, yaşamlarını sürdürebilmek için "aile ofisleri" adı verilen ve ancak çok zengin ailelere destek veren, özel danışmanlık kuruluşlarından destek almaktadırlar. Aile ofisleri, yatırımlar ve hukuki işlemlerden, yolculuk planları ve evde çalışacak personelin tutulmasına kadar ailenin günlük ihtiyaçlarına hizmete tahsis edilmiş büyük şirketlerdir. Yukarı Zenginistanlılar nadiren kendi mektuplarını açar ya da kendi faturalarını öderler. Bu durum, Yukarı Zenginistan'ın yıllık ortalama spa faturasının neden 170 000 dolar olduğunu anlatmaya yeter sanırım.

Yukarı Zenginistan'da yaşarsanız para politikanız tamamen değişir. Yaşamınız boyunca servetinizin bir bölümünü bile harcamayacağınızı ve har vurup harman savursanız da paranızın muhtemelen her geçen gün artacağını fark edersiniz. Bu nedenle, Yukarı Zenginistanlılar, finans politikalarını yüz yıl sonrasını düşünerek oluştururlar. Ortak fonlar almazlar; ormanlık arazileri, petrol platformlarını ve gökdelen iş merkezlerini tercih ederler.

Gene de bu varlıklı kişiler, zaman zaman kendilerini Milyarder-kent sakinleriyle kıyaslayıp gölgede kaldıklarını düşünerek aşağılık duygusuna kapılırlar.

Milyarder-kent

1985'te Milyarder-kent'in sadece on üç sakini vardı. *Forbes*'a göre bu sayı günümüzde dört yüzü aştı. Zenginleri izleyen ve merkezi New York'ta olan Rich List Şirketi'nin başkanı Leslie Mandel, kendi özel listesinde, halkın izlediği binden fazla milyarder bulunduğunu söylüyor. Milyarderlerin özel yaşamları aynen şirketlere benzer. Evleri otel gibidir – kendi armalarının bulunduğu geniş bir alana yayılmış bir yerleşke, satın alma bütçeleri ve bir ordu personel. Bir milyardere banka hesaplarını sorarsanız, gruptaki şirketlerin beş kademeli akış tablosundan, holdinglerinden, yatırım fonlarından ve kurmuş olduğu vakıflardan bahseder.

Milyarderler son on yılda çok başarılı oldu. *Forbes*'ta yer alan dört yüz milyarder toplam serveti, 1995'ten beri 439 milyar dolardan, 1 trilyon dolara çıkarak iki katından fazla artış gösterdi. Artık milyarderler bile kendilerini sıradan hissetmeye başladı. Kereste kralı ve lüks tatil köyü sahibi milyarder Tim Blixseth, kısa bir süre önce bir multimilyarderin, özel golf sahası olan evine kendisini ziyarete geldiğini ve on sekiz parkur golf oynadıktan sonra adamın, bu mülkü çok beğendiği için kendisinden satın almak istediğini söyledi. Tim'e dört yüz milyon dolarlık bir çek uzatmış. Tim bunu reddetmiş ama eğer satmaya kalksaydı adam nereye kadar çıkabilirdi diye merak etmekten de kendini alamamış.

“İşte bu adam” dedi Blixseth, “gerçekten zengin biriydi”.

Daha fazla Zenginistanlı ile tanışmadan önce, zenginlerin yaşamlarının nasıl değiştiğine bir göz atalım; ama bu sefer onlara hizmet eden insanların gözüyle...

Kâhya Yetiştirme Kampı

Yeni Zenginlerin Ev Eğitimi

Dawn Carmichael, elinde Fas sosu ve rendelenmiş badem kaplı deniz levreği bulunan iki tabakla hazır olda duruyor. Bu sarışın, eski Starbucks garsonu, mavi bir takım elbise giymiş ve sol kolunda düzgün bir şekilde katlanmış peçete var. Denver'ın merkezinde, gerçek bir Georgian evi olan Starkey Malikânesi'nin dehliz gibi derin ve büyük mutfağında, arkasında sıralanmış üç ayrı servis elemanı ile birlikte bekliyor. Grup, sinyali alır almaz –mutfak kapısına iki vuruş– yemek odasına doğru yürüyüşe geçecek ve oradaki on iki misafiri selamlayarak onlara ilk *Ballet of Service* (Gümüş Tabak Servisi*) uygulamasını yapacak.

Gümüş tabak servisi, tüm garsonların eşzamanlı servis yapmasını gerektiren çok karmaşık bir iştir. Saatler süren çalışma ve prova gerektirir. Kâhya Yetiştirme Kampı olarak hizmet veren Starkey Malikânesi'nde verilen eğitimle kazanılan en önemli hünerlerden biri de budur.

Bayan Carmichael, yapacağı servisi gözünde canlandırır: Sola servis yap, sağa doğru iki adım at, sağ elindeki ikinci tabağı sol eline geçir ve servise devam et. Masaya tabak servisi yaparken, servis elemanı ile misafir arasındaki uzaklık bir servis tabağı çapında olmalı ve misafirler yakın temasla rahatsız edilmemelidir. Servisten sonra bir adım geri çekilip diğer garsonlarla göz teması beklenmeli ve hep birlikte saat yönünün tersi istikametinde oda terk edilmelidir.

Her bir adım koreografik dans gibi olmalı ve bu dans tabakların aktarma uygulaması sırasında doruğa çıkmalıdır. İkili dans diyebileceğimiz bu tabak hokkabazlığında, kâhyalar ikinci tabağı sağ ellerinden sol ellerine geçirirlerken kendi eksenleri etrafında

* En üst kademe protokol servisi

hızla döner ve sanki havada asılı duran bir tabağı elden ele geçiriyormuş görüntüsünü yaratırlar.

Gümüş tabak servisi, bir kâhyanın sahip olması gereken tüm özellikler düşünülerek tasarlanmıştır – disiplin, çeviklik, denge ve sofrta takımlarını çok iyi tanıma. Bu eğitim, Starkey Boot Kampı'ndaki en zor eğitimlerden biridir.

Yılda dört kere, yurdun dört bir tarafındaki hevesli kâhyalar Starkey Boot Kampı eğitimine katılmak için resmi adı *Starkey International Institute for Household Management** olan bu okula gelirler. Amaçları, zenginlerin beslenme ve bakımları konusunda uzmanlaşmaktır. Sekiz hafta buraya kapanarak yemek pişirme, temizlik yapma, mobilya cilalama, toz alma, çamaşır yıkama ve çamaşırları katlama konularında ders görürler. Birçok gömlek manşetini saniyeler içinde ütuleyebilmeyi öğrenirler. 1926 Pardona sigarı nasıl saracakları, DeKooning tablolarının tozunu nasıl alacakları ve kızartılmış köy piliciyle birlikte sunulan meşe aromalı chardonnay şarabının seçimi konusunda eğitilirler.

14 000 metrekairelik bir malikânenin temizliğinin (sanat eserlerine ve antikalara bağlı olarak yirmi ila otuz saat arası) ne kadar zaman alacağını, 1 020 tel *iplikçikten* oluşmuş çarşafları nerede bulabileceklerini (kreiss.com) ve eğer patronları Akdeniz'de bir yattaysa, gece yarısı ona Ben & Jerry's Chunkey Monkey dondurmasını** nasıl temin edebileceklerini (İngiliz konsiyerj hizmeti) öğrenirler. 9 000 metrekairelik bir evi bölümlere ayırarak temizlik ve bakımını yapmayı becerebilirler. Kırtasiye dolabını tasarlayabilirler – zarflar ve özellikle de kişinin servetini ve sosyal durumunu belirten antetli kâğıtlar. Samur etollerin hiçbir zaman sedir ağacından yapılma dolaplarda saklanamayacağını (kürkleri kurutur) ve Bentley marka arabaların asla ve kesinlikle araba yıkama yerlerinde yıkatılamayacağını öğrenirler.

Kâhya Yetiştirme Kampı'na gittim öğrencilerin çoğu, bu malikânede katı Starkey kurallarına uyarak yaşarlar. Herkes haki pantolon, bembeyaz gömlek, mavi blazer ceket ve kahverengi ayakkabı giymek zorundadır. Aradaki mesafeyi koruyabilmek için isimle hitap yasaklanmıştır, herkes birbirine “bay” ya da “bayan” diye hitap etmek zorundadır. Odaya her konuk girişinde, öğrencilerin ayağa kalkması istenir. Doldurulması gereken bir kahve fincanı, parlatılması gereken bir kaşık ya da selamlanması gereken bir konuk var-

* Starkey Uluslararası Ev Yönetimi Enstitüsü.

** Çikolata parçalı, cevizli ve muz aromalı dondurma.

sa, Starkey öğrencileri derhal harekete geçmek zorundadır. Uzman kâhya adayları servis için o kadar heveslidir ki, dersler arasındaki molalarda bile yerlerinden fırlayıp birbirlerinin bardaklarına su doldururlar.

Kursun sonunda, bu hevesli kâhyalar, ayrıcalıklı kişileri pohpohlamakta ustalaşırlar. Zenginlerin, şampuan şişelerinin ve diş-macunu tüplerinin her zaman ağzına kadar dolu olmasını istediklerini öğrenirler. Eğer işverenlerinin dört tane evi varsa her birindeki şifoniyer çekmecelerinin ve banyo dolaplarının tam tamına aynı şekilde yerleştirilmesinin istendiğini, aksi halde çorapların ya da ilaçların arandığında rahatça bulunamayacağını bilirler.

Ayrıca zenginlerin devamlı olarak mikrop korkusu içinde yaşadıklarını da öğrenirler.

“Onlar sağlık konusunda takıntılıdır” diyor Starkey’in başöğretmeni Raymond Champion zemin katındaki sınıfta, beyaz yazı tahtasının önünde dururken. “Bu insanlar çok başarılı oldukları için sonsuza dek yaşamaları gerektiğine inanır. Hepsi de kafayı mikropla bozmuştur. Buna alışmanız gerekir. Bunların dünyasında mikroplar inanılmaz büyük ve tehlikelidir.”

Hiçbir kâhya zenginler dünyasındaki iki önemli önceliği öğrenmeden Starkey’i terk edemez – evcil hayvanlar ve koleksiyonlar. Bunlar Starkey’de, işin ince noktaları olarak verilen önemli bir eğitimidir.

Champion bir derste, malikânelerinin her tarafını kuş sesi çıkaran cihazlarla doldurmuş Güneyli bir aileden bahsederek, kâhyanın her gün bunların tozunu alıp bakımlarını yapması gerektiğini söylüyor. Elle yıkanması gereken beş yüz arabası olan bir adam ve kedilerle dolu bir sundurması olan zengin bir kadın mirasyediyi de konu ediyor. Kadın, kedilerinin kumunun değiştirilmesi için tam zamanlı üç eleman ve kedilerini eğlendirecek kuşları çekmek için sundurmanın çevresine yem atacak elemanlar çalıştırıyormuş.

“Kuşları besleyen adam hepimizden fazla ücret alıyordu” diyor Champion.

En önemlisi de, Starkey öğrencileri “müdür” dedikleri işverenlerini asla yargılamamayı öğreniyorlar. Eğer müdür her gece *shih tzu’sunun** hafif ateşte, kendi yağında pişmiş sığır filetosuyla beslenmesini istiyorsa, kâhya bunu, yüzünden hiç eksiltmediği tebessümüyle yapmalıdır. Eğer müdür Palm Beach’deyse ve kendi South Hampton mahzeninden bir Chateau LaTour getirmesi için jetini New York’a göndermek istiyorsa, kâhyanın bunu hiç soru sormadan halletmesi gerekir.

* Kasımpatı suratlı köpek olarak da adlandırılan bir cins Çin köpeği.

Starkey öğrencileri Boot Kampı için 13 000 dolardan fazla ücret öderler. Bu rakam büyük gibi görünse de, maaşlar daha bile fazladır. Kâhyalık, Amerika Birleşik Devletleri'nde hızla büyüyen bir meslek haline gelmiştir. Günümüzde birçok kâhyaya ihtiyacı olan birçok Zenginistanlının olması, talebi ve dolayısıyla da ücreti artırmıştır. İyi bir Starkey mezunu yılda 80 000 dolar ila 120 000 dolar arası bir ücretle işe başlayabilir – malikânede bir oda ve yemek içmenin bedava olduğunu söylemeye gerek yok.

Önce, Gümüş Tabak Servisi'nden yüzlerinin akıyla çıkmaları gerekir. Bu gece, Dawn Carmichael ve diğer kâhyalar çok huzursuz. Bu onların ilk Gümüş Tabak Servisi olacak ve bu konuda fazla bir deneyimleri yok. Dawn sinyali alıyor ve servis yapan diğer üç elemanı peşisıra yemek odasına doğru sürüklüyor. Konuklar kristal bir avizenin altındaki masaya oturmuş, önlerinde mükemmel bir şekilde tanzim edilmiş sofraya takımı, el yıkama kâseleri ve çeşitli bardaklar bulunmakta.

İlk tabaklar olaysız bir şekilde sofraya konuyor. Fakat ikinci tabağı sol ele aktarma anında Dawn, diğer servis elemanlarından daha önce harekete geçince, eşzamanlılığı sağlamak amacıyla hareketsiz duruyor. Bunu gören diğer üç eleman da donup kalıyor. Konuklar, ellerinde deniz levreği tabaklarıyla paniğe kapılarak donup kalmış kâhyalara şöyle bir göz atıyorlar.

Sonunda, kâhyalar harekete geçmek için kafalarını öne doğru sallayıp işaretliyor ve tabakları çabucak dağıtarak uygun adımlarla odayı terk ediyorlar.

“Ritmik kaybettim” diyor Dawn mutfaktaki diğer kâhyalara. “Aman Tanrım, ne kötü bir durumdu!”

Maine'den gelen üniversite mezunu, aydınlık yüzlü James Hopkins de aynı derecede hayal kırıklığına uğramıştı. “Gerçekten de çok acemiceydi” diyor. “Robot gibiydik.”

Ertesi sabah, Raymond Champion sınıfı işe götürüyor. Dövüş sporuna, silah eğitimine ve pasta süsleme sanatına ilgi duyan bir eski deniz kuvvetleri mensubu olarak Champion'ın şapşallığa hiç tahammülü yok. Emirber olarak yıllarca birçok generale servis yapmış ve I. Körfez Savaşı sırasında da muharebelerde hizmet vermiş biri. 1,90'lık boyu, köşeli çenesi ve kusursuz davranışlarıyla Champion, Butler Boot Kampı için mükemmel bir eğitim çavuşu.

“Hayal kırıklığına uğradım” diyor öğrencilerine, beyaz tahtanın önünde durarak. “Hem de çok.”

Champion öğrencilerine, tabak aktarımı sırasındaki uyumsuzluk dışında da birçok hata yaptıklarını söylüyor. New York dışın-

dan gelme hoş bir adam olan, yatak ve sabah kahvaltısı veren küçük bir otel sahibi John Leech'e bakıyor. Leech akşam yemeği boyunca şaraptan sorumluydu ve görevi kadehleri devamlı olarak yarı dolu tutmaktı. Halbuki o, bazı kadehleri içindeki şarap üçte bire indikten sonra fark edebilmişti. Ayrıca Champion'a göre bir kâhyanın, konukların konuşmalarına ilgisiz görünmesi gerekirken, Leech bu konuşmaları dinlediğini çok fazla belli etmişti. "Ne yapayım, ben çok sosyal bir insanım" diyor Leech, daha sonra bana. "Konuklar çok ilginç hikâyeler anlatıyorlardı, dinlememek mümkün değildi. Kadehleri devamlı olarak dolu tutmadım, zira baskıcı olmak istemedim. Fakat Champion haklıydı."

Ertesi gece sınıf yeni bir protokol yemeğinde tekrar konuk ağırlıyor. Bu kez her şey mükemmel görünüyor. Dawn ustaca hazırlanmış koreografik Gümüş Tabak Servisi'ni yönetiyor. Leech şarap kadehlerini sürekli olarak yarı dolu tutuyor ve konukların konuşmalarının farkında değilmiş gibi davranıyor.

Ertesi sabah Champion, öğrencilerini yüzünde büyük bir tebessümle selamlıyor.

"Tebrikler" diyor. "İşte servis budur."

Jeeves 2.0*

Kâhya ihtiyacının patlaması meselesi, son on beş yılda Amerikan zenginliğiyle ilgili tüm kavramların değişmesinden kaynaklanmaktadır. Sayıları gittikçe artan zenginlerin kâhya ihtiyacının fazlasıyla artması bu konunun en önemli sebeplerinden biri olsa da, neden sadece bununla kısıtlı kalmıyor. Bu aynı zamanda, yeni tür zenginlerin ortaya çıkması ile başlayan Amerika'daki yeni zenginlik kültürünün öyküsüdür.

XX. yüzyılın büyük bir kısmında kâhyalar yok olmaya yüz tutmuş bir türdü. Gilded Age (Yaldızlı Çağ) ve Roaring Twenties'te (Kükreyen Yirmiler) inşa edilen ve içi bir sürü uşak, aşçı, hizmetçi, şoför ve kâhya dolu büyük malikâneler, 1960 ve 1970'lerde servet artışının yavaşlaması ve bakımsızlık nedeniyle yavaş yavaş harap olmaya başladı. Eski soylu zenginlerin erimesiyle kâhyalara olan talep de yok oldu.

Kültürel açıdan zenginler gözden düşünce, buna paralel olarak evlerde çalışan elemanlar da eski anlamlarını yitirdi. Kâhyalar ancak, P. G. Wodehouse'ın romanlarında ve *Günden Kalanlar* gibi dönem filmlerinde görülen uzak bir dünyanın anıları olarak kaldılar.

"Evlerdeki üst düzey servis kavramı tamamen yok olmuştu" di-

* Reginald Jeeves, P. G. Wodehouse tarafından yaratılmış çok ünlü bir kurgu karakterdir. Jeeves adı zamanla "vale" yerine kullanılmaya başlanmıştır. İnternet arama motoru da bu karakterden esinlenerek "Ask Jeeves 2.0" adını almıştır.

yor Starkey Uluslararası Ev İdaresi Enstitüsü'nün kurucusu Mary Starkey. "Artık eski günlerdeki gibi yardımcı tutmak demodeydi."

Şimdi kâhya kavramı geri geldi. Kalabalık bir nüfusa sahip olan Zenginistanlılar, devasa evleri, yığınla oyuncakları ve sınır tanımayan yaşamlarıyla, evde yardımcı ihtiyacını yeniden gündeme getirdiler. Hizmetçiler, dadılar, özel asistanlar ve özel güvenlik görevlileri çoğalmaya başladı. Zenginlerin yeme içme hizmetlerini yapmak bir dönem geçerli bir meslek olmaktan çıkmışsa da, günümüzde yeniden çok talep gören bir iş dalı haline gelmiş ve bu mesleğin tüm dallarının içinde beceri ve kazanç anlamında en çarpıcı değişiklik de kâhyalık mesleğinde gerçekleşmiştir.

New York, Florida, Teksas ve Kaliforniya'daki kâhya bulma kurumlarına yüzlerce müracaat vardır ama bu ihtiyacı karşılayacak yeterli vasıflı eleman bulunmamaktadır. Günümüzde, iş arayan kâhyalar için, Manhattan'da bir penthouse'ta, St. Bart'ta bir sahil malikânesi ile Aspen'de bir dağ köşkünde çalışma arasında tercih yapma şansı vardır. Aile yöneticileri için açılan yeni bir internet sitesi olan estatejobs.com, 2005 yılındaki açılışından sonraki üç ay içinde, yüzü aşkın zenginden eleman talebi almıştır. Firmaların "Güzel Bahamalar'a gelin" gibi tezgâhtar ağzı ifadeleri, bir iş ilanından çok seyahat reklamına benziyor.

İşte 2006 yılının sonlarından iki reklam:

Güzel Palm Beach'te altı ay, Boston ve Cape'de de bir ay ay daha yaşayacak kâhya ya da vale.

Görevleri: Ev sahibi bayın gardırobuyla ve siparişleriyle ilgilenmek, aşçı olmadığı zamanlarda hafif bir öğle yemeği hazırlamak, konukları ağırlamak ve eğlendirmek.

Florida'da, bahçe içinde, tek yatak odalı özel dekore edilmiş müstakil ev, Boston ve Cape'de stüdyo daireler.

Ya da Hampton'ı tercih edenler için:

Yazı Hampton'da geçiren New Yorklu bir aile, yazlık evlerinin (şu anda inşaat halinde) idaresi ve eve oda hizmetçileri, aşçılar ve gereken her türlü personel alımı konusunda yardımcı olacak tam donanımlı birini aramaktadır. Ayrıca bu yeni sahil evinde, Mac ve BlackBerry sistemini kuracak, eğlence ve yolculuk organizasyonlarında yardımcı olacak ve tüm hizmetkârların düzenini sağlayacak teknik altyapıya sahip birine de ihtiyaç vardır. Hediye alışverişleri yapmak da hizmete dahildir.

Birleşik Devletler İşgücü İstatistikleri Ofisi, kâhyalarla ilgili istatistik tutmuyor (hâlâ bu konuda çalışmaktalar). Yalnız, ajanslar

1990'ın sonlarından itibaren aile yöneticileri ve kâhyalar arayan zengin müşteri sayısının arttığını söylüyorlar.

“Bu pek de kariyer geçmişi olan bir meslek değil” diyor, Kalifornia'daki *Domestic Placement Network*'ün (iş bulma bürosu) kurucusu –estatejobs.com.da bunlara aittir– David Gonzales. “Fakat inanılmaz bir talep var. Zengin insanların sayısı artıp, evleri de gitgide büyüyünce, birden elemana duyulan ihtiyaç fark ediliyor.”

Örneğin, Gonzales'in müşterilerinden biri, ailesinin çeşitli üyeleri için on beş ev alıyor ve bu evlerin bakımının yürütülebilmesi için de kırk elli elemana ihtiyaç duyuyor. New York'taki Pavillion Agency'den* Keith Greenhouse, “Gelen her talebi karşılamamız mümkün değil” diyor. “İyi eleman bulamamak” zenginlerin her zaman yakındıkları bir konudur, fakat bugün Zenginistanlıların sayısındaki ani artış, bu konuyu daha büyük bir sorun haline getirmiştir.

Bu durum kâhya eğitimini körüklemiştir. Ohio'da, kâhya yetiştiren bir başka okul olan The Professional Services and Domestic Institute, yükselen talebi karşılayabilmek için yurdun her köşesinde okullar açmayı planlamaktadır. Okulun kurucusu olan Carol Scudere, son beş sınıfta okuyan kâhyaların mezun olur olmaz hemen iş bulduklarını ve çoğunun 75 000 dolar ya da daha fazla ücretle çalışmaya başladıklarını söylüyor.

Certified Household Manager'in (diplomalı ev yönetim müdürü) kısaltması olan CHHM de, daha geleneksel unvanlar olan CFA** ve JD*** gibi kartvizitlerde görülmeye başladı.

“En büyük sorunum öğrenci bulmak” diyor Scudere. “Onlar için çok fazla iş var.”

Buna rağmen, ülkenin en eski ve en büyük kâhya okulu Starkey, kâhya patlamasının karargâhı olmuş durumda. Mary Louise Starkey dudaklarındaki parlak ruj, taktığı çarpıcı eşarpları ve dudaklarından hiç eksiltmediği tebessümüyle etrafına neşe ve enerji saçan bir kadın. Kartvizitinde şöyle yazıyor: “Mary Starkey – Hizmette 1 numara.”

Starkey paralı bir ailede büyümüş ve iyi hizmet kiralamanın sırlarını ilk elden öğrenmiş. Ailesinin Güney Dakota'da Coca-Cola fabrikası varmış ve babasının ailesi Güney Illinois'deki zengin bir soydan geliyormuş.

“Babamın aile ocağını ziyarete giderdim ve şoförün adı Wal-

* Üst düzey dadılar sağlayan bir ajans.

** Amerikan Finans Sistemi baz alınarak hazırlanmış bir program.

*** Herhangi bir lisans eğitimi üzerine alınan üç yıllık hukuk eğitimi.

ter'dı" diyor. "Uşaklar dünyasına girişim bu şekilde oldu. Yıllar sonra ilişkiler şekillendi. Walter, büyükbabam için her şeyi göze alırdı ve kendisine verilen bu hizmet etme görevinden de gurur duyardı."

Ailesi, Starkey'in üniversiteye gitmesini, bir koca bulmasını ve aile kurup evinde oturmasını istemiş. Fakat onun başka planları varmış. Birkaç yıl, Denver'daki bir Katolik üniversitesine devam ettikten sonra okuldan ayrılmış ve Metropolitan Eyalet Üniversitesi'ne giderek kamu hizmetlerinin gelişimi dalında diploma almış. Çeşitli hayır kurumlarında ve vakıflarda çalıştıktan sonra istifa ederek başka iş aramaya yönelmiş.

Bir gün, evini temizletmek için eleman arayan bir tanıdığı aramış. Kocasından henüz boşandığı ve tek başına iki çocuk yetiştirme savaşı verdiği için Starkey'in paraya ihtiyacı varmış. İş almış ve bu konudaki olası fırsatı da görünce hemen bir temizlik hizmetleri şirketi kurmuş. Birkaç hafta içinde, gelen taleplerden ve iş yoğunluğundan başını kaşıyamaz bir hale gelmiş.

Daha sonra, hizmetçi ve dadılar için bir iş bulma kurumu kurmuş. Bir gün, Denver'da okuyan bir Ortadoğu prensi kendisine başvurarak bir kâhya aradığını söylemiş. Müşterinin bu arzusunu yerine getirebilmek için şehirdeki tüm ajansları aramış ama bir tane bile bulamamış. Böylece kendisi bir şirket kurmaya karar vermiş.

Starkey, zenginlerin değişmekte olduğunu çok çabuk fark etmiş. Eski soylu zenginler, beyaz eldivenli, saçları dökülmeye yüz tutmuş kâhyalarıyla birlikte yok oldu. Onların yerine, gece gündüz çalışan ve teknoloji donanımlı malikâneler inşa eden, genç, kendilerini yetiştirmiş ve parayı seven işadamları geldi. Bu yeni zenginler, donuk ve ağır ev maskotlarını istemediler. Onlar, ellerinden her iş gelen ve gitgide karmaşıklaşan evlerini düzene sokabilecek bir adama (ya da genellikle kadına) ihtiyaç duydular.

Mükemmel bir kâhya havuz temizleyicisinden evdeki sinema sistemi kurucusuna ve köpek manikürcüsüne kadar otuz hizmet-kârı birden denetleyebilmelidir. Yıllık iki milyon dolar olan ev harcamalarını yönetebilmeli ve her ayrıntıyı Excel hesap çizelgesinde gösterebilmelidir. O, akıllı ev sistemlerinin ışıklandırmasını programlayabilen, Montana çiftliğinde bilgisayar ağı oluşturabilen ve kilometrelerce uzaktan dizüstü bilgisayarıyla ev alarm sistemini ayarlayabilen bir bilgisayar uzmanı olmalıdır. Paris'e bir sonraki uçuşta yer ayırtıp, George V'te birinci sınıf oda temin edebilen bir seyahat acentesi yöneticisi ve bir yandan da huysuz

hizmetçiler takımını, çatlak aşçıları, bilgiç dadıları ve asık suratlı güvenlik görevlilerini denetleyen bir lider olabilmelidir.

Zenginistanlıların istedikleri kâhya değildi. Onlar hayatlarını yönetecek bir CEO istiyorlardı. Böylece 1990 yılında, Mary Starkey elinde bir sözlükle oturarak bu yeni tür kâhyalara bir ad aradı.

Sonunda, kendi terimi olan “ev yöneticisi”nde karar kıldı. Mary Starkey, “kâhya”yı bu yeni adla piyasaya yeniden sürdü ve bir endüstri başlattı. Starkey International Institute for Household Management’ı kurdu ve Denver’in merkezindeki eski bir evde çalışmaları başlattı. Daha sonra da hükümet binasının tam arkasında, kırmızı tuğlalı bir Georgian evi olan Starkey Malikânesi’ne taşındı.

Starkey, birinci sınıflara kendisi ders veriyordu. Daha sonra Bay Champion ve William Altoff gibi elemanlar tutmaya başladı. William Altoff vale olarak hizmet etmiş, üç ABD başkanına yemek pişirmiş ve başkan yardımcısı konutunu Al Gore için idare etmiş bir mutfak eğitmeni. Güvenlik görevlisi, insan kaynakları müdürü, limuzin ustası, kuyumcu, örtü, çarşaf, havlu gibi malzemeler uzmanı, akıllı ev sistemi uzmanı ve şarap garsonu gibi diğer öğretmenler de okula gelip gitmeye başladılar.

Starkey’de şimdi dokuz sınıf eğitim görüyor. 2006 yılında, buradan yüz civarında tam donanımlı kâhya mezun olmuş. Starkey’in dört tane bir yıl süreli eğitim veren Boot Kampı, hızlandırılmış programlar olan dört haftalık “yöneticilik sertifikası programı” ve dört günlük yazılım kursu var.

Starkey’in cirosu her yıl yüzde 30 artıyor. 2005 yılında toplam kazanç iki milyon dolardı. Bayan Starkey’in satışlarının çoğu yan ürünleriyle ilgilidir. Kendi yazılımını, ev yöneticiliği ders kitabını (650 sayfa) ve daha önce hiç ev işleri için eleman tutmamış işverenler için “ev sahibinin elkitabı”nı satıyor.

Starkey, yılda bir kere, dünyanın dört bir bucağından gelen ev yöneticilerinin katılarak, anılarını anlatıp birbirlerine tüyolar verdikleri, “Sanatı Yeniden Yapılandırmak” adlı konferansa ev sahipliği yapar. Bayan Starkey şu sıralarda görgü kurallarıyla ilgili bir kitap yazıyor ve ayrıca, aile bürolarını eğitecek bir program hazırlığı içinde. Kazancının büyük bölümü, işe yerleştirme ve danışmanlık hizmetlerinden gelir, zira ilk yıl için işe yerleştirdiği her elemanın yıllık maaşından yüzde 25 ila yüzde 35 arasında komisyon alır.

Mezun ettiği dünya kadar ev yöneticisine rağmen, Bayan Starkey gene de talebi karşılayamamaktadır. Starkey Malikânesi’nin üçüncü katında çalışan bir grup eleman, her gün yeni zengin ev sa-

hiplerinden gelen onlarca telefona cevap verir. Duvardaki tebeşir tahtasında ev yöneticisi için bir düzineden fazla talep görülüyor.

Büyük bir ev için sertifikalı ev yöneticisi aranıyor – yılda 90 000 dolar.

Sertifikalı ev yöneticisi – eğlence organizasyonlarında, büyük hacimli inşaat projelerinde, jetler, tekneler ve ev yönetiminde uzman.

Birçok kâhyaya iş bulma sonucunda Bayan Butler, Zenginistanlıları memnun edebilme konusunda doğal bir zekâ geliştirdi. Çoğu zaman, onların söylediklerinden çok yaptıklarına odaklandı. Örneğin, bu yeni zenginler, dört tane evleri ve bir de Gulfstreamler'i¹ olmasına rağmen, kendilerini basit orta sınıf diye adlandırmaya bayılırlar. Butler Boot Kampı'nın ilk günü, Bayan Starkey öğrencilerine, kâhya tutmak için kendisinden yardım isteyen bir Connecticut hedge fon yöneticisinin öyküsünü anlatır.

"Evlerine gittiğimde, karıkoca bana şöyle dediler: 'Biz gerçekten sıradan insanlarız. Bize sadece biraz yemek ve temizlik yapacak biri lazım.' Kadın çok güzel bir eski dansçı. Kıyafetleri Chanel ve Burberry. Duvarlarda en meşhur ressamın tabloları. Bodrum katında, etrafı palmyeli bir olimpiik havuz ve 5 000 şişelik bir şarap mahzeni. Sofra takımlarını görmek istiyorum, kadın bana yirmi kişilik, balık takımı ve bütün ayrıntılar da dahil olmak üzere Christofle çatal bıçak takımını gösteriyor. Yaşamlarındaki hiçbir şey sıradan değildi. 'Biraz yemek ve temizlik ha?' Emin misiniz?"

Günümüz zenginlerinin, sunulan hizmetlerden memnun kalabilmeleri için, Bayan Starkey'in bu kesimin eğilimlerini iyice araştırması gerekiyor. Müşteriler, sahte popülizm dersini çok iyi öğrenmişler ve kibirli patronlar olmaktan nefret ediyorlar. Aslında öyle olmasalar bile, elemanlarına "arkadaşça" davranabileceklerini göstermek istiyorlar. Bayan Starkey buna bir sınır getirebilmek için malikânede elemanların birbirlerine adlarıyla hitap etmelerini yasaklıyor ve herkesin birbirine bay ya da bayan demesi konusunda ısrar ediyor. Onları işverenlerine karşı da uyarıyor.

"Eğer işvereniniz size, 'Bana sadece Chandra diye hitap et. Bu da Tim' derse, kabul etmeyin" diyor Starkey sınıfa. "Bu durumda Chandra'dan maaşınızı artırmasını isteyebilir misiniz? Sizler onların yakın arkadaşı değilsiniz. İnsanlar size her türlü ilişkiyi mal

* Her türlü hava şartlarında uçabilen uzun menzilli ve yüksek hızlı bir iş jeti.

eder... Anne, kız, baba, kız kardeş, arkadaş. Fakat siz bir profesyonelsiniz. Sınırlar kritiktir.”

Bu yeni tip zenginlere hitap edebilmek için, Bayan Starkey'in İngiltere'deki Eski Dünya kâhya akademilerinden çok farklı, yepyeni bir kâhya programı yaratması gerekti.

Elbette, Starkey'in kâhyaları yemek pişirmeyi ve temizlik yapmayı öğreniyor fakat aynı zamanda Zenginistanlıların ev dedikleri çok büyük, modern, altı yıldızlı konutların idaresini de öğreniyorlar.

Böylece Butler Boot Kampı, iş yönetimi modeli denen karmaşık bir yönetim sistemi çerçevesi içinde kuruluyor. Kâhyalar, her gittikleri yerde uygulamaları beklenen bu sistemi öğrenmek için yüz saatten fazla zaman harcıyorlar. Bu model bir akış diyagramı ile her şart altında kâhyanın nasıl davranacağını gösteren iş planıdır. Bu modelin amacı zenginlerin kendilerini seçmekle doğru yaptıklarını göstermek ve müşteri memnuniyetini sağlamaktır.

Bu model aynen bir şirketin yönetim stratejisini çağrıştıran “iş vizyonu” ile şekillenir ve kâhya evde ne gibi bir atmosfer yaratacağını ayrıntılarıyla belirler (ağır resmi bir ortam, samimi bir ortam, plaj partileri verilen bir yaşam tarzı veya eski günlerdeki yaşama uygun bir ortam). Bundan sonra “aile kesimi” gündeme gelir. Kâhya bu safhada, soyağacını, ailenin hedeflerini, değerlerini, yaşam tarzını ve programlarını ayrıntılarıyla saptar. Sıra “çevre bölümü”ne geldiğinde ise kâhya, evin ve arazinin fiziksel boyutlarını tanımlar.

Yönetimde ana faktör alışlagelmiş kalıpların tespitidir. Buna çeşitli kademelerdeki hizmetlerin standardını esas alan “10 hizmet standardı ve değişken hizmetler” kuralı dahildir. Örneğin, günde bir ya da iki kere köpeğin yatağını mı yıkamanız gerekiyor? Patronlarınız tişörtlerinin katlanmak yerine asılmasını mı istiyor? Patronlarınız akşam yemeğinde protokol servisini mi, yoksa aile sofrası türü bir servisi mi tercih ediyor? Ev yöneticileri, ailenin her bir ferdi için bir “çeşni profili” de yaparak, örneğin, onlara en çok keyif veren yemeklerin köfte ve patates mi, yoksa şampanya jöleli tereyağlı ıstakoz mu olduğunu belirlerler.

Kâhyaların görevlerinin değişmesiyle birlikte görüntüleri de değişti. Geleneklerin içinde doğmuş büyümüş, ciddi, sarkık gerdanlı yaşlı adamlar gitti. Bugünün ev yöneticileri, tercihen kadın olan daha genç ve üniversite mezunu kişilerden oluştu. Ziyaret ettiğim Starkey sınıfındaki on öğrenciden yarısı kadındı. Çoğu otuz ya da kırklarındaydı ve oteller, tatil köyleri ya da restoranlar

gibi, servis yapılan yerlerden gelmişlerdi. Hepsi de kendilerini “meslek aşkı” dedikleri duyguyla dopdolu hissediyordu. Eğitim alan kâhyalar, yaşamlarının geri kalan kısmını neden kaprisli zenginlere yemek hazırlamakla geçirmek istediklerini sorarsanız, size ister istemez “meslek aşklarından” söz edeceklerdir. Dawn Carmichael bu meslek aşkını, kısa bir süre için evin idaresine yardımcı olarak çalıştığı zengin bir çiftçinin evinde keşfettiğini söylüyor. Adamın iki evinin bakımını üstlenmiş, yemeklerini hazırlamış, konuklarını ağırlamakta ve yolculuk planlarında ona yardımcı olmuş.

“Onu nelerin mutlu ettiğini bilmekten zevk alıyordum” diyor. “Her sabah greyfurdunu onun sevdiği biçimde dilimliyor ve televizyonu daima en sevdiği kanal olan 36. kanala çevrili tutuyordum. Bazen kendi kendime şöyle soruyordum: ‘Neden ona her zaman istediği patates cipslerini temin etmek benim için bu kadar önemli? Ben hasta mıyım acaba? Benim sorunum ne?’ Fakat Starkey’e geldiğimde, burada benim gibi birçok insanın daha olduğunu görünce, davranışlarımın anlamını keşfettiğimi hissettim.”

Konuk ağırlama diploması olan yirmi iki yaşındaki üniversite mezunu James Hopkins, içinde meslek aşkının oluştuğunu Maine’de, Bar Harbor yakınlarında keşfetmiş. Babası balıkçıymış ve maddi durumları da pek iyi değilmiş. James yaz aylarında çim biçmekle göreve başlamış ve Seal Harbor’da büyük bir okyanus evinde, çim biçmek ve toprakla ilgilenmek üzere işe alınmış. Aile ona sempati duymuş ve James bahçıvanlık, çevre düzenlemesi, tekneyi kızığa çekmek, hatta ev işleri gibi başka yorucu görevleri de üstlenmiş. “Zenginlerin yakınında olmaktan hoşlandığımı fark ettim” diyor James. “Bilirsiniz, aile fertleri öğle yemeğine Fransa’ya uçmak ister ya da içkilerini yatlarında almaya karar verirler. Eğer ben onların bu arzularını yerine getirmelerinde rol oynayabilirsem kendimi çok mutlu hissederim.”

Böylece Bay Hopkins, misafir ağırlama dalında üniversite diploması alabilmek için 20 000 dolar öğrenci kredisi çekmiş. Daha sonra da Starkey’e yazılabilmek için bir 12 000 dolar daha almış.

“Biraz tedirgin gibiyim” demiş Hopkins okulun ilk gününde. “Bu iş için biraz gencim gibi geliyor ama öğrenmeye hazırım.”

Kevin Stafford, meslek aşkını bir barın arkasında keşfetti. Stafford kırk sekiz yaşlarında, sık kırmızı sakalı ve kalın camlı gözlükleri olan ağırbaşlı bir Floridalıydı. Yıllarca Florida’da, Cocoa Beach sahilinde deniz mahsülleri restoranı olan Bernard’s Surf’te

barmenlik yaptı. Bernard's NASA mühendislerinin uğrak yeri idi. Stafford, günlerini ve gecelerini burada soğuk bira servisi yaparak ve uzay programı hakkında gevezelik ederek geçirdi.

"Civatalar ve yakıt filtreleriyle ilgili uzun uzun konuştum" dedi Stafford.

Birkaç yıl önce bir gece, şehirdışından genç bir çift gelmiş. Votka-portakal ve Stoli Martini istemişler. Stafford onlarla sohbet etmiş ve oraya tatile geldiklerini öğrenmiş. Aynı çift bir yıl sonra gene geldiğinde Stafford onlara şöyle sormuş: "Votka-portakal ve Stoli Martini?"

"Bunu hatırlamama çok şaşırdılar" diyor Stafford. Adam Stafford'la bir süre sohbet ettikten sonra karısına dönerek, "Ben bu şehirde servet kazanacağım ve zengin olduktan sonra da Kevin'i kâhya olarak tutacağım" demiş.

Gerçekten de çift Florida'ya taşınmış ve adam Orlando emlak şirketinden büyük bir servet sağlamış. Cocoa sahilinde, 3 350 metrekairelik penthouse'larının son rötuşlarını henüz bitirmişler ve evi idare etmesi için de Stafford'u tutmuşlar. Stafford'un karısını da tutmuşlar, Stafford'a yeni bir kamyon almışlar ve evini de yenilemeye söz vermişler. Hepsinden de önemlisi, onun Starkey'de eğitim görebilmesi için gereken 13 000 doları da vermeye razı olmuşlar.

Bir gün dersten sonra, "Onlara müteşekkirim" diyor Stafford gözleri yaşarak. "Rüyada gibiyim."

Gene de Bootler Kampı, Bay Stafford ve sınıf arkadaşlarının birçoğu için için keyifli bir yer olmaktan çıkmış. 79. Boot Kampı yarıldığında öğrencilerde stres başlamış. Resmi akşam yemeği davetinden bir gece önce, masayı korumak amacıyla örtü altına yayılması âdet olan keçe masa pediyle ilgili ufak bir sorun çıkmış. Ped çok küçükmüş; Dawn ve bir diğer kız öğrenci -Beverly adında bir Bermudalı- bunu nasıl yayacakları konusunda kısa bir tartışma yaşamışlar. Beverly bunun kendi görevi olduğunu ve bu problemi halledeceğini söylemiş fakat Dawn birden, "Benimle böyle konuşamazsın!" diye parlanmış. Champion bu ağız dalaşına kulak misafiri olmuş ve Dawn'ı çekerek özel konuşmaların yapılabileceği çalışma odasına götürmüştü.

"Champion bana şöyle dedi: 'Ya evsahibi burada olsaydı?'" diyor Dawn. "Sorulmadıkça benim fikrimin hiçbir önemi olmadığını ve eğer bir kez daha böyle davrandığımı görürse beni Starkey'den atacağını söyledi."

Dawn gözyaşları içinde dışarıya koşarak kendini şiddetli bir

kar fırtınasının içine atmış. Bir saati aşkın arabasının içinde oturarak Starkey'de kalsın mı, yoksa arabayı sürüp gitsin mi karar verememiş.

“Sonunda oraya ait olduğumu hissettim” diyor. “Ve şunun farkına vardım: Ben Starkey'e nezaket ve görgü dersleri almaya gelmiştim ve Champion'ın bana öğretmek istediği de buydu.”

Kendine çekidüzen vermiş, içeriye dönmüş ve eğitimini tamamlamış.

James Hopkins'in de böyle sıkıntılı anları olmuş. Yirmi iki yaşındaki bir gence göre çok olgunmuş ama gene de geleceğin kâhyasına yakışmayan üniversiteli genç davranışları varmış. “Evet” yerine “hı” diyor, tırnaklarını yiyor ve konuşurken gözlerinizin içine bakmıyormuş.

Champion hiç bıkmadan her gün ısrarla James'in “hı”larını düzeltmiş ve tırnağını yerken gördüğünde de uyarmış.

“Benimle çok uğraştı” diyor James. “Ama benim buna ihtiyacım vardı.”

Bir gün, Champion bir derste iki saat konukları karşılamak için ön kapının nasıl açılması gerektiğini anlatmış – bu bir kâhya için olmazsa olmazlardandır. “Bir kâhya kapıyı çabuk fakat telaşsızca açmalıdır. Aksi halde gelen konukları heyecanlandırabilir. Erkek ya da kadın kâhya, kapı açılırken bir adım geriye gitmeli ve omuzlarını kapıyla paralel tutmalıdır.”

“Yaptıklarımızın bir oyunu sahnelemek gibi olması gerekiyordu ve bu durumda perde açılıyor ve evin sahnesi ortaya çıkıyordu” diyor James.

Bir konuda Kevin Stafford iki sınıf arkadaşından yardım istemiş, zira derslerinden geri kalmış durumdaymış.

“Stafford'un mezun olup olamayacağından pek emin değildik” diyor John Leech. “Ama paçayı kurtardı.”

Bazı öğrencilerle özel olarak konuştuğumuzda, Champion'un onları fazlasıyla desteklediğini ve bu nedenle de küçük ayrıntıların onun moralini bozduğunu söylediler.

Bunu Champion'a söylediğimde bana I. Körfez Savaşında bulunduğunu ve bir çöl baskınında en yakın arkadaşını kaybettiğini söyledi. Muharebeye giderken arkadaşına birlikte savaşıp birlikte döneceklerini söylemiş, ama arkadaşı bunu başaramamış.

“Öğrencilerimle de durum aynı” diyor gözleri yaşlarla dolarak. “Onları asla yarı yolda bırakmam, onları asla feda etmem.”

Mezuniyet gününde kâhyaların hepsinin yüzü gülüyordu. Staf-

ford, penthouse'ta çalışmak için Florida'ya döndü. Diğer iki mezun Washington'da büyük bir binayı yönetme işi buldular. Bunlardan biri yılda 120 000 dolara anlaştı. Leech Vanuatu'da iki kişilik, bir haftalık ücreti 250 000 dolar olan lüks bir otelden teklif aldı (kabul etmedi). Hopkins Florida'da para yöneticisi olarak çalışmaya başladı. Bayan Carmichael de birkaç teklif aldı ama henüz bir işe girmedi.

“Bu işi seviyorum” diyor mezuniyet töreninden sonra Starkey Malikânesi'nin ön merdiveninden inerken. “Ben bu iş için dünya-ya gelmişim, bunu biliyorum.”

Yeni zenginlerin ev eğitimi

Yeni kâhyaların eğitilmeleri gerektiği gibi, yeni zenginlerin de eğitilmeleri gerekiyor. Bugünün Zenginistanlıları orta sınıftan çıkmış oldukları için hiçbirinde uşak alışkanlığı yok. İşlerini kendileri yapmaya alışmışlar ve çoğu zaman da evlerinde çalışan elemanların yarattığı sıkıcı formalitelerden rahatsız oluyorlar.

Gayrimenkul zengini ve Uzakbatı'da çiftlik sahibi para babası Bob'un durumuna bir bakalım. Bob, karısı ve iki küçük oğlu ile birlikte 13 287 metrekare arazi üzerine inşa edilmiş 3 050 metrekare yaşam alanı olan bir evde yaşamaktaydı. Yaşam alanı ana bina, sanat çalışmaları için inşa edilmiş stüdyo, av köşkü ve diğer binalar araziye yayılmıştı. Burasının yönetimi için Starkey'den bir ev yöneticisi ve altı eleman kiralanmıştı.

Bob'un “Harika Yıllar” diye bahsettiği ilkençlik yılları, savaş sonrası orta sınıfın oturduğu banliyölerde geçtiği için bu kadar çok yardımcıyla bir arada yaşamaya alışmak biraz zaman almış.

“Çok tuhaftı” diyor. “Evde eleman çalıştırmak hiç de özenilecek bir durum değil. Bu insanlar sizin iç çamaşırlarınızdan ilacınıza kadar her şeyinizi elliyorlar. Bu gerçekten bizim öncelikli tercihimiz değil.”

Bu kadar elemanı sırf kendisinin ve karısının çocuklarıyla daha fazla vakit geçirebilmeleri için tutmuş. İşlerini kendileri yönettikleri için evde fazla bulunamıyorlarmış ve bu nedenle de boş zamanlarını yemek, temizlik ve çimleri biçme gibi işlerle geçireceklerine oğullarıyla değerlendirmek istemişler.

“Evde olduğumuz zamanlar çocuklarımız dışında hiçbir şeyle ilgilenmek istemiyorduk. Ev işi, tamirat, temizlik gibi işler yap-

* 1988-93 yapımı dizi, kahramanı Kevin'in okul maceralarını, ilk aşkını, arkadaşlıklarını ve ailesini anlatıyor.

mayız. Hedefimiz haftada elli beş saat çocuklarımızla birlikte olmaktı ve bunu da başardık.”

Yalnız Bob çok kısa sürede, evdeki elemanları yönetmenin de bazı güçlükleri olduğunu anladı.

“Bir anda evde müthiş bir politik hava esmeye başladı. Örneğin size karşı son derece nazik olan kâhya kadın diğer çalışanlara kök söktürebiliyordu. Elbette çareyi o kâhya kadından kurtulmakta bulduk.”

İlk işe aldığı ev yöneticisi daha da beter çıkmış. Resmi davetler konusunda uzman, çok titiz bir kadınmış ve çalıştığı evde devamlı olarak şöhretli kişiler için kuşsütü bile eksik olmayan partiler verilmesini istermiş. Fakat bunun yerine, boş zamanlarını değerlendirmenin en iyi yolunun çiftliklerinin civarında dağ bisikletine binmek ve ardından da koca bir salata yemek olduğunu düşünen bir ailenin yanına gelmiş. Bob ve karısı, çoğu geceler akşam yemeğinden sonra ya çocuklarına kitap okur ya da DVD’leri koyup 1940’ların komedilerini izlerlermiş. Nadiren parti verirlermiş.

Ev yöneticisi müthiş bir hayal kırıklığına uğramış.

“Bizler onun bulmayı umduğu şöhretli zenginlerden değildik” diyor Bob.

Gene de kadın onları değiştirmeye çalışmış. Her cuma gecesi aile için resmi sofralar hazırlamaya başlamış. Bob, karısı ve iki oğlu sofraya oturur, ev yöneticisi kadın gümüş tabaklardan servis yaparmış. Peçeteleri düzgün birer üçgen şeklinde katlayabilmek için çok pahalı bir buhar ütüsü bile almış.

“Bu tip bir akşam yemeğinde karımla birbirimize bakarak şöyle dedik: “Bu ne iş böyle? Acaba kadın bizim bu tarz yaşamamız gerektiğini mi düşünüyor?”

Bir ara Bob’un karısı, ev yöneticisine kendisine adıyla hitap etmesini söylemiş. Kadının cevabı, “Evet, Bayan...” olmuş.

Sonunda Bob’un sabrı taşmış ve yeni bir ev yöneticisi almış. Bu seferki Starkey’denmiş. Adam hâlâ yanlarındaymış ve mükemmel çalışıyormuş. Eski bir bankacı olan bu yeni ev yöneticisi tam Bob’un istediği gibiymiş ve evi bir işyeri gibi yönetiyormuş. Bu iş için Bob ona yılda 80 000 dolar ödüyormuş.

“Starkey’in yaptığı, öğrencilerine iyi derecede iş idaresi öğretmek” diyor Bob. “Ev yöneticimle birlikte tüm hesaplar Excel tablolarına döküldü. Gün boyunca devamlı e-postalar geliyor, hafta sonlarında da haftalık rapor alıyorum. Tüm kredi kartı işlemlerim ve banka çeklerim Quicken’da* kayıtlı durumda. Evimizi,

* Kişisel finans yazılımı.

konsolide kâr-zarar tablosu ve diğer tüm işlemlerle, tam bir işletme gibi yönetiyoruz.

Bob aynı zamanda, ev yöneticilerinin işini severek yapmasından da hoşnut durumda.

“O kadar çok aksi elemanla çalıştık ki, sanki hepsi de bize kinlenmiş gibiydi. Şimdiki ekibimiz bizi seviyor ve onları sırf çocuklarımızla daha fazla ilgilenebilmek için tuttuğumuza inanıyor. Sanırım bu düşüncemize saygı duyuyorlar.”

Gene de Bob zaman zaman yaşamının nasıl olup da bu kadar karmaşık bir hale geldiğine şaşmaktan kendini alamıyor. Evdeki altı elemanın –ev yöneticisi, temizlikçi kadın, asistan, bahçe mimarı ve iki işçisi– yanısıra, eve devamlı gelip giden iki yüz satış elemanı saymış.

“Üzüm yetiştirdiğimiz için bir potasyum doktorumuz olduğunu yeni öğrendim” diyor. “Bir toprak doktorum olabileceği asla aklıma gelmezdi. Eve gelip dolapların üstüne özel fransız dekupaj yapan bir kadın ve Fransız musluklarımızı monte etmeye gelen özel bir adam da var. Yani, Etoile musluğunuzu birinci sınıf bir su tesisatçısı çağırıp tamir ettiremiyorsunuz artık.”

“Gün boyunca e-postalar alıyorum. ‘Lütfen, kuzey havuzuna takılacak havalandırma için 8 000 dolar ödemeyi onaylayınız’ gibi. Bakkaliye listesi Excel tablosunda yapılıyor. Havuzumuzun ısı derecesi için bile ayrı Excel çizelgesi var. Bu çok garip.”

Bob yeni yaşamını bir fare hikâyesi ile özetliyor.

“Geçen gün evde bir fare gördüm. Önceleri elime bir saplı süpürge alır ve fareden kurtulurdum. Fakat şimdi her şey değişti. Ev yöneticisine e-posta attım. O, zararlılara karşı mücadele firmasına haber verdi ve bu firma fareyi yakaladı. Daha sonra ev yöneticisi, iki diğer elemanı fareden kurtulmak için yönlendirdi. Fareyi yakalayabilmek için bir saplı süpürge yerine beş eleman çalışmış oldu. O zaman bu çok normal görünmüştü, fakat daha sonra bu konuda düşündüm ve kaygılandım. Yaşamımız nasıl bu kadar çabuk değişebilmişti?

Zenginistanlılar bugünkü durumlarına nasıl ulaştı? Nasıl bu kadar zengin olabildiler? CEO'lara ödenen yüksek maaşlar ve “kazanılan tüm geliri alır” manşet haberlere rağmen, günümüzün multimilyoner ve milyarderlerinin çoğu servetlerini farklı ve daha kalıcı ekonomik değişimlere borçlu.

Üçüncü Kuşak

Az Emek, Çok Kâr Çağı

Son Amerikan servet patlamasının eşi benzeri görülmemiştir ancak şaşırtıcı değildi. Boyutları mukayese kabul etmese de, kökü daha önceki iki büyük servet patlaması olan Yıldızlı Çağ ve Kükreyen Yirmiler’le aynı kıvılcıma dayanıyordu.

Zenginlik ve Demokrasi adlı kitabında Kevin Phillips, Amerikan zenginliğindeki bu ani voltaj yükselmesinin güçlerin kesişmesinden kaynaklandığını yazıyor: Yeni teknolojik buluşlar, finansal spekülasyondaki yükseliş, devlet destekli serbest piyasalar ve piyasanın zenginleşmesi. Avusturyalı ekonomist Joseph Schumpeter’in çalışmasından övgüyle bahseden Phillips, yeni teknolojik buluşlar ve spekülatif finans pazarlarının tarih boyunca birbirlerinden beslenerek rekor sayıda milyoner ve milyarderler yarattığını söylüyor.

“Bu aşırılık çağında, teknoloji ve finans birleşerek yol gösterici oldu” diyor.

ABD’deki ilk servet dalgalanması, İç Savaş’tan hemen sonra başlayan ve Yıldızlı Çağ diye adlandırılan dönemde oldu. Milli bankacılık sisteminin ortaya çıkması ve hisse senetlerinin yükselmesi ekonomik gücü artırırken demiryolları, petrol ve çelik de günün teknolojileri olarak kendilerini gösterdi. Hükümetin büyük petrol, viski ve şeker tröstlerini desteklemesi sonucu, Amerikan Senatosu serbest pazar milyonerleriyle kuşatıldı. 1900 yılına kadar, Amerika Birleşik Devletleri’ndeki milyoner sayısı 4 500’e fırladı. 1800’lerin ortasında 10 ya da 20 milyon dolar olan en büyük Amerikan servetleri, yeni yüzyıla girerken 200 ile 300 milyon arasında değişir bir hale geldi. Standard Oil’in* kurucusu

* 1870’de kurulup 1911’de kapanan, dünyanın ve Amerika’nın o dönemdeki en büyük petrol şirketi.

John D. Rockefeller, 1900'lerin başında trilyoner olarak tüm rekorları altüst etti. Bu varlıklı insanların çoğu kuzeydoğuya yerleşti ve böylece zenginlik belli bir coğrafi bölgede toplanmış oldu. Ekonomik olarak da ayrı bir toplum oldular. 1890 yılına gelindiğinde, ülke servetinin yarısından fazlası nüfusun yüzde 1'ini teşkil eden en zengin ailelerinin elindeydi.

Yıldızlı Çağ'ı, ikinci dalga olan Kükreyen Yirmiler takip etti. Savaş kârları ve radyo, sinema, otomobil ve telefonun bulunması tüketici talebinde büyük bir artış yarattı. Düşük faizli kâr payları, borsadaki yükseliş ve şirket evliliklerindeki artış, finansa dayalı servet sahibi yeni bir zengin kuşağın ortaya çıkmasına neden oldu. ABD'de, 1921 yılında 5 000 ila 7 000 arası olan milyoner sayısı, 1929 yılında piyasaların doruk noktasına çıkmasıyla 25 000 ila 35 000'e ulaştı. 1929'da ekonomik krizden hemen önce, ülkenin en zengin yüzde 1'i hâlâ ülke servetinin yarısına yakını elinde tutmaktaydı.

Savaş sonrası, 1940'ların ortasından 1960'lara kadar olan dönem de önemli zenginler yetiştirdi. Amerika Birleşik Devletleri'nin en önemli hisse senedi endekslerinden biri olan ve en büyük otuz şirketi kapsayan *The Dow Jones Industrial Average*,* ekonomik durgunluğun ikinci yılında yükselmeye başladı. Japonya ve Almanya'ya karşı kazanılan zafer, savaş sırasında zenginleşen şirketler için dünyanın her tarafında yeni pazarlar açtı ve Amerikalı tüketiciler ellerindeki tüm parayı arabalara, evlere ve ev eşyalarına yatırmaya devam ettiler. Yalnız bu sefer daha önceki servet patlamalarından farklı olarak 1950 ve 1960'lardaki ekonomik kazançlar daha geniş kitlelere yayıldı. Aslında zenginler savaştan sonraki yıllarda devamlı geriledi. Ülkenin en zengin yüzde 1'i tarafından elde tutulan yüzde 48'lik hisse 1970'lerin ortalarından sonlarına kadar önemli ölçüde azalarak yüzde 20'lere düştü. Önde gelen ekonomistlerden Claudia Goldin ve Robert Mango bu dönemi "Büyük Baskı Dönemi" olarak adlandırır. Kültürel ve politik açıdan zenginler değer kaybederek gözden düştü.

Orta sınıf değer yargıları ülkeyi sardı... Zenginler hem bir çeşit suçluluk duygusu, hem de kırgınlıklarını belli etmek çekincesiyle göze çarpmamaya çalışan tüketiciler haline gelmişlerdi. Onlara ait kocaman evler yetimhane ya da huzur evleri yapılmak üzere satılmıştı ve çok az kalan birkaç yüksek gelirli ailenin evinde hâlâ uşak çalıştırılmaktaydı.

1980'lerde eğilim değişmeye başladı. Bilişim teknolojisindeki

* ABD'nin önemli hisse senedi endekslerinden biri.

yükseliş, sermaye piyasaları ve hükümetin sektörlerini özel sektöre devretmesi sayesinde zenginler, kendilerine yeni ekonomik alanlar buldu. Toplumun yüzde 1'inin elinde olan servet 1989'da yüzde 30'a yükseldi ve o zamandan beri de bu oranda bir değişme olmadı.

“Zaman içinde ABD'deki zenginler kupon kesip kâr payı alan yatırımcılar olmaktan çıkıp, şirket hissedarlarının da hoşgörüsüyle yönetim kadrolarına terfi ettiler” diye yazıyor strateji uzmanı Ajay Kapur.

1980'ler “hırs dönemi” olarak bilinirken (*Wall Street* filminde “Hırs doğrudur, hırs işe yarar” diyen Gordon Gekko'nun yolunu takip ederek), 1990'lara ve 2000'lerin başlarına doğru dönem, ılımlı bir şekil aldı. O dönemdeki servet patlamasının –Üçüncü Dalga olarak adlandırılabilir– teknoloji, ekonomi ve serbest piyasa politikaları açısından bakılırsa, Yıldızlı Çağ ve Kükreyen Yirmiler'le birçok ortak yönü vardır.

Gene de Üçüncü Dalga, daha önceki iki servet patlamasını solayıp geçmiştir. Amerika'nın toplam servetinin yarısı son on yılda yaratılmıştır. Rockefeller'in o günkü 1 milyar doları, bugünün 14 milyar dolarına eşdeğerdir ki bu rakam Wall-Mart'ın* kurucusu Sam Walton'un beş oğlundan her birinin net servetinden azdır. Üçüncü Dalga tüm dünyada yankılanmıştır. Tarihte ilk defa 2004 yılında Amerika Birleşik Devletleri'ndeki milyoner sayısı Avrupa'yı geride bırakmıştır. 2005'te ABD, 227 000 milyoner yaratmıştır (1 milyon doların üzerinde mal varlığı olan kişiler). Yeni zenginleriyle ilgili tüm söylenenlere rağmen Çin, 2005 yılında sadece 20 000 yeni milyoner yaratabilmiştir ve milyonerlerinin toplam sayısı Amerika'daki toplam milyoner sayısının yüzde biridir. Hindistan'ınsa sadece 83 000 milyoneri vardır (Kuzey Carolina ile aynı).

Bu servet patlaması, ekonomik güçlerin klasik birleşmesi sonucudur – mali piyasalardaki yükseliş, teknolojideki yeni buluşlar, malların ve bilginin dünyada serbest dolaşımı. Üçüncü Dalga'yı getiren ve insanların daha önce hiç olmadığı kadar hızla zenginleşmelerini sağlayan en önemli faktör finans piyasasındaki büyüydür.

Daha çok para = daha çok zenginlik

Bankerlerin duymayı en çok sevdikleri iki kelime “nakde dönme” durumudur. Nakde dönme durumu, bir işadının ya da bir şirket yöneticisinin şirketteki hisselerini, bir kamyon dolusu pa-

* Dünya çapında şubeleri olan bir Amerikan perakende satış mağazaları zinciri.

raya sattığı o sihirli anı ifade eder. Bir anda, yönetecek bir sürü para geldiği için bankacılar bu olayı çok severler. İşadamları ve yöneticiler de bu durumdan hoşnuttur. Üçüncü Dalga'da nakde dönme durumları, miras, irat ve diğer para kaynaklarını geride bırakarak en yaygın zenginlik kaynağı olmuştur.

Bütün bu nakde dönme durumlarının gerisinde finans dünyasındaki büyük değişim vardır. Yıllardır devam eden düşük faiz oranları, büyüyen kişisel emeklilik hesapları, yükselen şirket kârları ve küresel tasarrufun artması (Çin tek başına elinde 1,7 trilyon dolar tasarruf mevduatı tutmaktadır) büyük bir yeni para dalgası getirmiştir. Kullanılabilir 46 trilyon dolar olan küresel emeklilik, sigorta ve yatırım fonları, 2000 yılından itibaren üçte bir oranında artmıştır. Aynı dönemde dünyadaki merkez bankaları rezervleri ikiye katlanarak 4 trilyon dolar olmuş ve ayrıca farklı çaplardaki nakit sermaye de artmıştır. Amerikalıların çok fazla tasarruf yapmamalarına rağmen yurtdışında yaşayan aileler gelirlerinin büyük bir kısmını biriktirir.

Tüm dünyada dolaşan bu para yığını, bir zamanlar Amerikan Merkez Bankası Başkanı Ben Bernanke'nin dediği gibi, "küresel tasarruf bolluğu"nu yaratmıştır. Bazıları da bu durumu "Para Duvarı" diye adlandırır.

Aslında bu daha çok, dünyanın dört bir yanından hızla akarak dolaşan, yoluna çıkan ekonomik yatakları oyarak genişleyen ve akacağı yeni mecralar arayan bir para ırmağına benziyor. Hisse senetleri en çok göze çarpan pazarlar. 1990'dan beri Amerika Birleşik Devletleri'nde işlem gören hisse senetlerinin değeri bugün 3 trilyon dolardan, 17 trilyon doların üstüne fırlamıştır. 2000'lerin başlarında, borsada fiyatların düşmesine rağmen pazar endeksleri hızla yükselmeye devam etti ve 2006 yılında Dow verilerine göre yeni rekorlar kırıldığı gözlemlendi. 2006 yılında Dow'un yeni rekorlar kırmasıyla pazar gelişim endeksi hızlı adımlarla yükseldi.

Para ırmağı; hedge fonlar, özel sermaye fonları ve risk sermayesi gibi alternatif yatırım diye adlandırılan fonlara akmaya devam etti. Şu anda 3 000'den fazla hedge fon, 1 trilyon dolardan fazla parayı yönetiyor. Girişim sermayesi şirketleri ve risk sermayedarlarının kullanılabilir 500 milyar dolarları var. Hedge fonlara ve girişim sermayesi şirketlerine akan o kadar çok para var ki, bu nedenle bunlar yatırımcıları geri çevirmek zorunda kalıyorlar. (Gelecek bölümlerde göreceğimiz gibi, hedge fonlardan ve girişimci sermayesi şirketleri tarafından reddedilmek zengin yatırımcılarda büyük sıkıntılar yarattı.)

Nakit dalgası, hisse senedi piyasasından ve alternatif yatırım-

lardan sonra fertlere de ulaştı. Zenginistanlıların çoğu bugünkü yerlerine bu küresel para ırmağından kredi alarak geldiler – genellikle kendi şirketlerini kurarak. Diğerleriye hisse senetlerinden kazandıkları paylarla bu ırmağın yöneticileri oldular.

Günümüzün Zenginistanlıları, beş kategoriden birinin içine girerler:

1. Kurucular: Bunlar kendi şirketlerini kurup daha sonra kendilerine ait hisseleri halka arz yoluyla satan girişimcilerdir. Bill Gates ve Sheldon Adelson'dan, Larry Ellison ve Michael Dell'e kadar *Forbes* listesindekilerden çoğu bu kategoriye girer. 4 000'den fazla özel şirket 1995'ten itibaren hisse senetlerini IPO (İlk Halka Arz) yoluyla satmış ve 500 milyar dolar para toplamışlardır.

2. Hissedarlar: Bunlar özel bir şirkette hisseleri olan ve daha sonra şirket halka açıldığında onları paraya tahvil eden yöneticilerdir (kurucular değil). Kargo devi UPS, 1999'da halka arz edildiğinde bu işe şoförlük ya da paket düzenleyicisi olarak başlayıp sonra işin doğasına uygun olarak müdür veya üst düzey yönetici konumuna gelmiş düzinelerce kişi milyoner oldu. Aynı şekilde, şu anda yüzlerce "Microsoft milyoneri" de var. Bunlar kuruluşundan beri bu şirkette çalışan ve şirketin hisse senetleriyle milyoner olan Microsoft çalışanlarıdır. Google da kendi IPO'larını takip eden ve günün moda bölgesi olan Kaliforniya'nın Atherton şehrinde, küçük bir gayrimenkul patlamasına yol açan, sayısız hisse senedi milyoneri yarattı. Orada ev alanlardan biri *The Wall Street Journal*'a şöyle söyledi: "Bu işe olumsuz bakarak başladım, zira Google dalgasına yakalanmak istemiyordum." Merkezi Austin'de olan CyBerCorp* 2000 yılında Charles Schwab'ın eline geçince yüzden fazla personel –yönetici asistanları da dahil olmak üzere– milyoner oldular.

3. Ele Geçirilenler: Bunlar firmalarını, hisse senedi ya da para karşılığında başka şirketlere satan girişimciler ya da yöneticilerdir. Yükselen küresel rekabet ve birleşmeye bağlı olarak, şirketler 1995'ten beri toplam 11 trilyon dolara mal olan 108 000'den fazla şirket satın almışlardır.

4. Para Yöneticileri: Bunlar bu para ırmağını yöneten ve yatırım yaparak kendilerine de hisse ayıranlardır. Wall Street bankaları para yöneticilerine 2006'da 36 milyar dolardan fazla prim

* Elektronik komisyonculuk ve teknoloji firması.

ödedi. Sadece Goldman Sachs, çalışanlarına 16 milyar dolar dağıttı. Hedge fon yöneticileri 2004 yılında ilk üç sırayı paylaşan fon yöneticilerinin 1 milyar dolardan fazla kazanmasıyla orta Zenginistanlılara dahil oldular. En yüksek ücret ödenen yirmi beş fon yöneticisinin her biri 2004 yılında 130 milyon dolar kazandı.

5. Maaşlı Zenginler: 1970'lerde ortalama olarak bir işçiye ödenen paranın kırk katını alan ABD CEO'larının ücreti, bir işçi ücretinin yüz yetmiş katına çıkarıldı. Ücretteki bu artışın esas nedeni hisse senetleridir. Bir önceki ExxonMobil başkanı Lee Raymond, kâra bağlı olarak 2005 yılında 69,7 milyon dolar tazminat ve 98 milyon dolar emeklilik ikramiyesi aldı. Analistler bu durumun Bay Raymond'un dâhiyane idareciliğinden çok petrol fiyatlarıyla ilgili olduğunu söylediler. Ücret araştırma şirketi Equilar'a göre, Silicon Vadisi'ndeki en büyük yüz elli teknoloji firmasının yöneticileri 2005 ekonomi yılında hisse senedi satın alma insiyatiflerini kullanarak bu işten 1,84 milyar dolardan fazla kâr elde ettiler. Bu, 2003'teki kazançlarının yüzde 70'ten daha fazlasıdır. Pfizer Inc.'in önceki yönetim kurulu başkanı ve CEO'su, erken emekliliği tercih ederek 200 milyon dolar tazminat aldı.

Köklü şirketlerin yöneticileri şimdi, bir zamanlar ancak riske giren girişimcilerin elde edebildikleri kazançlara benzer servetler elde edebilme şansına sahip oldular. Daha sonra firmaya, hisse opsiyon politikası nedeniyle ABD Sermaye Piyasası Kurulu tarafından soruşturma açıldıysa da, UnitedHealth Group Inc., son on beş yıllık süre içinde yönetim kurulu başkanı ve CEO'su William McGuire'ı hisse senedi opsiyon hakkını en doğru biçimde kullanması nedeniyle toplam 2 milyar dolarla ödüllendirmişti. Bear Stearns Cos.'un yönetim kurulu başkanı ve CEO'su James Cayne, hisse opsiyon hakkı da dahil olmak üzere şirketin bir kısım hissesini elinde tutmaktadır ki, bu değer 2006'da 1,2 milyar dolara ulaşmıştır. Kısa bir süre önce *Forbes*, Lehman Bros. Başkanı Dick Fuld'ı milyarderler listesine almıştır.

Şirkette birkaç basamak aşağıda olan müdürler de milyonlar kazanıyor. Geçen yıl toplam ücret ya da hisse senedi opsiyon hakkı sonucu sağladıkları kazançtan pay olarak para kazanmış olan 4 700 şirket yöneticisi vardı. 2005 yılında sadece San Fransisco bölgesinde 641 yönetici 1 milyon dolardan fazla para kazandı.

Prince & Associates'in* anketine göre kişisel servetleri 10 mil-

* Özel, varlık araştırma şirketi.

yon dolar ya da üstü olanlar paralarının kaynağının “hisse senedi” olduğunu söylüyor. Yani borsa onların öncelikli servet kaynağı.

“Bu bana, bu kişilerin çoğunun şu ya da bu yolla kendi işlerini kurduklarını gösteriyor” diyor Prince’in kurucusu, Russ Alan Prince.

Ya da sadece bu şirketleri yönetiyorlar. Ankete göre servetleri 10 milyon dolar veya daha fazla olanların yüzde 23’ü para kaynaklarını “yöneticilik” olarak beyan etmişler. Mirasyediler toplamın yüzde 10’uyken, ünlü zenginler sadece yüzde 3’ünü teşkil ediyor (bunlar sayıdaki kayıplarını magazin sayfalarında boy göstererek telafi ederler).

Elbette servet basamaklarından çıktıkça paranın kaynağı değişmeye başlıyor. Maaşlı zenginler ve kurucu olmayan yöneticiler sınıfı, 25 milyon dolar ve üstüne çıkınca küçülmeye başlıyor (işadamlarının egemenliğinde olan tabaka). Bu miktarın üstüne çıkınca mirasyedi sayısı da azalmaya başlıyor.

Türedi zenginler

Para ırmağı, günümüzün zenginlerinin sayı ve çaplarını değiştirdiği gibi, insanların servet sahibi olma *yolunu* da değiştirdi. Yüzyılın büyük bir kısmında zengin olabilmek adım adım oluşan bir olaydı.

Eğer bir firmada çalışır ve tutumlu davranırsanız mütevazı bir birikime sahip olabilirsiniz. Eğer kendiniz bir iş kurarsanız, işinizin tipine göre market market, kamyon kamyon büyür ya da kredi büyütürsünüz. İş sahiplerinin çoğu genişlemeye devam edebilmek için kârlarını tekrar işe yatırırlar. Belli bir iş kurabilmek kuşaklarca sürmese bile bir ömür alır. Şirket evlilikleri ve halka arz pek sık görülmediği için işi paraya çevirme fırsatı da nadiren görülür.

Zenginistan’da servet aniden gelir. Paranın gücü, zengin olma yöntemlerini tamamiyle değiştirdi. Maaş yolu ile zengin olan kesim gelirlerini yüksek aylıklarından, şirketlerinin devrolması sırasında aldıkları tazminatlardan (Altın Paraşüt) ve hisse senet alımlarına bağlı primlerden elde ederler. Girişimciler için *para ırmağı*, işe başlama, işi büyütme ve sonra da satma süresini hızlandırmaktadır. Girişim sermayesi şirketleri işadamlarına başlangıç için hemen milyonlar sağlıyor. Borsa, hedge fonlar, girişim sermayesi şirketleri ve şirket evlilikleri girişimci işadamlarına para kazanmak için yeni fırsatlar yarattı.

Yeni teknoloji ve küreselleşmeyle ilgili bütün bu para, şirket

kurma ve onu satarak nakde çevirme sürecini kısalttı. Ayrıca yatırım için bekleyen çok fazla para olduğu için mal varlıklarının değerini de yükseltti. Sonuç olarak, girişimci işadamları profili değişti ve ortaya türedi zengin denilen yeni bir kavram çıktı. Türedi zengin girişim sermayesiyle işi başlatabilir, firmayı küresel pazara taşıyabilir ve birkaç yıl, hatta birkaç ay içinde, halka arz yoluyla veya satışlarla firmayı nakde çevirebilir. Türedi zenginler için ana hedef kuşaklar için iş kurmak değildir. Hedef, o işten mümkün olduğu kadar hızla ve bol kazançla “çıkış stratejisidir”. Günümüzün türedi zenginleri, yaşamları boyunca çeşitli şirketler kurarlar. Boulder’dan, bir teknoloji dâhisi olan Jared Polis, bir düzineden fazla şirket kurup (çoğu teknolojiyle ilgili) daha sonra onları rakiplerine satarak 600 milyon dolardan fazla kazanç sağladı. Bütün bunları yaptığında sadece otuz bir yaşındaydı. Elektronik bilgi dehası Jeff Parker üç tane piyasa verileri şirketi kurdu ve 1980’lerin ortalarında bu şirketleri Thomson Financial’a sattı. Daha sonra dördüncü firmayı kurdu –CCBN– ve onu da 2004’te Thomson’a sattı.

“Sıra kendi işinizi kurmaya gelince, teknoloji, sermayeye erişim ve likit olma hali bu süreci çok hızlandırdı” diyor Parker. “Bir iş kurar ve mücadele halinde olursunuz, fakat genellikle tam o sırada bir başka iş fırsatı daha çıkar ve siz balıklama o işe de dalar-sınız.”

Şirket satışlarından elde edilen kazançlar da çok artmış durumda. Yatırım getirileri arayan bu kadar çok paranın ortada dolması değerli mal varlıklarının fiyatlarını da yükseltmiştir. İranlı göçmenler Paul Merage ve kardeşi David, 1990’ların başlarında Hot Pockets’i –folyoya sarılı dondurulmuş ürünler– kurdu ve işi 2002 yılında, 2,6 milyar dolara Nestle’ye sattılar. Medya patronu Naim Saban, 1995’te çizgi film kanalını Fox’la birleştirdi ve daha sonra 2001’de işi Disney’e satarak 1,7 milyar dolardan fazla parayı cebine indirdi. İçki kralı Sydney Frank, Grey Goose adlı yeni bir votka markası yarattı ve bunu 2,3 milyara Bacardi’ye sattı.

Diğer faktörler

Bu kadar çok zenginimizin olmasının nedeni elbette sadece para ırmağı ve türedi zenginler değil. Bunda devlet politikasının da büyük rolü var. Ronald Reagan zamanında başlayıp Bill Clinton ve George W. Bush dönemlerinde de devam eden özelleştirme, fiyat serbestisi ve serbest piyasa konularına verilen destek,

kişisel servetlerin hacminin ve servet sahiplerinin sayısının artmasını sağladı. Bu para ve maliye politikası, tüketicilerin ve şirketlerin riske atılma ve ağır borç yükü altına girme durumlarını kolaylaştırdı. Kırk yılı aşkın bir süredir devam eden vergi politikası, zenginlerin lehine olacak şekilde tamamen değiştirildi ve bu durum varlıklıların kazançlarının daha büyük bir kısmını ve likitte olma hallerini muhafaza etmelerini sağladı. En yüksek gelir vergisi oranı 1963'te yüzde 91 iken, 2007'de yüzde 35'e kadar düştü. Uzun vadeli sermaye kazançlarındaki en yüksek vergi oranı –hisse senetleri, tahviller ve diğer mali varlıkların satılmasından elde edilen kârlar– son beş yıl içinde yüzde 20'den, yüzde 15'e düştü. 2002 yılında temettülerin çoğunun üstündeki yüzde 38,6'lık en yüksek oran, şimdi yüzde 15'e geriledi.

Amerika'da vergiyle ilgili her konuda hizmet veren The Tax Policy Center'in hesaplarına göre, Bush'un sağladığı vergi indiriminden elde edilen vergi tasarrufları, vergi mükelleflerinin en üst sıralardaki yüzde 10'unun cebine girmiştir. Bu kârın hemen hemen beşte biri, en yüksek vergi ödeyen yüzde birin, onda birine menfaat sağlamıştır. Cumhuriyetçilerin, birkaç eski soylu zengin aile tarafından da desteklenen veraset vergisinin kaldırılması konusundaki çabaları başarıya ulaşırsa, bu, zenginler için çok büyük bir avantaj olacaktır, zira bu vergi sadece değeri 2 milyon doları aşan mirası kapsamaktadır.

Üçüncü Dalga, hileli yollarla elde edilen servetten ya da Harvard'dan, Profesör William Z. Ripley'in, "hokkabazlık, hilekârlık, el altından iş görmek, kazık atmak ve menfaat için etrafını yıkıp geçmek" dönemi olarak nitelendirdiği Kükreyen Yirmiler'e ait tüm özelliklerden nasibini almıştır. Enron, Worldcom, Adelphia İletişim ve Tyco'daki skandallar, şirketlerin etkileyici kazanç ve başkanlarına ödedikleri inanılmaz yüksek ücret bildirimlerindeki sistematik yolsuzlukları ortaya çıkarmıştır. Son günlerde gündeme düşen opsiyon zamanlama skandalı –yüz elliden fazla şirketin, yöneticilerinin, hisse senediyle ödüllendirilmek için şirket kârlarını olduğundan daha fazla göstermeleridir– şirket yöneticilerinin iş hisse senedi ödülleriyle geldiğinde oyunu diğer yatırımcılardan çok daha farklı oynadıklarını gösteriyor.

Bütün bu faktörler –para ırmağı, yeni teknolojiler, küreselleşme ve piyasaya yakın hükümetler– yeni bir zengin kuşak yaratmak için bir araya geldiler. Bu kuşak, daha önceki tüm zengin kuşaklardan çok daha hızlı ve çok daha farklı kaynaklardan, çok daha fazla para sahibi oldu. Sonuçta Zenginistanlılar, insanların

Amerika'da zengin olma yollarını yeniden tanımladı ve böylece "zengin" kelimesinin gerçek anlamını da ortaya çıkarmış oldular.

Zengin nedir?

Amerikalıların üst tabakada yer alan yüzde birinin içine girebilmek için, 6 milyon dolar net servetiniz olması gerekir. Bu değer, 1995 yılı için gerekli olan servetin iki katıdır. *Forbes 400* listesinde yer alabilmek içinse milyarder olmak gerekir. 1995'te bu listeye giriş serveti 418 milyon dolardı.

Yıllardır "milyoner" terimi "zengin" ile eşanlamda kullanılıyordu. Bu günse 1 milyon dolar, size ancak Manhattan'da tek yatak odalı bir ev ve Hamptons'da bir mekân sağlar. Servet patlaması, Zenginistanlılar ile ülkenin diğer insanları arasında o kadar büyük bir kopukluk yarattı ki, şu anda "zengin" kelimesiyle ilgili farklı kavramlar ortaya çıkmış durumda.

Birçok Amerikalı, 1 milyon doların kendilerini zengin yapacağını zanneder. Aksi halde, *The Instant Millionaire* (Tepeden İnme Milyoner) ve *The Millionaire Next Door* (Milyoner Komşu) gibi çok satan kitaplar ya da *How to be a Millionaire* (Nasıl Milyoner Olunur) ve *Joe Millionaire* (Milyoner Herif) gibi çok seyirci bulan TV şovları nasıl açıklanabilir?

Gene de 1 milyon dolar, sizi Zenginistan'ın kapısına kadar getirebilir. Milyoner (ya da milyoner aile) olmak hemen hemen sıradan bir olay haline geldi, zira şu anda bunların sayısı dokuz milyonu aştı. Bir zamanlar New York'un işçi kesiminin de favorisi olan Chock full o' Nuts kahvesi bir reklam şarkısı yapmıştı ve şarkının son satırı şöyleydi: "Milyonerlerin parasının yetmeyeceği kadar güzel bir kahve." Yeni reklam müziğinin son sözleri ise şöyle: "Milyarderlerin parasının yetmeyeceği kadar güzel bir kahve."

Özetle, zenginlik, bütün bu Zenginistanlılardan dolayı yeniden tanımlandı. O zaman neler yitirildi, neler değişti?

Zenginlik araştırması firması PNC Advisors tarafından yapılan bir çalışmada, Zenginistanlılara yöneltilen, kendilerini güvende hissetmeleri için ne kadar paraya ihtiyaçları olduğu sorusuna verdikleri cevap şaşırtıcı bir model ortaya çıkardı. Hemen hemen hepsi de kendilerini güvende hissetmeleri için bu günkü kazanç ya da net servetlerinin iki katına ihtiyaçları olduğunu söyledi. Servetleri, 500 000 dolar ile 1 milyon dolar arası olanlar 2,4 milyon dolara, 1 milyon dolar ile 1,49 milyon dolar arası olanlar 3 milyon dolara ve 10 milyon dolara, daha fazla serveti olanlarsa 18

milyon dolara ihtiyaçları olduğunu söylediler. Bu da gösteriyor ki, “zengin” terimi subjektiftir ve genellikle kişinin sahip olduğu servetin iki katıdır.

Günümüzde “zenginlik” kavramı için çok daha nesnel gösterge-ler var. Özel bankaların pek çoğuna ve trst şirketlerine girebilme-niz için en az 10 milyon dolar, yatırıma dönüştürülebilir aktif varlı-ėınız olması gerekir. Örneğin, J. P. Morgan gibi bazı bankalar mini-mum 25 milyon dolar talep ediyor. Gene de VIP muamelesi görme-yebilirsiniz, zira Citigroup Private Bank’ta, 100 milyon dolar ya da daha fazla parası olanlar ancak daha fazla kazanç ve daha iyi yatı-rımlar vaat eden zel Sermaye Ortaklığı Grubu’na girebiliyorlar. Gene de şu an için, 10 milyon dolara sahip olmak, para yneticile-rinin gözünde zenginliğe adım atış göstergesidir.

Diğer bir gösterge ise yatırım getirileridir. Birçok kişi için “zen-ginlik” kavramı, ana varlığınıza dokunmadan sadece yatırımları-nızdan gelen kazancınızı harcayarak çok rahat bir yaşam sürdü-rebilmektir. Yani, eğer 1 milyon dolarınız varsa ve siz yatırımları-nızdan yılda yüzde 5 kâr elde ediyorsanız, yılda 50 000 dolar ka-zanıyorsunuz demektir. Finansal danışmanların çoğu, günümüz zenginlerinin özel okullar, yazlık evler, hizmetçiler, dadılar ve benzerleri gibi ihtiyaçlarının karşılanarak lüks bir yaşam sürdü-rebilmeleri için en az 500 000 dolar ila 1 milyon dolar kazançları olması gerektiğini söylüyor. Bunun gerçekleşebilmesi için de en az 10 milyon dolar ya da muhtemelen 20 milyon dolara ihtiyaç vardır. Bu, günümüz standartlarında büyük bir servet değil fakat Aşağı Zenginistan ve Orta Zenginistan’da rahat bir yaşam srebi-lmek için yeterli. (Daha sonra bugünün zenginlerinin, yılda tam olarak ne kadar para harcadıklarını göreceğiz.)

Bu kitabın amaçları uğruna, gerçek zenginlik 10 milyon dolar civarında bir yerlerden başlar diyelim ve şimdi bahsi geçen mik-tardan çok daha fazla miktarlarda para kazanıp kaybeden bazı Zenginistanlılarla tanışalım.

Başarıya Ulaşmak

Ed Bazinet, Seramik Köyün Kralı

Zenginistan'ın belirleyici karakteristik özelliklerinden biri farklılığıdır. Hemen hemen herkes herhangi bir yerde, doğru bir buluşla servet sahibi olabilir. Dünyada dolaşan para ırmağı o kadar geniştir ki, ekonominin şimdiye kadar çoğumuzun asla duymadığı alanlarına yayılmıştır. Bütün bu gösterişçi internet şirketi sahiplerine, ünlülere ve Wall Street çalışanlarıyla ilgili söylediklerimize rağmen, bugünün Zenginistanlılarının çoğu servetlerini hiç akla gelmeyen garip ürünlerden elde etmişlerdir.

Örneğin, Sydell Miller'ı ele alalım. Palm Beach'in kaymak tabakasının en ünlülerinden biri olan, doğma büyüme Cleveland'lı Bayan Miller, Matrix Essentials adlı yeni bir marka şampuanla ortaya çıkmadan önce, kocasıyla birlikte bir kuaför salonu işletiyordu. Daha sonra bu ürününü Bristol-Myers Squibb'e 1 milyar dolara sattı ve şimdi özel dondurma salonu bile olan 910 metrekarelik bir evde yaşıyor.

Denver'lı peynir üreticisi James Leprino, piza için ideal erime özellikleri olan yeni bir çeşit mozzarella peyniri üretilmesine yardımcı oldu ve bu peyniri Pizza Hut, Domino's ve diğer büyük zincirlerde en çok satılan peynir haline getirdi. Şu anda 1 milyar dolar servetiyle *Forbes* listesine girmiş durumda.

Kalifornialı işadamı Aurelio F. Barreto III, onlarca milyonluk servetini Dogloo adını vermiş olduğu Eskimo evi şeklinde bir köpek evi icat edip, daha sonra onu bir yatırım şirketine satarak elde etti. Bonbon için özel bir yazılım (Maven*) yapmış olan olan Paul Cherrie, bu sayede Double Bubble çikletlerinin tekrar günde gelmesini sağladı ve işi 200 milyon dolara Tootsie Roll Şekerleme Sanayi'ne sattı.

* Java projelerini yönetmek ve kavramak için kullanılan bir yazılım.

Gıda sanayisi kodamanlarından Christopher Goldsbury, Pace salsa sosları işini, Campbell Çorbaları'na satınca 1 milyar dolar-dan fazla para kazandı.

Zenginistan, günlük hayatımızdaki sıradan işleri önemli yatırımlara dönüştürerek başarılı olmuş sıradan insanlarla doludur. Günümüzün elitleri arasında sayılan, depolama alanında servis veren şirketlerin öncüsü (Bradley Wayne Hughes), çatı malzemeleri racası (John Menard) ve patates kralı (J. R. Simplot) bu sınıfa girer. Bunların arasında kasaplar (örneğin Arkansaslı milyarder Tyson ailesi), fırıncılar (Ohiolu Schwebel ailesi) ve mum üretimi yapanlar (Yankee Candle Şirketi'nin kurucusu ve birkaç yüz milyon dolar servete sahip Mike Kittredge) da var.

Büyük servetler küçük paketler halinde de gelebilir. Birçok kişi Beanie Babies'in yaratıcısı multimilyarder Ty Warner'ın adını duymuşken, çok az kişi onunla aynı derecede büyük bir servete sahip olan Ortabatılı mütevazı Ed Bazinet'ı tanır.

Ed Bazinet, rastlayabileceğiniz en mükemmel işadamıdır. Minnesota'nun kırsal kesiminden bu cesur, tatlı dilli Katolik; beyaz sakalı, gülen gözleri ve yuvarlak camlı gözlükleri, haki pantolonu, flanel gömleği ve lofer ayakkabılarıyla bir işadamından çok bir üniversite profesörüne ya da köşebaşındaki kitapçı dükkânının sahibine benzer. Altmış üç yaşındaki Ed Bazinet, zamanının çoğunu Manhattan'daki penthouse'ının çevresinde dolaşıp sanat eserleri toplayarak, kendi kurduğu yardım derneğiyle ilgilenerek ve çalışma masasının yanındaki lambaderin altında uyuyan Nicolas ve Nathan adlı, ödüllü iki ocicat* türü kedisinin üstüne titreyerek geçirir.

Ed Bazinet'in serveti 100 milyon doların üstündedir ve kendisine bu serveti nasıl yaptığını soranlara şöyle cevap verir: "İthalat."

"İnsanların beni tam olarak anlayabileceklerinden emin değilim" diyor. "Anlasalar da bana inanmayacaklardır."

Bunun nedeni Bazinet'in servetini minyatür seramik köylerden yapmış olmasıdır.

Bu iş Minnesota'da, Eden Prairie'de bir serada başladı. Bazinet, işçi sınıfından bir Alman aile içinde büyüdü. Babası eyalet sular idaresinde çalışıyordu. Sıkı bir Katolik okuluna ve daha sonra da ilgi alanı olan sanat ve fotoğrafçılık okumak için Minnesota Üniversitesi'ne gitti, fakat okulu ikinci yılında bıraktı.

"İş hayatı daha fazla ilgimi çekti" diyor.

Bir hediyelik eşya ve bitki mağazası olan Bachman's'ta iş bul-

* Habeş, Siyam ve Amerikan kısa kuyruk kedilerinin bir çaprazlaması.

du ve çiçek düzenleme işi yapmaya başladı. Bir süre sonra hediye eşya bölümüne transfer oldu ve daha sonra da çok özel salata kâseleri, yemek tabakları ve süs eşyaları almak için New York ve Avrupa'ya gidip gelmeye başladı.

Diğer bayiler de bu ürünleri beğenerek kendisinden satın aldı. İlk büyük vurgunu İtalya'dan getirttiği saksılarla yaptı.

"Bu saksı, 1970'lerin gözdesi olan ev bitkileriyle çok güzel uyum sağladı" diyor. "Yeniliklerimden biri saksıların altına tekerlek koymaktı, bu şekilde insanlar bitkilerini evin içinde rahatlıkla dolaştırmaya başladı."

1971'de kamyonunun arkasında vazolar ve kavanozlar satan, St. Louis'li yaşlı bir çömlekçiyle tanıştı. Yaptığı satış konuşmasından sonra çömlekçi Ed'e, Victorian evi şeklinde yapılmış özel bir tasarım olan bir kurabiye kavanozu gösterdi. Ev, rengârenk el boyamasıydı ve damına kar taneleri serpiştirilerek özel bir cila sürülmüştü.

Bu Ed'in çok hoşuna gitti. Parçada o kadar çok ayrıntı vardı ki, bu onu başka dünyalara götürdü.

"Bu küçük bir seramik parçası olmasına rağmen o kadar heyecan vericiydi ki, sanki özlem kokuyordu."

Bazinet, çömlekçiye pencerelerin üstünde delikler açmak ve geceleri tam bir ev gibi görünebilmesi için içeriye ışıklar koymak gibi bazı değişiklikler yapıp yapamayacağını sordu.

Çömlekçi kaşlarını çattı.

"Ama o zaman kurabiye kavanozu olmaz ki" dedi.

"O zaman biz de ona gece lambası deriz" dedi Bazinet.

Çömlekçi denemeye razı oldu. Ed'le beraber altı farklı modelde Victorian gece lambası yaparak Noel'den hemen önce Bachman's'ın raflarında satışa sundular. Hiç satamayacaklarını düşünerek bunlara 150 dolar ila 200 dolar arası yüksek fiyatlar koydular. Hepsi de anında satıldı.

Ed çok büyük bir iş üstünde olduğunu anladı. Fakat bozulmakta olan sağlığı ve tek fırınıyla St. Louis'li çömlekçinin daha büyük siparişleri yerine getirmesi olanaksızdı. Böylece Ed pılısını irtısını toplayıp Tayvan'a uçtu.

1970'lerde küresel alışverişler emekleme dönemindeydi ve bu nedenle de Tayvan'da, üstünde karlar uçuşan el boyaması, Victorian evi gece lambaları yapacak bir seramik fabrikası bulmak kolay değildi. Sonunda bu işi denemeye gönüllü bir fabrika buldu ve üç yıl bu üretimin başında bulunarak imalatı denetledi. İşçilere panjurları nasıl boyayacaklarını ve çatı şingillerini yerine nasıl

oturtacaklarını öğretebilmek için fabrikanın üretim bölümünde saatlerce kaldı.

“Ben çok detaycı bir yöneticiyimdir” diyor Ed. “Bu nedenle benim geldiğimi duyan işçiler kaçacak delik arar.”

1970’lerin ortalarına gelindiğinde yılda binlerce küçük ev satıyordu. Ed, Department 56 adıyla yeni bir şirket kurdu. Department 56, Bachman’s mağazalarının hediyeelik eşya bölümleri için mağaza içinde kullanılan orjinal isimdi. Ed bu şirketin yüzde 20 hissesini aldı, geri kalanı da Bachman ailesinin oldu.

Ed bir süre sonra yeni bir fikirle ortaya çıktı. İnsanlara bir ya da iki tane Victorian gece lambası satmak yerine neden onların on on iki tane almalarını sağlamaya çalışmadıklarını düşündü. İnsanlar gece lambalarından bütün bir köyü alabilirlerdi.

“Bu buluş evleri bir görsel şölene dönüştürdü, yani gerçek bir köye.”

Tasarımların çoğunu Ed bizzat kendisi yaptı. Seramikten minyatür itfaiye merkezleri, postaneler, okullar, tren istasyonları, mağazalar, evcil hayvan dükkânları, berberler, araba galerileri, küçük lokantalar, oyuncak mağazaları ve hatta karla kaplı römork parkları inşa etti. Ruhsat alarak Coca-Cola şişeleme ve Budweiser bira fabrikaları kurdu. En sevdiği de NFL stadyumuydu. “Bu çok karmaşıktı ve inşa etmesi çok zor oldu” diyor.

“Morglar ya da mezarlıklar yapmadık, fakat her çeşit kilisemiz vardı. Sinagog bile yaptık ama çok satmadı.”

Tüm yapılarda New England* kokan sıcak bir ifade vardı ve hepsi de sanki Norman Rockwell’in** elinden çıkmış gibiydi. Bazine, üretimin ilk serisinin adını “Karlı Köy” koydu. Bunu “Dickens Köyleri” (XIX. yüzyıl sonrası İngiltere modeli), “Şehirde Noel” serisi, ünlü “Elfin Konik Çatılı Karlı Evi” ve Reindeer Uçuş Okulu’nu da içeren “Kuzey Kutbu” serileri izledi.

Tamamen yeni bir sanayi doğmuştu. Department 56 kısa bir süre sonra, bu köyleri Noel süslemelerinde kullanan fanatik koleksiyonculara sahip oldu. Bazı müşteriler büyük masalarını ve evlerinin tüm odalarını Department 56 manzaralarıyla doldurdu ve şirketten elektrik kordonları ve tesisat malzemeleriyle ilgili özel tasarımlar talep ettiler. Müşterilerin çoğu Florida ve Kalifornia banliyölerinde oturuyorlardı – kışın güzelliklerini ve gençliklerinin kasabasını özleyen Kuzeyliler. Gene de hepsi sadık birer Department 56 müşterisiydi. Aynı, *Uzay Yolu* fanatikleri gibiydi-

* ABD’nin kuzey doğusunda yer alan bir bölge.

** ABD’li ressam ve illüstrator.

ler. Toplantılar düzenliyor, sergiler açıyor ve heyecanla, yeni köy tasarımlarıyla ilgili haberleri bekliyorlardı.

“Bu sadece anneler için değildi, çünkü bu köyleri babaların kurmaları gerekiyor ve çocukların da her biri, her Noel yeni bir bina seçiyorlardı” dedi Ed. “Böylece bu köyler geniş kitlelere yayıldı. Birçok ailedeyse gelenek haline geldi.”

İlk yıl 250 000 dolar olan satışlar, 1980'lere kadar 100 milyon doları aştı. Çalıştırdıkları elemanların sayısı yüz yirmiyi bulduğu halde Ed, işin her aşamasıyla bizzat kendisi ilgilendi. Üretimi denetlemek için sürekli Tayvan'a uçtu. Bayilere yapılan satışlarla, lisans anlaşmaları için yapılan görüşmelerle, üretimi yapılacak yeni tasarımlarla bizzat ilgilendi.

Her cuma gecesi eve, müşterilerden gelen ve son aldıkları Dickens Köyü Bob Cratchit Kulübesi'yle ya da Kuzey Kutbu Yummy Gummy Gumdrops Fabrikası'yla ilgili hayranlıklarını yazmış oldukları bir yığın mektup götürdü.

“Bu insanlar küçücük bir seramik binaya karşı derin duygular besler gibiydi” diyor Ed. “Bu garip bir durumdu. Bunu ben bile anlayamıyordum.”

1990'ların başında, Ed yılda 750 000 dolardan fazla kazanıyordu ve gene firmayla ilgili farklı bir işten de 1 milyon dolar daha kazanmıştı. Ancak kazanç henüz ulaşılması gereken noktaya gelmemişti.

“Bazıları için bunu anlamak kolay değil, biliyorum” diyor. “Fakat ben para düşkününü değilim. Benim bütün derdim yüksek talep gören ürünümde başarılı olmak ve onları doğru mağazalara satmak. Ben gönülden tüccarım.”

1990'ların başında Bazinet artık sıkılmaya başlamıştı. Günde on sekiz saat, haftada yedi gün çalışıyor ve ömrünün çoğunu uçaklarda geçiriyordu. Müşterilerden bile bıkmıştı. Department 56 için yazılan binlerce takdir mektubunu okuduktan sonra kendine bir mühür yaptırdı. Üstünde şu sözler yazıyordu: “Hayatını Yaşa.” Bu damgayı, müşteri hizmetlerine göndermeden önce kendisine gelen mektupların arasından en coşkulu olanlara basacaktı. Bu deyim Ed'in şirketteki damgası oldu ve böylece bazı müşterileriyle birlikte “Hayatını Yaşa Grubu”nu oluşturdular.

Bazinet ve Bachmans işi satmaya karar verdi. Ed, hisse senediyle ortak olacak kişilerin, senetlerini kâr amacıyla satma alışkanlıklarını ve sürekli olarak işlere müdahale etmeye kalkacaklarını düşünerek halka arz yoluyla satışa gidilmesini istemedi. Bunun yerine Wall Street çevresinden müşteri aradılar ve yatırım

şirketi Fortsman Little ile fiyatta anlaştılar. Saçlarıyla ünlü, açık sözlü, hisse senetleri kralı Theodore “Teddy” Forstmann, minyatür seramiklerden ziyade süper model koleksiyonu yapmakla tanınıyordu. Fakat Department 56’nın, bu yan ürünlerden 172 milyon dolar yıllık hasılatla dünya kadar para kazandığını görünce bu işten iyi para geleceğini anlamıştı. Fortsman Little, işi 270 milyon dolara satın aldı. Bazinet bu satıştan, diğer ödemelerle birlikte şirketteki hissesinin karşılığı olarak 50 milyon dolar kazandı ve aldığı paranın bir bölümünü tekrar şirkete yatırdı.

Forstmann Little, şirketi yakın zamanda halka arz yoluyla satışa sunmayacakları konusunda kendisini ikna edince, Ed şirkette CEO olarak kalmayı kabul etti. Bir yıldan az bir süre sonra, Bazinet’e, şirket hisselerini halka arz yolu ile satacaklarını açıkladılar. Ed şirketi yatırımcıların kucağına atma yolunda Goldman Sachs’la birlikte hareket etti. Halbuki bu onun en korktuğu olaydı. Ürünleri ve işi hakkında bitmeyen sorulara muhatap oldu ve bu sorulara bu işin içinde olanlar dışında kimsenin anlayamayacağı cevaplar vermek zorunda kaldı. Emekli sandığı, para yöneticileri ve yatırımcılar, bu minyatür seramik köylerin nasıl olup da geleceğin en hızlı gelişen sanayi dalı olacağını anlamakta zorluk çekti.

Tanınmış hisse senedi araştırma analisti Paul Laufer, bir gelecekçi yatırımcının, “Milwaukee’de bu evleri alacak kaç şişko, yaşlı kadın vardır” diye sorduğunu söyledi. Bazinet, Denver’da, yirmili yaşlardaki bir portföy yöneticisinin kendisine, “Oyuncak ev mi satıyorsunuz?” diye sorduğunu hatırlayarak, “Masanın üstünden atlayıp suratına bir yumruk atmamak için kendimi zor tuttum” dedi.

Halka arz yolu ile satış büyük bir başarı kazandı. Ed hisse satışlarından bir 100 milyon dolar daha cebe indirdi. Bu defa işin dışında kalmak istedi. Bu satış işi onu tüketmişti ve hâlâ zamanının çoğunu uçaklarda geçiriyordu. Son uçuşu 1992’de, Hawaii’den Minnesota’ya oldu. Ed sigarayı uç uca içen bir tiryakiydi ve o gün Hawaii Havayolları’nın uçakta sigara içme yasağının ilk günüydü. “Birinci mevkideki hostese bir sigara yakarsam ne yapacağını sordum ve şu cevabı aldım: ‘Pilot en yakın havaalanına iner ve sizi tutuklattırır’” dedi Ed. “Ben de denemekten vazgeçtim.”

Ed, Forstmann’e işten ayrılacağını söyledi. Rica minnet, ona reddedemeyeceği bir teklif sundular – kendisine ait özel bir jet. Forstmann, Gulfstream sahibiydi ve jet almak için listede uzun bir bekleme süresi olmasına rağmen daha önce Wrigley Sakızları ailesinin olan G2’yi, Ed’in kullanımı için Department 56’ya sattı.

“Bu çok akılcıydı. Bana bir milyon dolar fazla verebilirlerdi ve ben bunu reddederdim. Fakat bir jet? Vay be! Uçağa her adım atışımda kendimi şekerçi dükkânına giren bir çocuk gibi hissediyordum. Bunu hâla yenemedim.”

Önemli bir neden olan jetten dolayı, Ed bu firmada bir beş yıl daha kaldı ve satışları yılda 240 milyon doların üstüne çıkardı. Büro entrikaları ve yönetim kurulu toplantılarında oynanan oyunlar dayanılmaz hale gelince, 1997 yılında emekliye ayrıldı.

Hayatını yaşa

Ed'in Manhattan'daki penthouse'una girdiğinizde, Department 56'ya ait hiçbir ize rastlayamazsınız. Şöminenin rafında, karlı köyler ya da çalışma masasının üstünde, birçok işadamında görüldüğü gibi, iş hayatında yapmış olduğu başarılı satışlar anısına, Lucite “ticaret ödülleri” yoktur. Söylemeye değer tek “seramik koleksiyonu”, bir zamanlar tıp eğitiminde kullanılmış olan bir dolap dolusu antika Fransız modeli insan kafasıdır.

“Görünüşleri hoşuma gidiyor” diyor Ed tebessüm ederek. “Onları sanatsal buluyorum.”

Aslında, Bazinet'in 3 000 metrekarelik cam ve krom sarayı, dev bir Gerhard Richter tablosu, Anish Kapoor'un kocaman bir krom heykeli ve cam sanatçısı Dale Chihuly'nin yedi yüz parçalık şamdanlarıyla, evden çok Modern Sanat Müzesi'nin bir odasına benziyor. Tüm odalar, ışıldayan bembeyaz yer döşemeleri, düz ekran televizyonları ve koyu renk ahşap mobilyalarıyla ultraminimalist bir görünüm sergiliyor.

“Evvvelsi gün emlak komisyoncum buradaydı ve şöyle bir etrafına bakarak evde on üç plazma ekran saydı” dedi. “Buna inanamadım, ama sonradan saydığımda gördüm ki haklıymış. Ben bunu fark etmemiştim.”

Ev eski yaşamından tek bir şey hatırlatıyor. Sekreterinin masasının yanında asılı duran, eski mührünün anısına yaptırdığı, “Hayatını Yaşa!” yazılı mavi neon ışıklar.

Bu kadar servetten sonra hayatını yaşamak Bazinet için pek de kolay olmadı. Çoğu Zenginistanlılar gibi o da hayatını şirketine adamıştı ve oradan ayrıldığı zaman kimliğinin de büyük bir parçasını orada bırakıp çıkmıştı. Ed, yeni projeleri başarma konusunda bağımlı gibi davranırdı, ancak iş başarıldıktan sonra genellikle ilgisi kayboluyordu.

“Bu benim kişiliğim” diyor, Ed. “Projeler beni tüketiyor.”

Örneğin sahibi olduğu penthouse. Manhattan'ın merkezindeki bu beş katlı, gerçekten çok emekle yenilenmiş bu lüks teras katı için Ed, üç yıl ve milyonlarca dolar harcamış. Her bir pervazı, penceresi ve aksesuarı ile kendisi ilgilenmiş. Merdivenleri –paslanmaz çelikten yapılmış döner kule merdiven, cam ve Venedik porseleni– yerel ustalar tarafından ince bir el işçiliği ile yapılmış. Merdivenlerin yanında asılı duran, heykeltıraş Jenny Holzer'in LED teknolojisiyle aydınlatılmış dokuz metre boyundaki heykeli gibi özel tasarımlar yaptırmış.

Şu anda ev bitmiş durumda ama Ed evi büyük bir dert olarak görüyor. Eski müteahhidine dava açmış ve günün büyük kısmını avukatlarıyla konuşarak geçiriyor. Eve, uzaktan kumandalı, son teknoloji ürünü, ışılandırma ve güvenlik sistemlerini kuran elemanlarla başı dertte. Bir öğleden sonra bana, cam merdiven boşluğunda bu adamlardan birinin yaptığı küçücük bir çizdiği gösterdi.

“Bunu çok kişi fark etmeyebilir” diyor. “Fakat onu görürüm ve bu beni çılgına çevirir.”

Yaşadığı yerle ilgili sorunları da var. Kısaca, Ed bu alanın çok büyük olduğunu söylüyor. Burada partneri –Belçikalı bir fotoğrafçı– ve iki kedisiyle birlikte yaşıyor. Odaların bazılarını nadiren kullanıyorlar.

“Hiç de rahat değil” diyor. “Bazen, bir yerde yaşayana kadar bunu anlayamazsınız. Fakat burası iki kişi için çok büyük. Tamam, parti verdiğinizde harika ama üst kat, içinde sadece birkaç kişinin olduğu koca bir akvaryuma benziyor. Şöyle samimi bir alan yok.”

Böylece Ed evi Sotheby's aracılığıyla satışa çıkarıyor. İstenen fiyat: 28,5 milyon dolar.

Ed, bu satışla yaşamında daha basit, yeni bir dönemin başlayacağını umut ediyor. Bu kadar büyük bir servet ve daha birçok şey sahibi olduktan sonra biraz küçülmeye karar vermiş. Puerto Valarta'daki yalısını ve arkadaşlarının ve ailesinin hava turları yapmaları için Montana'daki çiftliğinde muhafaza ettiği eski Bi-Wing uçağını satıyor.

Bütün bu faturalardan, davalardan, görüşmelerden, birçok evin bakımı ve inşaatıyla ilgili sorunlardan bıkmış durumda. Örneğin her cuma, çoğu herhangi bir şey yararına yapılan yemek davetleri ve bağış talepleri olan bir mektup yığınıyla ilgilenmek zorunda kalıyor.

“Asabiyetimin bir nedeni de şu anda hiç olmadığım kadar meşgul olmam. Fakat alıştığım sonuçlar ve ödüller yok.” Sonra de-

vam ediyor: “Sonuçta çok büyük paralar kazandım, fakat bu işin iki yüzü var, iyi ve kötü.”

New York’taki dairesini sattıktan sonra daha küçük bir yere taşınmaya karar veriyor. Daha sağlıklı, huzurlu olmak ve hayatın tadını çıkarabilmek için yılın bir kısmını Montana’daki çiftliğinde geçirmek istiyor. Çevre koruma, çocuk kriz merkezleri kurma, burs verme ve diğer birçok amaç için Minnesota’da kurduğu vakfına daha çok odaklanmayı planlıyor.

“Dinlenerek rahatlamayı beceremiyorum” diyor Bazinet. “Fakat öğreniyorum.”

Her şeye rağmen onsuz yapamadığı tek bir lüksü var: Jeti. Department 56’dan ayrıldıktan sonra Avrupa, Afrika ve Montana’daki çiftliğine giderken kullandığı Gulfstream jetine ortak olmuştu. Fakat bir süre sonra, harcamalar onda suçluluk duygusu uyandırdığı için hissesini satmaya karar verdi.

“Belki de bu benim Ortabatılı kişiliğimden geliyor. Bu parayı ben çocuklara yardım ya da başka hayır işleri için kullanabilirim diye düşünmeye başladım.”

Ticari uçuşlarla cebelleşmek ve charter’ların masrafları zor gelmeye başlayınca 2005 yılında uçağı geri istedi ve geçenlerde biriyle ortak yeni bir Gulfstream aldı.

“İnanılması imkânsız” diyor, başını sallayarak. “Ben ve bir jet.”

Bazinet, bu âlemde yalnız değil. Günümüzün Zenginistanlılarının hayal ettiklerinin çok üstünde paralar kazanmalarına ve istedikleri her türlü ıvır zıvrı almalarına rağmen, bu başarılarının tadını çıkartabilmek için göbekleri çatlıyor. Emekli olmak için çok gençler, dinlenmeye hasretler ve yan komşularının uğraşı ve eğlenme yollarıyla son derece ilgililer. Bugünkü Zenginistan’da, milyarderler bile pek mutlu değil.

Yaşayıp Görmek

Tim Blixseth

Şafak sökmeden biraz önce Tim Blixseth, üstünde bornoz, kırk yedi metrelik yataının güvertesinde duruyordu.

“Hangi kahrolası yerdeyim ben?” diye soruyor Meksiko sahillerinde bir yerlerde gözlerini ovuşturarak. “Bu hafta her gün değişik bir yerde gözümü açtım. Kendimi serseri gibi hissediyorum.”

Eğer Tim Blixseth’le yolculuk yapıyorsanız, “serserilik” görece bir terim. Blixseth, pazar sabahı, Montana Rockies’te kurduğu özel bir golf ve kayak kulübü olan The Yellowstone Club’taki bin metrekarelik evinde uyandı. Ertesi gün Wyoming’te, Cody yakınlarındaki 13 000 dönümlük balık çiftliğinde gözlerini açtı.

Pazartesi sabahı tekrar yuvaya döndü. “Yuva” göreceli bir kavram. Blixseth ve karısı Edra, Kalifornia Palm Springs’te, beş yıldızlı otellerle mukayese edildiğinde çoğunu silik bırakacak dokuz yüz yetmiş dönümlük bir arazide yaşıyorlar. Porcupine Creek denen mülkün dokuz bin metrekarelik bir malikânesi, on iki konuk evi –her biri tek aile için– tam hizmet veren bir spa’sı, iki yüzme havuzu, bir amfiteatrı ve bir yeraltı balo salonu var. Blixseth’ler arka bahçeye golf ustalarının ülkenin en iyisi olarak nitelendirdikleri on dokuz delikli özel bir golf sahası (kulüp binası ile birlikte) kurmuşlar. Porcupine Creek toprakları, zümrüt yeşili çimle kaplı. Ayrıca her yerde çeşmeler, şırl şırl akan dereler, çağlayanlar ve bir milyondan fazla egzotik çiçek var. Bütün bunların çölün ortasında yer alması onu daha da muhteşem yapıyor.

Salı sabahı Tim ve Edra Gulfstream 550’lerine binerek Puerto Vallarta’nın güneyine, Meksiko, Manzanero’ya uçtular. Orada yatalarına atlayıp Tamarindo’ya gittiler. Burası Tim’in kendisi ve dostları için satın almış olduğu sakın bir orman oteli. İki gün sonray-

sa sahibi oldukları bir başka Blixseth eğlence resortundaydılar.

“Kötü bir yaşam değil” diyor Blixseth, yatında güneşin batışını izleyip, bir yandan da Chardonnay'sini yudumlarken. “Keşke babam benim bu halimi görebilseydi.”

Onun gözünde kendi yaşamı, uzun ve lüks bir tatil. Evet, bir bakıma öyle. Kereste ticaretinden milyonlar yaptıktan sonra, kırk yaşında emekliye ayrıldı ve iyi bir yaşam sürmeye çalıştı. Planı, ailesiyle birlikte Montana’da münzevi bir hayat sürmekti ancak dostlarının ısrarıyla yeni bir kariyere, büyük resortlar inşa etmeye yelken açtı. Şimdi, Yellowstone Club ve Yellowstone Club World’ün, süper zenginler tarafından en çok tutulan eğlence resortlarından ikisi olması, onu milyarder yaptı. Bu, Blixseth’in sadece yan işi. Aslında toprak alıp satıyor ve Amerika Birleşik Devletleri ve Meksika’da iki milyon dönümden fazla arazisi var. Blixseth, günlük hisse senedi alım satımı yapmak, kurulmakta olan şirketlere sermaye temini, kendi vakıflarını yönetmek, emlaklarının sayısını artırmak, kendi özel müzik şirketini yönetmek ve şarkı sözleri yazmakla uğraşıyor.

Blixseth o kadar yoğun çalışıyor ki, nerdeyse on beş yıldan daha fazla bir süre önce resmen emekli olduğunu bile unutmuş durumda. “Gördüğünüz gibi” diyor Tim, bir öğleden sonra golf sahasında sürat yapan özel bir golf arabasında tur atarken, “Hiçbir şey yapmadan duramama sorunun var”.

Yeni mutlu azınlık

Tim Blixseth aşırı başarılı olmuş yeni en üst sınıfın liderlerinden biri. Ed Bazinet ve bugünün Zenginistanlılarının pek çoğu gibi, Blixseth de mutlu azınlık yaşamının bütün debdebesine sahip – çeşitli tatil evleri, uçaklar, tekneler, arabalar ve kuşaklara yetecek bir servet. Gene de Tim’in bunların sefasını sürecekt vakti yok.

Devamlı yeni bir ev inşa ediyor, yeni şirketler kuruyor ve akşam yemeği yerken bile peçetelerine yeni işlerle ilgili karalamalar yapıyor. O, daima çözülecek yeni bir sorun ve tekrar keşfedilecek bir sanayi dalı arayan, bir seri girişimci ve proje bağımlısı. O, basamakları ikişer ikişer tırmanan, sandalyesinde kıpırdamadan oturamayan ve aynı evde (ya da tekne veya jet) iki gün arka arkaya yaşayamayan biri. O, sabahın üçünde e-postalar atan ve onun günlük koşuşturmalarına ayak uydurabilmek için devamlı panik halinde yaşayan şoför ve pilotlara sahip biri. (Tim’in gel-

mekte olduğunu acil uyarı sesleri ve elemanların telsizlerinden duyulan bağırmalardan anlayabilirsiniz.)

Blixseth ve onun gibiler, rantla yaşayanlar sınıfını yeniden keşfediyor. Boş gezenin boş kalfası olan zenginler yerlerini işkolik zenginlere bırakıyor. Eski soylu zenginler gibi ne golf sahasında oyalanacak, ne de polo kulüplerinde saatler geçirecek zamanları ya da sabırları var. Her zamankinden daha fazla, ekonomiye dayalı rekabet ve yeni projelerde başarılı olanlar, risklere atılarak, yeni icatlar ortaya koyarak ve uzun yorucu saatler çalışarak bu mertebeye ulaştılar. Zenginistanlılar, geçmişin zenginlerinden çok daha gençler ve büyük olasılıkla da kendi işlerini yönetiyorlar. Orta sınıftan çıkmışlar; kendilerini günde on sekiz saat çalışın üretim odaklı kişiler olarak tanımlamaya devam ediyorlar.

Zenginistanlılar için çalışma eğlence, eğlence de çalışma olmuş. Akdeniz’de yat gezisinde ya da Atlantik’in üstünde uçarken bile çalışmaya devam edebilsinler diye yatlar ve jetler haberleşme tesisatıyla donatılmış. Daha sonraki bölümlerde göreceğimiz gibi, Palm Beach’teki yeni topluluk, golf sahasında geçirdiği vakit kadar laptopunun başında da oturuyor. Greenwich’teki bir hedge fon yöneticisine, yerel bir yat kulübüne, spor ve işadamları kulübüne üye olup olmadığını sorduğumda bana şöyle cevap verdi: “Peki, sonra ne yapacağım? Beyaz pantolon ve mavi blazer ceke-timle oturup hükümeti mi eleştireceğim? Bana göre değil.”

Blixseth, bu yeni tip çalışıyor görünmeyi seven rantıye kesimi temsil ediyor. *Forbes* dergisi Blixseth’i, 1,2 dolar milyar net servetiyle en zengin dört yüz Amerikalının arasına koydu fakat o hiç milyardere benzemiyor, özellikle de geleneksel açıdan. Günlük üniforması, kargo şort, Hawaii gömleği, sandaletler ve beysbol kepinden oluşuyor. Güneş yanığı teni, keçisakalı, asker tıraşı saçları ve sıırım gibi vücuduyla, para babası bir kereste tüccarından çok sörf dükkânı yöneticisine benziyor. Çantasında üç şey taşıyor: Bir tomar para, bir tükenmez kalem ve üç dolarlık bir plastik hesap makinesi. Tim’in bankacılarla ya da CEO’larla bir toplantısı olduğu zamanlar bazen bir gömlek ve uzun pantolon giyer. Takım elbiseler yaşamından çıkmış durumda. “Takım elbiseyi senede birkaç gün giyerim. O da düğünlerde ve cenazelerde.”

Tim o kadar alt sosyoekonomik sınıftan biri gibi duruyor ki, sık sık seçkin mağazalardan ve otomobil galerilerinden dışarı atılıyor. Bir gün çamurlu iş çizimleri ve kot pantolonuyla Palm Springs yakınlarındaki bir erkek giyim mağazasından, oğlu Beau’yla birlikte mezuniyet için takım elbise almaya gittiklerinde,

satıcı onları kapıda durdurarak, “Bana kalırsa siz buraya hiç girmeyin” demiş.

“Biz Rolls Royce’a binip uzaklaşırken adamın yüzündeki ifadeyi görmeliydiniz” diyor.

Tim eşek şakası yapmayı çok seviyor. Bir gün, Meksika’ya indiğimizde Meksika Göçmen Bürosu ile anlaşış beni “kaçakçılık” suçuyla tutuklattı. (Oradaki memurları saatlerce güldürdü.) O ve Edra, dillere destan partiler verir. Tim’in ellinci yaş günü nedeniyle misafirleri için golf sahalarında bir canlı zaman tüneli dekoru hazırlattılar. Geliş yolu üzerine, 1950’lerin uğrak restoranlarından birini kurarak önüne dönemin arabalarını park ettiler; yol üzerinde 60’lar, 70’ler, 80’ler ve 90’lar için de ayrı ayrı benzer uğrak yerleri hazırladılar ve sonunda konukları zaman tüneline geçirerek kocaman bir doğum günü pastası olan uzay gemisine bindirdiler. ABD eski başkanı video aracılığıyla ona tebriklerini gönderdi. Edra’nın ellinci yaş günü içinse Tim, *OZ Büyücüsü* filminin tüm Munckin Ülkesi karakterlerini canlandıran kastını kiraladı ve Paul Anka’nın gelip “My Way” parçasının özel versiyonunu söylemesini sağladı.

Tim, evlilik yıldönümlerimden birinde, havuzlarının kenarında iki kişilik bir sofrayı hazırlattı. Sofranın üstüne, içinde elli tane çiğ havuç olan bir kristal kâse yerleştirdi. Edra bu havuçların nede-nini sorduğunda, “Onları say” dedi Tim ve Edra havuçların altında elli karat pırlanta bir kolye buldu.

Bütün bunlara rağmen Tim kendini hâlâ herkesin milyarderi olarak tanınıyor – fakir bir vaizin kereste ticaretinden para kazanmış oğlu. Tim, Oregon Eyaleti’nde, Portland’ın 298 kilometre güneyindeki ormanlık alanda kurulu küçük bir şehir olan Roseburg’ta büyüdü. Babası kalp hastası olduğu için aileye bakamıyordu ve sosyal yardımla yaşıyorlardı. Tim de bir hızar atölyesinde gece vardiyasında çalışarak ailesine yardım ediyordu.

“Ben ağzımda paslı bir kaşıkla doğdum” diyor. (Ailesinin bedava aldığı ve devamlı yediği konserve jambondan hâlâ tiksiniyor.)

Tim, bugün bile fakir olarak büyümenin sıkıntısını üstünde taşıyor. Lisede öğrenciler kafeteryada iki sıra halinde beklerlermiş: “Para ödeyenler” kuyruğu ve sosyal yardım alanlar için “bedavacılar” kuyruğu. Tim, bedavacılar kuyruğunda durmak zorunda olduğu için diğer çocuklar tarafından devamlı taciz edilirmiş.

“Beni işaret ederek ‘sosyal yardım çocuğu, sosyal yardım çocuğu’ diye bağırırlardı” diyor. “Bu beni gerçekten deli ederdi.”

Tim başarının ilk dersini lisedeki atölye hocasından almış.

“Adamın adı Wally Eichler’di. Gerçekten açık sözlü ve hayatında saçmalığa yer olmayan adamlardan biri olduğu için herkes onu, Dobra Wally diye tanıyordu. Dersin ilk gününde, Dobra Wally bize şöyle dedi: ‘Eğer bugün burada bir tek şey bile öğrenmeseniz s... sallamam. Fakat şunu unutmayın, eğer isterseniz bu ülkede istediğiniz her şeyi yapabilirsiniz. Başarılı ya da başarısız olursunuz, bu tamamen size bağlı. Bunun sorumlusu tamamen sizsiniz.’” Blixseth bu öğüdü can kulağıyla dinledi ve çok muntazam bir teneke kutu yaptı. Atölye dersinde yaptığı bu teneke kutuyu, kendisine Wally’yi hatırlatması için hâlâ giyinme odasında saklıyor.

Bir vaizin oğlu olmasına rağmen Blixseth pek dindar değildi. Ailesi, sadece kendi grubundan olan yüz altmış yedi kişinin cennete gideceğini söyleyen bir adamın liderliğindeki bir mezhebe bağlıydı.

“Sadece bu kişilerin cennete gidecek olması bana çok garip geliyordu” diyor Tim. “Neden sadece yüz altmış yedi kişi?”

Blixseth, on beş yaşındayken iş hayatına girmeye karar verdi. Bir gün yerel gazetede iş ilanlarını tararken, tanesi yirmi beş dolardan satılan üç eşekle ilgili bir ilan gördü. Biriktirdiği paraları verecek eşekleri aldı ve eve getirdi. Ertesi gün gazeteye şöyle bir ilan verdi: “Üç yük katırı tanesi 75 dolardan.” Eşekler hemen satıldı.

“Ben eşek satmıyordum, yük katırı satıyordum” diyor. “Bu şekilde ticaret yapmayı öğrendim.”

Kısa bir süre sonra gazetede, 1 450 dönümlük, kereste alınacak bir mülkün, 90 000 dolara satışa çıktığını görmüş. Bu mülkü, 1 000 dolar kaparo verip, geri kalanını da bir hafta içinde ödeyeceğini söyleyerek satın almış.

Komisyoncu bana şöyle dedi: “Evlat, parayı sana bir ders vermek için alıyorum. Eğer 90 000 doların geri kalanını bir haftada ödeyemezsen, verdiğin kaparoyu sana iade etmeyeceğim.”

Tim bir hafta içinde mülkü, 140 000 dolara bir kereste fabrikasına sattı ve bu ona 50 000 dolarlık bir hızlı kâr sağladı.

“Bu kadar çok parayı görünce babam kanunsuz bir iş yaptığımı zannetmişti” diyor Tim. “Ona bu işi nasıl becerdiğimi anlatmadan önce beni polise ihbar etmek üzereydi.”

Blixseth kariyerine kereste alanları alıp satarak başladı. Pasifik’in kuzeybatısında üçra köşelerde kalmış şehirlerin tapu sicillerini taradı; gözden kaçmış mülkleri satın aldı ve bunları tomruk şirketlerine ve daha büyük toprak sahiplerine sattı. Daha sonra ağaç kesme ve presleme dallarına da el attı. Otuz yaşına geldiğin-

de ayda bir milyon dolar kazanıyordu. Bu arada, başarılı bir otelci olan Edra'yla tanıştı, evlendi, büyük bir ev aldı ve dört çocuk büyötmeye başladı (hepsi de önceki evliliklerdendi).

1980'lere gelindiğinde her şey tepetaklak oldu. Kereste fiyatları yüzde 80 düşüş gösterdi. Blixseth çok büyük borç altına girdi ve iflasını ilan etmesi için zorlandı. İşini kaybetti, evini sattı ve elektrik faturalarını ödeyebilmek için aylarca mücadele etti.

"Bu başıma gelen en güzel şeydi" diyor. "Bu şekilde bir daha asla borçlanmamayı öğrendim. Borç sizi öldüren bir düşmandır."

O günden beri Blixseth, hiçbir işi için tek bir mortgage ya da banka kredisi almadı. Arazi almayı sevmesi ve bu işi her zaman nakit ödemeye yapmasının ana nedeni iflası ve yoksulluk içinde geçen çocukluğudur. "O zaman, aldığım toprağı kimse elimden alamaz ve malım kalıcı olur."

İflasından sonra Blixseth, arazi alım satımına geri döndü ve sonunda bir ortakla birlikte kereste ve kâğıt şirketi olan Crown Pacific'i kuracak kadar para biriktirdi. 1990 yılında hissesini 20 milyon doların üstünde bir paraya sattı ve kırk yaşında emekliye ayrıldı.

"20 milyon doların beni ömrümün sonuna kadar rahat bir şekilde yaşatacağını düşünmüştüm" diyor.

Bir Citation jet ve Oregon, Sun River'da bir ev satın aldı. Eski hayatına ve eski aşkına geri döndü – şarkı söyleme ve şarkı yazma. Blixseth, 1970'lerde "I Hope to Find Your Rainbow" şarkısıyla küçük çapta hit olurken, bir diğer şarkısı "Coyote Ugly" de öğrencilerin en sevdiği parçalardan biri oldu.

Birkaç ay sonra emekliliğın kendisine uygun olmadığını anladı. Onun yeni projelere, işlere ve çözölmesi gereken sorunlara ihtiyacı vardı.

"Berbat bir durumdaydı" diyor Edna. "Elbette biz de öyleydik."

1991'de bir başka kereste firmasından Montana'da 663 000 dönüm arazi satın aldı ve hükümetle bir takasa girdi. Çevrecilik yönünden hassas olan 150 dönüm araziye (bir geyik türünün ve bozayıların üreme alanı) karşılık hükümetten, Big Sky Resort Otel'in yanında, Yellowstone National Park'ın batı köşesinde, halka açık ve ticari açıdan daha çekici olan 55 dönüm toprak aldı. Hükümetten alınan arazinin çapından ve öneminden dolayı bu iş için Kongre'den özel izin çıkması gerekiyordu. (Tim Cumhuriyetçi ve Demokrat parlamenterlere karşı her zaman çok cömerttir.)

Başlangıçta, Tim ve Edra burasını özel bir aile çiftliği olarak kullanmak istedi. Fakat bir gün arazilerinde piknik yaparlarken

Tim yakındaki dağın yamacına baktı ve “Neden şuraya bir teleski koymuyoruz?” diye sordu.

“Ailemiz ve arkadaşlarımız için hoş bir dinlence mekânı olur, diye düşündük” diyor Tim.

O kadar çok arkadaşları onlara katılmak istedi ki, sonunda burasını özel bir kayak ve golf kulübü haline getirmeye karar verdiler. İşte, Yellowstone Club böyle doğdu. Kulübün aşağı yukarı üç yüz üyesi var ve her biri üye olmak için 250 000 dolar ödemenin yanı sıra, o arazide milyonlarca dolarlık ev yaptırmak veya satın almak zorunda. Bill Gates, News Corp. başkanı Peter Chernin, Comcast başkanı Steve Burke ve ABD eski başkan yardımcısı Dan Quayle de bu kulübün üyeleri arasında. Kulübün internet sitesinin dediği gibi, “Bazen eğlenmek için para ödemeniz gerekir.”

Tim, Yellowstone’u kurduğunda, diğer resort otel sahipleri ve tatil konusundaki uzmanlar onun çılgın olduğunu söyledi. İnsanlar, onlara göre Aspen ve diğer lüks yerlerde kayak yapıp golf oynayabildiklerinden, bu kulübe üye olmak için bu kadar çok para vermezlerdi. Arkadaşlarından biri “Diş Perisi”ne* inanıp inanmadığını sordu, zira Tim 20 milyon dolarlık yatına “Diş Perisi” adını vermişti.

Tim ve Edra zengin oldukları için diğer zenginlerin neler istediklerini çok iyi biliyorlardı. Yellowstone’da güvenlik çok sıkıydı ve Başkan Ford’un eski gizli servis ajanı tarafından yönetiliyordu. Üyeler teleferik sırasına girmeksizin ya da sağa sola zik zak çizmeden altmış ayrı yolda kayak yapabiliyorlardı. Golf sahasındaki oyuna başlama bölümü emsalsizdir.

Kulüpteki bir ordu personel, üyelerin kayak botlarını önceden ısıtmak, evlerini erzak ve çiçekle doldurmak ve eğer varsa köpekleri için de kalın bir dilim özel eti temin etmek için hazır bekletmekteler.

Aslında, Yellowstone Club’ın insanları çeken en önemli özelliği, etrafınızdaki herkesin zengin olmasıdır.

“İnsanlar rahatlayıp kendileri olabiliyorlar” diyor Edra. “Hiç endişe etmeden, çocuklarını ortalıkta dolaşmaları için serbest bırakabiliyorlar.”

2005 yılında Tim gene huzursuzlaşmaya başladı. Yeni bir projeye ihtiyacı vardı. Bir gün, Yellowstone üyelerinden biri, üyelerin altı haneli bir yıllık ücret ödeyerek kaldıkları lüks devre mülklerle ilgili düşüncelerini sordu. Tim ve Edra bu fikri çok beğendi ve çok büyük çapta olmak şartıyla kendilerinininkini kurmaya karar verdi-

* Çocuklara diş karşılığı hediyeler veren bir peri.

ler. Milyonlarca dolar kullanarak dünyadaki en özel ve egzotik köşeleri arama çılgınlığına başladılar. “Öyle yerler olmalıydı ki bunlar, zenginler bile kendi başlarına buralara gelmeyi başaramasınlar” diyor Tim. “Buraların insanları hayretler içinde bırakma özelliği olmalıydı ve bir değil, iki kere ‘Vay be!’ dedirtmeliydi onlara.”

Golfün ünlü yöresi İskoçya’da, St. Andrews yakınlarında bir arsa alarak lüks sayfiye evleriyle çevrelenmiş bir golf sahası kurmaya başladılar. Paris’in dışında, içinde yüzme havuzu, spa hizmetleri ve şefin mutfağı olan XIII. yüzyılda inşa edilmiş bir şato satın aldılar. Wyoming’de, Gody yakınlarında lüks bir tatil evi ve bir alabalık gölü aldılar. Kalifornia Çölü’nde, spa kurmak için de bir mülk sahibi oldular. Meksika’da, Tamarindo Koyu’nda üç bakım merkezi satın aldılar – Meksika’da, Tamarindo Koyu’nda bir dinlenme yeri, Karayipler’de Turks ve Caicos’ta özel bir ada ve Tahiti’de bir resort.

Konukların etrafı rahatça gezebilmeleri için Tim onlara iki yat ve bir jet filosu tahsis etti. Ayrıca şarap uzmanından, aşçısından kâhyasına ve konsiyerjine kadar bir eleman ordusu kiraladı.

“Tatile, jeti alıp golf oynamak için St. Andrews’a giderek başlayabilirsiniz” diyor, Tim. “Sonra birkaç günlüğüne Fransa’daki şatoya giderseniz ve daha sonra da ABD’ye dönmeden bir süre Akdeniz’de yatla dolaşırsınız. İşte benim istediğim tatil budur.”

Kendisi, sahibi olduğu resortlarda hiç tatil yapmamıştı. Tim ve Edra’ya hiç çalışmadan en son ne zaman tatil yaptıklarını sordugunda, bir süre sessiz kaldılar.

“Zannedersen 1999’daydı, yani sekiz yıl önce” diyor Tim.

“Hayır” diyor Edra. “O tatil sırasında çalışmıştık.”

Zıtlaşan seçkinler

Tüm bu servetine rağmen, Tim Blixseth “zengin” diye tanımlanmaktan nefret ediyor. Zengin insanların kibirli, gösterişçi ve her şeyden uzak olduklarını söylüyor. Zenginistanlılar, büyük servetleri de olsa kendilerini sıradan kişiler olarak görmek istiyorlar. Normal görünmek için kendi tarzlarının dışına çıkıyorlar. Üniforma haline gelmiş markalı gömlek ve takım elbiseleri terk edip polo yaka tişörtler, gündelik pantolonlar ve yakası açık gömlekler giyorlar. Palm Beach’te tatil yapanlardan biri bana şöyle dedi: “Takım elbiseler benim yanımda çalışanlar içindir.” Zenginistanlılar, özel Gulfstreamler almalarına rağmen kendilerini “mütevazı” olarak tanımlıyorlar. Haris yatırımcı, David Tepper geçenlerde *The*

Wall Street Journal'a şöyle beyanat verdi: "Ben zengin bir adamın bedeni içinde mütevazı bir orta sınıf babasıyım."

Blixseth de "zenginleri" küçümsüyor.

"Zenginlerin çoğundan hoşlanmıyorum" diyor. "Küstahlaşabiliyorlar."

Servetin, insanların içindeki kötüyü –ya da iyiyi – ortaya çıkararak çok daha abartılı bir kimliğe bürünmelerine neden olduğunu söylüyor.

"Para, gerçeklik ilacına benziyor. İnsanların gerçek yüzünün ortaya çıkmasını sağlıyor. Eğer kişi aslında görgüsüzse, zengin olduktan sonra daha da görgüsüzleşiyor."

Ona kendisinin de milyarder olduğunu hatırlattığımda şöyle cevap veriyor: "İnsanlar bana bunu söylediklerinde, başka birinden bahsettiklerini zannediyorum. Milyar, ufuktaki bir sayı gibi görünüyor ve bana gerçekmiş gibi gelmiyor."

Günümüzün Zenginistanlılarında genel olarak bir kafa karışıklığı var. Orta sınıf kimliklerini korumaya çalışıyorlar. Bunlar, David Brooks'un, *Bobos in Paradise* (Bobolar Cennet'te) kitabında gayet güzel tanımladığı yuppiller ya da burjuva bohemler değil. Bunlar, çok daha zengin ve çok daha savurgan kişiler. Fakat Blixseth ve diğer Zenginistanlıların çift kişilikleri var: Orta sınıf değerleri ve üst sınıf yaşam tarzı.

Her sabah (ya da evde olduğu sabahlar) Blixseth erkenden kalkar, Nissan Armada'sına atlar ve oradaki Starbucks'a gider. Café mocha'sını ısmarlar, bir sandalye bulur, oturur ve gazetesini okumaya başlar. On aşçısı olan evindeki özel mutfağında –bir de ödüllü Alman şef– Tim, rahatlıkla bir fincan kahve bulabilir, ama o sıradan insanların arasında olmayı tercih eder.

"Bu beni daha akıllı başında biri yapıyor" diyor Tim, haykıran bir bebek ve bir grup seksenlik emeklinin arasında Starbucks'ta otururken.

Tim'in bölünmüş kişiliği araba seçiminde daha bir ortaya çıkıyor. Bir gün ona kaç tane arabası olduğunu sordum. Saymaya başladı ve parmaklar yetmeyince "Gerçekten bilmiyorum" dedi.

Bir gün bir araba galerisine giderek, 250 000 dolara üstü anında açılabilen bir Bentley almış. Evinin arkasına park edilmiş iki pırl pırl Rolls Royce Phantom görünce –biri iki renk, siyah ve gümüş, diğeriye mavi– neden iki taneye ihtiyaç duyduğunu sordum. (Her biri 320 000 dolara ya da daha fazla.)

"İki renk olanı restoran arabam. Bu arabayla park yeri bulmak daha kolay oluyor (vale kanalı ile).

Fakat son zamanda, ailesinin Range Rover filosunu Nissan Armada'larla değiştirmiş. "Onları yarı paraya aldım" diye b  b  rleni-
yor Tim.

"İyi içti" diyor. "Range Rover'lar kadar, hatta onlardan da iyi olan arabalara fiyatlarının yarısını   dedim. Neden daha fazla masraf edeyim ki?"

Sonra bana en sevdiği arabasını göstermek istiyor. İki Rolls Royce'u geçerek, değeri 20 000 dolar olan ve bir galon benzinle 115 kilometre yol yapan 750 kiloluk k         bir Smart otomobili-
lin yanına geldik.

"Bu arabayı çok seviyorum. Bir galonla 115 kilometre, harika değil mi?"

Gene de Blixseth'in yaşam tarzı o kadar hızla gelişmeye devam ediyor ki, bazen bunu kendisi bile izleyemiyor. Bir gece, akşam yemeğinden sonra Tim ve Edra'ya Porcupine Creek'te ka  perso-
nel çalıştırdıklarını sordum.

"Hizmetçiler, güvenlik görevlileri, spa personeli, mutfakta ve diğer bölümlerde çalışanlarla birlikte altmış ya da yetmiş kişi" di-
yor Tim.

Edra araya giriyor. "Hayır, daha fazla."

"Fazla mı?" diye soruyor Tim.

"Yüz beş kişi" diye düzeltiyor Edra.

"Eğer yüz beş kişi   alıştırıyorsak sorunumuz var demektir" di-
yor Tim.

"Daha d  n saydım, yüz beş."

"O zaman sorunumuz var" diye yineliyor Tim, aslında bunun pek de sorun teşkil etmediğini ima eder bir tarzda gülümseyerek.

Porcupine Creek ülkenin en abartılı yerlerinden biri. Tahta ka-
pılardan geçip çiçekler,   ağlayanlar, yemyeşil golf sahaları ve bir zamanlar Champs Elys  es'de sıralanmış Fransız sokak lambala-
rıyla dolu Disneyvari bir hayal dünyasına giriyorsunuz.

İki katlı, saray gibi bir Akdeniz evi olan ana konutun önünde, Las Vegas'ın Bellagio   eşmeleri'nden esinlenerek yapılmış bir   eşme yükseliyor. Evin i i XVIII. yüzyıl antikalarıyla dolu bir k  -
         bahçesi görünümünde. Devasa akvaryumlar, moza-
ikler, kristal şamdanlar, Asya heykelleri, art deco i  ki dolapları, oymalı ahşap tavanlar ve dev kuş kafesleri...

Blixseth'in yatağı, Milano başpiskoposunun ikametg  hundan gel-
miş ve bir tarafına (Tim'in tarafı) İsa figürü yontulmuş. Diğer tarafın-
da ise (Edra'nun tarafı) Meryem var. İ  nde dolaşılabilecek kadar b  -
y  k olan buzdolapları, New York'taki birçok daireden daha geniş.

Evlerinin kendi arması var ve bunu banyodaki her havluda ve her bir personelin gömleğinde görebiliyorsunuz. Blixseth'in köpekleri de seçkinler sınıfından. Shih tzu'larının adları Learjet ve G2 (G550'ye kadar çıkmayı planlıyorlar).

Bu arada Tim ve Edra, hayır kurumlarına da her yıl milyonlar bağışlıyorlar. Tim'in bu bağışları yapma tarzı çok farklı. Gazetede acı çeken ya da ihtiyaç içinde olan birilerini görünce hemen elinde hediyeler ve parayla ortaya çıkıyor. Sürpriz durumlar, onu hayır yapma konusunda bir gerilla haline getirdi. 2004 yılında, Kaliforniya'da yaşayan, evi soyulmuş, işsiz ve her iki bacağı da felçli bir adamla ilgili bir yazı okumuş. Ertesi sabah Blixseth, bir kamyon dolusu yeni eşya, bilgisayarlar ve elektronik aletle kapıya dayanmış. Adam Tim'i kapıda görünce tekrar soyulacağını zannetmiş.

"Kapıyı araladı ve 'Lütfen gidin, size verecek hiçbir şeyim kalmadı' dedi" diyor Tim. "Sonunda, biz buzdolaplarını ve klimaları kamyonlardan indirmeye başlayınca bizi içeri aldı."

Tim ayrıca Katrina Kasırgası kurbanları için başlatılan Habitat İnsani Yardım Kampanyası'nın da en büyük destekçisi. Bu konudaki çalışmalar için 2 milyon dolar bağışta bulundu ve düzinelerce zengin arkadaşının ve kulüp üyelerinin bu kampanyaya katkıda bulunmalarını sağladı. Ayrıca, "Heart of America" (Amerika'nın Kalbi) adlı bir şarkı yazdı ve bu şarkı sonradan plak olarak piyasaya sürülüp Katrina fonlarının yükselmesini sağladı.

Tim, Palm Springs'te valelere, komilere ve Starbuck's garsonlarına 20 dolar vermekle tanınır. Bir gün Meksika'da gözümün önünde şoföre 100 dolar verdi. Parayı gören adam Tim'e deli gözüyle bakmaya başladı. Kendisine, bu paranın boşuna harcanacağını düşünüp düşünmediğini sorduğumda şöyle cevap verdi: "Umarım adam bu parayı harcar. Eğer şoför bu parayla soğuk bir bira satın alır, gider balkonuna oturup bu birayı içer ve bu onun tüm gün boyunca yaşadığı en güzel dakikalar olursa, çok iyi bir iş yapmışım demektir. Bu benim için her şeye değer."

2006 yılında bir gün Tim'i arayarak nasıl olduğunu sordum. "Harika" dedi. "Sanırım bir milyar dolar daha yaptım." Bir müteahhit, Tim'in Güney Kaliforniya'daki 17 000 dönümlük arazisine inşaat yapmak istemiş ve Tim'e sonuçta 1 milyar dolar kazandıracak bir teklifte bulunmuş.

"Söyledikleri doğru, ilk milyarı kazanmak en zoru. İkincisi oldukça kolay oldu."

Milyarı kaybetmek de öyle. 2006'nın sonunda Tim ve Edra boşanmaya karar verdi. Kalifornia kanunlarına göre mal varlıkları-

nı ikiye böldüler. Tim'in hesaplarına göre her şey hallolduktan sonra adam başına 1 milyar dolar düşüyor. Tim ve Edra bu konuyu aralarında dostça halletti.

Günümüzün Zenginistanında servet kaybetmenin tek nedeni boşanmak değil. Hızla değişen para piyasaları, büyük fırsatlar yarattığı gibi, zenginler için büyük riskler de doğuruyor.

Kaybetmek

Pete Musser

Pete Musser, milyarder olduğu günleri hatırlıyor.

1999 Noeli'nden bir hafta sonraydı. Yetmiş iki yaşında eski bir işadamı olan Pete, otuz dört yaşındaki kız arkadaşı Hilary Grinker ile Meksika'da dinlenme yeri olan Los Cabos'taki Las Ventanas resortta tatil yapıyorlardı. Özel havuzlarının kenarında tembel tembel oturup Cortez Denizi'ni seyrederek Pete, şirketi Safeguard Scientific'in hisse senedi fiyatlarını kontrol etmesi için sekreterini görevlendirdi. Pete Safeguard'ın kurucusuydu ve büyük bir hisseye sahipti. Safeguard'ın internet şirketlerinde çok büyük hisseleri vardı ve bu alandaki gelişmelerle onun da hisseleri kıymetleniyordu. O gün, Pete'in şirketinin hisse senetleri 80 dolardan kapandı. Çoğu internet şirketlerine ait olmak üzere, Pete'in diğer hisse senetleri de tepeye fırladı.

Hilary'yle birlikte acele bir hesap yapıp gülümsediler. O anda, Pete Musser'in serveti bir milyar doları aşmıştı.

Hilary yatağa sıçradı ve zıplamaya başladı.

"Aman Tanrım" diye haykırdı. "Bütün bu parayla ne yapacağız şimdi?"

Şüphesiz bu konuda hiçbir öneriye ihtiyaçları yoktu. Birkaç yıl önce, Pennsylvania, Bryn Mawr'da Bonfield adlı 97 dönümlük bir arazi satın almışlardı. İçinde 700 metrekaare bir malikâne, 650 metrekaare bir konuk evi, kapalı tenis kortu, kapalı yüzme havuzu, tam teçhizatlı spor salonu ve kocaman bir bahçesi vardı. Hilary evi, Avrupa antikalarıyla ve el boyaması duvar resimleriyle doldurdu.

Nantucket'ta da bir arazi alarak, biri Pete'e, biri de Hilary'e ait olmak üzere iki tenis kortu olan bir yazlık ev inşa ettirdiler. Bütün mülklerine rahat ulaşabilmek için Challenger jet ve bir

stretch limuzin aldılar. Four Seasons Nevis'te tatil yaptılar ve gardiroplarını yenilediler. United Way Vakfı'na, Kızılhaç'a ve Amerikan İzci Örgütüne milyonlar bağışlayarak Pennsylvania'nın en çok takdir alan hayırseveri oldu.

"Harika bir duyguydu" diyor Pete. "Hilary çok mutluydu. Elbette ben de. Fakat en çok keyif aldığım şey, hissedarlarımızın yatırımlarının sürekli değer kazanmasını başarabilmemizdi. Bu beni gerçekten gururlandırıyor."

2000 yılı ilkbaharına kadar her şey iyi gitti. Fakat o günlerde internet balonu söndü, piyasalar bir anda durdu ve Pete'in hisseleri dibe vurdu. Milyarder Pete birkaç ay içinde gırtlığına kadar borca girdi. Bugün sınırlı teminat karşılığı aldığı borçtan dolayı Safe-guard'a 15 milyon dolar borçlu durumda. Şirketten ayrıldıktan sonra şimdi Safeguard'ın kampusunda küçük bir ofiste çalışıyor.

2000 yılında evlenen Pete ve Hilary boşandılar. Elemanlarının çoğuna yol verdiler; uçağı, Nantucket'taki araziyi ve Poconos'taki yeri sattılar. Pete şu anda 8,5 milyon dolara satışa çıkardığı Bonfield'da yalnız yaşıyor ve koca evde, mafsallı romatizmalı Golden Retriever köpeğı Higgins'le dolaşıp duruyor. Bir mayıs sabahı onu ziyaret ettiğimde, oturma odası, yapay bir ağaç ile birlikte ışıklı kordonlar ve çeşitli Noel süsleriyle donatılmıştı. Pete, sabahları genellikle erken kalktığını ve ağacın lambalarını açarak göz kırpan ışıkları seyrettiğini söylüyor.

"Bu çok eğlenceli" diyor, ağacın yanında Higgins'le otururken. "Kendimi daha iyi hissetmemi sağlıyor."

Düşme korkusu

Yeni zenginler, rekor denebilecek kadar kısa bir zamanda çok büyük servetler kazanıp, aynı zaman süresi içinde de o servetleri kaybedebiliyorlar. Finans piyasaları ve hızla değişen teknoloji, işadamları ve şirket yöneticilerine neredeyse bir gecede milyonlar ve milyarlar kazanma fırsatı yarattı. Fakat aynı zamanda kazandıklarını kısa süre içinde kaybetme şanssızlığı da yaşadılar.

Zenginistanlılar için bu yeni bir düşme korkusu oluşturdu. Ülkenin tepedeki zenginlerinin büyük bir çoğunluğunun serveti, araziler, gayrimenkul, kamyonlar, fabrikalar ve binalar gibi mal varlıklarına dayalı olmasına karşın, günün zenginlerinin servetinin çoğı, hisse senetlerine, opsiyon borsasına, vadeli işlemlere ve diğer dönen varlıklara sıkı sıkıya bağlıdır. Sonuç olarak, Zenginistanlılar ani piyasa şoklarına karşı bugün her zamankinden

daha fazla savunmasız durumdalar.

2001 yılında, borsadaki düşüş çok büyük zararlara neden oldu. 2001-2002 arasında Amerikalı milyonerler, 200 milyar dolar para kaybetti. Bunlar sadece iflas ederek babalarının koltuğunun altına geri dönmek zorunda kalan yirmili yaşlardaki internet şirketleri sahipleri değildi.

2001 yılında, *Forbes 400* listesinde olan zenginlerden iki yüz otuzu, 1989'da o listede değildi. Listeye her yeni isim girişte bir eski üye çıkmış oluyor ve bu da her zaman borsadaki düşüşlere dayanıyor. Ortak fonlar patronu Thomas Marsico, Family Dollar Stores'tan Leon Levine, Gateway'den W. Waitt Jr., Hollywood'lu film yapımcısı Jeffrey Katzenberg ve Little Caesars'ın sahibi piza kralı Michael Ilitch, 2005 yılında *Forbes 400* listesine, listeden düşenlerin yerine eklendiler. 2000 yılının nisan ayında, hâkim, Microsoft'un antitröst yasalarını ihlal ettiği konusunda karar alınca, Microsoft hisse senetleri aniden düştü ve Bill Gates hisse senetleri 12 milyar dolar kaybetti. İşte hisse senedi zenginliği bu.

Kabul edelim ki, Zenginistanlılar pek sık yoksulluk içine düşmüyorlar. Yapılan araştırmalara göre, merdivenin en üst basamağından kayanlar –borsadaki düşme olarak bilinir– sadece birkaç basamak aşağıya düşüyor. Dahası, çok büyük servetlerle bu piyasaya giren günümüz zenginlerini, yüzde 80'lik bir düşüş bile fazla etkilemiyor.

Ancak bugünün zenginleri servetlerindeki ani değişikliklere karşı hâlâ savunmasız durumdalar. Servet hareketliliğiyle ilgili bir araştırma yazısı hazırlayan sosyolog Thomas DiPrete'ye göre, günümüzde yüksek kazanç sahibi pek çok kişi servet sahibi gruba geçici olarak dahil olabilir, ama bu durum eski pozisyonlarına geri dönmeleriyle sona erer. Başka bir deyişle, gelir ve servetteki dengelessness –genelde orta sınıf ve aşağı orta sınıfla ilişkilendirilir– gelir dağılımı basamaklarını fark ettirmeden yükseltmeye başladı.

Ayrıcalıklı gelir grubunun oldukça geniş bir bölümünü, kısa veya daha uzun süreli olarak bu grupta yer alan diğer gelir grubu sahipleri oluşturmaktadır. Bu sınırı geçen grup daha aşağı gelir grubuna bir süre sonra geri dönecektir.

Düşüşlerin birkaçı ancak Warren "Pete" Musser'inkiler kadar etkileyici oldu. Musser'lar, "sorunlar" diye tanımladıkları konuyla ilgili konuşmak istemiyor. Onlar yeni hayatlarına devam etmek istediklerini söyleyerek, deneyimlerini asla halkla paylaşmadılar.

"Ben her zaman geleceği düşünürüm, geçmişini değil" diyor iyimser Musser.

Gene de Musser'ın bu şaşkınlık verici düşüşü, diğer internet şirketi sahiplerinin bu yüzyılın başındaki iflaslarından çok farklı. O, hemen zengin olma planları yapan yirmili yaşlardaki toy biri değildi. O, Pennsylvania iş dünyasının duayenlerinden biriydi ve hemen hemen elli yılını başarılı şirketler kurma yolunda harcamış, deneyimli bir işadamıydı. Aslında, ona iş hayatında yardımcı olan bu özellikleri –sarsılmaz iyimserliği ve yeni pazarlara olan güveni– sonunda onun internet çağında her şeyini kaybetmesine sebep oldu.

“Kendim dışında hiç kimseyi suçlamıyorum” diyor. “Ben internetin karşı konulamaz gücü tarafından sömürüldüm.”

Musser'ın girişimci yanı, ona hayatının büyük bölümünde başarı sağladı. Uzun boylu, zayıf bir adam olan Musser, parlak mavi gözleri, pürüzlü sesi ve gümbürtülü kahkahalarıyla cana yakın bir eski moda CEO'ya benziyor. Musser, parlak sarı yelekleri, spor arabaları ve tenisteki galibiyetleriyle Philadelphia's Main Line'de çok popüler biri. Sekseninde bile sık sık kızlarla çıkan çok çekici biri. “Kızlardan bazıları otuzlarında!” diyor, ama bir yandan da onu hâlâ zengin zannettikleri için onunla çıktıklarını itiraf etmekten de geri kalmıyor. “Ben de işin doğrusunu söyleyip onların moralini bozmuyorum” diyor.

Musser, iş hayatında da son derece ısrarlı. Yıllar önce, Güney Carolina'da, kendisiyle ortaklık kurmaya niyetli, tenis sevdiğini söyleyen biriyle tanışmıştı. Musser'ın yanında tenis kıyafetleri yoktu fakat o gece birkaç kokteyl içtikten sonra iki saat çıplak ayakla tenis oynamayı kabul etti.

Musser'ın bürosunda, “Kendini yetiştirmiş adam” adlı bronz bir heykeli var. Bu heykel, saplanmış olduğu kayayı elindeki keskiyle yontarak içinden çıkmaya çalışan adaleli bir Adonis'i tasvir ediyor. “Ben onunla özdeşleşiyorum” diyor Musser. “Bu dünyada kendi yolunuzu kendiniz çiziyorsunuz ve ne olmak isterseniz o olabiliyorsunuz.”

Musser Pennsylvania, Harrisburg'da bekâr bir anne tarafından büyütüldü. Lehigh'de endüstri mühendisliği okuduktan sonra borsacı oldu. Bir arkadaşıyla birlikte kendi borsa şirketini kurdu. 1953 yılında müşterilerinden ve arkadaşlarından 300 000 dolar kazanarak daha sonra adı Safeguard olan şirketi kurdu. Bu şirketin misyonu, yeni kurulan küçük firmalara yatırım yapmak, büyümelerine finansal destek vermek ve sonra hisselerini halka ve diğer kuruluşlara açmaktı. Musser, gerçekten, ülkedeki en girişimci kapitalistlerden biriydi.

Musser, geleceğin parlak işadamlarını keşfetmekte özel bir yeteneğe sahipti. Daha sonra büyüyerek ülkenin en büyük kablolu televizyon yayıncılık şirketi olan Comcast'i Ralph Roberts'a sattı. Franklin Mint'in kurucusu Joe Segal'i, evden alışveriş ağı başlatması için yüreklendirdi ve bu daha sonra QVC Alışveriş Kanalı oldu. Dev yazılım şirketi Novell'in kurulmasında aracı oldu.

Musser yaşamının büyük bölümünde idareli bir şekilde yaşadı. Parasını biriktire biriktire 1995'e kadar 70 milyon doların sahibi oldu. Sıradan yaşamı hep sevdi –şafakta kalkar, 06.30'da yakındaki Radnor Otel'e gidip çıtır müsli yer– ve bugüne kadar da tarzını hiç değiştirmede. Genellikle yakındaki Aromink Club'a gidip haftada en az dört kere tenis oynar. Yanında her zaman –hatta büroda bile –golden retriever'ı vardır.

Musser on yıldan fazla bir zaman, siyah beyaz şeritli, yarışçı zebra Oldsmobile 442 arabasını kullandı. Ancak şirketteki müdürler ona, patron bu külüstürü kullanmaya devam ettikçe şirkette çalışan hiç kimsenin yeni bir araba alamadığını söyleyince arabayı değiştirmeye karar verdi. Musser, ilk karısı ve üç çocuğu pek ender yolculuğa çıkarlardı. Arada sırada hafta sonlarını Jersey Shore'da ya da Poconos'taki küçük evlerinde geçirirlerdi.

“Alışlagelmiş gündelik işlerimi, spor yapmayı ve golden retriever'ımı çok seviyorum” diyor. “Bunu, yabancı bir şehre gidip turist olarak dolaşmaya tercih ediyorum.”

Pete, hayır yapma konusunda çok cömertti. İzci Örgütü, yerel Kızılhaç ya da United Way Vakfı para sıkıntısı çekmeye başladığında Pete hemen imdada yetişiyordu. Kendisi Yahudi değildi ama Yahudi okullarına ve Katolik olmamasına rağmen Katolik okullarına yardım yapıyordu. Penn State Üniversitesi, toplantı salonuna onun adını verdi. Temple Üniversitesi de “Liderlik Ödülünde Musser Üstünlüğü” adlı bir bülten yayınladı. Temple Üniversitesi de “Liderlikte Musser Üstünlüğü” adlı her yıl verilecek bir ödül başlattı.

1990'ların ortalarında, Pete internet şirketlerine ilgi duymaya başladı. Teknoloji konusunda pek bilgisi yoktu. Bugüne kadar da bir bilgisayarın olmadı ve bilgisayarı açmasını bile bilmiyor. Son zamanlarda bir cep telefonu aldı ama onu da nerede olduğunu hatırlayabilmek için devamlı olarak arabasında bırakıyor.

Fakat Musser, internet işinin geleceğinin parlak olduğunu anlamıştı. Bu nedenle Safeguard, Sanchez Computer ve U. S. Interactive and Cambridge Technology Partners gibi yeni kurulan ve kısa zamanda hisse senedi piyasalarının sevgilisi haline gelen bir-

çok teknoloji şirketine finansman yardımı yaptı.

Bu sıralarda Musser'in evliliği çatırdamaya başlamıştı. 1992 yılında, Franklin Enstitüsü'ndeki bir toplantıda, yirmi yedi yaşındaki zarif, ela gözlü, etkileyici gülümsemesi ve parlak iş zekâsı olan Hilary ile karşılaştı. Franklin Enstitüsü için yardım toplama işinde çalışıyordu Musser, kızın yanına giderek kendini tanıttı. Hilary onun, Franklin'in en büyük sponsorlarından biri olduğunu hemen anladı.

Musser ve Hilary önce arkadaş oldular, iki yıl sonra Musser'in boşanmasıyla arkadaşlık flörte dönüştü. Musser, Hilary'den net servetini saklamadı.

"Zannedersenem onunla tanıştığımda bu servet 70 milyon dolarıydı" diyor Musser. 1995'te beraber yaşamaya başladılar ve bir yıl sonra da Bonfield'ı iki milyon dolara satın alıp mobilya ve tadilat için 5 milyon dolar daha harcadılar.

Musser'in yaşam tarzı, eski arkadaşlarını ve meslektaşlarını hayretler içinde bırakacak bir savurganlığa doğru değişmeye başladı. Musser ve Hilary, Nantucket'ta okyanusun üstündeki 16 dönümlük bir mülk için 4 milyon dolar harcadılar. Poconos'ta, Musser'in eski evinin yanında yeni bir tatil evi aldılar. Ayrıca, Nantucket'ta kendi inşaat şirketlerini kurarak aileler için inşaatlar yapmaya başladılar.

Dekorasyona yeteneği olan Hilary, Fransa ve İngiltere'deki galerilerden dünya kadar antika aldı. Oturma odasındaki Çin peyzajı da dahil olmak üzere evin duvarları, bir sanatçı grubu tarafından değişik duvar resimleriyle süslendi. Nantucket'taki konuk evlerinden birinin içini, XIX. yüzyıl mineli objelerle doldurdu.

"Hillary ile tanıştıktan sonra şüphesiz yaşam standartım değişti. Çünkü benim daha önce ne kadar mütevazı bir yaşantım olduğunu herkes biliyor, bunun tersini söyleyemezsiniz" diyor Pete. "Fakat bunun bana faydası da oldu, zira güzel evlerde oturup güzel bir yaşam sürmenin zevkini tatmış oldum."

Pete ve Hilary, Noel'i genellikle Four Seasons Nevis'te geçirirlerdi. Pet Hilary'nin otuz beşinci yaş günü için Nantucket'a yüz konuk çağırarak "fırında ıstakoz" partisi düzenledi. Çimenlerin üstüne dev bir dans pisti kurdurarak üstüne denizkızı Hilary ve onu gülümseyerek kovalayan köpek balığı Pete'i resmettirdiler.

Nantucket'ta, Tyco'nun CEO'su Dennis Kozlowski ve karısı Karen'la çok yakın arkadaş oldular. Bu arkadaşlık, onların tüm zamanların en ünlü parti-videosunda aldıkları rol nedeniyle tanınmalarını sağladı. Daha sonra Kozlowski duruşmasında kullanılan

bu film, Dennis'in Karen için 2001 yılında Sardunya Adası'nda tertipledeği bir doğum günü partisine aitti. Filmde, dekolte Roma kıyafetleri giymiş mankenler ve Michelangelo'nun David heykelinin penisinden votka fışkıran buzdan versiyonu vardı.

Musser'lar, Nantucket'a rahat gidip gelebilmek için bir jet aldı. Safeguard'ın, Pete'in zaman zaman iş seyahatleri için kullandığı eski, gürültülü bir King Air'i vardı. Fakat Pete ve Hilary 1999'un sonlarında, Home Depot'un kurucusu Ken Langon'dan kullanılmış bir Challenger aldılar. Pete'in parası hisse senetlerine bağlı olduğu için milyonlarca dolarlık bir alışverişi vadeli olarak yapıyorlardı.

"Jet için ilk gelen fatura, kırılan ön cam içindi ve bu camı takırmak 60 000 dolara maloldu" diyor Pete. "Bu fahiş bir fiyattı. Ben King Air'e alışmışım."

Hilary, Pete'in gardırobunu da yeniledi.

"Pete'le tanıştığımda, ayak bileklerinin üzerinde kapri pantolonlar, demode kısa kollu gömlekler giyiyor, beyaz, örgü kemeler takıyordu. Bir tane bile iyi kıyafeti yoktu" diyor Hilary. "Böylece onu Neiman Marcus'a götürüp gömlekler, pantolonlar, kaşmir ceketler alarak gardırobunu yeniledim. İnsanlar Pete'in gerçekten çok hoş görüldüğünü söylemeye başladılar."

Hilary, Pete'i sarı yün yeleklere olan düşkünlüğünden vazgeçemedi. "Pete sarı yün yelekleri asla bırakmadı. Fakat ben onun daha kaliteli yelekler giymesini sağladım. En azından şimdikiler kaşmir."

Hilary, Pete'in riskli yatırımlarını değiştirmeye çalıştıysa da bunda pek başarılı olamadı. 1990'ların sonlarında Safeguard, düzenlerce teknolojik kuruluşu finanse ediyor ve şirketler halka açılmadan evvel hisseleri alabilmeleri için ilk "teklif hakkı" Safeguard hissedarlarına ait oluyordu. İlk teklif haklarından biri 1998'de, Safeguard'ın 15 milyon dolarla, kuruluşuna destek verdiği Internet Capital Group için oldu. ICG halka arza gittikten sonra Safeguard'ın koyduğu sermaye 2 milyar doları aştı. Musser ve teklif hakkı alan diğer kişiler bunun mükâfatını gördü.

"Bundan sonra bu işten kendimi kurtaramadım" dedi Pete Musser. Safeguard hisselerine karşılık borçlandı ve daha fazla teklif hakkı satın aldı. Safeguard ve Musser'ın teknoloji şirketlerindeki hisse senetleri aynı zamanda düştüğü için bu borçlanmaların anlamı, onun teknoloji piyasasındaki gerilemeye karşı iki misli savunmasız kalacağıydı. 2000'in başlarında, onun hisse senetlerine karşı yapmış olduğu borçlanma 100 milyon dolara yükseldi – bütün bu borçlanma Safeguard hisse senetlerine karşılık olmuştü.

1999'un sonlarında Hilary, internet hisselerinin ya da Safeguard Holding'e ait hisselerin bir kısmının satılması konusunda Musser'la tartışmaya başladı. Musser bütün parasını "oyunun içinde" tutmak istediğini söyleyerek Hilary'nin önerilerini reddetti. Hilary'nin de 100 milyon dolar dolayında birikmiş şahsi portföyü vardı –çoğu internet hisse senetleri– ve Musser'a 20 milyon dolarlık senedi satıp parasını kasaya koyarak emniyet altına almayı teklif etti.

"Ben devamlı olarak paranın bir kısmını şiltenin altına koymayı önerip duruyordum ama beni hiç dinlemedi" diyor Hilary.

Pete sonunda, Hilary'nin hisse senetlerinin bir kısmını satmasına ve emniyet altına almasına izin verdi ama çok geç kalmıştı. 2000'in başlarında piyasalar çökmüş ve bununla birlikte onların hisse senetleri de tepetaklak olmuştu. Düşmeler başladığında yapılacak satışların, kurulmasına yardımcı olduğu şirketlerin hisselerinin daha da fazla düşmesine neden olabilir düşüncesiyle, hisselerini satmayı reddetmişti.

Pete, piyasadaki ayarlamaların kaçınılmaz olduğunu, fakat bunun bir çöküş olacağını bilmediğini söylüyor. Ayrıca, iyimserliğinin de gözlerini kör ettiğini itiraf ediyor.

"Sanırım endişelenmişim, ama açıkça görülüyor ki yeterince endişelenmemişim."

Borsacılar Musser'ı arayarak borçlarını istemeye başladı. Musser borçları, devamlı düşmekte olan Safeguard hisse senetlerini karşılık göstererek aldığı için hiç parası yoktu. 2000 sonbaharında, Nantucket'ta, Hillary'yı kanapeye oturttu ve durumu anlattı.

"Bir sorunumuz var güzelim dedi" diyor Hilary. "Depozito marjlarının artırılması için yapılan çağrılar o kadar hızlı geliyor ki, bunları ödemem mümkün değil." Hilary devam ediyor: "İşin ciddiyetini anladım. Pete işler iyi gittiğinde bunu bana hemen söylerdi, fakat aksi olduğunda bunu bana söylemeyi uzattıkça uzatırdı" diyor

Sonunda Safeguard, Pete'e, teminat karşılığı aldığı borçları ödeyebilmesi için 26 milyon dolar vermeye razı oldu. Bu durum Pete'in Safeguard hisselerini muhafaza ederek borçlarını ödeyebilmesini sağladı. Fakat bunun bir bedeli oldu. 2000 yılı şubatında üç müdür –üçü de yakın arkadaşları– Musser'ın ofisine gelecek istifa etmesini istediler.

Pete ve Hilary jeti geri verdi. Nantucket'taki mülklerinin bazı bölümlerinin yanı sıra, Poconos'taki evlerini ve at çiftliğini boşalttılar. Hilary evdeki personel sayısını azalttı ve elektrik faturaları,

sigorta planları ve günlük harcamaları dikkatle gözden geçirerek harcamaları mümkün olduğunca kısıtı.

Bir sabah Pete ve Hilary, Safeguard avukatının ofisinde oturup tüm hisse senetlerini ve Pete'in sahibi olduğu mal varlığını devrettiler. Hilary, kendi adına olduğu için gayrimenkullerini muhafaza edebildi.

"Bu dibe vurduğumuz en kötü andı" diye anımsıyor Hilary. "Pete'in sahibi olduğu her şeyi devretmek için attığı imzaları gördükçe kendimi çok kötü hissettim."

Pete işadamları kulübüne gitmeyi bıraktı. Bitmeyen enerjisi ve her zamanki neşeli hali yerini yorgun ve bitkin bir görünüme bıraktı. Bazı işadamları onun da Enron, WorldCom ve Adelphia gibi şirketlerin müsrifçe şirket paralarını harcayan CEO'ları gibi çok daha önemli sorunlardan suçlanacağını düşünerek dedikodulara başladı.

"İnsanlar bana farklı davranmaya başlamıştı" diyor Pete. "San ki çok daha önemli sorunların içine batmam gerekiyormuş gibi, merak içindeydiler."

2000 kasımında, büyüyen finansal sorunların içindeyken Pete ve Hilary Bonfield'da küçük bir törenle evlendiler. Bazıları Pete'in mal varlığını kolaylıkla devredebilmesi için evlendiklerini düşündü. Fakat onlar bunun asla doğru olmadığını söylüyorlar.

2001'de Pete, Safeguard'a olan 26 milyon dolar borcunu zamanında ödeyemedi. Safeguard ile ödeme planı üstünde görüşmeler yaparak yaşamını tekrar şekle sokmaya çalıştı. 2004 yılında Pete ve Hilary, kendi dedikleri gibi, "özel sorunlar" nedeniyle boşandılar.

Pete bugün bile, bu dünyayı çok büyük bir servetle terk etme hayalinden vazgeçmiş değil. Safeguard bağlantılarını ve de kendi inisiyatifini kullanarak yeni fırsatlar yaratıyor ve istikbal gördüğü birçok şirketin kurulmasına ya da toparlanmasına yardımcı oluyor. Bunlardan biri, yeni yönetim geldikten sonra hisse senetlerinin değerleri yüz kat artan, diyet yiyecek satan Nutri/System'dir. Musser, Safeguard'a hâlâ 15 milyon dolar borçlu olduğu için Nutri/System'e yatırımı, 20 milyon dolar aktif olan ve alacaklıların ulaşamayacağı, kâr amacı gütmeyen vakfı üstünden yaptı. Safeguard'la uzlaşmaya vararak en azından servetinin 50 milyon dolarını geri almayı umut ediyor.

"Bir arkadaşım bana, bunu beş yılda başaracağımı söylemişti" diyor. "Ama bu konuşmanın üzerinden altı yıl geçti."

Hilary de toparlanmaya çalışıyor. Palm Beach'te bir ev satın aldı. Nantucket'teki yeri de duruyor. Oğlunu büyütüyor, iç mimari

işi yapıyor ve çok çalışkan bir hayırsever olarak toplumun ileri gelenleri arasına girme yolunda ilerliyor. Eski yaşamına ait nele-ri özlediği sorulduğunda şu cevabı veriyor: “Fazla bir şey özlemiyorum gerçekten. Fakat jet vazgeçilmesi en zor olandı. Onu hâlâ özlüyorum.”

2006 yılının bir yaz sabahı Pete bana Bonfield’ı gezdirirken, çiçekler ve harika güzellikte kamışlarla çevrelenmiş pırıl pırıl bir havuz gösterdi. Bir zamanlar bu havuzda Bertie ve Gertie adlı iki yabani kuğu yaşıyormuş. Hilary ve Pete bu kuğulara bayılmışlar ve onlara minyatür bir Victorian ev almışlar.

Bugün bu küçük havuz bomboş, kuğular gitmiş. Pete kuğuları bir tilkinin yediğini söylüyor.

“Kuğular müthişti” diyerek içini çekiyor Pete. “Bu küçük havuzda kesinlikle çok mutlu yaşamışlardır.”

Balo Salonundaki Barbarlar

Yeni Para Eskiye Karşı

Palm Beach'te, ılık ve esintili bir gece, Mar-a-Lago Club'ın Büyük Balo Salonu ısıtıldı.

Tavandan sarkan kristal avizeler göz kamaştırıyor, spot lambaları parlak turuncu ışıklarıyla masaları aydınlatıyor. Duvarlar, tavanlar ve sütunlar altın oymalarla bezenmiş. Yerden tavana kadar uzanan aynalar da cabası. Ana salonda Michael Rose Orchestra –Güney Florida'nın en büyük orkestrası olarak bilinir– “String of Pearls”ün ilk notalarını çalmaktaydı

Tavandan gül demetleri sarkıyor, masaların ortasından orkideler fışkırıyor. Akşam yemeği çanı çalmaya başlayınca yüzlerce konukluk bir insan seli, Uluslararası Kızılhaç Balosu'nun açılışına katılmak için kırmızı halının üstünden akarak ilerliyor. Yanık tenli muhteşem kadınlar, Scassi ve Isaac Mizrahi tasarımları olan dapdaracak gece elbiseleri içinde; pamuk helva modeli saçları ve çilek büyüklüğündeki elmaslarıyla, ülkenin kaymak tabakası da orada. Fraklı emlak komisyoncuları, bilgisayar dünyasının kodamanları, tanınmış sanatçılar ve para yöneticileri de ortada boy gösteriyor.

Miami'li bir inşaat müteahhidi bir özel bankacıyla vergi muafiyeti olan cennet ülkelerle ilgili sohbet ediyor. Granada büyükelçisi, resortlara yatırım yapan bir inşaat müteahhidine ülkesinin turist potansiyelini anlatarak Granada'ya müşteri çekmeye çalışıyor: “Ülkem, Karayip'te gizli bir mücevherdir” diyor. “Bu çok iyi bir girişim olur.” Kıymetli taşlarla bezenmiş dapdaracak Joy Cherry gece elbisesiyle, etine dolgun sarışın Jackie Bradley, arkadaşlarıyla yeni kitabı *The Bombshell Bible* hakkında sohbet ediyor.

“Kitap daha çok benim iç dünyamla ilgili” diyor. “Benim durumumdaki diğer kadınlara yardım edebileceğimi düşünerek yazdım bu kitabı.”

Etraf taşlarla dolu. Kızılhaç Balosu, Palm Beach'te taşların takılabileceği elbiselerin sergilenebileceği son fırsat olduğundan, taş delisi sosyete kraliçeleri bunun tüm avantajını kullanıyor. XIX. yüzyıl Britanya taşları ve Cleef & Arpels'ten kiralanan taşlar görülüyor. Avusturya sosyetesinin ileri gelenlerinden Herme de Wyman Miro, kendisine Prusyalı bir kontes tarafından hediye edilmiş yedi taşlı elmas tacıyla hava atıyor

Mar-a-Lago'nun sahibi mağrur Donald Trump misafirleri karşılıyor ve fotoğrafçılara poz veriyor. Büyükelçilik düzeyinde yapılan etkinliklerin en başarılı yöneticisi olan Donald görevini yerine getirirken, "iyi niyet elçisi" karısı Melanie konuklarına öpücükler atıyor. Trump mağrur bir ifadeyle, şeker beyazı sütunları ve buz beyazı kartonpiyerleriyle dev bir düğün pastasına benzeyen balo salonuna bakıyor.

"Beğendin mi?" diye soruyor cevap almayı beklemeden.

"Versailles'dan esinlendik. XIV. Louis'yi bilirsin."

Kuvvetli bir borazan eşliğinde ABD Deniz Kuvvetleri taburu, yanlarında on iki kişilik elçiler grubuyla kırmızı halıda yürümeye başlıyor. Işık loşlaşıyor, müzik susuyor ve konuklar gecenin gerçek yıldızının içeriye girmesini bekliyor.

"Hoş geldiniz" diyor uzun boylu, gümüşü saçlı, fraklı adam. "Ben Simon Fireman, geceye katıldığınız için hepinize çok teşekkür ederim."

Kısa bir konuşmadan sonra kalabalığın arasına doğru yürüyor ve iyi dileklerini bildirmek isteyenler tarafından sarılıyor. Bizim masayı geçtiğinde, kır saçlı yaşlıca bir kadın kulağına eğilerek fısıldıyor: "Bu balonun eskiden bir kalitesi vardı. Bahse girerim ki Fireman, bu gece kendisini aptal konumuna düşürecek."

Eminim, yapar.

Aristokratlar, Kızılhaçlar

Kızılhaç balosu, yarım yüzyıl boyunca, özellikle zenginlik ve eğlence gibi iki amaç için kurulmuş bir ada olan Palm Beach'in en önemli sosyal faaliyeti oldu. Her yıl ocak ayının son cumartesi gecesi, adanın en zengin ve en ünlü tabakası bir araya gelerek yer, içer, dans eder ve Kızılhaç'a bağışta bulunur.

1957'de tahlil imparatorluğu vârisi ve eski Palm Beach sosyetesinin en önemli ismi Marjorie Merriweather Post tarafından başlatılan bu balo Palm Beach tarihine geçti. O zamandan beri adada kış aylarında tertiplenen yüzlerce hayır işleri organizasyonlarının en

tepesine yerleşti. Bu, frak giyme ve taç takma gibi kıyafet mecburiyeti olan ve bir grup büyükelçi ve bir tabur denizcinin katılması gibi geleneksel kurallara uyularak uygulanan tek balodur.

Yıllarca hiçbir faaliyet Palm Beach aristokrasisini Kızılhaç Balosu kadar temsil etmedi. Post'un görevi bırakmasından sonra Kızılhaç meşalesi bir sosyete kraliçesinden bir diğerine geçti. Baloya sadece Palm Beach'teki en uygun kişiler oldukları herkesçe kabul edilen insanlar davet ediliyordu. 1970'ler ve 1980'ler boyunca Listerine'in vârisi Sue Whittmore idareyi ele aldı ve davetli listesinde Huttons, DuPonts, Hearsts ve Whitneys gibi kişilerin de olmasını sağladı. Zaman zaman Jacqueline Kennedy ya da Estee Lauder gibi tanınmış isimlere de ayrıcalık tanındı.

1900'lerin başından beri, Chicago, New York, Boston ve Philadelphia'lı sosyete kadınlarının kış aylarını geçirdikleri Palm Beach'te, Kızılhaç başkanının yaptığı görev en saygı değer iş olarak kabul ediliyordu. Balo başkanları daima kadın olurdu ve bunlar mutlaka ünlü ailelerin vârisleriydi. Palm Beach'in anaerkil kültürüne ait bu kalburüstü kadınları, öğle yemekleri, balolar, kulüpler ve akşam yemeklerinde, günün birinde kendi balolarını yönetebilmek umuduyla kendilerini göstermeye çalıştılar. Ulaşabilecekleri en büyük ödülse Kızılhaç'tı.

"Bir anda ortaya çıkıp da başkan olamazsınız" diyor Palm Beach'in muhafazakâr kesiminden biri. "Bu güveni kazanmak için çok uzun zaman çalışılması gerekir."

Bu soylu gelenek, 2005 yılında Kızılhaç Balosu'nun Palm Beach sosyetesinin bugüne kadar gördüğü en çetin savaşa sahne olmasının nedenini anlamamıza yardım eder.

Bu mücadeleyi başlatan kişi, şişirilebilir havuz oyuncaklarından milyonlar vuran Bostonlu haris işadamı Simon Fireman oldu. Boston'un işçi semti Dorchester'da bir Rus göçmen ailesinde dünyaya gelen Fireman'ın iri taşlı kaba mücevherlere, parlak renkli kravatlara ve özel basın bildirilerine merakı vardı.

Fireman kendisini Kuzeydoğu'da tanıttıktan sonra 2003 yılında Boca Raton üzerinden Palm Beach'e taşındı ve yerel sosyetenin üst basamaklarına tırmanmaya başladı. 6 milyon dolardan fazla para vererek okyanusun üstünde koskocaman bir malikâne aldı. Yerel yemekler sunan bir restoran alarak onu Coco's adlı lüks bir Çin lokantasına ve şık bir mekân haline çevirebilmek için 1 milyon dolardan fazla para harcadı. Palm Beach'in gözde kulübü Mar-a-Lago'ya üye olarak, elindeki soğuk İskoç viskisi ve daima yanı başında olan, kavgacı asistanı Summer Kaye'le ("Mini Si-

mon" lakaplı) verandanın demirbaşı oldu.

Uzun boylu, uzun beyaz saçlı, Boston aksanıyla konuşan ve her zaman yanık tenli Fireman, kendini övmekten kaçınan biri değildi. 2005 yılında, *Palm Beach Society* dergisinin kendi hayatı ve başarılarıyla ilgili özel neşriyatını madden destekledi. Kapaktaki başlık şöyleydi: "Simon Fireman: Yenilikçi, Lider, Hayırsever."

İş hukuki geçmişinden bahsetmeye gelince ağzı iyice sıkılaşıyordu. 1996'da, federal müfettişler Fireman'ın, Aqua-Leisure çalışanlarından topladığı 20 000 dolar bağışı Bob Dole'un başkanlık kampanyasına aktardığını ortaya çıkardılar. Soruşturma sonucunda, 1992 yılında da usulsüzlük yaparak Bush-Quayle kampanyasına ve diğer politikacılara da para aktardığı ortaya çıktı. Fireman suçlu bulundu, Fireman ve firması 6 milyon dolar para cezasına çarptırıldı. Ayrıca Fireman'a altı ay ev hapsi cezası verildi.

Fireman bu paranın kendisine alt kadrosu tarafından verildiğini, bağışlar konusunda bir bilgisi olmadığını, ama uzun sürecek bir yasal savaşın içine girmemek için suçu kabul ettiğini söylüyor. Daha sonra kendisinin politik savaşın masum bir kurbanı olduğunu anlatan bir kitap yazdı.

Fireman Palm Beach'e geldiğinde hayır işlerini kullanarak imajını yenilemeye çalıştı. Sanat kuruluşlarına, bölgedeki hastanelere ve önemli balo organizasyonlarına bağışlarda bulundu. Bu gibi bağış olaylarında gecenin sonunda mikrofonu kapıp 20 000 dolar ya da daha fazla bağışta bulunacağını herkese ilan etmesiyle tanındı. Bu tip hayır işleri Palm Beach'te sosyal statü sağlayabilmek için en önemli yol olmasına rağmen, Fireman'ın gösterişçi hali ve devamlı kendi reklamını yapması, kıdemli muhafazakâr gruba haddini aşma gibi geldi.

"Simon Fireman, Simon Fireman'e hayır yapıyor" diyor üst tabaka liderlerinden biri.

Fireman ise gönülden bağış yaptığını savunuyor. Mar-a-Lago'da bir öğle yemeği sırasında, bağış yapmanın onun en büyük zevki olduğunu söyledi. Bunu kanıtlamak için de ceketinin cebinden son on yılda yaptığı bağışların listesi olan iki sayfa hesap çizelgesi çıkardı ve istersem yayınlayabileceğimi ifade etti.

"Kendime hâkim olamıyorum" dedi. "Dünyanın herhangi bir yerinde acı ve üzüntü gördüğüm zaman bağış yapmak zorunda olduğumu hissediyorum. Bu güç beni alt ediyor."

Fireman'ın dünyadaki sıkıntılara olan ilgisi 2003 yılında ona en büyük sosyal başarıyı kazandırdı. Kızılhaç Balosu'na, o ana kadar yapılan en büyük bağış olan 1 milyon dolar sözü verdi. Kızılhaç

hemen balonun popüler başkanı Diana Ecclestone'u azlederek Fireman'i başkan yaptı.

Palm Beach sosyetesine buna fena halde bozuldu. Fireman'i sosyeteyle parayla girmeye çalışan, sonradan görme bir fırsatçı olmakla suçlandılar. Ayrıca, Kızılhaç da Ecclestone'u acımasızca işten çıkarmakla suçlandı. Tepedeki bazı kişiler ve bağışçılar baloyu boykot etti ve aynı gece savaş mağduru çocuklar için yapılan bir yardım balosuna katıldılar. Bazıları da bağışlarını geri çekti.

"Bay Fireman'ın davranışı, Palm Beach'teki pek çok insanın hoşgörüsüyle karşılayabileceği bir durum değildi" dedi Ecclestone.

Fireman, eski muhafazakâr grubun taze kana geçit vermek istemediğini söyleyerek cevabı yaptırdı.

"Buradaki insanlar, dünya sorunlarındaki güçlü etkenlerle uğraşmak istemiyor. Palm Beach kapalı bir topluluk. Daha derindeki katmanlara girmenize izin vermiyorlar."

Fireman eleştirileri yok saydı ve baloyu kendi istekleri doğrultusunda yeniden organize etti. Yıllardır yapıldığı tarihi Breakers Hotel'den alarak Trump'ın daha şaşıaalı olan Mar-a-Lago'suna taşıdı. Savurganca para harcayarak yemek, dekorasyon ve eğlence için 700 000 dolar harcadı. Bunun 200 000 doları, romantik şarkıcı Neil Sedaka içindi. Büyük masraflardan dolayı 2005 balosundan Kızılhaç ancak 1,7 milyon dolar kazanabildi. Bu Fireman'ın 2 milyon hedefinin altındaydı.

Baloya çok az Palm Beach'li katıldığı için Fireman masaları, Boston, Washington ve Boca'dan gelen arkadaşlarıyla doldurmaya çalıştı. Palm Beach'liler olayı "Fireman Dostları ve Ailesi Balosu" olarak tanımlamaya başladı.

Son saçmalığı da 2005 balosunda yaptığı konuşma sırasında oldu. Podyuma çıkarak Ecclestone'dan çok daha fazla para topladığını, daha çok sayıda büyükelçinin davete icabet ettiğini ve çok daha güzel bir balo yaptığını söyledi.

"Bu yıl on altı büyükelçi var, geçen yıl bu sayı altıydı" dedi. "Bu yıl 2 milyon dolar topladık, geçen yıl 1 milyon dolar toplamışlardı."

Daha önceki başkanlar konuşmalarında kendilerinden önce görev yapmış olanları asla kötülemeyip, sadece kendi yaptıklarıyla övündükleri için bu konuşma Palm Beach'in etik dünyasında büyük bir yara açtı. Ecclestone ve arkadaşları çılgına döndü. Fireman'ın söylediği gibi kendilerinden daha fazla para topladığını, bu paranın çoğunu kendi cebinden verdiğini söylediler. Elçilere gelince, önemli olanın "sayı" değil, "kalite" olduğunu ve kendi zamanlarındaki elçilerin çoğunlukla Avrupa ülkelerinden

geldiklerini, bunlarsa çoğunun “Suriye ve Guyana”dan olduklarını beyan ettiler.

Ecclestone şunu söyledi: “Daha çok para vermen, ortaya çıkıp da kabalık yapma hakkı vermez.”

İtibar kaybetmek

Her şeye rağmen, Palm Beach sosyetesı 2006 balosunda başarıya ulaştı. Balo yeterince sakin başladı. Katılanların çoğu Boston ya da Güney Florida’dan gelen doktorlar, avukatlar, muhasebecilerdi ve gevşemiş papyonları, fazlaca kabarık kıyafetleri içinde çok rahatsız görünüyorlardı. Eski bir Palm Beach’li bana şöyle dedi: “Geçen yıl buraya Boca’dan gelen insanlar vardı ve bu yeterince can sıkıcıydı. Fakat bu yıl Del Rey’li dolu. İnanabiliyor musunuz? Del Rey?”

Büyükelçiler de sanki etrafta kaybolan üst düzey insanları arar gibi huzursuzdu. Granada büyükelçisi, saat 02.00’ye kadar bir barda eğlenebilmek için erken ayrıldı. Litvanya ve Liechtenstein büyükelçileri bütün gece masalarında oturdu. Misafirler sessizce dana pirzolası, küp şeklinde tatlı patates, kök sebzeleri ve haç şeklinde tereyağlı çörekler yedi. Frankie Avalon “Beach Blanket Bingo”yu ve 1950’nin diğer sevilen parçalarını söyledi. Katrina Kasırgası’nın olduğu yıl, Kızılhaç prim yapmak amacıyla Asya’daki tsunami felaketinden kurtulan Çek mayo modeli Petra Nemcova’yı davet etti.

“Eğer dün Asya içinse, yarın herhangi başka bir yer için yardımınıza ihtiyacımız olabilir” dedi Nemcova Badgley Mischka tuvaletinin içinde gülümseyerek. “Yaptığınız bu yardımlar ve dağıttığınız sevgi için teşekkür ederiz.”

Tam misafirler balonun olaysız sona ereceğini düşünmeye başlamışlardı ki, Firestone’un asistanı Sumner yerinden kalkarak patronunu metheden coşkulu bir konuşma yaptı.

“Simon Fireman harika bir insan, büyük bir hayırsever ve müthiş bir liderdir” dedi Kay konuklara dönerek. “Verdiği 1 milyon dolar bugüne kadar Kızılhaç Balosu’na yapılmış en büyük bağıştır... Bay Fireman tek liderdir. O hep verir. Onun liderliğinde çalışmaktan onur duyuyorum.”

Kalabalıktan hafif bir alkış geldi.

Konuklar taşlı el çantalarını ve hediye poşetlerini alıp kalkmak üzereyken, Fireman bütün bu kutlama ve övgülerin sonunda açıkça çakırkeyif bir halde sahneye doğru ilerledi. Merdiveni çık-

maya başlamıştı ki tökezledi ve yana doğru devrilerek yüzükoyun mermer döşemenin üstüne düştü.

Süper model çılgınlık atmaya başladı. Denizciler yardıma koştu. Bu bir Kızılhaç Balosu olduğu için birkaç ilkyardım elemanı sahneye dahil oldu ve hemen önlem almaya başladılar. Fireman yerde yatıyordu, kendindeydi ama kanaması vardı. Denizciler onu yaralı bir asker gibi havaya kaldırarak başlarının üstünde ambulansa kadar taşıdılar. O akşam iki morarmış göz ve burnundaki çok sayıda kesik tedavi edildi.

Fireman çabucak iyileşti. İki hafta sonra başka bir baloya ev sahipliği yapmak için gene aynı sahnede idi. Fakat kıdemli muhafazakâr grup çok memnundu. Palm Beach sosyetesine girebilmek ve onlar gibi olabilmek için milyonlar harcayan sonradan görme, yüz­süz Simon Fireman tam tamına suratının üstüne kaplanmıştı.

Yeni para ve hiç para

Eski zenginler ile yeni zenginler arasındaki gerilim Üçüncü Dalgadan çok önce başlamıştı. Eski Yunan'da mallı mülklü zenginler servetlerini baharat, parfüm ve keten gibi lüks malların ithalat ve ihracatını yaparak elde etmiş olan yeni zenginlere düşmendi ve aralarında bitmeyen bir kan davası vardı. Yunan tarihçisi Chester Star, kıdemli muhafazakâr grubu mağlup etmeye çalışan Yunanlı yenilerin de, eskilerin sosyal çevrelerine kabul edilme sıkıntısı yaşadıklarını yazıyor. Şöyle diyor: “Bir mevki ve servet edinen *kakoiler* (yeniler) sosyal sınıf olarak aristokratları taklit etme çabası içine girdi. Bu konudaki inatçılıkları kendileri için bir hayranlık belirtisi de olsa, aristokratlar tarafından onların en sinir bozucu özellikleri olarak kabul edildi.”

Bütün zenginleri kibirli ve küstah olarak kabul eden Aristotelin yeni zenginlerle ilgili çok sert sözleri var: “Yeni zenginler ile uzun zamandır zengin olanların karakterleri arasında büyük bir fark var, çünkü yeniler bu zenginliği nasıl kullanacakları konusunda eğitilmedikleri için, servetin getirdiği ahlaksızlığı eskilerden çok daha büyük bir boyutta yaşıyorlar. Yaptıkları adaletsizlikler hainliklerine değil, kısmen cehaletlerine, kısmen de iradesizliklerine dayanıyor ve bu özellikler onları saldırma, zorbalık ve zina suçları işlemeye yöneltiyor.”

1800'lerin sonu ve 1900'lerin başında, yenedünyanın sanayi ve demiryolu zenginleri ortaya çıkıp da Avrupa'nın aristokrat zen-

ginleriyle mücadeleye başlayınca, eski soylu zenginler ile yeni zenginler arasındaki bu savaş tekrar alevlendi. Anthony Trollope'nin ünlü *The Way We Live Now* (Şimdiki Yaşam Tarzımız) romanında Fransız finansçı Augustus Melmotte, Çin İmparatoru için savurganca bir parti vererek ve parlamentoya giden yolu parasıyla satın alarak, İngiliz sosyetesine girebilme yolunu tırnaklarıyla kaza kaza aşar. Yoksul soylular Melmotte'un parasına imrenseler de, görgüsüzlüğü ve açıkça belli ettiği hırsı nedeniyle onu küçük görürler.

“Zengin diye tanındıkları için dertleri sadece sosyeteye kabul edilmek olan bu insanlardan hiç hoşlanmıyorum” diyor, mağrur bir aristokrat olan Roger Carbury. “Bu adama da çukurdaki bir pislik olarak bakıyorum.”

Toplumsal nezaketten ziyade paraya sahip olan, Yıldızlı Çağ'ın Amerikalı zenginleri de, hiç bıkmadan Avrupalı saraylılar tarafından kabul edilmek ve onların takdirlerini kazanmak için uğraşıyorlardı. Feribot kaptanı, hödük Cornelius “Commodore” Vanderbilt tükürmeye ve garson kızları çimdiklemeye meraklı olduğu için partilere nadiren davet edilirdi. İşe kunduz derileri ticareti yapmakla başlamış olan John Jacob Astor, bir sosyal etkinlikte ellerini rahatça ev sahibesinin elbisesine silmişti. Fakat yeni zenginler kökenlerinden gelen bu kötü davranışlarından çok çabuk kurtuldu: Bayan Astor şu anda ünlü “400” listesindeki yeriyle, New York'un tüm partilerine davet edilen bir sosyete kraliçesi.

Bugünün Zenginistanlıları da yüksek sosyetenin kapılarını zorluyor ve eski zenginler ile yeni zenginler arasındaki savaşı yeniden körüklüyorlar. Zenginistanlılar da yüzyıl önceki Yıldızlı Çağ ataları gibi, ülkenin varlıklı insanların arasına sızıyor; görgü ve aile yerine para, daha çok para üstüne kurulmuş, yeni bir sosyal hiyerarşi yaratıyorlar.

Palm Springs, Martha's Vineyard, Palm Beach ve Connecticut, Greenwich'te eski yapıları gölgelemek için devasa malikâneler yaptırıyorlar. Tarihi golf, yat, polo ve yemek kulüplerine girebilmek için sıraya giriyor ve kulüplere alınmadıklarında da (genellikle giremiyorlar) kendileri için özel kulüpler açıyorlar.

Yardım derneklerinin yönetim kurullarına, sanat müzelerine, şehir operasına ve yerel çevreci gruplara katılmaya çalışıyorlar. Hastanelerden stadyumlara, kütüphanelere kadar her çeşit kamu kurumlarından isim hakkı satın alıyorlar.

2005 yılında, New York'lu finansçı Ronald O. Perelman, Carnegie Hall ana sahnesi için isim hakkı alarak oraya Ronald O. Perel-

man Aile Sahnesi adını verdi. Bunu Carnegie'de, Arthur Zenkel Hall ve Stanford I. Weill Konser Salonu olmak üzere dört ayrı isim hakkı daha izledi.

Zenginistanlılar için *Social Register** kataloğuna girmek imkânsız değil ama artık demode oldu. Onlar şimdi *Hamptons*, *AspenPeak* ve *Gulfshore Life* gibi daha çok parti fotoğrafları basan ve sayfa sayfa yeni zenginlerden söz eden, yeni ürün sosyete dergilerine girmek için mücadele veriyorlar.

Bir zamanlar Manhattan avukatları ve doktorlarının yatağı olan sessiz ve soylu Greenwich Connecticut şimdi gösterişçi milyarderlerin hedge fon oyun sahasına dönüştü. Hedge fon alıcılarından dolayı ev fiyatları en tepeye fırladı. Soylu, şık, zengin ev kadınları gruplarına öğle yemeklerinde ev sahipliği yapan sessiz, sakin lokantalar, L'Escale gibi ızgara ananaslı çıtır çıtır kızarmış ördek servisi yapan ve verandası yeni yat kulübüne bakan tasarımcı yemek sarayları tarafından gölgelendi. Eski yat kulübü Indian Harbor baskıya ve paraya boyun eğdi ve Hedge Fon Birliği için verilen "Bermuda Geceleri" etkinliğine ev sahipliği yaptı.

Uzun zamandır Greenwich'te yaşayanlar 2006 yılında burada çok büyük bir ev inşa etmeyi planlayan hedge fon yöneticisi Joseph Jacobs'a karşı ayaklandılar. Yöre sakinleri, 3 630 metrekare evin aşırı büyük olduğunu söylediler ki bu sözler 930 metrekare malikânelerle dolu olan bu şehirle ilgili hiç de haksız bir suçlama değildi. Jacobs'ın yapmayı planladığı evin on bir yatak odası, on altı banyosu ve içinde squash kortu, golf simülâtörü, masaj odası, güzellik salonu ve kapalı yüzme havuzu olan 350 metrekare bir spor kompleksi olacaktı. Jacobs'ın evi, daha önce SAC Capital Partners'in kurucusu Steven Cohen'in yaptırdığı basketbol sahası, buz pistli ve özel Zamboni'li** evi takip etti.

Bir zamanlar tahtadan derme çatma kulübeleri ve deniztarağı toplayıcılarıyla tanınan Nantucket Adası, şimdi mega konaklar ve altmış metrelik yatların teşhir yeri oldu. Ayrıca şehir kulübü düellolarının yaşandığı bir yer haline de geldi. Zenginistanlılar, eski kulüplerin kendilerine kapalı olması nedeniyle kendi kulüplerini kurmaya karar verdi. Yeni Nantucket Golf Kulübü üyelik için 400 000 dolar ücret talep ediyor. Eski Vanderbilt mülkünde kurulan yeni sosyal kulüp Westmoor, üyelik için 250 000 dolar ücret istiyor. Kulüpte spa

* Amerika'da yaşayan elit tabakanın isim ve adreslerinin bulunduğu rehber.

** Buz pistini temizleyen ve düzelten arabanın markası.

hizmetleri, squash kortları ve özel bir tiyatro salonu da var. Başka bir grup Zenginistanlı, Great Harbor Yacht Kulübü'nü kurmak için bir araya geldi. Bu kulübün rıhtımında kırk tekne için kızağı ve ayrıca modern bir kulüp binasıyla havuzu ve restoranı olacaktı. Şu anda kulübün, her biri 200 000 dolar ödemiş olan ve aralarında Fidelity Yatırımcılık'ın kurucusu ve kamyonculuk patronu Roger Penske'nin milyarder kızı Abigail Johnson'ın da bulunduğu iki yüz üyesi var.

Eski soylu zenginleri, artan nüfusları ve servetleriyle çok gerilerde bırakmış olan yeni zenginler, iki grup arasındaki kan davasını sürdürüyorlar. 2001 yılında ülkenin en zengin yüzde biri içinde, veraset yoluyla servet sahibi olmuş kişiler toplamın yüzde dokuzuydu. Halbuki bu oran 1989'da yüzde 23'tü.

Palm Beach'teki özel bir bankacı durumu bana şöyle açıkladı: "Birkaç yıl önce Palm Beach'te 7 milyon dolarla bir DuPont olurdunuz, çok iyi durumda sayılırdınız. Malikâneniz, güzel arabalarınız olurdu, bağış balolarına katılırdınız ve gücünüz olurdu. Fakat bugün 7 milyon dolarla siz muhtemelen bloktaki en fakir kişi olursunuz ve komşunuz evinizin üç katı bir malikâne inşa ettiriyor olur. Artık hayat o kadar keyifli değil."

Mücadelenin bir de kültürel yanı var. Protestan kurumlarının, Ivy League okullarının, the *Social Register* katoloğunun, Main Line Philadelphia yerleşiminin, Boston'a ilk yerleşmiş olan kesimin, New York bankerlerinin ve hukuk firmalarının etkisi altında yaşayan eski zenginler, son kırk yıldır yavaş yavaş yok olmaktaydı.

WASP* teriminin sahibi E. Digby Baltzell, Protestan Kurumlar'daki elit egemen takımın dış dünyadan çok uzaklaştığını ve hızla değişen ekonomik şartlarda, piyasada rekabet dışında kalacaklarını söyleyerek doğru bir tahminde bulunmuştu.

Günümüzün girişimcileri yaşamın her kesiminden geliyor ve o kesimde tanımlanabilecek bir "egemen sınıf" ya da yeni zenginler arasında tek bir değer yargısı yok. Eski soylu zenginler tevazu, gelenek, halka hizmet, hayır işleri ve kültürel uğraşlar gibi vasıflarıyla gururlanırken, Zenginistanlılar orta sınıf ahlakı, kendi kazandıkları servet ve büyük harcamalarıyla övünüyor.

Gene de her iki kesimin de birbirine ihtiyacı var. Kendisi mirasçılardan olan yazar Nelson Aldrich bana şöyle dedi: "Eğer siz yeni zenginseniz, bir gün ülkedeki plakette David Rockefeller'in adının yerine kendi adınızın yazılacağı hayalini kurarsınız ve size şöyle seslenir: 'Senden biraz para rica ediyorum.' Parayı verirsiniz ve işte o zaman iş tamamdır."

* ABD'nin kuzeydoğusundaki sekiz özel üniversitenin oluşturduğu birlik

1900'lerin başından beri zenginlerin tropik sahil şehri olan Palm Beach'teki gerilim ve cazibe, başka hiçbir yerinkiyle kıyaslanamaz.

Sahil milyarderleri

Standard Oil kralı Henry Morrison Flagler'ın Florida bataklığı-nu bir cennet adaya çevirmesinden beri, Palm Beach ülkenin elit tabakası için kış oyun alanı oldu. On kilometrekare büyüklüğündeki ada, ülkedeki en zengin insanların bir arada olduğu yer ve özellikle Noel ve Paskalya'da nüfus 10 000'den 40 000'in üstüne fırlıyor.

Ada ayrıca skandallarının bolluğuyla da ünlü. Skandallar, Flagler'ın akıl hastası karısı Ida Alice'i yirmi dört yaşındaki Marjorie Merriweather'la evlenmek için terk etmesi ile başladı, Marjorie Merriweather da kocası E. F. Hutton'ı, Mar-a-Lago'daki yatak odalarında bir oda hizmetçisiyle eğlenirken yakalayıp boşamıştı. Pulitzer'lilerin porno videoları olayları ve William Kennedy Smith'in ırza tecavüz davası (aklanmıştı) gösteriyor ki, 1980'lerde bile görülen Palm Beach'in seks skandalları bu yöreye sakinlerinin soyadları gibi yapışmış durumda.

Her şeye rağmen Zenginistanlılar Palm Beach'i kökten değiştiriyor. Yeni Palm Beach daha genç, daha zengin ve daha çalışkan. Adada ağırlığı olan yeni isimlerin arasında, 1999'da 30 milyon dolarlık bir ev satın alan Bostonlu kredi kartı patronu Howard Kessler ile karısı Michele de var. 2006 yılında, Kessler'ler Kanser Balosu'na ev sahipliği yaparak bu organizasyonu adanın en büyük sosyal olayı haline getirdiler. Matrix Hair Essentials'ı kuran, Cleveland kuaför salonunun sahibi Sydel Miller, adada 2 800 metre-kare bir malikâne yaptırdı ve ayrıca yörenin en büyük hayırseverlerinden biri haline geldi (eski soylu zenginler onu hâlâ "şampuan leydisi" olarak tanımıyor). Konser sponsoru Jon Stoll ve elit tabakadan gelme karısı Lori; telekomünikasyon patronu Dan Borislow ve radyo yayıncılığı okulu açan Dick Robinson, Palm Beach'in diğer önemli yenileri arasında.

Palm Beach'in dar sokakları şimdi Bentley GT'ler, Rolce-Royce'lar, Phantom'lar ve Porsche Cayenne'lerle dolu. Mağazalar şeridinin bulunduğu Worth Avenue, bir zamanlar üst düzey anne babaların alışveriş yaptığı ve Fransız yatak takımları, antikalar ve mücevherler satılan bir yerdi. Şimdiyse pahalı markaların hücumuna uğramış durumda ve bomboş vitrinlerde ya 3 000 dolarlık tek bir

Gucci çanta ya da 500 dolarlık bir Hermes eşarp teşhir ediliyor.

Yatırımcı Henry Kravis, Intracoastal Waterway'de 50 milyon dolara bir ev aldı. Florida borsacıları bu rakamın okyanus sahillerine bakmayan bir mülk için rekor bir para olduğunu söylüyor. 2005 yılında inşaat sektörü patronu Dwight Schar, Ron Perelman'ın tamamı 90 milyon dolar olan mülkünü iki seferde satın alınca ve bu satış ABD'de o tarihe kadar satılmış olan en pahalı müstakil ev olunca, inşaat fiyatları tepeye vurdu.

Donald Trump da geride kalmayıp, 2006'da adada 125 milyon dolara bir ev aldı. Maison de l'Amitié denen ve 5 500 metrekare alanı kaplayan bu mülk, iflas etmiş olan sağlık sektörü patronu Abe Gossman'a aitti. Palm Beach'teki Zenginistanlılar, yan yana ikişer üçer ev satın alıp sonra bunları birleştirerek çok daha büyük mülklere sahip olmaya başladılar. Bu nedenle son yirmi yıldır, tek bir eve sahip olanların sayısı 1980'de 3,008 iken, 2000 yılında bu rakam 2,596'ya düştü. Koch Endüstrileri'nin vârisi David Koch, içinde ülkenin en büyük şarap mahzeni bulunan 5 500 metrekare malikânesini kurabilmek için üç ayrı parça arazi aldı.

Eski Palm Beach'liler adaya "sezon" dedikleri Noel ile Paskalya arasındaki dört aylık dönemde gelirler ve çoğu mirasçı, emekli ya da tatilci oldukları için adada hemen hemen hiçbir iş yapmazlardı. Şimdiyse Zenginistanlılar, nerdeyse yılın tamamını adada geçiriyor ve ikametlerini orada gösterip Florida'nın düşük vergi sisteminden yararlanabiliyorlar. Bunların çoğu işlerini havuz kenarında, şezlonglarda, dizüstü bilgisayarları, cep telefonları ve bir asistan ordusuyla yürütüyorlar.

"Bu yaşam şeklini seviyorum ama benim buradaki önceliğim para kazanmak" diyor, ortalığı rap parçalarıyla çınlata çınlata üstü açık Bentley arabasıyla şehirde tur atan kırklı yaşlardaki telekomünikasyon patronu Borislow. "İnsanlar buraya işlerden uzaklaşmak için gelirlerdi eskiden. Fakat ben hâlâ çok hırslıyım. Kanıtlayacağım birçok şey var daha."

Önceleri Palm Beach'in yemek yenilecek en popüler yeri, jambonlu, kaşarlı şnitzeli ve Avrupa kraliyet ailelerinden müşterileriyle ünlü, yıpranmış ama zarif bir lokanta olan Petite Marmite idi. Şimdiyse en çok gidilen yer, çekidüzen verilmiş bir Houston's lokantası olan ve hamburger ve biralarıyla tanınan The Palm Beach Grill'dir. Adayı ırklara veya dinlere göre bölen güçlü şehir kuluplerine eski rağbet yok. Hâlâ eski kurallar geçerli olabilir – Palm Beach Plajı & Tenis Kulübü ve Everglades Kulübü'nde hâlâ çok az Yahudi üye var. Halbuki Palm Beach Country Club sadece

Yahudilere ayrılmış. Yeni zenginler din ve soyadı önemsenmeden, 150 000 dolar üyelik ücreti verilerek girilen Mar-a-Lago'yu tercih ediyorlar.

Bir gün öğle yemeğine Bath & Tennis Kulübü'ne gittim. Salon yaşlı üyeler için üniversite öğrencilerinin ünlü mağazası Bed Bath & Beyond ürünleriyle dekore edilerek genç bir ortam elde edilmişti. İçerisi polo yaka tişörtler, haki pantolonlar giymiş öğrenci görünümündeki bir sürü yaşlı insanla doluydu ve günün en önemli olayı da o günkü briç dersi idi. Yemek tezgâhlarının arkasında balık pane ve haşlanmış mısır servisi yapan eldivenli, gözlüklü, tombul kadınlarla lokanta tıpkı bir lise kantinine benziyordu.

Yandaki Mar-a-Lago'da öğle yemeği yiyen kalabalık grupsa, eşofmanlı aileler, arkaya doğru taranmış ve jölelenmiş saçlarıyla emlak komisyoncuları ve Ohio'lu pizza krallarıyla çok daha demokrat görünüyordu.

Trump Şöyle diyor: "Gerçek olan şu ki, diğer kulüplerin aşırı kısıtlayıcı kuralları bana çok fazla geliyor. Bizim bu kadar başarılı olmamızın ana nedenlerinden biri de bu."

Kabul edelim ki Palm Beach'te bazı şeyler hiç değişmedi. Hiçbir büyük şehirde rastlanmayan saçma sapan etkinliklerin sahnelenmesiyle ada, hâlâ dünyadaki sosyal yaşamın gündeminde en baş sırayı işgal ediyor. Palm Beach'te bir hafta boyunca üç hayır balosuna, on kokteyl partiye, iki akşam yemeğine, bir şampanyalı brunch'a, bir polo maçına ve bir de Fas kuskus partisine gittim. (Ev hayvanları gösterisini ucu ucuna kaçırdım.)

Kıdemli muhafazakâr grubu ekarte etmeyi düşünürlerken, yeni gelenler eskilerin dünyasını tekrar yaratmaya yönelik organizasyonlara ilgi duymaya başladılar. Komşu şehir olan Wellington, biri Outback Steakhouse'un kurucusu Tim Gannon, diğeryise Teksaslı bir girişimci tarafından kurulan iki yeni polo kulübüyle bir at barınağı oldu.

Özellikle şu anda sahnede olan, genç ve hırslı ikinci eşler için sosyal statü önemini muhafaza ediyor. Şu anda Palm Beach sosyetesinin üç yayını var: *Palm Beach Society*, *The Palm Beach Daily News* ve *Palm Beach Today*. Reklam ve övgü dolu yazılar ve magazin fotoğrafları sınıfsal açıdan yükselmede en önemli araçlar oldu. Palm Beach'liler her pazartesi ve çarşamba adanın tartışmasız en önemli gazetecisi olan Shannon Donnelly'nin *Daily News*'ta yazdığı sosyete sütununu dört gözle beklerler.

Palm Beach gitgide iki bölüme ayrılıyor; yavaş yavaş yok olmaya mahkûm, sessiz sakın yaşayan eski soylu zenginler ve yirmi

dört saat plaj partileri verip su gibi para harcayan yeniler. Bu dünya, George Cloutier'ın yeni, Frank Butler'ın eski dünyası.

Dekor oğul ve ponpon babacık

Frank Osgood Butler II çay için hazırlanıyor.

Ocak ayında bir perşembe günü öğlene doğru, Chicago'lu Butler ailesinin yetmiş sekiz yaşındaki şık ve bakımlı oğlu Butler, yıkık dökük, harap malikânesinde telaşlı adımlarla dolaşıp duruyordu. Pazartesi günü biri Palm Beach'in Fransız sosyetesini için, diğeri de Amerika'daki sanat ve kültür değerlerinin korunması amacıyla kurulmuş olan "National Preservation Association" için olmak üzere iki çay davetine ev sahipliği yapacaktı. Fakat evi karmakarışık durumdaydı.

Salon perdeleri yere yığılmıştı, tavan lekelerle kaplıydı ve cumbanın olması gereken yerde de koca bir delik vardı. Bu hasarın büyük bir kısmı son kasırga nedeniyle oluşmuştu. Evde dolaştığım sırada nelerin tamir edildiğini, nelerin tamir edilmekte olduğunu ve nelerin gözden kaçtığını fark etmem çok zordu.

Butler neşeli ve becerikli bir adam. Evde dolaşırken devamlı olarak, "Bu, fotoğraf annemin annesi, kendisi kontesti" gibi laflar ediyor. Uzun boylu ve ömür boyu yaptığı polo, yatçılık ve yüzme gibi sporlardan dolayı çok da sağlıklı. Üstünde terziye diktirilmiş frak gömleği var. Katherine Hepburn'ün gençlik, Julia Childs'ın yaşlılık ses tonlarının arasında, kuş cıvıltısına benzer bir sesle konuşuyor.

Butler ailesinin Chicago yakınlarında, sonradan Illionis'in zengin semti Oaks Brook olan çok büyük bir arazisi vardı. Şimdi buradaki tüm okulların, ofis binalarının, parkların, golf ve polo kulüplerinin üstünde Butler adını görebilirsiniz. Butler işi hakkında çok net konuşmuyor fakat bir zamanlar ailenin havacılık işini idare ettiğini söylüyor. "Sosyal yardım para israfıdır" diyen Butler aynı zamanda koyu bir Cumhuriyetçi.

Butler hiç evlenmemiş ve sosyal konumu hâlâ eskiler arasında olsa da hırslı bir elit tabaka mensubu. Yenilerin, Kessler's tarafından ev sahipliği yapılan, Breakers'taki Kraliyet Kanser Balosu'na yönelmeleri sırasında Butler, Everglades'teki Koloniyel Savaşlar/Amerika'nın Hanımefendileri Akşam Dansı için kadınların hazırlıklarına yardım ediyordu.

Kibirli görünmesine rağmen, ailesinin şöhreti ve serveti hakkında konuşmak istemiyor. Bir gün misafir salonunda otururken

sehpanın üstünde duran *Social Register*'ı gördüm ve ailesinin bu listeye kaç kere girdiğini sordum – aslında pek çok kere girmiş olduğunu biliyordum.

Butler huzursuzca gülümseyerek dergiyi masanın altına sakladı. “Çok özür dilerim. İnsanların incinmemeleri için genellikle ters çevirerek koyarım. Evet, annemin ve babamın ailelerinden dolayı pek çok kez bu rehbera girdik. Neyse, bunun önemi yok; demek siz New York'ta yaşıyorsunuz...”

Yemek odasını dolaşırken Butler duvardaki bir sıra porteyi gösteriyordu. Hepsi de kartal çehreli, yay kaşlı ve aristokrat çeneliydi.

“Bu anneannem Kontes Filiponi, Palm Beach'te Villa Filiponi'yi yaptırdığı sıralarda. Bu benim büyük büyük teyzem; bu resim Victoria ve Albert Müzesi'ndeydi. Bu, annem kırk yaşındayken. Bu, büyük büyük büyük büyük büyük büyük büyük annem, Ormond düşesi. Portre 1735 yılında, Blackburn tarafından yapılmış. Bu da Elizabeth döneminde yaşamış akrabalarımından biri.”

Butler ailesinin serveti (ya da ne kaldıysa) aile içindeki üzücü miras davasının hedefi olmuş. Babası öldükten yirmi yıl sonra kardeşleri onu dava etmiş. Annesinin bir yıl önceki ölümünden sonra gene dava açmışlar. Bu miras kavgası Butler'ı o kadar çok etkilemiş ki, salonunun duvarına, küçük bir çocuğa saldıran bir fil ve bir timsah resmettirmiş.

“Bu bebek beni temsil ediyor” diyor duvar resmini göstererek. “Bu kötü kalpli fil ve timsah da kız kardeşim ile erkek kardeşim.”

Ayrıca vaftiz oğluyla da davalı; o da para istiyor. Butler'ın, Everglades Club'a bakan evi Akdeniz stili bir malikâne. Geçmişte çok daha iyi günler görmüş. Şu anda evin sıvaları dökülüyor; damın kiremitleri kırılmış ve ön merdivenin tırabzanı da paslanmış durumda. İçerde rengi solmuş antikalar ve küflenmiş meyvelerin durduğu bir kâse var. Ayrıca ortalıkta elektrik telleri ve Butler'ın şampanya içerken kullandığı som altın bir sürü garip biblo görülüyor.

Birkaç yıl önce para ihtiyacı yüzünden ev iki ayrı bölüme ayrılarak doğu kısmı New York'lu yeni zengin bir çifte satılmış. Bugün bu iki bölüm, Palm Beach'teki bölünmüş şahsiyetleri gösteren bir abide: Butler'ın bölümü, uzamış çimlen ve kurt yeniği ahşaplarıyla geçmişten kalan bir yadigâr; diğer yarısı ise harika bahçeleri, yeni pencere ve kapılarıyla tertemiz, bakımlı bir villa.

Bir gün Butler'la birlikte adayı dolaşmaya çıktık fakat daha sonra bu Butler ailesinin gitgide eksilen mallarını gezme turuna

dönüştü. Butler babasının eski evlerinden birinin üç ayrı parçaya ayrılmış halini gösterdi. Mülkün, 1 200 metrekare olan “kuzey kanadı” kısa bir süre önce birkaç milyon dolara satılmış. Butler’ın bir zamanlar okyanustan adanın ortalarına kadar uzanan arazileri düzinelerce küçük parçaya ayrılmış. Yıllar önce bir halı tüccarına satılan bir başka arazi de gördük.

“Bu çok üzücü bir durum. Burasını o adama satmak zorunda kaldığımız zaman şoka girmiştım. West Palm Beach’ten bir halı tüccarıydı. Briç oynamıyorlar, bizimle aynı mekânlara gitmiyorlar ve aynı kişileri tanımıyorlardı. Onlar bana hiçbir şey ifade etmiyordu. Bu korkunç bir durum. Ne demek istediğimi anlıyorsunuz, değil mi?”

Butler’a yeni zenginler hakkında ne düşündüğünü sorduğumda, yeni zenginlerin adaya gelip eski evleri onarmalarını memnuniyetle karşıladığını söyledi. Fakat bugün Palm Beach’te, özellikle de Breakers’ta insanların giydikleri kıyafetlerin onu dehşete düşürdüğünü de eklemeyi ihmal etmedi. “Kot pantolonlarla dolaşan insanlar görüyorum. Bu dehşet verici bir durum.”

Şu anda Mar-a-Lago’yla aynı sahili paylaşan Bath & Tennis’te yaşamın nasıl olduğunu soruyorum, bana şöyle cevap veriyor: “Bir sorun yok. Tabii ki, Puff Daddy olayı hariç.”

Butler’a göre, “Puff Daddy olayı” Palm Beach’te dönemi belirleyici bir olaydı. Butler şamataı duyduğunda, her öğleden sonra olduğu gibi Bath & Tennis’in tuzlu su havuzunda yüzmekteydi. O tarafa doğru dönünce, B & T çocuklarının plajın manzarasını daha iyi görebilmek için havuz alanındaki terasın üstünde toplandıklarını gördü.

“Baktıkları Bay Diddy ya da Puffy Daddy’ydi, ne istersen de. Adam, kız arkadaşıyla beraberdi ve şezlongun üstünde iş pişiriyorlardı. Bazı üyelerle giderek onu uyardık fakat adam çok sinirlendi ve onu rahatsız ettiğimizi söyledi.”

P-Diddy (gerçek ismi Sean Combs olan rapçi) B & T’de biriken kalabalığa yerel basın pürten küfürlü rap dediği küfürleri sıralamış ve sonra da Mar-a-Lago’ya taciz edildiği konusunda şikâyetle bulunmuş. Mar-a-Lago durumu B & T’ye bildirerek kulübü suçlamış ve özür beklediklerini ifade etmiş. Daha da kötüsü, plajdaki kadının Puff Daddy’nin nişanlısı olmadığı ortaya çıkmış ve adamın sözcüsü, plajdaki kişinin Puff Daddy kimliğine bürünmüş başka bir adam olduğunu söylemiş.

Gerçek ne olursa olsun, bu olay B & T çocuklarını oldukça sarstı.

“Olayı seyreden B & T çocuklarını düşünün” diyor Butler. “Hiçbir B & T üyesi bu olayı hazmedemez.”

Yaramaz George

Saat 02.00, Cucina adlı, kalabalık, gürültülü, bira kokuları içindeki bir bardayız. Hoparlörlerden “I Wanna Sex You Up” şarkısı yükseliyor ve hemen hemen çıplak denecek kadar açık giysili, yirmili yaşlardaki gençler, aşırı sıcak ve tıklım tıklım pistte göğüs göğse dans ediyorlar. Tam ortalarında, bir elinde Dewars viski, bir elinde güzel bir sarışınla sağlam yapılı, smokinli bir adam duruyor.

“Palm Beach’in bu yüzünü çok seviyorum” diyor, gelen geçen tanıdık kadınlar tarafından öpücüklere boğulan George Cloutier.

Cloutier, elli beş yaşında Cambridge, Massachusetts’ten bir işadamı. Palm Beach’e üç yıl önce gelmiş ve kısa zamanda sosyal yaşamın en tanınan çehrelerinden biri olmuş. Kız arkadaşı Tiffany ile birlikte 2006 yılında yirmi resmi kıyafetli baloya katıldılar. Her ikisi de hemen hemen her gün adanın sosyete gazetelerinden birinde boy gösteriyor. Geçen yıl adada yapılan hayır işlerine 500 000 dolar bağışta bulundu – sosyal sınıfa kabul edilme konusunda sağlam bir yol.

“Gazetelere bakarsanız listenin başındayım” diyor. “Emin değilim ama öyle söylüyorlar.”

Cloutier, tahmini 50 milyon dolar ila 60 milyon dolar arasında bir servete sahip. Servetini aile kereste şirketleri, restoranlar, benzin istasyonu zincirleri gibi küçük firmalara danışmanlık yapıp tavsiyeler vererek elde etmiş. Çok çekici bir iş değil ama Cloutier’in dediği gibi çekleri ödüyor.

George tipik bir işadamı, özgürlüğüne çok düşkün, kimseye güvenmeyen biri ve sabırsız. Miras yoluyla edinilen servete ya da üçüncü basamaktan başlayıp sonra da kendilerini çok başarılı gören –kendi deyimiyle– “sahte girişimcilere” pek saygısı yok.

“Sadece, şanslı sperm kulübüne üye olduğunuz için kendinizi girişimci sayamazsınız” diyor. Ayrıca inkâr edilemez ölçüde benmerkezci. “Ben hem tek çocuğum, hem de Aslan Burcu’yum” diyor. “Kötü bir bileşim.”

Cloutier işini, Palm Beach ve Nantucket’ta sahip olduğu iki sahil evinin birinden yönetiyor. Palm Beach’teki evi okyanusun üstüne doğru yükselmiş, Bavyera kokusu taşıyan, değeri tahmini 12 milyon dolar ile 15 milyon dolar arasında olan büyük ve yeni bir

malikâne. Cloutier işlerini çoğu zaman jakuzisinden ya da masaj koltuğundan idare ediyor. Günlük idari toplantılardaysa bir kavat takıp çalışma masasına oturuyor ve televizyonun üstünde duran dijital kamerayı açarak videokonferans sistemini kullanıyor. İki yardımcısı da bir yığın bilgisayar, yazıcı ve telefonla, ortak paylaşım yöntemi ile çalışıyor.

İşini evden idare etmek Cloutier'a esas hedefi için –sosyalleşmek–boş zaman bırakıyor. Karısı (iki defa evlenip boşanmış) ve çocuğu olmayan Cloutier haftada en az iki gün smokiniyle ortaya çıkan bir balo müdavimi. Ayrıca balo öncesi öğle yemekleri, akşam yemekleri, balo sonrası brunch'ları ve yönetim kurulu başkanları için verilen balo öncesi ve sonrası partiler gibi özel etkinliklerin çoğuna katılıyor.

“Muhtemelen haftanın beş günü dışarıdayız” diyor. “Burada yaşamın en önemli olayı balolar. Geçen yıl üç smokin aldım fakat üçü de eskidi, parlamaya başladı.”

Cloutier, sosyal çekiciliğinin büyük bir bölümünü, eski bir hemşire olan, sarı saçlı, pırl pırl ve bembeyaz gülümseyişli, Pamela Anderson fiziklî Tiffany'ye borçlu. Tiffany, Palm Beach sosyetesine giden yoldaki kuralları çok çabuk öğrendi. Örneğin, iki baloda aynı kıyafeti giymemek gibi...

“Arkadaşlarınız sizi gazetede aynı kıyafetle görebilirler” diyor Tiffany. “Bu uygun olmaz.”

Bir başka kural, tek bir “değerli” bileziği değerli küpelerle birlikte takabilirsiniz, fakat değerli küpelerle birlikte asla iki bilezik takmamalısınız. Bu aşırıya kaçmak olur.”

Bütün bunlar çok pahalıya mal olabiliyor. Cloutier, Tiffany'nin tuvaletleri, mücevherleri ve diğer balo salonu savaş araçları için tahmini 80 000 ila 100 000 dolar arası para harcadığını söylüyor. Cloutier 2003 yılında, daha önceki kız arkadaşına bir baloda takması için 35 000 dolara elmas bir gerdanlık almış. Baloya gittiklerinde üç ayrı kadının daha aynı kolyeden taktığını görerek şaşkına dönmüşler ve Cloutier'in kız arkadaşı gözyaşları içinde baloyu terk etmiş.

“Bu olay ilişkimizin de sonu oldu.”

Yeni zenginlerin akın akın gelmesi, Palm Beach'teki hayır işlerini de çok yakından izlenen spor yarışmalarına çevirdi. Eski balolarda üst tabaka en yakın birkaç yüz arkadaşını davet eder ve ancak 100 000 doların altında bağış yaparlardı. Şimdi ise para geçerli. Bugün balo başkanı olmak (ve bütün yardımseverlik övgülerini toplamak) için tüm zengin arkadaşlarınızı baloya getirerek

büyük miktarlarda yardım yapmalarını sağlamanız gerekiyor. Karşılığında siz de onların balolarına aynı miktarlarda yardım yapıyorsunuz. Bu karşılıklı alışveriş, hayır işleri aracıyla adada bir sosyal statü satın almayı sağlıyor. Ve tüm bu masraflar vergiden düşüyor.

“İnsanlar her şeyden haberdar” diyor Cloutier. “Eğer ben sizin balonuz için 25 000 dolar veririm, siz de benim baloma 25 000 dolar vermek zorundasınız. Eğer siz 10 000 dolar bağışlarsanız, ben bunu fark ederim. Bu, iyi bir iş yapmakla ilgili. Ama aynı zamanda parayla da ilgili. Aslında tamamen parayla ilgili.”

Cloutier, son iki yıldır çevrede çok büyük bağışlar yaptığı için karşılık olarak büyük bir finansal desteğe sahip ve bu nedenle de artık kendi balosuna rahatlıkla başkanlık edebilecek konumda. Cloutier ile Tiffany’ye gelecek yıl Palm Beach’te sekiz baloya başkanlık etmeleri teklif edildi ama Cloutier ancak iki ya da üç balo için zaman ayırabileceğini söylüyor. Şu sıralar Nantucket’taki sahil evinde, Dana Farber Kanser Enstitüsü yararına yıllık “Boogie on Low Beach” partisini düzenliyor. Geçen yıl bu parti 600 000 dolar getirmişti. Cloutier’in partilerinin çoğunda olduğu gibi, Beach Boogie’de de birçok spor yıldızını, genç kadınları, canlı müziği ve sınırsız akan alkolü görebilirsiniz.

“Düzenlediğim partilerle övünüyorum” dedi Cloutier. “Palm Beach’te kime sorarsanız sorun, en iyi partileri benim verdiğimi söyler. ”Smokinli balolar ve Noel partileriyle ilgili farklı görüşler bir yana, yeni ve eski zenginlerin para harcamayla ilgili de farklı görüşleri var. Eski zenginler, “dışa dönük tasarruf, ama içerde bolluk” anlayışlarıyla bilinirken (New York’lu bir soylu aile, iç dekorasyon zevklerinden bahsederken “tıpkı büyükannenin tavan arası” benzetmesini yapmıştı) Zenginistanlılar servetlerini azametle teşhir ederler. Daha önceleri durum ne bu kadar abartılıydı, ne de kendilerini bu kadar fazla teşhir ediyorlardı.

Boyut Gerçekten Önemli

“Benim Teknem Seninkinden Daha Büyük”

Don Weston otuz metrelik yatıyla dolaşırken kendini çok özel hissediyordu. Karayip kıyılarına gider, birkaç gün St. Martin’e demir atar ve yatçı arkadaşlarıyla buluşarak keyifli bir öğle ya da akşam yemeği yerdi. Limandaki en büyük tekne onunki değildi ama gene de büyük sayılırdı.

“Bir şişe şampanya ve büyük bir parti ile vaftiz edilerek denize indirilen teknelerden benimki” diyor, Cincinnati’li emekli işadamı Weston.

Weston 2004 yılında bir sabah Ft. Lauderdale’de, Uluslararası Tekne Gösterisi sırasında, çevresindeki dev teknelerle sarılmış vaziyette teknesinin üst güvertesinde duruyordu. Yanında büyük boy jakuzisi, beş kamarası, gizlenebilir plazma televizyonu ve ikiz jet skisi ile “Corrie LYnn” adlı kırk metrelik bir kruvazör vardı. Rıhtımın biraz aşağısında, içinde kapalı spor salonu, yüzme havuzu ve helikopter pistiyle, “Alfa Four” demir atmıştı. Gösterinin en çok konuşulan teknesi, basketbol sahası, müzik stüdyosu, cam salonu ve denizaltısıyla, milyarder Paul Allen’in son oyuncağı, sanat harikası teknesi “Octopus” idi. Fakat daha sonra, “Octopus” da Larry Ellison’un beş katlı, seksen odalı yüzen sarayı “Rising Sun” tarafından gölgelendi. Bu teknenin normal spor salonları ve yüzme havuzlarıyla birlikte, dört çekerli cipleri sahile taşımak için bir çift cidarlı çıkarma gemisi var. “Büyük bir teknem olduğunu düşünüyordum” diyerek iç çekiyor Bay Weston. “Şimdi diğerleriyle kıyaslayınca, küçük bir sandal gibi geliyor bana.”

Amerikan tarihinin hiçbir evresinde otuz metrelik bir tekne “küçük bir sandal” olarak değerlendirilmemiştir. Bugün, harcayacak çok fazla paraya sahip olan Zenginistanlılar, eskisinden tamamen farklı bir tüketim düzeyi yaratıyorlar. Gerçekten göre

çarpan bir tüketici olmak bugüne kadar hiç bu denli zor olmamıştı. Bugün milyonlarca milyoner aynı sosyal statü için rekabet ediyor ve hatta daha da fazla sayıda savurgan tüketici, bu elit tabakayı taklit edebilmek amacıyla lüks tüketim malları satın alıyor.

Yapılan bir araştırmaya göre, ülkenin en zengin yüzde yarımı yılda 650 milyar dolar harcıyor – bu İtalya’da harcanan geçim parasının tamamıdır. Bütün bu harcamalar Zenginistan’da fiyatların yükselmesine neden oluyor. 2004 yılında ABD’de yaşayan geniş halk tabakası için enflasyon yüzde 3 olmasına rağmen, milyonerler için bu oran yüzde 6’ya yükseldi. 30 milyon dolar ya da daha fazla servete sahip olanlar içinse enflasyon yüzde 12’yi buldu.

Bu lüks tüketim büyük oranda çevre baskısından ileri geliyor. Komşun kadar zengin olmak deyimi, çok fazla zengin komşu olmasından dolayı çok sert bir rekabete neden olmaktaydı. Bu kişilerden biri olan Palm Beach’li George Cloutier, iyi bir hediye olacağını düşünerek kız arkadaşına 50 000 dolara vişne rengi bir Mercedes SLK almış. Fakat arkadaşları bunun tam tersini düşünmüşler.

“Arkadaşlarım benimle alay etti” diyor.

Bunun üzerine Cloutier SLK’yi 110 000 dolar olan, daha büyük bir Mercedes SL ile değiştirmiş. Aradan iki yıl geçtikten sonra, şimdi kız arkadaşına daha pahalı bir araba alması için sosyal baskı görüyor. “Şu anda herkes Bentley’den bahsediyor ve kendinizi bu arabayı almak zorunda hissediyorsunuz.”

Bu baskılar sizi gitgide daha fazla etkilemeye başlayarak gösterişçi tüketime zorluyor. Thorstein Veblen 1899’da yazmış olduğu *Mutlu Azınlık Kuramı* adlı zenginlikle ilgili klasik araştırmasında, “yaldızlı çağ”ın aşırılıklarını anlatmak için “gösterişçi tüketim” deyimini icat etti. Veblen’e göre zenginler, çalışmayan mutlu azınlığın üyeleri olduklarını ispatlayabilmenin yolunun çok büyük harcamalardan geçtiğini düşünüyorlardı. İsrar ve aşırılık, sadece hoş görülen bir durum değildi, aynı zamanda sosyal basamakları tırmanabilmek için de şarttı. Bu tüketici toplumun içinde sosyal statü ölçeğinin simgesiye, yapılan harcamalardı.

“Günümüzde, büyük çapta sanayileşmiş herhangi bir toplumda iyi bir şöhret sahibi olmanın ön şartı, sonunda finansal güce dayandı. Böylece iyi bir isim sahibi olmak ya da bunu koruyabilmek için gösterişçi olmak gerekiyor.” Madalyonun öteki yüzünde ise, “gerekli miktarda ve kaliteli tüketim yapmaktaki başarısızlığın, seviye düşüklüğü ve büyük bir kusur” gibi görülmesi var.

Kısacası zenginler, harca-yabildiklerini ispat edebilmek için harcıyorlar. Zenginistan’daki en büyük değişiklik, ellerinde rahat-

ça harcayabilecekleri kadar çok para olan bir sürü Zenginistanlının, “parasal güç gösterme” olayının gitgide zorlaşması. Çünkü bunlardan biri otuz metrelik teknesi, 50 000 dolarlık Mercedes’iyle ortaya çıktığında, seksen metrelik teknesi ve Bentley GT’siyle bir başka Zenginistanlı görüyor karşısında.

Zenginistanlılar aynı zamanda kalabalık bir grup olan kendi taklitçilerinden üstün gelebilmek için de uğraş veriyor. Sayıları gitgide artan bu paralı tüketiciler, zenginler için olan pahalı malları daha fazla almaya başladılar. Lüks mallar satan bu firmalar, üst tabaka için üretilen malların daha ucuz sürümünü üretilip bu hevesli gruha satıyor olmaktan son derece memnun. Satıcılar bu duruma “lüks yığını” diyorlar ve tezat ya da değil, bu durum Zenginistanlı savurganlar için yaşamı dayanılmaz yapıyor.

Gucci gözlükler, Louis Vitton çantalar, Burberry ceketler şimdi her yerde bulunuyor. Özel bir uçak sahibi olmak için ödenecek 30 milyon dolar yerine, küçük uçak şirketlerinden birkaç bin dolara özel jet kiralanabiliyor. Gitgide sayıları artan otomobil kulüplerinden Ferrari ya da Porsche kiralayabilir, sekiz rakamlı bir para ödeyerek bir megayat sahibi olacağınıza, bir haftalığına altı rakamlı bir para ödeyerek kiralayabilirsiniz. 150 000 dolara bir devremülk alabileceğiniz kulübe üye olabilir, Karayipler’deki malikânenizde ya da Aspen’deki ahşap sarayınızda tatil yapabilir ve hatta sanat eseri kiralama dükkânlarından kiralayacağınız pahalı bir tabloyla duvarınızı süsleyebilirsiniz. Hem yukarıdan, hem de aşağıdan, yani hem daha varlıklı Zenginistanlılardan, hem de sadece paralı olan kesimden gelen baskılar sonucunda Zenginistanlılar, paralı grubun uzanamayacağı, tamamen yepyeni bir tür hiperlüks mal yaratmaya zorlandılar. Bazı alanlarda, var olan malların fiyatlarını yükseltiyorlar, bazı alanlarda da uzay yolculuğu ve “gölge yatlar” gibi tamamen yepyeni zenginlik gösterileri üretiyorlar. Her iki durumda da zenginlik çıtasını hırsla ve geriye dönülemez bir biçimde yükseltiyor ve Veblen’in gösterişçi tüketim kavramını yeni boyutlara taşıyorlar.

İşte bazı geleneksel lüks mağazaların, Zenginistanlıların sosyal arayışlarına yönelik olarak yeniden düzenlenmesiyle ilgili bir örnek.

Yatlar: striptiz direği kriter olunca

İki yıl içinde bir gün, dünya yüz elli metrenin üstündeki ilk özel yatı görecek. Belki de iki tane olacak. Adı “Dubai” olan yüz altmış metrelik ilk yat, Dubai Veliaht Prensi Şeyh Muhammed bin

Raşid el Makdum tarafından yaptırılıyor. Kod adı “Eclipse” olan ikincisiyse, Rus bir petrol milyarderi için yapılıyor ve 2008’de suya indirilmesi bekleniyor. Yatın sahibi Rus para babası, bu teknenin dünyanın en uzun özel teknesi olmasını garanti altına alabilmek için yatın gerçek uzunluğunu gizli tutuyor.

Bu iki tekne de şu ana kadar dünyanın en uzun teknesi olma unvanını son yirmi iki yıldır elinde tutan Suudi kraliyet ailesine ait yüz kırk yadı metrelik “Abdül Aziz” yatının rekorunu kıracaklar.

“Bugünlerde boyut çok önemli” diyor, yat komisyonculuğu firması başkanı Nigel Burgess.

Elbette rakamlar da... Son on yılda kırk beş metrenin üstünde yat siparişi verenlerin sayısı ikiye katlanarak yılda iki yüz kişiyi geçti. Tekne yapımcılarının elinde şu anda yapılmakta olan yatları birbirine ekleseniz 24-25 kilometre uzunluğuna erişir; Manhattan Adası’ndan daha uzun.

Bu gün altmış metrelik bir tekne sipariş etmek isterseniz sıraya girmeniz ve listeye eklenerek iki yıl beklemeniz gerekiyor. Kırk üç kırk dört metrelik bir yat 20 milyon dolara, yetmiş beş metrelik olansa 75 milyon dolara satılıyor. Kullanılmış olan yatlar ısmarlama yaptırılanlardan çok daha çabuk yeni sahiplerinin eline geçebildiği için, ya yenilerle aynı fiyata ya da onlardan daha pahalı satılıyor.

Bu yatların bakımını yaptırmak da astronomik rakamlara mal oluyor. Tekne eksperlerine göre bu bakım için gereken para teknenin satış fiyatının yüzde on ya da on beşi ki, bu da kırk beş metrelik bir tekne için yılda iki milyon dolar demek. Birçok yat sahibi, kaptan ve gemi garsonu peşinde olduğu için mürettebat ücretleri gitgide yükseliyor. Amerika Birleşik Devletleri’nde o kadar çok yat var ki, denizlerde yat trafiği oluşmuş durumda. Noel sırasında, St. Barts Adaları’nda rıhtımda iyi bir yer bulabilmek için yat sahiplerinin aylar öncesinden yer ayırtmaları gerekiyor. Ft. Lauderdale Bahia Mar Marina’da tekne yerleri, kış aylarında, otuz santimetresi yedi dolara kiralaniyor. Bu rakam 1990’ların ortalarındaki fiyattan bir dolara yakın daha fazla. Geçen kış Bahia Mar rıhtımlarına demirlemek için bekleyen o kadar çok tekne vardı ki, marinanın birçok yerine yat trafik polisleri koymak gerekti.

Tekne yapımcıları bugüne kadar asla bu kadar yoğun bir talep le karşılaşmadılar. Kükreyen Yirmiler de, Brooklyn Köprüsü’nü kuran aile için yapılmış olan yüz yirmi dört metre uzunluğundaki “Savorona” gibi devasa yatlardan nasibini almıştı. İki yüz altmış ton el oyması mermerden yapılmış, yerden ısıtmalı Türk hamamıyla ünlü “Savorona” hâlâ yüzüyor. Şimdiye kadar hiç bu kadar

megayat aynı anda suda indirilmemişti. Bu denizci yeni zenginlerin bazıları tam bir filo inşa ettiriyorlar. Paul Allen altı katlı “Octopus”unu ana tekne olarak kullanıyor, fakat doksan bir metrelik “Tatoosh”unu ve altmış metrelik “Meduse”unu da yedekte tutuyor. Ayrıca arkadaşları ve aileleri için de yatları var.

2005 yılında, Ft. Lauderdale’deki tekne gösterisinde tekne yapımındaki son gelişmeler gözüme ilişti – “gölge yat” denen elli iki metrelik Paladin gölge yat, esas tekneye takılı gelerek, arabalar ve daha küçük diğer tekneler gibi tüm ekstra “oyuncakları” taşıyan, yüzen bir garajdır. Mega yatınız için gerekli bir diğer yattır. Şu anda Suudi Arabistanlı birinin olan “Paladin” adlı gölge yat, dört ila altı araba, birçok motosiklet, birçok jet ski, bir denizaltı ve bir helikopter taşıyabiliyor. Ayrıca basınç odası, içinde yürünebilen bir dondurucu odası, bir spor salonu ve gece görüş kameraları da var.

“Paladin”i inşa eden firma yakın bir gelecekte, “City of Vegas” adlı yeni bir modeli suya indirecek. Bu teknenin altı resmî kabul odası, bir helikopter pisti ve açık denizde yüzmeyi sevmeyenler için normal büyüklükte bir yüzme havuzu var.

“Yatçılığın” amacının, dalgalanan yelkenleri, tahta ranzaları ve dahili tesisatsız aile guletleriyle, temiz ve sağlıklı geziler yapmak olan devri çoktan kapandı. Paul Fussell’in 1983’te yazdığı *Sınıf* adlı kitabında bahsettiği gibi, üst sınıf tekneleri, konforsuzlukları ve aile tarihçeleriyle tanımlanırlardı.

“Yelkencilik hâlâ büyük bir oranda güce dayanıyor, çünkü kontak anahtarını çevirir çevirmez dümeni kullanarak seyretmeye başlayamıyorsunuz – zengin ve ayrıcalıklı doğmuş olmanız lazım.” (Muhtemelen, sahip olabileceğiniz en adi tekne Mercedes’in yatçılıktaki eşdeğeri Chris-Craft’tır.) Teknenizin oldukça uzun, yani en az on bir metre olması ve yenisini aldığınızda bu uzunluğun asla aşağıya inmeyip daima artması gerekir. Bir yat komisyoncusuna göre, tekne boyutları bir buçuk metrelik artışlarla büyüyor. “Müşteriler her seferinde bir buçuk metre daha büyük bir tekne siparişi vererek on sekiz ya da yirmi bir metrelere kadar çıkıyorlar” diyor. “Yatın güdük, samimi bir aile tipi tekne olup devamlı orada yaşanacak özel bir yer olacağına, konforsuz ama yarış teknesi olması hedeflenmelidir.” Günümüzde, Paul Allen’in yatı gibi doksan bir metrelik motorlu yatlara çevrilebilen yelkenliler uygun görünüyor. (Toplam yat satışları içinde yelkenliler çok az yer alıyor.) Geçmişteki bir buçuk metrelik artışlara karşın şimdi bir seferde on beş veya otuz metrelik artışlar talep ediliyor. Şimdiki yatların iç dekorasyonları özellikle ev dekoras-

yonu gibi yapılıyor ve bu tekneler, Fussell'in bahsettiği "mahrumiyet" konusu bir yana, yüzen malikâneleri andırıyor.

Teknelerdeki bilgisayar kontrollü stabilizatörler, teknelerin sallanma hareketlerinin engellenmesi için gerekli olan sualtı kanatlarını ve jiroskopları denetler ve böylece suyun üstünde olduğunuzun farkına bile varmazsınız. Teknelerdeki ileri teknoloji savunma sistemleri, stereolar, sinemalar ve on iki kişilik jakuziler artık standartlaştı. Bugün teknenizde tek bir helikopter alanı olması yetmiyor; biri kendiniz, biri misafirleriniz için iki alan ve helikopterleri tuzun etkisinden korumak için bir de kapalı bölüm olması gerekiyor.

Haftalık kirası 800 000 dolar olan "Annaliesse" yatında kalan konuklar Roma banyosu, küçük derin yüzme havuzları, buhar odaları ve saunasıyla mükemmel bir spa hizmetinin keyfini çıkarıyorlar. Çöp ve oto satış bayiliği patronlarından H. Wayne Huizenga, kısa bir süre önce golf oyuncusu Greg Norman'ın altmış dokuz metrelik yatını satın aldı. Yatın adını "The Floridan" olarak değiştirip tekneye helikopter pisti ve ekstra konuk odaları ilave ettirdi, fakat güneşlenme güvertesindeki yüzme havuzunu olduğu gibi bırakmaya karar verdi. Seksen bir metrelik "Bart Roberts"ın bronz topları, içinde piranhalar yüzen bir havuzu ve taşınabilir "striptiz" direğiyle bir de dans pisti var.

Yatçılıktaki bu savaşın ne zaman ve nasıl başladığını hiç kimse tam olarak söyleyemiyor. İlk kurşun, Victoria's Secret'ın sahibi olan Limited Brands Inc.'in yönetim kurulu başkanı ve CEO'su Leslie Wexner tarafından sıkıldı. Wexner 1997'de doksan altı metrelik "Limitless"i yaptırdı. Gemide 280 metrekare tik ağacı kullanıldı. Kısa bir süre sonra, Microsoft kurucu azalarından Paul Allen, yüz sekiz metre uzunluğundaki "Le Grand Bleu"yu satın aldı. Bir süre sonra bu da küçük gelmeye başladı ve Allen bir Alman tersanesine dünyanın en büyük yatı olarak kabul edilen "Octopus"u ismarladı. Bu yatın on sekiz metre uzunluğunda bir hız teknesi, yüzme havuzu, basketbol sahası ve müzik stüdyosu var. Teknenin orta bölümü bağımsız bir denizaltı ve alt güvertedeki palyaço balığı Dr Nemo'ya benzer özel bir bölümden suya indiriliyor (tekne bulunanların birçok teknik hatayla karşılaştıklarını söylemelerine rağmen) "Octopus"un değeri 250 milyon dolar.

"Octopus" suya inmeden önce de yeni bir rakip ortaya çıkmıştı. Bu hiper rekabetçi, Oracle şirketinin başkanı Larry Ellison'du ve Allen'ın teknesini yapan aynı Alman tersanesine "LE120" adıyla çok gizli bir proje siparişi vermişti.

Ellison “LE120”yi yaptırmaya başladığında teknenin yüz yirmi metre olması planlanmıştı. Fakat “Octopus”un yüz yirmi iki metre olacağı ortaya çıkınca “LE120” de büyümeye başladı. 2004 yılında suya indirildiğinde yüz otuz sekiz metre uzunluğundaydı ve 200 milyon dolara mal olmuştu. *Vanity Fair* dergisinde Ellison ve teknesiyle ilgili tanıtımında, “LE120 Rising Sun”ın “güzelliğinin ve hızının” daha da artması için imalatı sırasında gitgide geliştirildiğini yazdı. Bu durumun “milyarderin üste çıkma becerisi” konusu olmadığını savunuyordu yazı.

2005 yılının başlarında yatıyla yaptığı ilk yolculuktan sonra Ellison arkadaşlarına teknenin çok büyük olduğunu ve karısıyla birlikte kendilerini dev bir restoranda yapayalnız kalan iki müşteri gibi hissettiklerini söyledi. “Gerçekten de lüzumundan fazla büyük olduğunu düşünüyorum” dedi Ellison. “Kesinlikle abartılı. Buna şüphe yok. Fakat nelere alışabildiğinizi görmek çok şaşırtıcı.”

Bu gibi megayatlar artık sona ermek üzere. Yeni teknelerin pek çoğu o kadar büyük ki normal marinalara sığamıyor ve ticari limanlara bağlanmaları gerekiyor. Paul Allen “Octopus”u Florida’ya getirdiğinde, Bahia Mar’daki diğer çarpıcı yatların yanına demirleyemiyor ve Everglades Limanı’na giderek paslı kargo gemilerinin ve yağlı helikopterlerin yanına koyuyor.

“Tankerlerin yanına demirlemek için kimse 200 milyon dolarını bir tekneye yatırmaz” diyor yat komisyoncusu Beckett. “Bu pek de hoş bir görüntü değil.”

Bu megayat sahiplerinin birçoğu bu kadar alana ihtiyaçları olmadığını ve hatta bu genişlikten hiç hoşlanmadıklarını keşfetmeye başladılar. Yeni yatlar çok büyük ve gereğinden fazla mühendislikle ilgili, ki artık tekne olmaktan çıkmışlar. Zenginistanlılar daha önceki tekne sefalarını özler halde.

“Yat sahiplerinden biri, koca bir tekneyi aldıktan kısa bir süre sonra bana gelerek tekneyi satmak istediğini söyledi” diyor, Fedadship’in genel müdürü Hollandalı yat imalatçısı Henk de Vries. “Teknenin güvertesinde durduğu zaman kendisini sudan çok uzakta hissettiğini söyledi.”

**Gayrimenkul: Greenwich Cottage ve hizmetleri
havuz, buz pateni alanı, Zamboni**

XIX. yüzyılın sonlarında en zengin Amerikalılar, Avrupa saraylarından esinlenerek devasa evler yaptırdı. Bunlar çok geniş bir alana yayılmış, taş ve tuğladan yontulmuş, aristokrasiye yönelik neok-

lasik anıtlardı ve eve ait bir buçuk kilometrelik bir yolun sonunda çevreden gizlenmişlerdi. Bunlar, Doğu Long Island, Connecticut ve Rhode Island kıyılarında, Pennsylvania, Main Line'in uzayan tarım arazilerinde ve güneyin büyük çiftliklerinde sıralanmışlardı.

Bunların en büyüğü, Kuzey Carolina'da, Asheville yakınlarında bulunan Fransız Rönesans mimarisi Bilmore Estate idi. İki yüz elli beş odası olan, 16 000 metre karenin üzerindeki genişliğiyle bu malikâne Amerika'da yapılmış olan en büyük evdir.

Gene de Zenginistanlılar bu açığı kapatıyor. 2005'te yapılan 500 metre kare civarındaki evlerin sayısı 30 000'e çıktı – bu 1995'tekilerin beş katı.

Bu tip evler, şu anda inşaatı devam eden evlerin yüzde ikisini temsil ediyor ve bu oran on yıl öncesinden yüzde yarım daha fazla. Greenwich, Palm Beach ve Atherton gibi üst tabakanın yaşadığı yerlerde 1 000 metre kare civarındaki ev artık normal sayılıyor.

Milyarder finansçı Ira Rennert, Long Island'da 6 200 metre kare bir ev inşa ettirdi. PeopleSoft'un kurucusu David Duffield, San Fransisco yakınlarında toplam 6 700 metre kare büyüklüğünde Fransız Normandiya stili mega malikâne ve ilave binalar yaptırmayı planladı fakat yerel bir direnişle karşılaşarak vazgeçti. Sebep: Mülk fazla büyüktü. Duffield bunu 930 metre karelik iddiasız bir eve çevirdi.

Hedge fon yöneticisi Steven Cohen, Greenwich'te Tudor stili bir malikâne için 14,8 milyon dolar ödedi ve eve kapalı basketbol sahası, cam atrium'la kapatılmış olimpik bir yüzme havuz ve 626 metre kare buz pateni alanı ilave ederek 10 milyon dolar daha harcadı. Hatta Zamboni'ye bile özel bir garaj yaptırdı.

Seattle yakınlarında, Lake Washington'da, Chuck ve Karen Lytle tarafından yaptırılan evin üstü hiyeroglif kaplı Mısır sütunlu, 21 metre uzunluğunda kapalı bir tuzlu su yüzme havuzu var. New Jersey, Alpine'de inşaatı yeni tamamlanmış olan 5 576 metre kare bir evin içinde de, çift şeritli bir bowling salonu (La Biltmore Hotel gibi), bir karanlık oda, tavana kadar çelik kapıları olan ve sanat eserlerinin korunduğu bir oda, 7 570 litrelik bir akvaryum, 1 200 metre uzunluğunda gardırop ve on dokuz araç konulabilen garaj bulunuyor.

Manhattan'da ziyaret ettiğim bir gayrimenkul girişimcisinin evinde, adamın karısının çok fazla kıyafetinin bulunduğu, içinde yürünebilen 40 metrekerelik gardıroba –kuru temizlemecilerde olduğu gibi kıyafetlere kolayca erişimi sağlamak amacıyla– yüksektirilmiş bir konveyör bant sistemi konmuştu

Mega malikânelerin fiyatları artık sınırları aşmıştı. 2006 yılında, Los Angeles'ın Batı Yakası'nda 30 milyon dolar ya da üstünde bir fiyatla satışa çıkarılmış bir düzineden fazla ev vardı – 2001'de iki taneydi. 2004 yılında milyarder Ronald Perelman, Palm Beach sahillerindeki evini ve arazisini 92 milyon dolara sattı. Bu fiyat o zamana kadar ABD'de müstakil bir ev için ödenmiş en büyük paraydı. 2006'da ev satışlarında biraz durgunluk yaşansa da, üst tabakanın talepleri aynı şekilde devam etti. 2006 yılının sonlarındaki bir *Sunday*'den başlıklar Manhattan'daki satışları gösteriyordu: 46 milyon dolara malikâne, 18 milyon dolara apartman, 15 milyon dolara ev.

2007 başlarında, 100 milyon dolar ve daha fazla fiyatlarla üç tane evi satışa çıkarıldı. 100 milyon dolar olan en ucuzu Tahoe Gölü yakınlarında, Tranquility adında bir mülk. Tommy Hilfiger'in kurucu azalarından birine ait olan bu evin özel bir gölü, serası, kayıkhanesi, ahır, spor salonu ve on yedi arabalık bir de garajı var. Evin merdivenleri, SS Titanik'in merdivenlerinin kopyası; girişin mermer tabanının desenleri New York Halk Kütüphanesi'ninkiyle aynı. Donald Trump'ın Palm Beach'te 125 milyon dolara satışa çıkardığı 6 320 metrekaresel mülkü bir yılı aşkın zamandır satılmayı bekliyor. Emlakta yeni rekortmen, Aspen'deki 385 000 metrekaresel Starwood Çiftliği'nin hem kurucusu hem de sahibi olan Suudi Arabistan Prensi Bandar bin Sultan. Prens mülkünü 135 milyon dolara satıyor. 5 200 metrekaresel malikânenin –Beyaz Saray'dan daha büyük– on beş yatak odası ve asansörü var. Bandar, artık dağlara fazla gelmediği için mülkünü satmak istediğini söylüyor. Gene de Aspen'de evsiz kalmayacak, zira sözcüsünün söylediğine göre, Bandar muhtemelen, kısa bir süre önce yaptırdığı 1 394 metrekaresel konuk evini ve İngiliz stili meyhanesini muhafaza edecek.

Jetler: uzaya çıkış hızına ulaşmak

Eric Roth 2006 yılında sıra dışı bir taleple karşılaştı. Özel jet kabinleri donatımı yapan New Jersey'deki International Jet Interiors şirketinin müdürünü, kısa bir süre önce bir Challenger 604 satın alan bir müşteri aradı. Müşteri özel bir şey istiyordu. Özellikle de tuvalet için.

“Timsah derisinden klozet kapağı yapıp yapamayacağımı sordu” diyor Roth. “Hiç şüpheniz olmasın diye cevap verdim.” Roth, Floridalı bir satıcıdan 8 000 dolar vererek iki timsah derisi alıp tuvalet kapaklarını bunlarla kapladı ve kabini de dekore etti. Ayrıca Tayland'dan aldığı yün ve ipek karışımı, doksan bir santimet-

resi 600 dolar olan, on dört renkli el dokuması halıyı da yaydı. Kabin kapı kolları, emniyet kemerlerinin tokaları ve diğer eşyalar için üzeri kabartmalı Rus altını kullandı ve uyum sağlaması için deri koltukların yüzünü de aynı tonda pembeye boyadı. Mutfak dolapları, Versace porselenleri, Christofle gümüş çatal bıçak takımları ve Lalique kristalleriyle tıka basa doldu.

“Mükemmel bir uçak oldu” diyor Roth.

Bazı özel jet sahipleri için sanki dünya, kabinlerindeki cilalı mobilyanın ağacının damarları üstünde dönüyor. Roth’un müşterilerinden Gulfstream IV sahibi bir kadın, kabininin içindeki ahşap doğramalar için en uygun ağacın aranıp bulunmasında ısrar etti.

Böylece Roth kadının özel jetiyle Indiana’ya, özel cins ahşapların bulunduğu bir depoya gitti. Kadınlı birlikte sekiz saat kereste yığınlarının içinde aranıp durdular ve sonunda en mükemmel parça bulundu –saten yüzeyli madrona ağacı– yolculuk, odun hariç, 30 000 dolara mal oldu.

Google’ın mucitleri Sergey Brin ve Larry Page özel jet seçiminde daha gerçekçi davrandılar. Çevreye uygun hibrid arabalar kullanan bu otuzlu yaşlardaki iki milyarder, kendileri ve arkadaşları için dünyanın her tarafına gidebilecek, geniş gövdeli bir Boeing 767 aldılar. İki yüz yirmi dört yolcu kapasitesine göre tasarlanmış olan uçağı, teknolojik bir uyarlamayla en fazla elli yolcu alabilecek hale getirdiler.

Bu kadar büyük bir uçak almalarının nedeni sorulduğunda Larry, sadece elverişli olması nedeniyle bu yola başvurdıklarını söyledi. Uçak 15 milyon doların altında. Yani çok daha küçük bir Gulfstream 550’nin fiyatının üçte biri.

“Doğrusunu isterseniz biz olaya mühendisçe yaklaşıyoruz” diye beyanat verdi Page, *Wall Street Journal*’a. “Düşündük ve ekonomi ilkelerine uyduk; dedik ki, “Bu daha mantıklı”. Oysa uçağın iç kısmı için bu kadar gerçekçi bir harcama yapıldığı söylenemez. Google’cılar hoş bir dekorasyon içinde tavandan sarkan hamaklar da istediler. Sergey ve Larry, uçağın içinde kullanmak amacıyla kendilerine iki kişilik Kalifornia tipi yatak alma konusunda biraz atıştılar. Tasarımcının dediğine göre, yenilenme sırasında Google CEO’su Eric Schmidt şöyle demiş: “Bu bir eğlence uçağı.”

Brin ise hâlâ bu özel, geniş gövdeli uçağın görevinin, amacı dünyayı geliştirmek olan Google’la paralel gittiğini söylüyor. Bu tip uçakların görevleri, büyük bir grup insanı Afrika gibi yerlere götürmektir” dedi Page, *Wall Street Journal*’a. “Bence bu dünya için de yararlı olur.” Özel jetlerin satışı tavana vurdu. 2005’te toplam jet sa-

tışı, 1995 yılını 3,3 milyar dolar geçerek 13 milyar dolar oldu. Gulfstream, Bombardier dassault gibi Jet yapımcıları, 2005 yılında 750 uçak sattı ve bu satış oranı 1995 yılının iki katından fazlaydı.

Talebe göre fiyatlar da arttı. 1995'te en pahalı Gulfstream 27 milyon dolarlık G4'tü, ama şimdi 47 milyon dolarlık G550. Gulfstream'in ilk jetleri G150'ler şimdi 13 milyon dolara gidiyor. Eğer almak istiyorsanız sıraya girmeniz gerekiyor. Gulfstream'in bekleme listesi iki yıl müddetle dolu ve bazı müşteriler Gulfstream listesindeki yerlerini beklemek istemeyen sabırsız müşterilere 1 milyon dolara satıyorlar. Kullanılmış Gulfstream bulmak da çok zor. Büyük şehirlerin ve tatil yerlerinin yakınlarında yer alan havaalanları bu özel jetlerle çoğalmaya başladı. Aspen'de yılın en sıkışık zamanlarında birçok jet park yeri için itişip kakıştığından bu kalabalığın Rifle ya da Vail'e yönlendirilmesi gerekiyor. 2006 yılı ocak ayında bir gün, havaalanında yer olmadığı için yüz elli uçak başka yerlere gönderilmişti.

New York'un Teterboro Havaalanı'nda özel jet izdihamı o kadar arttı ki, uçak sahipleri artık uçaklarını Oxford, Connecticut ya da Morristown, New Jersey'e de park etmeye başladılar.

"Yaz mevsiminde cuma akşamları Teterboro büyük bir otoparka benziyor" diyor jet sahibi Ed Bazinet. "Jetlerinde oturan diğer tüm önemli adamları seyrederek jetinizde oturup bekliyorsunuz."

Lüks arabalar

1960'ların ortalarında, Rolls-Royce'un bir sorunu çıktı. Meyilli çamurluğu ve şömine üstü ızgarası gibi tipik özellikleri yanında devasa gümüş bir bulut halinde görünmesi ve İngiliz soyağacını ve aristokrasiyi ifade etmesi artık gözden düşmüştü. Artık zenginler eskisi gibi mesafeli değillerdi ve karşı kültürden uzak yaşamak istemiyorlardı. Özellikle de konu arabaları olunca.

Böylece Rolls-Royce klasik modelini revizyondan geçirerek daha küçük ve kutu gibi bir model olan Silver Shadow'u yaptı. Bu proletarya Rolls'uydu ve kibirli Silver Cloud'dan ziyade sıkılgan bir Volvo'ya benziyordu. Rolls-Royce'un amblemi olan Ruhun Coşkusu "uçan kadın" bile kullanımdan kalktı. Fakat Zenginistanlılar yeni bir zevküsefa çağı başlattı ve gösterişçi arabalarına geri döndüler. 1998'de BMW'ler itibar kazanınca, Rolls-Royce Silver Cloud modelini kopyalayarak 2003 yılında yeni Phantom modelini çıkardı. Bu iki buçuk ton ağırlığında ve altı metreye yakın uzunluğuktaki mükemmel arabanın fiyatı 320 000 dolardı. "Günü-

müzde insanlar ayrıcalıklı olmaktan rahatsız değil” dedi Rolls-Royce sözcüsü Bob Austin. “Zenginler tekrar güven tazeledi. Eğer göze çarpmak istiyorsanız özel bir şeye ihtiyacınız vardır ve bu da adam gibi bir arabadır.”

Lüks araba sahipleri arabalarını kendileri kullanmak isterler. Austin, 1980'lerden önce Rolls-Royce sahiplerinin büyük kısmının şoför kullandığını söylüyor. V12 silindir yapısındaki motor araca 453 beygirlik bir tork sağlamakta ve 5,7 saniyede sıfırdan 60 mil sürata ulaşabilmektedir, bu nedenle Rolls-Royce sahiplerinin yüzde 95'i arabalarını kendileri kullanıyorlar.

“Yeni nesil her şeyi kendileri denemek istiyor” dedi Austin. “320 000 dolara Phantom gibi bir araba alıp, sonra da onun zevkini çıkarma işini şoföre vermek istemiyorlar.”

Daha iyisini yapmak üzere Mercedes, 1920 ve 1930'ların ünlü Alman arabası Maybach'ı yeniden canlandırdı. Altı metreden fazla uzunluktaki Maybach 62, 358,000 dolara satılmakta olup hız limiti saatte 250 kilometredir ve 155 mph hız limiti var. Maybach'lar satıcılar tarafından satılmamakta, sadece müşteri temsilcileri tarafından özel olarak tanıtılmaktadır. Bu arabalar müşteri ilişkileri yöneticisi tarafından tanıtılıyor. Arka koltuklarda bir buzdolabı, bardaklarıyla birlikte şampnayanın konulduğu bir minibar mevcut. Koltukları business class uçak koltukları gibi rahat, yatırılabilir ve bacak dinlendirme yerleri ile yatağa dönüşebiliyor. Bir sürgülü şampanya dolabı (bardaklarıyla birlikte) ve genişleyen bacak dinlendirme yerleri var. Koltuklar ısıtılıp soğutulabilir veya masaj yapabiliyor.

Şu anda Volkswagen tarafından satın alınmış olan Bentley, Kücreyen Yirmiler'in sonlarında kullanılmış olan Continental'leri tekrar piyasaya çıkardı ve 150 000 dolar gibi daha mütevazı bir fiyatla satmaya başladı. Bentley bu arabalara çok büyük bir talep olduğu için herhangi bir reklam yapmalarına gerek olmadığını söylüyor. “Bu arabayı alabilecek parası olanlar bizi buluyor.”

Bu arada klasik lüks arabalar olan BMW, Mercedes ve Jaguar ünlerini yitirdi. “Bu arabalar... Bunu söylemekten nefret ediyorum ama maalesef sıradanlaştı” diyor Austin.

Sayı ve resim

1981'de, St Louis seyahat acentası sahibi ve sanat koleksiyoncusu Barney Ebsworth, St Louis Sanat Müzesi'nde kısa bir konuşma yaptı ve sanat piyasasında fiyatların alıp yürüdüğünü söy-

ledi. Bunun nedeni kısaca arz ve talepti. Ebsworth'ün kendisi gibi büyük servetler yapan pek çok işadamı vardı. Bunların çoğu büyük evler alıyor ve bunların duvarlarını göstermelik sanat eserleriyle dolduruyorlardı. Aslında, gerçekten “kaliteli” sanat eserleri piyasadan çekilmeye başlamıştı. Tabii ki sanat alanında “kalite” terimi öznel bir kavramdır. Fakat Ebsworth'e göre bu piyasada, zamanın değerlendirmeleriyle baş edebilecek çok az yeni sanat eseri üretiliyor ve Picasso'lar, Miro'lar, De Kooning'lerde talebi karşılayamayacak biçimde bir azalma var.

“Benim iş alanımda dünya kadar yeni zenginin türediğini görüyorum ve ticari sınırlamalar da gitgide hafifliyor” diyor Ebsworth. “Sanki para ve zenginlik fabrikalarda üretiliyor. Fakat bu zenginlerin almaktan hoşlandıkları sanat eserleri gibi ürünler hiç artmıyor. 1970'lerden sonra Amerikan sanatının kalitesinde genel bir gerileme oldu. Talebi karşılayacak yeni eserler üretilmedi. Eğer grafiğe bakacak olursanız, talep bölümü 47 derecelik bir açıyla yükselirken, arz bölümü aşağıya doğru iniyor.”

Sonuç: “Fiyatlarda geometrik yükselmeler görmek üzereydik.”

O tarihte sanat eserleri satıcıları ve koleksiyoncular Ebsworth'ün deli olduğunu düşündü. Şimdiyse onun sözlerine kulak asmadıkları için pişmanlar. 2006'da Ron Lauder, Gustav Klimt'in, *Adele Bloch-Bauer I*'ini –bu o zamana kadar bir sanat eserine ödenen en büyük paraydı– 135 milyon dolara aldığı zaman sanat dünyası şaşkına dönmüştü. Ebsworth'se söylediklerinin gerçekleşmesinin neden bu kadar uzun sürdüğünü merak ediyordu.

“Birilerinin önce 150 milyon dolara, sonra da 200 milyon dolara yeni eserler alması uzun sürmeyecek.”

Bugün Ebsworth bu dalgalanmanın en tepesinde at koşturuyor. Savaş sonrası ve çağdaş sanatın önde gelen koleksiyoncularından Ebsworth, 200 milyon dolarla 300 milyon dolar arasında değer biçilen bir koleksiyona sahip. Warhol'un özel koleksiyonda yer alan yegâne, simgesel büyük boy resmi ünlü *Campbell's Soup Can with Can Opener* tablosu onun koleksiyonunda. Ebsworth ayrıca, değerli De Kooning tabloları ve Edward Hopper'ın ünlü *Chop Suey*'ine de sahip.

Ebsworth asla elindeki çok önemli bir tabloyu satmadı. Fakat son zamanlarda çağdaş sanat eserleri satın alma temposunda bir yavaşlama oldu, zira bir resim için 10 milyon dolardan fazla vermeyi reddetmesi onu savaş sonrası sanat eserlerine yönlendirdi. En son satın aldığı parça XVII. yüzyıl bir Hollanda tablosu.

“Benim için güzel olan eser 20 ile 30 milyon dolar arsında bir

fiyata gidecek olandır” diyor. “Bir kodamanın, diğer kodamanları alt edebilmek için çaba sarf ettiği müzayede salonlarında, bu kodaman sendromundan kaçınıyorum.”

Ebsworth’ü rahatsız eden, “kaliteli” sanata biçilen yüksek fiyatlar değil. Picasso’nun 2004 yılında 104 milyon dolara satılan *Pipolu Çocuk* tablosuna ödenen her bir kuruşun değer olduğunu söylüyor. Klimt için de aynı şeyleri düşünüyor. Onu esas rahatsız eden –Zenginistanlı rekabeti sonucunda kızışan akıldışı pazarı kastediyor– kötü sanata ödenen büyük para.

“1960’ların sonlarından kalma bir Picasso’nun 15 milyon dolar-dan daha fazla bir fiyatla satışa çıktığını görmek beni deli ediyor. Bu onun en zayıf dönemi. Bu insanların akıldan çok parası var. Sadece isim satın alıyorlar, başka hiçbir şey değil. Sanat eseri satıcıları eksi B sınıfı resimleri sanki büyük sanat eserleriymiş gibi sunmakta, bunları satın alanlar da aradaki farkı bilmiyorlar.”

Sanat piyasası, 1980’lerden beri fiyatlarda böyle bir yükseliş görmedi. Çok kişi tarih tekerrürden ibarettir derken –böyle riskli baloncukları izleyen ani sönüşler gibi– diğerleri arz ve talebin fiyatları artırmaya devam edeceği konusunda ısrarcı davranıyor. Bu arada, aynı tabloların peşinde olan birçok zengin olduğu da açıkça görülüyor. New York’daki büyük müzayedeler, para harcamaya yarışlarına dönüşerek seyircili gösteriler oldu. Sotheby’s ve Christie’s müzayede evleri, 2006 sonbaharı boyunca ortak düzenledikleri çağdaş sanat müzayedelerinden 729 milyon dolar gibi büyük bir para elde ettiler – 2000 yılı satışlarının tamamının on katından fazla.

Zenginistanlılar sanat eserlerinin büyük ve abartılı olanlarını seviyor. Bir New York’lu satıcı bana şöyle dedi: “Bugünün koleksiyoncuları sanat eserlerini kulaklarıyla alıyor, gözleriyle değil.” Marka olanları tercih ediyorlar. Konuklarının yemek masasının üstünde asılı olan Picasso imzasını ya da büyük ekran televizyonun yanındaki Jackson Pollock’un püskürtme tablosunu fark etmelerini istiyorlar.

“Yatları ve üç tane evleri var, geriye ne kalıyor ki?” diyor Ebsworth.

Yeni zenginler, sanat eserlerinin duvarlarındaki boşlukları doldurmasının ötesinde, bunların birer yatırım malzemesi olduğuna da inanmışlar. Servet yöneticileri, finans danışmanları, sanat eseri satıcıları, galeriler ve müzayede evleri birbirleriyle işbirliği yaparak sanat eserleri toplamanın para kazanma yolu olduğu kavramını ortaya atmış. Chuck Close portresi sadece bir resim değil;

o aynı zamanda kendi başına bir yatırım. Sanat, sadece salonunuza dengelemekle kalmıyor, cüzdanınızı da dengeliyor.

Sanat tüccarları, sanatı finansal ürüne dönüştürerek bu pazarı Zenginistanlıların gözünde çok daha cazip hale getirdiler. Zenginistanlılar, Warhol'un *Campbell'in Çorba Konserveleri* tablolarının kültürel değerini bilmeyebilirler, fakat Warhol tablolarının fiyatlarındaki artışın son yıllarda borsayı solladığını çok iyi bilirler. Mei Moses Güzel Sanatlar endeksine göre, açık artırma yoluyla en az iki kere satılmış olan sanat eserlerinin fiyatları son beş yıldır borsayı çok gerilerde bıraktı. Zenginistanlıların hiçbir kesimi hedge foncular kadar sanat piyasasını değişime uğratmadı. Genç, yeni zengin ve New York'un elit tabakasının içine girmek isteyen hedge foncular, ticari becerilerini sanat dünyasına adapte ettiler.

Chicago'daki Citadel Yatırım Grubu'nun kurucusu olan Kenneth Griffin, 1999'da Paul Cézanne'ın *Curtain, Jug and Fruit Bowl* (Perde, Testi ve Meyve Kâsesi) tablosu için 60 milyon dolar ödedi. Steven Cohen, son yıllarda sanat eserlerine 700 milyon dolardan fazla para yatırdı. Kütüphanesi için 52 milyon dolara bir Jacson Pollock, salonu için bir Van Gogh ve bir Gauguin (ikisine birden 100 milyon dolar ödedi) ve fuayesi için de bir Warhol ve bir Lichtenstein aldı. Cohen, Damien Hirst'ün, formaldehitte muhafaza edilen ölü kaplan köpek balığına 8 milyon dolar ila 12 milyon dolar arasında para ödedi. Yaratık bozulmaya başladıktan sonra yeni baştan makyaj yapılarak eski haline getirildi. Hedge foncuların çoğu, ticaret ve pazarlama alanındaki becerilerini, sanat eserlerini alma ve satma alanına da kaydırarak sağduyulu sanat eseri müşterisi oldular. Fiyatları tarihi değer ve eleştirilerden çok ticari aktivitelerle ayarlandığı için çağdaş sanat özellikle çok çekici geliyor insanlara. 2003 yılında, Third Point LLC'nin ortağı, kırk üç yaşındaki hedge fon yöneticisi Dan Loeb, Alman ressam Martin Kippenberger'in *UNO-GebaudeHaus per la pax* adlı tablosunu aldı. 2005'te bu tabloyu İngiliz koleksiyoncu Charles Saatchi'ye yüzde 500 kârla satarak kısa yoldan 1 milyon dolar kazandı.

"Bu çeşit bir sanatla kendi zevkinizi tatmin edebilirsiniz" diyor, hedge fon yöneticisi James Chanos.

Bazı hedge fon yöneticileri bir ya da iki sanatçı üstüne yoğunlaşarak onların eserlerine belli bir pozisyon sağlıyor ve bunları satışa sunmadan önce fiyatlarının artmasına yardımcı oluyorlar.

Level Global Yatırımcılık'ı yöneten David Ganek, fotoğrafçı Diane Arbus'un çalışmalarını toplu olarak satın aldı. Geçen yıl Bay Ganek ve karısı Metropolitan Sanat Müzesi'ne on üç olağanüstü

Arbus fotoğrafı verdiler. Bunların arasında ünlü, *A Young Waitress at a Nudist Camp, N.J., 1963* (Genç Garson Kız Çıplaklar Kampında) ve *A Family on Their Lawn One Sunday in Westchester N.Y., 1968* (Wechester’de Çimenler Üstünde Bir Aile) fotoğrafları bulunuyor. Bay Ganek, Arbus’un tanıtımına ve fiyatlarının yükselmesine yardımcı olması için Met’te tertiplenen bir Arbus sergisini de destekledi. O sergide kendisine ait olan Arbus fotoğraflarından birisini de kâr amacıyla sessizce sattı.

“Bu hedge foncular ticareti seviyor” diyor, New York’lu büyük tüccar ve Richard Gray Gallery’nin yöneticisi Andrew Fabricant. “Onlar için finans piyasasında herhangi bir şeyi kâr amaçlı olarak satmak veya fiyatını artırmak için yapılan takaslar her ne ifade ediyorsa, resimlerin alım satımında da aynı zorunlu düşünceyle hareket ediyorlar.”

Aslında hedge foncular tarafından kapılan bu sanat eserlerinden bazıları onlar için duvar süslerinden çok daha iyi bir yatırım oldu. Müşterilerini ve arkadaşlarını etkileyebilmek için duvarlarını bu değerli eserlerle kapladılar. Fakat yatırımcılığın sinirli dünyasında sanat eserleri kendilerini her zaman tam olarak ifade edemiyorlar. Dan Loeb, Richard Prince’in “Kadın Motosikletçiler”inden birini alarak gururla ofis duvarına asmıştı. Bu üstü çıplak kadını ancak patronu gelip de resmin üstünü kapatmasını söyleyinceye kadar teşhir edebildi.

Chanos ofisine, ortama biraz bilgelik katacağını düşündüğü bir Gerhard Richter tablosu asmıştı. Fakat müşterilerinden biri bunu bir çocuğun parmaklarıyla yaptığı tabloya zannetti. Tablo şimdi Chanos’un evinde asılı.

**Kol saatleri: eğer soruyorsanız,
bu saatleri almaya gücünüz yetmez**

2006 yılında, merkezi New York’ta bulunan araştırma şirketi Luxury Institute –tüketicilerin en zengin yüzde 10’unu araştıran bir grup– ülkede en çok rağbet gören kol saati markasını öğrenmek için bir anket düzenledi. Kaliteyle ilgili söylenenlerin doğruluğundan emin olabilmek için bu anketi net servetleri 5 milyon doların üstünde olanlara uyguladı. Sonuç: Rolex ilk ona zor girebildi, Cartier on üçüncü oldu, göklere çıkarılan Breguet marka da beşincilikte kaldı. Kazanan, İsviçre’den yeni gelen ve ABD’de yılda 4 500’den az satan Franck Muller oldu.

“Çok daha fazla satabiliriz” diyor, Franck Muller ABD’nin baş-

kanı Hratch Kaprielian. "Fakat o zaman saatlerimiz sıradanlaşabilir."

Bu pek de olası gibi görünmüyor. Franck Muller sadece zenginler tarafından bilinen bazı yeni saat markalarından biri. Ticarileştirilmiş ya da piyasaya bol miktarda sürülerek ucuzlatılmış değil; en azından şimdilik. Bu saatleri sadece küçük butik mağazalardan (randevu gerekir) alabilirsiniz. Bu saatlerin sahiplerinin belli bir zümreye ait olup sayılarının da çok az olması saatlerin fiyatını belli ediyor.

Kuartz ve paslanmaz çelikten imal edilmiş olan en ucuz Franck Muller'in fiyatı 4 800 dolar. En pahalı modelleriyse şu an 600 000 dolara satılıyor.

Şirket 2006 yılında salise kronografi ile birlikte sonsuz bir takvimi içeren özel yapım "Aerternitas"ı üretti. Saat, günü, tarihi, ayları ve gelecekteki bin yıl için ayın evrelerini ve hiç şüphesiz artık yılları da hesaba katıyor. ABD'ye İsviçre saatleri ihracatı geçen yıl yüzde 17 arttı ve 2006 yılı toplamı 170 milyon doları buldu. Bu, 2004 yılında 136 milyon dolardı. Rolex, Cartier, Piaget ve Patek Philippe satışları geleneklere bağlı seçkin tabaka arasında hâkimiyetini sürdürse de, Franck Muller yeni zenginler için seçimin adresi haline geldi. Kolunuzdaki Franck Muller'in aynısını bir başkasında görürseniz..." diyor Hratch göz kırparak. "Biliyorsunuz, bu özel bir kulüp gibi."

Altın bilezikler ve elmaslarla kaplı saatler takan, çizgili tişörtler giyen Türk kuyumcu Hratch, Franck Muller ABD'yi eski bir depodan Manhattan'ın merkezine taşımayı başarıyor. Hratch'a, bir saatin hangi özelliğinin onu 600 000 dolar yapabildiğini soruyorum ama o kaşlarını çatıyor.

"Bizim müşterilerimiz asla bu soruyu sormaz. Fakat ben bunun cevabını vermeye çalışayım. Saat ilginç olmak zorundadır. Karmaşık olmalıdır. Güzel bir tasarımı olmalı ve göze hoş görünmelidir. Her sabah kurduğunuz, temizlediğiniz ve işçiliğine hayran olduğunuz bir saat olmalıdır. Saatinizle iyi bir ilişki içinde olmanız gerekir."

İyi bir saat aynı zamanda bir ifadedir. Franck Muller sahneye çıkmadan önce lüks markalar en ince saati yapabilmek için birbirleriyle rekabet halindeydi. Boyu eninden geniş, dikdörtgenimsi ve sanatsal tasarımlı, üstü iri mücevherlerle kaplı Franck Muller bu pazarı altüst etti.

Frank Muller'le biçim ve işlev bir araya getirildi. Franck Muller'in en popüler saatlerinden biri, üstündeki rakamların yerleri

değiştirilmiş olan, 20 000 dolarlık “Crazy Hours”. Örneğin, 8 rakamı 12’nin yerinde, 2 rakamıysa 6’nın olması gereken yerde. Yelkovan normal hareket ederken, akrebin doğru saati gösterebilmesi için beş aralık atlaması gerekiyor. Şirketin sözcüsü olan hanıma, “Crazy Hours” sahiplerinin saati doğru söyleyip söyleyemediklerini soruyorum.

“İlk başlarda yanıltıcı oluyor” diyor. “Saatin üstüne yayılmış oldukları için insanların başı rakamlarla derde giriyor. Fakat saatin konsepti, insanları zamanla ilgili farklı düşünmeye sevk etmek. Onların zamanın su gibi akıp gittiğini fark etmelerini sağlamak. Bunu fark ettikleri zaman saatle çok daha iyi bir ilişki içine girebiliyorlar.”

Ya da *Business Week* eleştirmeninin dediği gibi, iki saat takabilirsiniz: İlgi çekmek için bir Frank Muller, zamanı öğrenmek için bir başkası.

Deneyimler: eğer günlerden salıysa bu Massai Village günüdür

Gordon MacGeachy kendisini yaşam koçluğu uzmanı olarak tanınıyor. Fakat Mint Lifestyle şirketinin ortağı olarak esas mesleği, zenginler için yeni fantezi “yaşamlar” yaratmak. Mac Geachy size yıllık 20 000 dolara Londra Kulesi’ne özel bir tur, Güney Afrika’da bir safari ve ardından Nelson Mandela’yla görüşme ya da Nasa kontrol merkezinde uzay mekiği fırlatma esnasında en ön sıradan yer bulma gibi işleri ayarlar.

Gordon MacGeachy’nin İskoçya’yı “yaşamak” isteyen otuzlu yaşlardaki bir internet şirketi sahibi için hazırladığı yolculuk programını gözden geçirelim. Bu on günlük gezinin ücreti 280 000 dolar.

7 AĞUSTOS PAZARTESİ. Şatonun çimenlik alanında şampanyayı takiben akşam yemeği ve dünyaca ünlü viski eksperleri Ian Buxton ve bir tarihçinin Culloden Muharebesi ile ilgili açıklamaları eşliğinde, viski tatma ve rayihasını test etme toplantısı.

8 AĞUSTOS SALI. Helikopterle Highlands’e hareket, 4x4 araçla yapılacak gezinti için Land Rover’la randevu. Altın kartallar ve kızıl geyikler eşliğinde vahşi yaşam turu. Atış alanına gidiş. Şampanyalı, scampi’li langoustine* ve bonfileli mönü ve

* Jumbo karides.

canlı akordeon eşliğinde öğle yemeği. Şahin gösterisi. Rafting turu için helikopterle kanyona varış.

9 AĞUSTOS ÇARŞAMBA. Kırmızı keklik avlamak için Skibo Şatosu'na gidiş. Skye Adası'nda bulunan Three Chimneys Resort Hotel'deki partiden önce, Isle of Rom'un kuzey sahilindeki plajları üstünde helikopter gezisi. Donegan Şatosu'na uçuş ve ardından Carroul mülküne geçiş – 20 235 000 metrekare alan üstüne kurulmuş özel bir şato.

Mint, uzay yolculuğuna meraklı olan bir müşteri için, Florida'daki Kennedy Uzay Merkezi'ne özel giriş izni aldı ve VIP alanında yer temin ederek uzay mekiği fırlatılırken seyretmesini sağladı – herkese verilmeyen bir imtiyaz. Daha hırslı uzay yolcuları için de, adam başı 200 000 dolara atmosferin dışına uçuşlar düzenleyen Virgin Galactic şirketi var.

Arabalara düşkün ve Almanya'ya gitmek isteyen bir müşteri için Mint, BMW yöneticileriyle bir buluşma ayarlayarak gizli tutulan yeni bir modelin deneme sürüşüne ve ünlü soğuk savaş casusu Markus Wolf ile Berlin'de bir keşif turuna katılmasını sağladı.

“Bunlar dünyadaki tüm Aman Resort'lardan ve Four Seasons otellerden hevesini almış ve şimdi farklı bir şeyler isteyen tipler” diyor Mac Geachy. “Normal bir insanın hayal bile edemeyeceği şeyleri istiyorlar.”

Fakat Zenginistanlılar aynı zamanda gerçek yaşamın da içinde olmayı arzu ediyorlar. Özel jetlerinden, sayısız mülklerinden, evdeki personelden ve planlanmış eğlence programlarından oluşan karmaşık yaşamlarından kaçmak istiyorlar. En azından bir iki günlüğüne sade bir yaşam istiyorlar. Mint, onların bu zenginlerin çocuklarını alıp, Hindistan'ın bir köyünde iki hafta avare yaşamalarına yardımcı oluyor.

Mac Geachy şöyle diyor: “Kadın, çocuklarının, yaşadıkları dünyanın herkesin dünyası olmadığını anlamalarını istiyordu.”

Hem köylü Kenyalılar, hem de kraliyet ailesinin yaşamlarına katılmak için Afrika'ya giden multimilyoner bir Mint müşterisinin yazdıklarına bir bakalım.

“Massai köyüne yaptığım hayatımın deneyimi olan ziyaret kelimelemlerle ifade etmem mümkün değil” diye başlıyordu mektup. “Ayrıca, uzman bir profesör rehber, kalede yemek dersleri ve adada Vic şalesinin üstünde eşsiz bir öğle yemeği sıradan insanların düşünebilecekleri olaylar değil.”

Plutonomics: iktidarı ele geçiren zenginler

Zenginistanlıların harcamaları en tepede yeni bir tüketici dünyası yarattı. Ayrıca onların sınırsız alışverişleri Amerikan ekonomisine dev dalgalar halinde geliyor.

Açıkça görülen en önemli etki, onların ceplerindeki paranın onlardan daha az varlıklı olanların ceplerine geçmesi oluyor. Ya da John Kenneth Galbraith'ın söylediği gibi: "Eğer siz atlara yeterince yulaf verirsiniz, bazıları aradan sıyrılıp serçeleri beslemeye başlar."

2005 yazında bir gün, zengin hedge foncularla ilgili bir yazı hazırlamak için Connecticut, Greenwich'teydim. Şehirdeki bu değişimi nasıl sağladıklarını merak ediyordum ve duraklarımdan biri Ferrari ve Bentley mahalli satıcısı Miller Motorcars oldu. Genel Müdür Richard Koppelman'la sohbet ederken satış elemanlarından biri gelip, fiyatı 225 000 olan kırmızı Ferrari 360 Spider için bir müşteri olduğunu söyledi. Bu müşterinin hedge foncu olabileceğini düşündüm.

"Ne iş yapıyor?" diye sordu Koppelman.

Satış elemanı bir an sessiz kaldı ve sonra "Duvarcı ustası" dedi şaşkın bir ses tonuyla.

Galeriye bir göz attım, gerçekten de içeride, iş çizmeleri, kısa pantolonu ve tişörtüyle, üstü beton ve toz kaplı orta yaşlı bir adam gördüm. Elinde bir çek defteri, Ferrari'nin yanında duruyordu. Yanına gidip nasıl bu kadar başarılı olabildiğini sordum.

"Taş duvarlar" dedi. "Verandalar ve mermer. Biliyorsunuz. Tüm bu yeni evlere yeni duvarlar gerekiyor."

Hedge foncular şehirde, süslü yeraltı odaları ve taş duvarlar inşa ettirerek duvarcı ustalarını zengin etmişlerdi – en azından 225 000 dolara Ferrari alabilecek kadar.

Ekonomi sütunu yazarı Dan Gross'un hesaplarına göre, New York'ta yaşayan nüfusun yüzde 1'ini teşkil eden en tepedekiler, 153 000 servis elemanına isdihtam sağlamakta. "Servis elemanlarına yılda 1 milyon dolar harcayan bir hedge foncu –şoför ve ev personeli, yatırım ve emlak komisyoncuları, lokantalar ve terapistler– muhtemelen yirmi beş evin nafakasını temin ediyor" diyor Dan Gross.

Zenginlerden daha az varlıklı olanların ellerine geçecek olan paranın etkisine bir başka açıdan da bakmak istediğim için, üç Zenginistanlı aileden bana 2005 yılı harcamalarını göndermelerini rica ettim. Bu harcamaları sahiplerinin isimlerini vermeden açıklıyorum, zira en kibirli Zenginistanlı bile sadece masaj için

yılda 80 000 dolar harcadığının herkesçe bilinmesini istemiyor. (Bu ailelerin hiçbirinden kitabın hiçbir bölümünde bahis yoktur.) Listedeki arabalar ya da yatlar gibi bazı harcamalar bir zamanki alımlar olsa da, sizlere zenginlerin harcamalarıyla ilgili kabaca bir fikir verebilir.

Bir numaralı yıllık masraf bildirisi

50 milyon dolar özvarlık için

2 adet ev için Mortgage.....	400 000 dolar
Sigorta.....	70 000 dolar
Elektrik, su vs giderler.....	24 000 dolar
Gayrimenkul taksitleri.....	200 000 dolar
Ev çalışanları ve kişisel asistanlar.....	500 000 dolar
Bahçe / havuz bakımı.....	140 000 dolar
Yardım dernekleri.....	500 000 dolar
Restoranlar / barlar.....	60 000 dolar
Arabalar.....	300 000 dolar
Okullar.....	yok
Kişisel bakım / salon / spa.....	27 000 dolar
Giyim.....	30 000 dolar
Uçak	350 000 dolar
Kulüp üyelikleri.....	225 000 dolar
Politik bağışlar.....	61 000 dolar

İki numaralı yıllık masraf bildirisi

50 milyon dolar servet için

Mortgage.....	64 000 dolar
Gayrimenkul taksitleri.....	32 000 dolar
Sigorta.....	31 000 dolar
Elektrik, su vs giderler.....	31 000 dolar
Ev çalışanları ve kişisel asistanlar.....	315 000 dolar
Bahçe / havuz bakımı.....	146 000 dolar
Ev döşeme ve uygulamalar.....	93 000 dolar
Ev gereçleri.....	43 500 dolar
Yardım dernekleri.....	11 000 dolar
Arabalar.....	8 500 dolar
Okullar.....	34 000 dolar
Yolculuk.....	500 000 dolar

Üç numaralı yıllık masraf bildirisi

1,2 milyar dolar servet için

Mortgage.....	yok
Gayrimenkul taksitleri (her yıl).....	900 000 dolar
Sigorta.....	500 000 dolar
Elektrik, su vs giderler.....	700 000 dolar
Ev çalışanları ve kişisel asistanlar.....	2 200 000 dolar
Gayrimenkulün yıllık bakımı.....	900 000 dolar
(Yukarıda verilen ev çalışanları hariç)	
Yardım dernekleri, bağış etkinlikleri.....	3 000 000 dolar
Restoranlar / barlar.....	250 000 dolar
Arabalar.....	1 000 000 dolar
Çocukların okulları.....	yok
Kişisel Bakım / Salon / spa.....	200 000 dolar
(80 000 Dolar masaj bedeli dahil)	
Giyim.....	300 000 dolar
Uçak / özel jet.....	3 000 000 dolar
Klüp üyelikleri.....	500 000 dolar
Politik bağışlar.....	100 000 dolar
Yatlar (geçen yıl alınan yeni yat).....	20 000 000 dolar
(1 500 000 Dolar maaş)	
Eğlence (evde).....	2 000 000 dolar

Tüm bu masajlar, milyon dolarlık partiler ve kiralanan jetler fazlaca zevk düşkünlüğü gibi algılanabilir. “Zenginlerin harcamalarının daha az varlıklı olanların cebine girmesi” esasına dayanan ekonomi, giderek artan eşitsizlik uçurumuna engel olamadı. Zenginistanlılar şu anda çok büyük bir serveti kontrol altında tuttukları için, onların harcamaları ABD ekonomisinin çok önemli bir parçası haline geldi. 2005 yılında, Citigroup sermaye payları stratejisti Ajay Kapur, petrol fiyatlarındaki ani yükselişten sonra Amerikan ekonomisinin neden daha hızlı yavaşlamadığını merak etmeye başladı.

Kapur, *plutonomy* (zenginler iktidarı) dediği bir teoriyle ortaya çıktı. Diğer gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında ABD, Kanada ve İngiltere gibi *plutonomy*’lerde zenginler, ulusal servet, harcamalar, kazançlar ve ekonomik büyüme gibi klasmanlarda pastadan

daha fazla pay alıyorlar. Kapur, ABD’de tüketimin yüzde 70’ini yüksek gelir sahibi olan yüzde 20’nin yaptığını belirtti ve şöyle dedi: “Hoşunuza gitsin ya da gitmesin, orta ve alt sınıfların tüm çabalarına rağmen ekonomiyi götüren zenginlerin harcamaları.”

Kapur şöyle yazıyor: *Bu zengin erki ülkelerde, sayısı çok fazla olmayan zengin tüketiciler var ve bunlar orantısız bir şekilde kazancın ve tüketimin büyük bölümünü ellerinde tutuyorlar. Geriye kalan “zengin olmayanlar” sayıları çok fazla olmadığı halde pastanın şaşılacak kadar küçük bir diliminden yararlanıyorlar.*

Bu nedenle Kapur, yükselen petrol fiyatlarına rağmen ortalama Amerikan tüketicisinin nasıl olup da harcamalarına devam edebildiği konusunu araştırmaktan vazgeçip dikkatini zenginlere verdi. Zenginler özgürce harcayabilecekleri yüksek miktarda gelire sahip oldukları için, petrol fiyatlarının artışından fazla etkilenmedi ve bu olayla pek ilgilenmediler. Böylece zenginlerin para harcamaya devam etmeleri tüketici ekonomisinin geriye kalan bölümüne destek oldu. Bir yat sahibine artan petrol fiyatları konusunda kuşkuları olup olmadığını sorduğumda bana şöyle cevap verdi: “Alt tarafı, depomu doldurmak için 40 000 dolar harcamaya 60 000 dolar harcarım. Teknemin bakımı için harcadığım 5 milyon doların yanında bu ne ki?”

Bu “zenginler ve diğerleri” anlayışına sahip “*plutonomy*”de, zenginlere hitap eden şirketler büyük kârlar elde ediyor. Süpermarketlerden otellere, araba imalatçılarından inşaatçılara kadar iş dünyasının her sektörü, toplumsal statü arayışı içinde olan zenginlere ve pinti orta sınıfa ve alt orta sınıflara satışlar yaparak kendilerini kum saati gibi şekil değiştiren ekonomiye uyarladılar. Örneğin, Wal-Mart ya da Neiman Marcus; Four Seasons ya da La Quinta; Jet Blue ya da Flexjet.

Zenginistan pazarını ellerine geçiren şirketler, yükselen büyüme oranları, artan kârları ve değerlenen hisse senetleriyle geleceğin en büyük kazananları olacak. Wal-Mart ve Target gibi şirketler piyasaya bağlı olarak fiyat indirseler de, üst tüketiciye hitap eden mağaza zincirlerinde fiyat belirleme gücü arttı. “Bu pazarda ‘fiyatlandırma’ açık bir kapıyı itmeye benziyor; hiçbir direnişle karşılaşmıyorsunuz” diyor Aston Pearl konsiyerj hizmetleri sahibi Natasha Pearl. “Sanırım bazı yeni zenginler bu seviyede pazarlık yapmayı kendilerine yediremiyorlar. Genelde bunlar kendilerinden önceki zenginlerden çok daha az tecrübeliler.”

Zenginistan’da başarılı olan iş dalları, daha geniş hacimli piya-

saları çoktan solladı. Yaptığı hisse senetleri araştırmalarının sonucunda Kapur, zenginlere hitap eden şirketlerin hisse senetlerini inceleyerek bir indeks hazırladı. Bunların arasında özel bankacı Julius Baer; Bulgari; Cartier, Dunhill ve diğer bazı markaları da kapsayan Richemont; lüks seyahat acentası Kuoni ve lüks inşaat firması Toll Brothers da var. 1985'ten itibaren *Plutonomy Index*, kendisinden daha geniş küresel fonları rahatlıkla geçerek değerini yılda yüzde 17,8 artırdı.

Başka bir deyişle, zengin olmanın bir yolu da zenginlere hizmet veren şirketlere yatırım yapmak. Zengin nüfusunun bu denli süratle artması, zengin tüketicilerin küçük bir müşteri grubuyken büyük bir kitle haline gelmelerini sağladı. Eski bir ekonomi özdeyişi olan "Sınıflara sat, kitlelerle yaşa" sözü artık geçerliliğini yitirdi, zira belli bir sınıfa satanlar kendileri de o sınıfa dahil oldular.

Ülkedeki harcamaların büyük bölümünü üstlenen zenginler, devlet borçlarının da büyük bir bölümüne sahipler. Büyük servetlerine rağmen bu günün milyonerlerinin çoğu –hatta milyarderlerinin– imkânlarının ötesinde bir hayat sürüyorlar. 1995 ila 2004 arasında ülkenin en zengin yüzde biri, çoğu Mortgage ve krediler şeklinde olan 383 milyar dolar borcu üstlenmiş durumdaydı. 1989 ila 2004 arasında bu borç yüzde 235 oranında büyüdü, fakat zenginlerin toplam servetleri bu oranın ancak yarısı kadar arttı. Şu anda ülkenin en zengin yüzde beşi, borçların yüzde 20'sini ödeme durumunda. Özellikle hisse senedi piyasasındaki durgunluk nedeniyle yatırım getirileri düştüğünden, bütün bu yatlar, şaraplar, arabalar, sanat eserleri, hizmetçiler, timsah derisi klozet kapakları, Zenginistanlıların hayatlarından yavaş yavaş çekilmeye başlıyor. Zenginistanlıların gitgide artan harcamaları, Amerika'nın gelirindeki hisselerinin gitgide artmasına rağmen, 1980'lerden beri servetlerinde hiçbir artış olmamasının nedenini anlamaya yardımcı olabilir. Kısaca, Zenginistanlılar çok hızlı harcadıkları için ellerinde kalıcı bir servet tutamıyorlar. Günümüzün zenginleri içinde en büyük servete sahip olanlar bile kısa dönem para sıkıntılarıyla karşı karşıya kalabiliyorlar. 17 milyar dolarlık tahmini servetinin büyük bir bölümü Oracle Firması hisselerinden oluşan ve *Forbes* listesindeki en zengin Amerikalılar arasında beşinci sırada olan Larry Ellison vakasını ele alalım.

2002 yılında Ellison'ın mali danışmanı Philip Simon, Ellison'a masraflarını kısması gerektiğini söyleyen bir dizi e-posta gönderdi, zira adam 1 milyar dolarlık kredi limitini doldurmak üzereydi. Hisseleri değer kazandıkça Ellison bu hisseleri satmak yerine on-

lara karşılık borç almayı tercih etti. Yata için 194 milyon dolar, Japonya'daki villası için 25 milyon dolar vermişti ve yıllık harcamaları da 20 milyon dolardı.

"Endişeliyim Larry..." demişti Simon, e-postalarından birinde. *"Sanırım, bir bütçe ve plan yapmak zorundayız."* Daha sonra da eklemişti: *"Ray üstünde hızla gitmekte olan bir korku treni içindeyiz ve az sonra borç duvarına toslayacağız."*

Bazı ekonomistler, bu lüks patlamasının daha karanlık olan yüzünü de işaret ediyorlar. Parası çok olanın cebinden, parası daha az olanın cebine akma kuramının yanı sıra, tepedeki zenginlerin özlemleri de daha aşağıdakilere akmaya başladı. Etrafta dört dönen bu büyük zenginlik, orta sınıf ve hatta orta sınıfın üstünün kendilerini fakir hissedip, bu çok harcayan grupla aşık atmalarına neden oldu. Ekonomist Robert H. Frank *Lüks Çılgınlığı* adlı kitabında, üst sınıfın bu savurganca harcamalarının orta sınıf ve düşük gelirli kesim için yeni bir standart oluşturarak onları tepedekilerle rekabete ittiğini yazıyor. Ücretleri az ya da azalmakta olduğu için zenginlerle aşık atmaya kalkan bu sıradan tüketiciler devamlı borçlanıyor ve bu nedenle de daha fazla çalışıyor ve ailelerine daha az zaman ayırırlar. Zenginistanlılar için üretilen bu pahalı ürün furyası, tüketicilerin alışveriş kararlarında akıldışı bir ilgi alanı yarattı. Frank kendisiyle ilgili bir gazlı ızgara alışverişinden söz ediyor. 1980'lerde aldığı eski ızgarası 89,95 dolarmış. Yeni bir tane almaya gittiğinde, iki metre uzunluğunda, paslanmaz çelik Viking-Frontgate Professional Izgara'nın 5 000 dolara satıldığını görmüş.

"5 000 dolarlık bir Viking-Frontgate ızgaranın esas önemi, bunu gören birçok kişinin gözüne 1 000 dolarlık bir ürünün ucuz görünmesi oluyor. İnsanlar bu lüks ızgaraları aldıkça geriye kalan halkın da bahçe ızgaraları konusundaki tercihleri değişiyor... Kısacası, ihtiyacımız olduğunu düşündüğümüz ve piyasada bulabileceğimiz tüm ürünleri –bir yerden sonra, neredeyse tamamen– başkalarının alışverişlerine göre seçiyoruz."

Sonuç olarak Frank, ülkenin zengin olmayan kesiminin zenginlerle aşık atma uğruna zamanlarını ve paralarını harcadıklarını söylüyor. Ayrıca Frank'e göre bunlar, bu süreç içinde çevreyi ve topluluklarını da mahvediyor. Amerikalıların çocuklarına ve uykuya ayırdıkları zamanın gitgide kısalmasının nedeni, onların zenginlerle aşık atma uğruna daha çok para kazanma yarışına girmeleridir, zira mutluluk etrafımızdakilere kıyasla ne kadar başarılı olduğumuzla ölçüldüğü için, Amerikalılar arasında mutsuzluk

yaygındır. Frank “Bu yarış, zenginler daha zenginleştikçe ve sayıca fazlalaştıkça daha da yıkıcı hale gelecek” diyor.

“CEO’lar, zenginliklerini belli etmek için, 4 500 metrekaarelik yaşam alanı olan evler yerine, 9 000 metrekaarelik evler yapacaklar. 100 000 dolarlık araba yerine 200 000 dolarlık araba kullanacaklar; 25 000 dolarlık kol saati takacaklarına 50 000 dolarlık kol saati takacaklar ve bu böyle gidecek.

Bu yüksek seviyedeki harcamalar, zenginlerin dışındakilerin de karşılamak zorunda olduğu, topluluk tüketiciliği standardı içinde bitmeyen bir artış yaratacak.”

Kısaca, Zenginistanlıların hovardalık tutkusu ekonomi için yeni kazançlar ve tehlikeler yarattı. Bu ekonomi, garsonlar, kâhyalar, hizmetçiler ve Bentley satıcıları için yeni iş alanları açılmasını destekliyor. Fakat Zenginistanlılar, aynı zamanda hem kendi borçları, hem de kendilerini taklit etmeye çalışan sıradan tüketicilerin borçlarıyla, ABD’yi borç batağına doğru sürüklüyorlar.

Tüm bu aşırılıklarına rağmen Zenginistanlılar çok da hayırseverler. Lüksü yeniden tanımladıkları gibi, hayır işlerini de yeniden tanımlıyorlar. Onların bağış konusunda getirdikleri yeni metotlar büyük tartışmalar yarattı. Fakat başarılı olur ve servetlerinin büyük bir bölümünü hayır kurumlarına bağışlamak konusunda verdikleri sözü tutarlarsa (ikisi de şüpheli), sağlıktan bilim, sanat, küresel yoksulluk ve eğitime kadar her alanı kapsayan değişikliklere yardımcı olabilirler.

Hayırseverlik Gösterisi

Sonuç Odaklı Bağış

Philip Berber düzene başkaldırmayı seviyor.

Şu anda Teksas'ta yaşayan İrlanda Yahudisi Berber, kırk beş yıllık yaşamının büyük bölümünü piyasayı altüst edecek teknoloji firmaları kurma hayaliyle geçirdi. Berber, 1990'ların ortalarında bireysel yatırımcıların kendi ev bilgisayarlarından hisse senetleri alıp satabilecekleri online alışveriş sistemi CyberCorp'u kurdu. Amaç devrimdi – Merrill Lynch gibi komisyoncuları aradan çıkararak yatırımını kendin yap (kendin kaybet) dönemini başlatmak. Internetin geniş alanlara yayılmasıyla CyberCorp'un da popülerliği arttı ve Berber 2000 yılında işi 400 milyon dolardan daha fazla bir fiyatla Charles Schwab şirketine sattı.

“Dublin’li bir Yahudi çocuğu olarak bu, hayal bile edemeyeceğim kadar fazla bir paraydı” diyor Berber Güneyli aksanıyla.

Berber şu anda Austin’in dışındaki geçici ofisinde daha da devrimci sayılabilecek riskli yeni bir iş başlatıyor.

Internet şirketleri sahiplerinin üniforması haline gelen haki pantolon ve polo gömleğiyle toplantı odasında dört dönen Berber, bu işin planlarını yapıyor. Açıkladığına göre yeni şirketi risk sermaye şirketine bir anlamda akraba sayılabilecek yeni işe girişenler ile müteşebbisleri finanse eden bir kuruluş. CyberCorp gibi bunun da tüm endüstri dallarındaki yatırım araçlarını bertaraf ederek hizmetleri çok daha etkin bir biçimde sunduğunu söylüyor. Berber, yatırım getirileri, nicel çözümlemeleri ve dikkatli proje yönetiminden bahsediyor. Not defterini düzinelerce akış şeması, X-Y grafikleri ve kendi pazar alanının haritalarıyla dolduruyor. “Müsrif” ve “küstah” olarak değerlendirdiği rakipleriyle ilgili uzun bir konferans veriyor.

“Yaptığım iş Dell (bilgisayar) modeline çok yakın” diyor Ber-

ber. “Bir ürünün kişiye doğrudan sunulması.”

Tek fark, Berber’in şirketinin imalat yapmaması. Bu şirketin satış departmanı, reklamları ve büyüyen hedefleri yok; ayrıca para da kazanmıyor. Aslında bu şirket para kazanmak bir yana tam tersini yapıyor, para veriyor. Adı Glimmer of Hope (Umut Işığı) olan kuruluş, Berber’in kendine has hayırseverliğinin göstergesi. Bugüne kadar 100 milyon dolar ya da servetinin aşağı yukarı yarısını bu işe yatırmış diyebiliriz. Bu süreçte, yeni bir tarz girişimci hayırseverliği yaratılmasına önayak oluyor.

Berber parasını “bağışlamadığı” konusunda ısrarlı. Smokin zorunluluğu olan balolar ve Palm Beach’te hayır işi yaparak sınıf atlanacağını sananlardan nefret ediyor. Ödüllerden kaçınıyor ve ona göre, bağış paralarını personele, pazarlamaya ve lüzumsuz raporlar yayınlamaya harcayan Kızılhaç gibi bir kuruluşa çek yazmayı da asla düşünmüyor.

Berber kendisini “sosyal girişimci” olarak tanımlıyor. Sıfır numara traşlı kafası, atletik vücudu ve keskin zekâsıyla sabırsız bir adam olan Berber, hayır işlerini bir teknolojik kuruluş gibi idare etme kararı almış. Onun yaptığı iş bağış değil, somut sonuçlar talep eden ve internet üstünden etkinlikler arayan sosyal değişime yatırım.

“Kimseye bir şey vermiyorum” diyor. “Benim hayır işleriyle alakam yok. Ben sosyal kârlar için sermaye yatıran sosyal bir yatırımcıyım.” Berber’in planı, hangi standartta olursa olsun aktiflerin getirisi aracılığıyla dünyayı kurtarmak. İş bir basamak ileriye de götürerek sosyal yatırımcılık teorilerini, dünyadaki en karmaşık ve çetin sosyal sorunlardan birine uygulamaya karar verdi – Etiyopya’daki yoksulluk.

Berber bugüne kadar çok etkileyici sonuçlar kaydetti.

Glimmer, 2001’den bu yana Etiyopya için 16 milyon dolardan fazla para harcadı. 886 000 insana temiz su getirebilmek için 1 657 kuyu açtı. 112 000 öğrenci eğiten 190 okul yaptırdı. 766 000 insana hizmet veren 99 sağlık ocağı ve çiftlik hayvanları için 24 veteriner kliniği de kurarak 162 000 insanın bu alanlardan kazanç elde etmesini sağladı.

Berber, bütün yaptıklarından çok büyük onur duyuyor ve Etiyopya’daki projelerinin, zaman zaman büyük yardım kuruluşlarının buraya yaptığı yardımların yarısına eşit olduğunu söylüyor. Örneğin, adam başı 5,74 dolara su ya da adam başı 4,01 dolara sağlık hizmetleri getirebiliyor.

“Bu karmaşık bir iş değil” diyor, aslında zor işlerle uğraşmış

olan Berber. “Yaptığımız işte sihir yok. Bu, benim öğrendiğim temel dersleri önce bir işadamı olarak uygulamak ve sonra da bir sosyal girişimci olarak tekrar uygulamaktır. İçinden, hangi nedenle olursa olsun kamu yararına çalışmak gelen herkes için bu uygulanabilir bir tasarıdır. Tek isteğim daha çok insanın bunu denemesidir.”

Şimdiden taraftar bulmaya başladı. Berber dış para talep etmesine rağmen, Teksaslı bilgisayar milyarderi Michael Dell, Glimmer’a 500 000 dolar bağışladı. Silicon Laboratuvarları kurucusu Dave Welland da birkaç yüz bin dolar bağış yaptı. 2006 yazında Sir Richard Branson, dünyanın sosyal ve çevresel sorunlarıyla ilgili tavsiyelerini almak için Berber’i (dünyadaki diğer politik liderler ve iş dünyasındaki patronlarla birlikte) Karayip’teki özel adasına çağırdı.

“Berber’i çağırdık, çünkü onun iş prensiplerini kullanarak sosyal sorunlara yaklaşma ve sürdürülebilir sonuçlar alma konusundaki eşsiz tecrübelerinden yararlanmak istedik” diyor, Branson sözcüsü hanım.

Berber Etiyopya’yı bir nevi aile seferi yapılan bir yer haline getirdi. Her yaz deniz kenarına gideceğine, karısını ve üç çocuğunu toplayıp, birkaç haftalığına Etiyopya’nın kırsal kesimine giderek oradaki halkın yaşamını daha derinlemesine görüp ihtiyaçlarını daha iyi anlamaya çalışıyor. 2006 yazındaki ziyareti süresince Berber ailesi, Etiyopya köylerinde krallar gibi karşılandı. Binlerce köylü ellerindeki “Teşekkürler Berber!” pankartlarıyla jiplerini sardı.

Berber, Etiyopyalılar ve yardımsever arkadaşlarından coşku dolu övgüler alırken, diğer yardım kuruluşlarının da korkulu rüyası oldu. Berber, Glimmer aracılığıyla zenginlerin, United Way, Kızılhaç, CARE gibi birçok yardım kuruluşlarına para vermeleri gerekmediğini göstermiş oluyor. CyberCorp büyük simsarları devredışı bırakırken, Glimmer da Zenginistanlıların hayır işleri yapabilmeleri için kamu yararına çalışan büyük kuruluşlara ihtiyaçları olmadığını ispatladı. Berber’e göre devlete bağlı olmayan bu kuruluşlar, eğer savurganlıklarından vazgeçmezlerse yok olmaya mahkûmlar.

“Bu kuruluşlar, eğer özel şirketlerse iflas edeceklerdir” diyor Berber. “Yaşantımız boyunca değişim rüzgârlarını izleyeceğiz ve artık bağış yapanlar dolarlarını yönlendirmede çok daha bilinçli davranacaklar. Bağış yapanlar, bu gibi kurumların bazılarına verdikleri her 1 doların, sadece 19 cent’inin ihtiyacı olanlara gittiği-

ni bilseler herhalde şok geçirirler.”

Berber'e göre onların yaptığı yardımlar sadece bilgisayar programına dayalı olup, yanlış ve acemice yönlendirilmektedir.

“Berber'in Etiyopya'nın sorunlarını bizim kurumumuzdan çok daha iyi anlayabileceği yargısına nereden vardığı hakkında hiçbir fikrim yok” diyor CARE sözcüsü Adam Hicks. “Ülkenin yiyecek sorununu ve ihracatçı dünyayı derinlemesine değerlendirebilmek için, önce Etiyopya'nın içinde yer aldığı bölgenin durumunu anlamamız gerekir. Bizde hayatını bu sorunları araştırmaya adanmış insanlar var. Etiyopya'ya gidip de 'Etiyopya'yla ilgili bilinmesi gerekli her şeyi biliyorum' diyemezsiniz. CARE personeli bu konuda çok iyi eğitilmiştir. Bunlar tarım uzmanları, doktorlar ve mühendislerdir; asla iyi niyetli ama başarısız kişiler olarak nitelemezler.”

Bu şartlar altında CARE gibi hayır kuruluşlarının Phil Berber gibi insanlara alışmaya başlamaları daha doğru olacaktır.

Rekabetçi özgecilik

Philip Berber bir anlamda yeni kuşak yardımsever. Günümüzün Zenginistanlıları, rekor denecek meblağda verdikleri paraların yanı sıra, zenginlerin topluma iade yollarını da kökten değiştiriyorlar. Büyük çapta bağışlanan paralarla birlikte günümüz Zenginistanlılarının kazandıklarını topluma geri verme şekli de radikal değişikliklere uğramakta.

ABD'de hayır işlerine ayrılan paranın toplamı 260 milyar doları aşmış durumda – 1995'in iki katı. Geliri 1 milyon doların üstünde olan Amerikalılar 1995 yılında 9 milyar dolar bağış yaptı. Nüfus artışıyla birlikte bu rakam 2003'te 30 milyar dolara çıktı.

Hayır işleri yapmak hiç bu kadar moda olmamıştı. Her gün şu ya da bu yazılım patronunun, mezun olduğu okula 100 milyon dolar bağışladığını ya da bir holding kralının bir müzeye ek bina için 20 milyon dolar verdiğini söyleyen beyanatlarını duyuyoruz. Onur plaketleri sayısız okulu, müzeyi, konser salonlarını ve hatta parklardaki bankları bile kapsamış durumda.

Bir zamanlar zenginlerin bir çıkara yönelik hediyelerine karşı tedbirli olan, iş hayatına yönelik basın, bugün yardımseverliği de endüstri alanındaki rekabet olarak gündeme getiriyor. *Business Week*, en fazla bağış yapan elli zenginin yıllık sıralamasını yapıyor – *Forbes 400*'ün rekabetçi hayırseverlerle ilgili bir versiyonu gibi. *Wall Street Journal*, “Haftanın Armağanı” köşe yazısını hazırlıyor

ve burada yeni zengin hedge foncuların, işadamlarının, teknoloji şirketi sahiplerinin ve şirket yöneticilerinin yaptıkları bağışları ayrıntılarıyla anlatıyor.

ABD'deki hayır kuruluşlarının sayısı, 1990'dan itibaren ikiye katlanarak 67 000'i aştı. Bu kuruluşlar –zenginler doğrudan bağış yapmaktansa bu kuruluşları aracılığıyla yapmayı tercih ediyorlar– 500 milyar dolar varlığa sahipler.

Kabul edelim ki birçok Zenginistanlı hayır işlerini gösteriş yapabilecekleri en ucuz yol olarak görüyor. Bazıları bu işi kendilerine statü satın alabilme vasıtası olarak kullanıyor, bazıları da hayatlarının sonuna kadar bitiremeyecekleri bu servetin şımarık vârislerine kalmasını istemedikleri için bağış yapıyorlar.

31 milyar dolarlık Bill Gates Vakfı, tarihin en büyük vakfı – ülkenin daha önceki hayır işleri devi John D. Rockefeller'in yaptığı bağışların beş katı (2005 yılına göre). Gates Vakfı, 2006 yılında Warren Buffet'in verdiği 31 milyar dolarla daha da büyüdü.

Sun America'nın kurucusu, kamu eğitimi, sanat ve bilim adına 1,4 milyar dolar bağışladı. Michael Dell, çocuk sağlığının korunması amacıyla 1 milyar dolardan fazla para vermeyi taahhüt etti. Banker Herbert M. Sandler ve karısı Marion, 2006'da Kalifornia tasarruf ve kredi satışlarından aldıkları 2 milyar doları bağışlayacaklarını ilan etti.

Yaptıkları bağışların miktarının ötesinde, Zenginistanlılar bağış yapma tarzlarını da değiştirdi. Artık sadece çek yazıp bu paranın akıllıca kullanılacağını varsaymak onları tatmin etmiyor. Berber gibi onlar da paralarının gideceği yer hakkında söz sahibi olmak ve sonuçlarını görmek istiyor. Çorba kuyruğu ve bedava yiyecek dağıtma devirleri tarihe karıştı. Yeni eğilim “sosyal kazançlar” ve “işe yüksek seviyede dahil olma”.

Bu değişim kısmen büyük hayır kuruluşlarının verimsizliğinden kaynaklanıyor. 2003 yılında eski senatörlerden Bill Bradley ve danışmanlık firması McKinsey & Co.'nun yayınladığı bir incelemeye göre, ABD hayır kuruluşları, yardım toplama masrafları ve yönetim giderleri için 100 milyon dolardan fazla para harcamış. Son zamanlarda yapılan diğer bir araştırmaya göre, büyük kuruluşlar küresel sorunları çözme yerine lüks ofislerinde tam anlamıyla despot, yalnız ve sadece kendilerini korumaya yönelik olarak varlıklarını sürdürme yolunu seçmişlerdir.

“Bu eski organizasyonların yetersizlikleriyle ilgili farkındalık artmış durumda” diyor, milyarder finansçı Ron Perelman. “Şu anda onların verimlilik ve yararlılık oranlarını ölçebilecek yeteneğe

sahibiz ve böylece paramızı nereye bağışlayacağımıza karar verebiliyoruz.”

Sonuç olarak Zenginistanlılar, sonsuza dek varlığını sürdürecektir büyük kuruluşlar yaratmak istemiyor. Şu anda süreci kontrol altında tutabilir ve övgülerden keyif alırlarken bağışlarını yapmaya devam etmek istiyorlar. Boston College's Center'ın, servetleri 30 milyon doların üstünde olan kişilerle zenginlik ve hayırseverlik üstüne yaptığı bir 2005 yılı anketi, bu kişilerin yüzde 65'inin, bağışlarını öldükten sonra değil, yaşarken yapmak istediklerini gösterdi.

“İnsanlar paralarını yanlarında götüremeyeceklerini fark etti” diyor, son on on beş yıl içinde 600 milyon dolar bağışlayan, Citigroup Inc.'in eski CEO'su ve yönetim kurulu başkanı Sandy Weill. “Hayattayken ve gücünüz kuvvetiniz yerindeyken elinizden geldiğince bu tip yardımlar yapmak çok daha iyi. Beyin gücümüzü dünyayı çok daha güzel bir hale getirebilmek için kullanabiliriz, arkamızdan yüz yıl daha ortalıkta dolaşacak para bırakmak için değil. En büyük kuruluş olmak artık bizi hiç ilgilendirmiyor.”

Bu değişiklikler birçok Zenginistanlının servet yapma yoluna bağlı olarak da meydana geldi. “Üçüncü Dalga” bölümünde gördüğümüz gibi, bugünün büyük servetleri, finans ve teknoloji pazarlarının canlanması sonucu ortaya çıkıyor. Zenginistanlılar, kurumlara güvenmeyen ve pazarları yeniden kurmak adına kendi yeteneklerinden emin olan girişimcilerdir. Parayı kazandıkları gibi, bağışlamasını da bilmeleri gerektiğini işaret ediyorlar.

“Sosyal girişimci” terimini icat eden idari danışman ve politika uzmanı Bill Drayton, sosyal girişimcilerin bu oyunu diğer hayırseverlerden çok daha farklı kurallarla oynadıklarını söylüyor. Bunlar, soylu velinimetlerden ziyade ekonomik devrimcilere benziyorlar.

“Sosyal girişimcinin görevi, çaresizlik içinde kalan toplumun bir bölümünü bu durumdan kurtarmak için yollar sağlamaktır. Yanlış gidenin ne olduğunu bulur ve sistemi değiştirir, çözümü ortaya koyar ve toplumu yeni atılımlar yapmaya razı ederek problemi çözer. Sosyal girişimciler sadece balığı vermek ya da balığın nasıl tutulacağını öğretmekle tatmin olmazlar. Balıkçılık endüstrisini yeniden yapılandırınca kadar içleri rahat etmez.”

Tepedeki sosyal girişimcilerin arasında dünyanın en büyük mikroişlemci üreten firması Intel'in kurucu azası Gordon Moore da var. Gordon Moore, dünyadaki doğayı koruma ve eğitim projeleri için 7 milyar dolar vaat etti. e-bay internet firması eski baş-

kanı Jeff Skoll, kâr amacı gütmeyen girişimci liderleri arayıp bu-
larken onlara ilave fon desteği veriyor.

Ron Perelman paralarını Amerikan Kanser Cemiyeti'ne ya da diğer büyük kuruluşlara bağışlayacağına, Kalifornia'daki iddialı bir kanser doktoruna vermeye karar verdi. Perelman'ın yardımıyla Doktor Dennis Salinan, bugün göğüs kanserinin tedavisinde geniş ölçüde kullanılan Herceptin'in bulunmasına yardımcı oldu.

"Elbette bu ilacın hiçbir işe yaramama gibi bir riski de vardı" dedi Perelman. "Fakat sonuçta bunun da herhangi bir iş ya da bir işlem olarak düşünülmesi gerekir. Eğer adamın geçmişi başarılıysa ve siz de ona güveniyorsanız, paranızı yatırırsınız."

Merkezi New York'ta olan ve çoğunlukla hedge fonculardan oluşan Robin Hood Vakfı, 2006 yılında New Yorkta düzenlediği yoksullukla savaşıma yıllık akşam yemeğinde 48 milyon dolar topladı ve yardım yapanlar için düzenli olarak "güncel bağışçı" listesi tutmaya başladı. Ayrıca gruplara ve görevlere bağlı olarak portföy de yapıyor. Yönetim kurulu tüm idari masrafları ödediği için, bağışların tümünün ihtiyacı olan kişilere gideceğini garanti edebiliyorlar.

Elbette kişisel bağışlardaki artış da akılsızlıktan payını aldı. Örneğin, ilaç şirketi vârisi Ruth Lily, 2003 yılında Chicago merkezli Şiir Vakfı'na bağış yaptı ve 100 milyon dolar yatırdı. Bu armağan, küçük bir grup kendi halinde şairin milyonlar için savaşmasına ve portföy çeşitlendirmesi ve "sağlamcı adam" teorisi gibi kavramlarla tanışmasına neden oldu.

Bazı cüretkâr yardımseverler "sosyal kazanç" meselesini iyice abarttı. e-bay'in kurucusu Pierre Omidyar, bir yardım kuruluşu olan Omidyar Vakfı'nı kâr amaçlı yatırımlar yapan Omidyar Network'e soktu. Omidyar 2006'da, mikro finans programı için Tufts Üniversitesi'ne e-bay'den 100 milyon dolar bağışladı. Böylece bankalara, kurumsal ipotek fonlarına ve diğer kuruluşlara yatırılan para, gelişmekte olan ülkelerdeki yoksullara aktarılacak. Tufts bu programdan yüzde dokuz ya da daha fazla getiri bekliyor. Google kurucuları Sergey Brin ve Larry Page tarafından kurulan 1 milyar dolar sermayeli vakıf, bir yandan yan şirketlere finans sağlayarak riskçi kapitalistlerle ortaklıklar kurup kazanç sağlarken, bir yandan da yoksulluk, hastalık ve küresel ısınmayla savaş sözü veriyor.

"Birkaç yıl geleneksel hayırseverlik yaptıktan sonra kendi kendime şöyle sordum: 'Eğer dünyayı daha iyiye götürmek için uğraş vererek hayırlı bir iş yapıyorsan, neden para kazanmama şartı

koyuyorsun?’ diye beyanat verdi Omidyar, *Economist*’e.

Hayır işleri gitgide rekabet olayı haline geldi. Bugünün zenginleri sadece iyilik yapmak için bağışta bulunmuyor. Bu alanda en iyi olma mücadelesi veriyorlar. 600 milyon dolar vermeyi taahhüt eden Oracle şirketinden Larry Ellison, bağışçı arkadaşlarını verdikleri paraya göre değil, aldıkları sonuca göre değerlendiriyor.

“Sorunları çözmeye, hastaları iyileştirmeye, iyi sonuçlar almaya başladığınızda ne kadar bağış yaptığınızın önemi kalıyor mu?” diye soruyor Ellison.

Girişimci hayırseverlik liderlerinden eski yazılım patronu Mario Marino, günümüzün girişimci hayırseverlerinden bazılarının işi abarttıklarını söylüyor. Örneğin zengin bağışçılar, şehir merkezlerindeki halkevlerinde boy göstererek oraları kendi şirketleri gibi yönetmeye kalkıyor ve oradaki personelin hassasiyetlerini ve uzmanlıklarını yok sayıyorlar.

“İş çevresinden bilinen bir tip geliyor ve kendisinin orada çalışan personelden daha akıllı olduğunu düşünüp kurtarıcı rolü üstleniyor” diyor Marino. “Ve orada para almadan çalışanlar, bu tipin, açgözlü, kan emici bir piç olduğunu düşünüyorlar. Bağışçılar ve bu derneklerde para almadan çalışanlar arasında hâlâ büyük bir uçurum var.”

Marino, özellikle bir gecede servet sahibi olan Zenginistanlıların, karmaşık ve sosyal sorunları çözme konusunda kendilerini bir şey zannettiklerini söylüyor.

“Para çok çabuk gelince insanlar paralarının ifade ettiği kadar parlak olmadığını fark edemiyor ve bu yüksek egoyla tekrar tekrar dünyayı değiştirmeye çalışıyorlar. İlk başlarda bu hatayı ben de yaptım, fakat sonradan anladım ki bu âlemde kibir, küfürle eşdeğerdir.”

Otorite kullanma saplantısı hâlâ devam etmekte ve Philip Berber gibi otorite taraftarları, toplumun bazı büyük sorunlarını çözmek için bu yolu öneriyorlar.

Amaçlı isyan

Bir perşembe günü öğleden sonra, Berber toplantı masasında oturmuş Starbucks kahvesini içiyor. Canı sıkkın gibi. Mutlu olduğu zamanlarda bile Berber’in sağ kaşı hafifçe yukarı kalkar ve yüzünde kalıcı bir şaşkınlık ifadesi belirir. Duygulandığı zaman kaş daha da havaya kalkar ve bir çeşit sinir ölçeği görevi yapar. Şu anda da yeni zenginlerin hayır işlerine yaklaşım tarzlarına fena

halde bozulmuş ve kaş tamamiyle havaya kalkmış durumda. “İnsanlar servet sahibi olunca sınıyorlar” diyor, Berber. “Ailelerimizin ve ayrıca ülkelerimizin dışındaki kardeşlerimizin mutluluğunun sorumlusu ve muhafızı olmak zenginliğin bir parçasını teşkil ediyor.”

Berber’e göre Amerikalı zenginler, geleneksel olarak bu sınavı veremediler. Onların hayır işleri yapmaktaki amaçları, genelde sosyal basamakları tırmanmak, arkadaş kazanmak ya da iş hayatında ilerlemektir. Berber, Palm Beach’teki gibi smokinli baloların sadece gösteri olduğunu ve bunların dünyanın sorunlarını çözmekte hiçbir faydaları olmadığını söylüyor.

“Ben buna para verip dans etmek ya da kendini yardımsever zannetmek diyorum. İnsanlar pohpohlanıyor, mezun oldukları okul için bir çek yazıyor ve kendilerini mutlu hissediyorlar. Bu, övgü alacağınızı düşündüğünüz bir sosyal ego yardımseverliği. Bağış yaptığınızın görülmesini istiyorsunuz. Tevazudan çok uzak bir durum bu. Ortalarda olmak ve adlarını her yerde görmek istiyorlar. Sosyal ego yardımseverliği ve kendini yardımsever gibi hissetmek tamamen onların taleplerine yönelik. Benim tarzım bu değil.”

Berber’in yardımseverlik serüveni zengin olmadan çok önce başladı. Yahudi bir giyim eşya üreticisinin çocuğu olarak İrlanda’da dünyaya geldi. Kültürel azınlığa dahil olma duyguları içinde büyüdü. Katolik rakiplerinin devamlı dalga geçtiği Yahudi futbol takımında oynadı.

“Gerçekten de çok matraktı” diyor Berber gülerek. “Katoliklere karşı sadece on bir sünnetli Yahudi. Bu nedenle de yorumlara muhatap oluyorsunuz.”

Delikanlı olduğu yıllarda bazı farklı yönlerini fark etmeye başladı. Matematik dehası olması bir yana, teknik zekâsı ve soyut düşünce yeteneği vardı. Bilgileri arkadaşlarından çok daha çabuk kavrayarak uygulamaya geçirebiliyordu. Yazılı bir sayfaya bakıp, saniyeler içinde oradaki önemli bilgileri hafızasına kaydedebiliyordu. O sadece hızlı okuyucu değildi, aynı zamanda fotoğrafik göz hafızasına da sahipti.

“Herhangi bir kitabı sonuna kadar okuduğumu hatırlamıyorum” diyor. “Gerek görmüyorum. Sadece sayfaya bakarak önemli olayları yakalayabiliyorum.” Berber, sabrı yetmediği için bir filmi baştan sona pek ender izleyebiliyor.

Üniversiteyi bitirdikten sonra silahlanma müteahhidi olarak çalıştı (teknik donanımı sayesinde) daha sonra Londra’da, Ford,

Avon ve Bausch & Lomb şirketlerinde çalıştı. Sonunda kendi başına iş yapmaya karar vererek, yapay zekâ ve finansal modeller konusunda iş gören şirketlerini kurdu. Fakat pek çoğu battı. Sadece bir tanesi aradan sıyrılarak bir Teksas şirketiyle birleşti. 1990 yılında, Berber ve İngiliz karısı Houston'a taşındı.

"Houston'daki tek İrlandalıyım dersem yalan olmaz" diyor Berber.

Birkaç yıl sonra Berber bütün bu şirket politikalarından bıktı ve işten ayrıldı. Ailesini Austin'e taşıdı, zira orası en azından "yeşil"di.

1995 yılında, Houston'da bir günlük işlem yapanlar için hisse senedi alım satımı yapan ilk ofislerden birini ziyaret etti ve bu işte büyük bir potansiyel olduğunu fark etti. İnternet artık kendini ispatlamış durumdaydı ve hisse senedi alıp satanlar bu işi Web kullanarak kendi kendilerine yapabilir ve Wall Street aracılara komisyon ödemekten kurtulabilirlerdi.

Hiç uyumadan yirmi dört saat çalışarak bir iş planı yaptı ve birkaç ay içinde de CyberCorp'u kurdu.

Günlük ticaretin gelişmesiyle CyberCorp da büyüdü. Berber günde on altı saat çalışarak yeni şirket modelleri yazdı ve işi nasıl geliştirebileceğinin planlarını yaptı. Austin'in varoşlarındaki daracak ofisinden sessiz sedasız ayrılarak Merrill Lynch, Smith Barney ve büyük New York menkul kıymetler borsalarına atladı.

"Wall Street'i ele geçiriyorduk, Nasdaq'ı ele geçiriyorduk ve kurumları sarsıyorduk" diyor Berber. "Yaptığımız işte gerçek bir başkaldırma vardı. Bu işe kazık çakmış pahalı araçlardan kurtuluyor ve herkes için eşit şartlar sunuyorduk."

1999'da işin en iyi dönemindeyken, şirketin 20 milyon dolar cirosu ve yüz elliden fazla elemanı vardı. Berber, kiralamadan ve pazarlamadan yazılıma ve hukuk davalarına kadar işinin her yönüyle ilgilendi. "Bu çok güçlü bir duyguydu" diyor Berber. "Karım evdeyken bile aslında evde değilmişim gibi davrandığımı söylüyordu."

2000 yılının şubat ayında, Charles Schwab Corp., CyberCorp'u 450 milyon dolarlık hisse senedi karşılığı alma teklifinde bulundu. Berber, şirketinin değerinin bu meblağın ancak yarısı kadar olabileceğini düşünerek bu teklifin üzerine balıklama atladı ve 220 milyon dolar kâr etti. Zamanlaması mükemmeldi, zira birkaç hafta sonra internet çöktü ve elektronik ticaret hisse senetleri dibe vurdu. Schwab hisse senetleri karşılığı şirketini satmış olmasına rağmen borsa tam dibe vurmadan bunların büyük bir kısmını sattı.

“Yirmi yıl sonra, bir gecede başarıyı yakaladım” diyor.

Berber, en az bir yıl daha şirkette kalarak geçiş dönemine yardımcı olmaya söz verdi. Girişimci yardımseverlik olan yeni kariyerinin ortaya çıkmaya başlamasıyla, aynı gece CyberCorp’u sattı. 1 şubat 2000’de gece yarısından biraz önce karısı Dona odaya girdiğinde, Berber işiyle ilgili son rötuşları yapıyordu. O gün, Washington, D.C. Etiyopya Elçiliği’nde ülkenin hayır işleri görevlisiyle görüşmüştü. Berber ailesi, 1985’te Wembley Stadyumu’nda, Etiyopya’daki açlık kurbanları yararına verilen Band-Aid rock konserinden beri Etiyopya’nın cazibesine kapılmış durumdaydı. Bir deri bir kemik çocukların görüntüsü ve organizatör Bob Geldof’un bu soruna dikkat çekmek için üstlendiği rol onları etkilemişti. Eğer bir gün zengin olurlarsa, yapacakları yardımlarda Etiyopya’nın birinci sırada geleceğine dair kendi kendilerine söz vermişlerdi.

1999’da şirketteki özel hisselerinden bazılarını sattıktan sonra, ellerine geçen paranın 2 milyon dolarını Etiyopya’daki yetimhanelere ayırdılar. Donna ayrıntıları konuşmak üzere elçiliğe gittiğinde, Tameru Abasaba adında bir adamla tanıştı. Tameru, Etiyopya’nın en fakir bölgelerinden birinden gelen eğitilmiş bir yardım uzmanıydı ve elçilikteki görevi de Amerikalılar tarafından Etiyopya’ya yapılacak yardımları koordine etmektir. Tameru ve Donna, toplantı boyunca 1980 yılındaki açlıktan bahsedip ağladılar. Tameru yetimhane kurmanın çok güzel bir fikir olduğunu, fakat Etiyopyalıların her şeyden önce temiz suya ve sağlık hizmetlerine ihtiyacı olduğunu söyledi.

Tameru konuşmalarını hatırlayarak şöyle diyor: “Donna’ya şöyle dedim: ‘Oraya gidin ve durumu kendi gözlerinizle görün. Etiyopyalılara neye ihtiyaçları olduğunu sorun. Ondan sonra karar verin.’”

Donna, Adis Ababa’ya uçtu ve birkaç gün orada kalarak, sokaklarda öbeklenmiş yığınla çocuğa ekmek ve giysi dağıttı.

“Bütün dünyam değişti” diyerek geçmişini hatırlıyor Donna. “Zihnimde böyle bir tablo yoktu, bu nedenle bu çeşit bir ıstırap, umutsuzluk ve doğada büyük ölçüde var olan sorunlarla karşılaşmak benim dünyaya bakışımı değiştirdi. Bu insanlar bu kadar çok acı çekerken bile vakur ve ağırbaşlıydı.”

Birkaç ay sonra da Philip Etiyopya’ya gitti ve o da büyük bir değişime uğradı.

“Etiyopya’dan döndüğümde para kazanmak için çalışmak ve şirket girişimciliği işlerimin sonuna geldiğimi biliyordum” diyor

Berber. “Etiyopya benim kafa yapımı tamamen değiştirdi.”

Berber 2000’in sonlarında istifa etti; Donna’yla birlikte Glimmer’a 100 milyon dolarlık Schwab hisse senedi vermeyi kararlaştırdılar. Berber ailesi rahat yaşantılarına devam etmekteyken –uak kiralyorlar, büyük bir eve sahipler ve gümüş Ferrari kullanıyorlar– zaman içinde servetlerinin çoğunu bağışlama planları yaptılar.

“Donna ve ben Amerikan materyalizminden gelmiyorduk. Benim için bu iş, geri kalan yaşamımızda bir köşeye dolar istiflemekten çok daha tatmin ediciydi.”

Fakat Berber hâlâ teknik dalda çalışan şirket kurma dürtülerinden kurtulmuş değildi. Bütün yaşamı, finansal ticaret modelleri, internet yazılımı, ölçeklenebilirlik ve yatırım getirileri üstüne kurulmuştu. Çok kararlı bir girişimciydi ve her zaman daha ucuz, daha hızlı ürün ve hizmet sunma yolları arardı. Berber için verimlilik başta geliyordu ve o hayır işleri gibi hassas bir konu yüzünden bu işten vazgeçecek değildi.

“İnternetilik ve günlük ticaretin hayır işleriyle ilgisi yoktu” diyor Berber. “Donna bu işe gönül vermişti. Benim içinse henüz bir fikirdi.” Böylece Berber, bütün servetini nasıl kazandıysa o şekilde elden çıkarmaya karar verdi – iş dürtülerini izleyerek. Bir iş planı yaptı, bir görev bildirimi hazırladı ve “kr hedefleri” ve başarı düzeyi belirledi. İlk başta Etiyopyalılar, Berber’in bu şirket kurma coşkusunun ne işe yarayacağını anlayamadı. Birlikte çalışmak istediği bazı mahalli özel kurumlar (NGO) bu katı kurallara uyamayacaklarını söyleyerek onu reddettiler. Bazıları da Berber’in verdiği sözleri tutabileceğine inanmadılar.

“Bu kadar parayı hibe etmek için henüz çok genç olduğumu söylediler” dedi Berber. “Gerçekten bu kadar çok param olduğuna inanmadılar.”

Berber, Glimmer’ı kendi kurallarıyla kurdu. Bunlar, herhangi bir hayırseverin bağış yaparken uygulayabileceği temel prensipler.

İşte Berber’in en önemli beş kuralı:

Mşterinizi tanıyın

Berber, tüm diğer işlerinde olduğu gibi Glimmer’a da derinlemesine bir araştırmayla başladı. Tarım, hastalıklar ve Etiyopya kültürüyle ilgili ciltlerce kitap okudu. Eğitim, yoksulluğın tarihçesi, Afrika politikaları ve küresel ısınma modellerini inceden inceye araştırdı. Diğer yardım kuruluşlarıyla iletişim kurarak neler yaptıkları-

nı ve hangi sorunların gözden kaçırıldığını öğrenmek istedi.

Gene de en iyi araştırma Etiyopyalıların kendilerinden geldi.

“En yoksul köylere gidip en çok ne istediklerini sorduk” diyor Berber. “Etiyopyalılar yoksul olabilir fakat aptal değiller. Üzgünüm ama büyük uluslararası yardımlar, Washington’da ya da başka yerlerde yoksul halkın isteklerinden bihaber kişilerce düzenleniyor ve bu insanlar Afrikalıların istek ve ihtiyaçlarını belirliyorlar.”

Berber, Etiyopyalıların en büyük ihtiyaçlarının temiz su olduğunu keşfetti. Bu nedenle kuyular açtı. Sonra onların isteklerine göre okullar yaptırdı. Daha sonra iş istediler ve böylece Berber, çiftçiler için yenilikçi bir program hazırlayarak onların daha çok kazanıp işçi çalıştırmalarına olanak sağladı.

Berber, Etiyopyalıların tüm sorunlarını bilmesine imkân olmadığını söylüyor. Bu nedenle, Addis Ababa’daki Glimmer of Hope (Umut Işığı) ofisini idare etmesi için Etiyopyalı NGO uzmanı uzmanı Tameru’yu tutmuş.

“İş hayatında olduğu gibi, o alanı iyi bilen birisini tutmak gerekiyordu” diyor.

Masrafları kısın, komisyoncuları aradan çıkarın

Cyber’in giderlerle ilgili saplantıları var. Bir hayırsever olarak ilk işi, Graham Hancock’un özel kurumların yolsuzlukları, sömürücüleri ve verimsizlikleri üstüne yazmış olduğu, *The Lords of Poverty* (Yoksulluğun Efendileri) adlı kitabını okumak oldu. Bu kitap onu, eğer Etiyopyalıları yardım yapmak istiyorsa bunu kendi başına yapması gerektiğine ikna etti.

Bazı yardım kuruluşlarında, verilen her doların 50 cent’inin gerçekten yoksula gittiğini öğrendi. Geri kalan para bürokrasiye ve genel giderlere harcanıyordu. Afrika’ya gittiği zaman, sık sık hayır kuruluşlarında çalışan zengin Batılılara rastladı. Bunların hepsi de yoksullar için verilen bağışlardan beslenerek parıltılı Range Rover’larda geziyor ve çocuklarını en iyi özel okullarda okutuyorlardı. Bir keresinde Etiyopya’ya giderken, uçakta birinci sınıfta yanında dünya bankasında çalışan biri oturuyordu. Berber adama Etiyopya’da ne yaptığını sordu.

Oraya bir rapor yazmak için gittiğini söyledi. Peki, ama bu adam alt tarafı üç yüz sayfalık bir rapor yazmak için neden birinci sınıfta yolculuk yapıyordu?”

Dell’in kişisel bilgisayarlar için kullandığı “doğrudan satış” mo-

deli gibi, Berber de Glimmer için gelecek için vizyon ya da “doğrudan yardım” tanımlarını kullanıyor. Austin, Londra ve Addis Ababa’daki (Berber’in hayır kurumu, İngiltere ve Teksas’ta da projelere mali destek veriyor) küçük ofislerinde ancak on iki kişi çalıştırıyor. Glimmer’a kendisi finans sağladığı için satışları, pazarlaması ve yüksek harcamaları yok.

Para Afrika’ya vardığında Berber masrafları kısip yolsuzluğu önleyecek bir ihale akış şeması ve prosedürü ortaya koyuyor. Glimmer, tıpkı bir para yöneticisi gibi, bu parayı ülkenin her bir bölgesine belli miktarlarda dağıtıyor. Glimmer’ın bölgesel ortakları –küçük, yerel NGO’lar– köylere giderek oralarda yaşayanlara en acil ihtiyaçlarının ne olduğunu soruyor. Ondan sonra NGO’lar basit bir dosya kâğıdına yazdıkları teklifi Glimmer’a götürüyorlar ve Glimmer bunu diğer NGO’larla mukayese ediyor. Glimmer elemanları da ayrıca o bölgeye ziyaretler yaparak bu işi inceliyorlar.

“Eğer bir bölgedeki NGO, bir okul yapmanın adam başı 162 dolara mal olacağını söylüyor ve biz o bölgenin yakınına bunu 63 dolara yapabiliyorsak, o zaman bu teklifi kabul etmiyoruz” diyor Berber. “Eğer birisi normal çizginin dışına çıkıyorsa burada yolsuzluk var demektir.”

Üçüncü sorumluluk verin

Berber’in yaptığı her bağış için öngördüğü başarı hedefleri var. Etiyopya’da küçük bir NGO kurduğu zaman, ilk etapta kuruma sadece bağışlayacağı oranın bir çeyreğini veriyor. Eğer bu bağış hedefe ulaşırsa –çeşitli kuyular açmak ya da bir okul kurmak– kuruma ikinci çeyreği veriyor. Eğer ilk çeyrek hedefe ulaşamazsa NGO fonu kaybediyor.

Başlangıçta Etiyopya NGO’ları bu sürece tepki gösterdi. Bu durumu zorlayıcı ve cezalandırıcı olarak gördüler. Berber’in dediğine göre, grupların yarısı Glimmer fonlarının ilk iki çeyreğini geçmiyor, fakat şu anda grupların çoğu buna alışmış durumda.

“Gelişmekte olan bu ülkeler, dağıtılan yardımlara bağımlı hale geldi” diyor. “Bağışlar hak haline geldi. Ne veren ne de alan açı-sından bu işe güven kaldı. Bunu değiştirmeye çalışıyoruz.”

Berber kâğıt israfına da el attı. Büyük hayır dernekleri çok fazla kâğıt harcıyor, Berber bundan nefret ediyor ve bu nedenle fon sağladığı NGO’ların ayrıntılı raporlar göndermek yerine iki sayfalık özetler ve bir dosya kâğıtlık özlü yazılar göndermelerini istiyor.

“İnsanlar bize bu kalın raporları veriyor ve biz sonra bunları başımızdan atıyoruz” diyor Berber. “Eğer biz bu raporları okuyacak eleman tutsaydık insanların ayağına gidecek paramız kalmazdı.”

Bu raporlar üç ayda bir dosyalanıyor ve böylece Berber sorunları çabucak görebiliyor. Ayrıca her hafta tüm elemanlarıyla telekonferans yapıyor. “Eğer projede aksayan bir durum varsa bunu başından görmem gerekiyor.” Berber’in rapor sürecine alışmaları Etiyopyalıların yıllarını aldı. Fakat Berber şimdi kendi sistemini kabul eden on ya da on iki küçük NGO ile çalışıyor.

Müşterilerinizi işe dahil edin

Afrika’ya yardım projelerinin pek çoğu ihmal sonucu ölümle neticelendi. Bağış yapanlar ilgilerini, bağış alanlar heveslerini yitirdi. Berber’e göre uzun soluklu başarının sırrı –hayır işleri dilinde “sürdürülebilirlik” olarak bilinir–Etiyopyalıları başından itibaren işe dahil etmektir.

“Tuğlaları biz satın alıyoruz, onlar duvarı yapıyor. Boruyu biz alıyoruz, kanalı onlar kazıyor.” Örneğin Berber, su kuyuları için kuyuları çalıştıracak ve bozulduğunda tamir edebilecek yerel su komiteleri kurulmasına yardımcı oldu. Daha önce uluslararası NGO’lar tarafından açılan kuyular bozulduğu zaman tamir edilmeden kalıyordu, çünkü bunları tamir edebilecek yerel bir ekip yoktu.

Paranızı değerlendirin

Berber, iş hayatında ödünç fonların kullanılmasının gücünü öğrendi; gelirinizi artırmak için sırtınızı başkalarının paralarına dayamak. Glimmer, halihazırda Etiyopya hükümetinden de finansman yardımı alan yerel NGO'lara para vererek fon yaratıyor. Gruplar Glimmer’ın parasını alıyor, Glimmer da NGO'lardan yerel bilirkişi görüşü. Glimmer uluslararası yardım kuruluşuyla da çalışmaya başlıyor. Geçen yıl Berber, Etiyopya’da ekonomik gelişme ve ücret artırımını nasıl sağlanabilir diye düşünmeye başladı. İşe ülkenin en büyük pazarını araştırmakla başladı. Milyonlarca çiftçi günde bir dolar ya da daha az bir parayla geçinmeye çalışıyordu. Bir sulama pompası almaya ve bunu çiftçilere yedi yıl faizsiz krediyle satmaya karar verdi. Tigray eyaletinin ücra bir köşesinde olan Adina Fas bölgesinde, deneme yapmak için bir grup

çiftçi buldu. İlk başlarda çiftçiler, uzun bir süre ödeme yaptıktan sonra kendilerine kazanç sağlayacak bu öneriye sıcak bakmadı. Fakat Berber onları ikna etmeyi başardı. Şu anda çiftçiler daha önce aldıkları ürünün iki katını alıyor ve yılda 110 dolar olan kazançları 1 200 dolara çıktı.

Avrupa Birliği bu sonuçtan çok etkilendi ve Tigray eyaletine, Berber'in sulama sistemlerinden iki yüz tane daha almaları için para bağışladı.

"Toplum sermayesinin tohumlarını atıyoruz" diyor Berber. "Ben Afrika'nın sorunlarını çözemem, fakat belki yırtıklardan bir tanesini yamayabilirim. Biz bunu başarabilirsek, diğer insanlar da bizi örnek alır."

Berber, sıkı iş kurallarının hayır işlerinde zaman zaman çöktüğünü itiraf ediyor. 2004 yılındaki Asya tsunamisinin ertesi sabahı, Berber ve ailesi kahvaltı masasının etrafına oturup bu felaket için 1 milyon dolar bağış yapmaya karar verdi. Fakat Berber kendi verimlilik testlerine ve iş hedeflerine uyan bir hayır kurumu bulamadı. Üç hafta, günlerce ve saatlerce aradıktan sonra parasını verebileceği birkaç yardım kuruluşu buldu.

"Yardım yapma dürtüsü gönlümden kopuyor, fakat tam o sırada kafam bir hamle yaparak öne çıkıyordu" diyor. "Derdim sadece bağış yaparak kendimi rahatlatmak olsa Kızılhaç'a da verebilirdim. Fakat içindeki sosyal yatırımcının ev ödevini yapması gerekiyordu."

Berber daha önce hiç var olmayan bir kariyer icat ettiğinin farkına varıyor. "Aylak zenginler" ya da "geleneksel yardımseverler" üyelerinden değil o. Ayrıca parasını bağışladığı için bir işadamı da değil. Kartvizitinde sadece şu yazıyor: Philip Berber – Glimmer of Hope. İnsanlar ona nasıl geçindiğini sorduklarında cevabı değiştiriyor.

"Bununla çok mücadele ediyorum" diyor. "Keşke insanların anlayabileceği bir cevabım olsa. Hayırsever! Sanki ukalaca. İnsan niyetperver. Söylemesi bile çok zor. Hayır işi desem, o da yanlış olur. Sosyal girişimci ya da sosyal yatırımcı dediğim zaman da insanlar 'Demek bankersiniz?' diyorlar. Bu nedenle işin içinden çıkabilmiş değilim."

Sonunda Berber dünyanın en çok ihtiyacı olan şeylerde birazcık değişiklik yapabilme umudunu beslemeye başlıyor. Belki de süreç içinde yeni bir çeşit hayırseverlik kavramının yerleşmesine öncülük edebilecek.

"Benden ne miras kalacak?" diye soruyor Berber kendi kendi-

ne. “Hiç bilmiyorum. Sanırım hiçbir şey için hatırlanmak istemiyorum. Benim isteklerim bundan çok daha basit. Yaşamımız boyunca bizden daha az şanslı olanlar için elimizden gelen her şeyi yapmalıyız. İki metre derinlikte, bir kutunun içinde yatarken arkamdan kim ne derse desin umurumda bile değil. Yaşarken yaptıklarımдан keyif alıyorum. Eğer birkaç kişiye yardım ediyor ve çocuklarıma iyi örnek olabiliyorsam, ne mutlu bana!”

Yol Açın Bize, Hristiyan Koalisyonu

Yeni Politik Kişilikler

Colorado Parlamentosu kırk yıldan fazla süredir Cumhuriyetçiler tarafından yönetiliyordu.

Eyaletin Vahşi Batı özgürlükçülüğünde kök salmış olan, yöre nin petrol patronları, çiftlik sahipleri ve şirket başkanları tarafından desteklenen Cumhuriyetçi Parti, Colorado yönetimiyle eşanlamdadır. Hükümet binası ve Senato, aralarda çok kısa sürelerle Demokratların eline geçmiş olsa da, 1960 yılından beri Cumhuriyetçiler tarafından yönetilmektedir. 2004 yılına gelindiğinde, George Bush eyalette ikinci kez galip gelince, Colorado'lu Cumhuriyetçiler yenilmez olarak görülmeye başlandı. Demokratların 2006 yılındaki kongre başarıları henüz çok uzaklardaydı. "Silemediğimiz bir kafa yapısı vardı" diyor Colorado'lu Cumhuriyetçi strateji uzmanı Alan Philip. "Demokratların parlamentoyu ele geçirebilecek dayanakları ya da potansiyelleri olmadığına inanılmıştı."

Derken Dörtler Çetesi ortaya çıktı.

2004 sonbaharının başlarında eyalet mektup yağmuruna tutuldu. Televizyonlar ve radyolardan Cumhuriyetçi adaylara veryanın edilmeye başlandı. Fort Collins Eyalet Senatosu Cumhuriyetçi adayı ünlü Ray Martinez, bir gün eve geldiğinde kendisini bir kadının yatak odasını dikizlerken gösteren bir posta buldu. Broşürde "Ray Martinez yatak odalarınızda ne olup bittiğini merak ediyor" diye yazıyor ve Martinez'in kürtaja karşı muhafazakâr tavrını eleştiriyordu. Bir diğer posta ise Martinez'i Florida sahillerinde dolaşırken gösteriyor ve adamın vergi mükelleflerinin paralarıyla gezdiğini söylüyordu. (Fort Collins belediye başkanı olarak Florida'ya belediye başkanları konferansı için gitmişti.) Diğer Cumhuriyetçi adaylar da aynı yayılım ateşine tutuldu. TV reklamları, Cumhuriyetçi Parti delegesi Marilyn Musgrave'i hedef alarak

onu pembe takım elbise giymiş şişko bir sarışın olarak gösterdiler. Bu reklamlarda Musgrave bir cesetten kol saati çalıyor, Irak'taki Amerikan askerlerinden cüzdan aşırıyor ve bir aileyi zehirli atıkların içine bastırıyordu – Musgrave'in asker maaşları ve çevre sorunlarıyla ilgili fikirlerini vurgulayarak. Diğer TV ve radyo reklamları da eyaletin eğitim, sağlık ve işsizlik gibi çok daha önemli sorunları varken gündemine Hristiyanlıkla ilgili konuları alan radikal sağcılara yağcılık yapan yerel Cumhuriyetçileri suçluyordu.

Mesajlar yerini buldu. Üç kasımda Colorado'lular Cumhuriyetçi Parti'ye

afallatıcı bir yenilgi yaşattı. Yaylın ateşinden önce, önde giden Martinez ve diğerleri kolayca yenildi. Senatoda Cumhuriyetçilerin bir oy üstünlüğü Demokratların bir oy üstünlüğüne dönüştü. Daha da şaşırtıcı olanı, Demokratlar parlamentoda kendilerine üstünlük sağlayacak yedi sandalye aldı. Demokratların hem senatoda, hem de temsilciler meclisinde üstünlük sağlamaları 1961 yılından beri ilk defa gerçekleşiyordu.

Cumhuriyetçiler birçok yarışta üçe bir kaybetmişlerdi. Sadece Martinez'in yarışında bile rakipler, Martinez'in 350 000 dolarına karşılık 1 milyon dolar harcadı. GOP'nun her zaman zenginlerin ve güçlülerin partisi olduğu bir eyalette, parti başkanları Demokratların harcadığı bu paranın nereden geldiğini ortaya çıkarmaya çalışıyorlardı. Kampanya dosyaları bu paranın dört organizasyondan geldiğini gösterdi – Daha iyi bir Colorado için Koalisyon, İleri Colorado'yu Geliştirme, Daha İyi Bir Colorado İçin Birleşme ve Colorado'lu Aileler İçin Birleşme. Hiç kimsenin 527'liler denen bu gruptan haberi yoktu. Bunlar, seçimlere sınırsız para akıtabilen, düzgün taraftar gruplarıydı.

Daha da şaşırtıcı olanı, gruplar için gelen paranın büyük kısmının dört kişiden gelmesiydi. Bunların dördü de Colorado'luydu ve çok zenginlerdi. Üçü, kendi kendini yetiştirmiş teknoloji girişimcileri, biri de tıbbi cihazlardan gelen servetin milyarder vârisi bir kadındı. Bunlar eyalet politikasında yıllardır aktif olarak görev yapmış, fakat hiçbir zaman bir takım olarak ortaya çıkıp önemli bir seçimin kaderini değiştirmemişlerdi. Cumhuriyetçiler bunlara “Dörtler Çetesi” adını taktı ve onları seçimleri parayla satın alabilecek zengin ve güçlü bir entrika grubu olarak suçladılar.

“Bu dört bireyin çok büyük bir etkisi oldu” dedi Philip bana. “Bu işe odaklanmışlardı, bir hedefleri vardı ve bunu başardılar. Hiç şüphe yok ki Colorado'lu adaylar veya yasama meclisi üyele-

ri, bu kişilerle karşı karşıya gelmek istemezlerdi.”

Çetenin üyelerinden biri, çeşitli teknoloji firmaları kurup satan ve tahmini serveti 200 milyon doların üstünde olan, internet şirketi sahibi otuz iki yaşındaki yetenek Jared Polis'ti. Bir diğeri, ülkenin eşcinsel hakları davalarına en fazla maddi desteği veren ve 400 milyon dolar net servete sahip, eski yazılım patronu Tim Gill'di. Grubu tamamlayan diğer iki kişiye, Stryker tıbbi cihazlar servetinin milyarder vârisi Pat Stryker ve milyonlarca dolarlık servetini petrol aramada kullanılan yazılım ürünleriyle yapan jeofizikçi Rutt Bridges'ti.

Dördü de farklı altyapıdan ve ideolojilerden geliyordu. Fakat hepsi bir büyük inançta birleşmişlerdi: Colorado'lular için daha büyük fırsatlar yaratmak. Eğitime, sağlığa ve istihdam yaratmaya daha çok para ayrılmasını istiyorlardı. Özelleştirmenin artırılmasını ve vergi indirimini savunan (özellikle zenginler için) zengin Cumhuriyetçilerin aksine Dörtler Çetesi, daha az para sahibi olanlar için daha çok devlet desteği istiyordu. Bridges bir yerel gazeteye şöyle demeç verdi: “Toplum olarak devletin görevlerini yapmasına destek olmamız gerekir, fakat yavaş yavaş bu duygu yok oluyor gibi. Bu nedenle vergilerin indirilmesi ve özelleştirme için tavır koyuyoruz.”

Tabii ki Dörtler Çetesi üyeleri de tamamen kişisel çıkarları dışında hareket etmiyordu. Bridges ile Polis, politik açıdan daha yüksek mevkiler istiyor, eşcinsel olan Gill de eşcinsel hakları savaşının liderliğine soyunarak kendi menfaatini gözetiyordu. Yine de 2004 yılındaki kampanya boyunca ve daha sonra da devam eden çabalarıyla Dörtler Çetesi, yeni bir tarz zengin adam politikası yaratmaya çalıştı. Hükümeti daha da zenginleşmek adına kullanmak yerine –zenginler için vergi indirimi ya da kendi işleri için kredi istemek gibi– sürekli olarak yeni hamleler yapması gereken araç olarak gördüler. Kampanyaları Colorado ötesinde pek yankı yapmasa da, Dörtler Çetesi zenginler dünyasının politik görüşlerinde ulusal bir değişime yol açabilir.

Learjet liberalleri

Amerikan servet patlaması, yeni bir kuşak zengin politize militan yarattı. Politikacıların kampanyalarına destek de verseler, aday da olsalar, Zenginistanlılar Amerikan politikasında çok büyük bir güç olarak ortaya çıktı. İş dünyasını fethettiler ve şimdi de güç istiyorlar.

Onlar politik yelpazenin her alanından geliyor. Her sol eğilimli bir George Soros için, bir sağ eğilimli T. Bone Pickens var. Fakat en büyük etki zengin Demokratlardan geliyor – bu sadece Washington'da yaşanan son GOP (Muhafazakâr Cumhuriyetçi Parti) krizinden kaynaklanıyor. Ülkenin New York, Kalifornia, Seattle, Austin, Denver, Boston ve Washington gibi liberal entelektüel şehirlerinde ortaya çıkan bu zenginlik, sol görüşlü yeni bir kuşak milyoner ve milyarderlerin mantar gibi bitmesine yol açtı. Ayrıca bunların çoğu, azınlıklara ve aşağı tabakaya karşı duyarlığın çok gelişmiş olduğu 1960'lı yıllarda yetişmişlerdi. Jonathan Rauch'ın terimi olan bu "Learjet liberalleri", hükümeti kendi servetlerini artırabilme aracı olarak görüp iktidar peşinde koşan, klişe politikacılara karşı savaş açıyorlar. Bunlarsa tam tersine, kendi servetlerini hükümetin daha iyi şeyler yapması için araç olarak kullanıyorlar.

Bazıları sandalye için uğraşüyor. Bu kampanyalarda, kendi paralarından 1 milyon doların üstünde harcayan aday sayısı 1980 ve 1990'larda yılda üç kişiyi aşamazken, 2004 seçimlerinde yirmi dörde yükseldi. Goldman Sachs eski başkanı Jon Corzine, Amerikan Senatosu'nda bir sandalye kazanabilmek için 61 milyon dolar ve New Jersey valiliği için de gene milyonlarca dolar harcadı. Sosyal konularda Cumhuriyetçiden çok Demokrat gibi düşünen finansal danışmanlık patronu Michael Bloomberg, New York City belediye başkanı olabilmek için 74 milyon dolar ve tekrar seçilebilmek için de 77 milyon dolar (her oy için aşağı yukarı 100 dolar) harcadı. Demokrat Maria Cantwell, Washington Eyalet Senatosu'nda sandalye kazanabilmek için şahsi servetinden 10 milyon dolar, Wisconsin'li Demokrat Herb Kohl, senatodaki sandalyesini elinde tutabilmek için yaklaşık 5 milyon dolar harcadı.

Boston Üniversitesi'nde siyasal bilimler profesörü olan, *Self-Financed Candidates in Congressional Elections* (Kongre Seçimlerinde Kendilerini Finanse eden Adaylar) adlı kitabın yazarı Jennifer Steen'e göre, adaylardan alınan katkılar ve bağışlar 1990 yılında 36,6 milyon dolarken, 2004 yılında 124,7 milyon dolara çıktı. Seçim kampanyalarının çok pahalıya mal olması ve seçim finansmanı kanunları nedeniyle para toplamının sınırlandırılması, politikayı "milyoner milyonere karşı" durumuna getirdi.

Yeni zenginlerin arasından çıkan adayların içinde en zengin olan kesim Demokrat. Steen'in araştırmalarına göre, kampanyaları için 4 milyon dolardan fazla harcayan adayların içinde –Steen bunlara "kendilerini çok aşırı finanse edenler" diyor– Demokratlar, Cumhuriyetçilere karşı üçe bir fark atıyor. Kendilerini çok

aşırı şekilde finanse edenler ile kampanyalarına 1 milyon dolar ila 4 milyon dolar arasında bir para harcayanların arasındaysa, Cumhuriyetçiler Demokratları ikiye bir geçiyor. Başka bir deyişle, Cumhuriyetçiler Aşağı Zenginistan'ı yönetebilir, fakat tepedekileri yönetenler Demokratlar.

Seçmenler için de eğilim aynı. Servet araştırmacısı Russ Alan Prince'in 2004 seçimleri boyunca yaptığı araştırmalara göre, 2004 seçimlerinde vergi indirimlerinden ve paranın satın alma gücünden övgüyle söz ederek Başkan Bush'a arka çıkanlar tek haneli milyonerler oldu. Süper zengin seçmenler ya da 10 milyon dolar veya üstünde serveti olanlar; çevre sorunları, bütçe açığı, sağlık hizmetleri ve eğitim gibi kendilerince her şeyden daha önemli olan konuların John Kerry'nin programında daha ağırlıklı olduğunu söyleyerek onu desteklediler.

Prince'e göre araştırmalar, süper zenginlerin kuşaklar boyunca düşünmeye alışkın olduklarını söylüyor. Mallarını, mülklerini ve yatırımlarını nasıl yüz yıl sonrasına yetecek şekilde (gerçekten de yetecek) planlıyorlarsa, politikayı da uzun vadeli bir dava olarak görüyorlar. Cüzdanlarını düşünerek oy vermeleri gerekmiyor, zira cüzdanları zaten yeterince kabarık. Onlar daha çok küresel ısınma, Amerikan eğitim sisteminin çöküşü ve yetersiz olan sağlık sistemi gibi, daha ziyade torunlarını etkileyecek sorunlar üstünde duruyorlar.

"Zenginliğin bir kademesine geldiğiniz zaman, paranızı korumaktan ziyade daha sonraki kuşağı etkileyecek olan çevre sorunları gibi olaylarla ilgilenmeye başlıyorsunuz" diyor Prince.

Bu kişiler, miras yoluyla elde ettikleri servetlerinin üstünden geliştirdikleri suçluluk duygusuyla yoğrulmuş politik görüşlü, eski "limuzin liberalleri" değiller. Zenginistanlılar servetlerini kendileri yaptı ve geliştirdikleri doğruları ve fırsatlar sistemini muhafaza etmek istiyorlar. Buna gerçek özgecilik diyelim. Liberal Zenginistanlılar, devleti kendi hayırseverliklerinin bir uzantısı olarak görmeye başladı – büyük bir sosyal değişim için dolarlarını kaldırarak kullanma yolu. Yoksullukla savaşmak, çevre sorunlarını gidermek, şehir merkezlerini düzene sokmak ve hastalıkları tedavi etmek için milyonlar harcadılar bugüne kadar. Şimdiyse tüm bu harcamalarının devletin bu alanlarda yaptığı çalışmalar için harcadığı paranın yanında, kovadaki bir damla su olduğunu fark ediyorlar.

Eğitim konusunda hayırseverlik yapan biri bir zamanlar bana şöyle demişti: "Devletin okullar için harcadıklarıyla benim harca-

dıklarımı mukayese ederseniz, benimki rüzgârda işemek gibi gelir size.”

Örneğin Bill Gates, New York City okullarının gelişmesine yardımcı olabilmek için 100 milyon dolardan fazla para harcadı. New York belediye başkanı seçilebilmek için çok daha fazla para harcayan Michael Bloomberg, şehrin 12 trilyonluk okul bütçesinin yönetimine yardımcı olarak çok daha fazla etkili oldu.

“Belediye başkanına göre politika çok etkili bir hayırseverlik tarzı” diyor bir hayırsever; bazı rakipler ve öğretmen grupları bunu kabul etmese de.

Hâlâ devleti kullanarak daha da zenginleşmek isteyen bir sürü Zenginistanlı var. Bir düzineden fazla zengin aile –ünlü şarap yapımcıları Gallos ailesi ve Mars şekerleme grubu da dahil olmak üzere– eyalet vergi sistemine indirim getirmek için başarılı bir kulis yaptılar. Kevin Phillips *Wealth and Democracy* (Zenginlik ve Demokrasi) adlı kitabında, Amerika’da zenginlerin yozlaşmış politikacıları işbaşına getirdiklerini ve istedikleri gibi yönlendirecekleri hükümetlere sahip olarak servet patlaması döneminde daha büyük servetlere sahip olduklarını iddia eder. Plutokrasinin (zenginlerin iktidarı) özü; zenginliğin kararlılığı ve gücüyle kendi parasal kiralığının da ötesine geçerek politikayı ve devleti istediği gibi kontrol edebilmesi olarak 2000’li yıllarda biçimlenmiştir. Siyaset bilimci Samuel Huntington şöyle açıklıyor: “Amerika’da para alışverişi yapmak için kullanıldığında değil ama güç satın almak için kullanılırsa, kötü bir şey olarak kabul ediliyor. Yani ekonomik eşitsizlikler, politik eşitsizliklere dönüştürülürse, o zaman para en büyük bela olarak görülüyor.”

Gene de Jared Polis ve Tim Gill’in hikâyeleri, zenginliğin politikadaki etkisi için umutlu bir tablo çiziyor.

GOP’u yok etme

Jared Polis öğle yemeğine geç kaldı. Otuz iki yaşındaki gözlüklü milyoner, çalışma masasının üstündeki dizüstü bilgisayarını kaparak, Boulder’ın merkezindeki binanın üçüncü katındaki ofisinden dışarı fırlıyor. Güneşli bir eylül günü, sivri tepeli Rocky Dağları kristal mavisi gökyüzüne doğru yükseliyor. Polis havanın farkında değil. Polo yaka tişörtü, Dockers pantolonu ve yürüyüş ayakkabılarıyla birkaç blok ötedeki apartmanına doğru giderken cep telefonunu elinden bırakmıyor.

Evine geldiğinde salonda kendisini bekleyen bir düzine insan

buluyor. Polis'in evi silindirik krom lambalarla ve çok alçak kanepelerle, Boulder'dan ziyade Tribeca stilinde döşenmiş. Girişteki büyük akvaryum, içindeki mercanlar ve melekbalıklarıyla pırl pırl ışıklar saçıyor; salonda kocaman bir düz ekran televizyon ve dört deri koltuk var. Mutfağın tavanından düzinelerce parlak, bakır tencere sallanıyor. Polis daha sonra itiraf ediyor: "Bunlar sadece gösteriş için. Yemek pişirmeye hiç zamanım yok benim."

Salondakilerin hepsi arkadaşları ve kendi ailesi. Çoğu zengin Demokratlar. New England'da, zihinsel veya bedensel özürlü kişiler ile onların ailelerine hayat kalitelerini artırmak için hizmet veren "Extended Home Care" zinciri kurmuş olan ünlü hayırsever David Friedman de orada. PayPal'un kurucularından biri de gelmiş. Yanında iki teknoloji uzmanı var. Biri bir finans yatırımcısı, diğeryse kot pantolon ve tişört giymiş olan rizikocu kapitalist, Adam Feld.

Jared'in "klasik hippiler" olarak tanımladığı ebeveynleri, Susan ve Stephen Schutz da gelmişti. (Jared, annesinin kızlık soyadı "Polis"i kullanıyor, çünkü bu kelimenin sesini daha çok seviyor.) O gün öğleden sonra Susan, mor röfleli saçları, mandalina rengi eşarbi ve kara güneş gözlükleriyle oradaydı.

Polis'in diğer organizasyonlarının pek çoğu gibi bu öğle yemeği davetinin de politik bir amacı var: Colorado'dan Demokrat Parti vali adayı Bill Ritter için para toplamak. Bu köşeli çeneli, yakışıklı eski bölge başsavcısı, Demokratların Colorado umutlarını gerçekleştirebilmeleri açısından çok önemli. Eğer Ritter kazarsa, Demokratlar 1961'den beri ilk defa üç dalda da (Yasama, yürütme, yargı) devlet idaresini ele geçirmiş olacaklar. Jared, Ritter için yaptıkları etkinliklerde 300 milyon doların üstünde bağış toplamış olan konuklara ev sahipliği yaptı. Kendisi de şimdiye kadar birçok Demokrat adaya yardımda bulundu. Bugünkü yemek 10 000 dolar hasılat getiriyor.

Grup; çevrecilik, teknoloji, turizm ve iş konularını konuşuyor ve vali adayına, devlet yönetimine girdiğinde dini konulardan uzak kalması gerektiğini belirtiyor kibarca. Yemeğin sonunda Polis gruba, Demokratlara daha fazla zaman ve para ayırmaları rica-sında bulunuyor. "Bize ihtiyaçları var" diyor. "Eğer şimdiye kadar verebileceğinizin en fazlasını vermediyseniz, lütfen verin. Şu anda da 2 500 dolara kadar yardım yapabilirsiniz ve bu bağışların Ritter'a faydası olur. Bu nedenle sizleri, daha önce ne kadar verdiğinizizi ve daha fazla verip veremeyeceğinizi düşünmeye zorlamak istiyorum."

Polis duvar saatine bakıyor ve bir sonraki toplantıya geç kala-
cağını düşünüp dışarı çıkıyor.

“Bu kadar enerjiyi nereden buluyor, şaşıyorum” diyor annesi.
“Bizden almadığı kesin.”

Polis, kendisini Amerika’nın en genç teknoloji zenginlerinden biri yapan girişimcilik hevesinin, ebeveynlerinden aldığı kalıtım-
sal bir duygu olduğunu söylüyor. Polis’in anne babası kendilerini
“çiçek çocuklar” diye tanımlıyor. 1960’ların sonlarında Vietnam
Savaşı’nı protesto etmek için ülkeyi dolaşarak, kamyonetlerinin
arkasına doldurdıkları evde yapılmış posterleri satmışlar. Blue
Mountain Arts adıyla bir yayinevi kurup şiir kitapları basmaya
başlamışlar. Anne şiir yazıyor, babası da resimlendirme yapıyor-
muş. Kitaplardan birkaç tanesi en çok satanlar listesine girince
San Diego yakınlarında daha iyi bir mahalleye taşınmışlar ve Ja-
red orada büyümüş.

Çok gençken bile Jared’de para kazanmaya karşı bir heves ve
yatınlık vardı. Lisedeyken hurda metal ticareti firması kurdu ve
Savunma Bakanlığı’ndan satın aldığı eski jipler ve mermi kovan-
larını çelik fabrikalarına satmaya başladı. Ayrıca yol kenarlarına
kurduğu tezgâhlarda domates de sattı; Blue Mountain satıcısı
olarak ailesine yardım etti ve bir yazını da Rus gıda karteline ait
devlet hisse senedi ticareti yapmak için Rusya’da geçirdi.

Politikayı da seviyordu. On bir yaşındayken, o yöreden bir mü-
teahhid Jared ve erkek kardeşinin her gün gidip oynadıkları kan-
yonun çevresindeki alana evler yapma planlarını anlattı. Jared,
anne babasının bu konuyla ilgili konuştuklarını duydu ve beledi-
ye meclisine giderek bu planlara karşı çıkmayı teklif etti. Orada,
ayağa kalkarak bu projeye karşı ateşli bir konuşma yaptı ve şehir
meclisini bu projenin iptaline ikna etti.

“İşte o zaman, toplum politikasında etkili bir rol oynayabileğİ-
ni hissetti” diyor erkek kardeşi Jorian.

Polis ortaokuldayken Genç Demokratlar Kulübü’nü kurdu ve
on üç yaşındayken de Senatör Alan Cranston’un yeniden seçilme-
si için yürütülen kampanyada gönüllü olarak çalıştı. Çocuklara
karşı her zaman çok yumuşaktı. Bir gün, lisedeyken İspanyol Dil
Kulübü’ndeki işinin bir parçası olduğunu söyleyerek bir gece mi-
safir etmek için eve on iki Meksikalı yetim getirdi.

“Eve bu yetimlerle gelince annem çok şaşırmıştı” diye hatırlı-
yor geçmişİ. “Fakat onları misafir etmeyi kabul etmişti.”

Polis liseyi çok erken yaşta bitirdi ve on altısında Princeton’a
gitti. Üniversitede ek derslerin getirdiğİ yüke rağmen iki arkada-

şıyla birlikte Chicago'da internet hizmeti veren American Informations System'i (AIS) kurmaya vakit buldu. Okuldaki son yılını devamlı Chicago'ya uçarak, para toplayarak ve işini yürüterek geçirdi. Birkaç yıl sonra işi 20 milyon dolara sattılar. 1996'da ailesiyle birlikte Blue Mountain'ın bir şubesi olan ve dijital kart yapan bluemountain.com sitesi yerine mountain.com sitesini açtılar. 1999 yılında internetin en popüler zamanında Polis ve ailesi, şirketi (kâr etmemesine rağmen) Excite@Home'a 700 milyonun üstünde bir paraya sattılar. Daha sonra şirket 40 milyon dolardan daha az bir paraya tekrar satıldı. Bu arada Polis Provide Commerce'i kurdu. Şirketin ProFlowers servisi, müşterinin çiçeği internet üzerinden doğrudan yetiştiriciden almasını sağlayarak servis ücreti almıyordu. Polis bu şirketi de 2005 yılında 450 milyon doların üstünde bir paraya sattı.

Polis, tüm zenginliğine rağmen kararlı bir biçimde sade bir yaşam sürüyor. "Tek hovardalığım" dediği, endüstriyel kullanım için tasarlanmış mekânın, evcil alana dönüştürülmesi ile oluşturulmuş loftundan başka, Denver ve Manhattan'da küçük apartman daireleri var. Amerikan yüksek sosyetesinin ilk tercihlerinden biri olan kayak merkezi Aspen'in manzarası da umurunda değil; nadiren seyahat ediyor ve uçuşlarının da iş için olduğunu söylüyor. Boulder ve Denver'daki ofisleri, Polis'in çeşitli vakıflarında, yeni kurulan şirketlerinde, özel yatırım firmalarında ve hayır işleri gruplarında çalışan elemanlarla dolu – hepsi de Jared Polis Inc.'in gayri resmi şemsiyesi altında. İşinin büyük bölümünü, şoförü Mark onu toplantıdan toplantıya koştururken hibrit arabasının arka koltuğunda, dizüstü bilgisayar ve cep telefonundan yazışarak hallediyor.

"Bilmiyorum, bu belki dikkat dağınıklığı ve konsantrasyon eksikliğindendir, ama birçok farklı işin içinde olmak istiyorum" diyor.

Pek ender olarak strese girdiğini, zira stresin verimsizlik getirdiğini ve kendisinin üretken olmayan her şeyden kaçtığını söylüyor.

Boş zamanında ortaya çıkan sonuç: Evde film izlerken dizüstü bilgisayarından e-postalarını okuyor. "Film seyrederken sadece yüzde 25 oranda üretken olduğumu gördüm, ama daha yapacak çok işim var." Kitap okuma işini de duşta hallettiğini söylüyor.

"Duş yapmak yarım saatimi alıyor ve bu bayağı uzun bir süre. Sayfalar ıslanıp kabardığı için hangi kitapları banyoda okuduğumu anlayabilirsiniz."

Polis'in politikada en çok önem verdiği konu eğitim. Geçen on yıl içindeki servet patlaması birçok Amerikalının eğitimsiz kalma-

siyla sonuçlandı. Bu nedenle eğitim sistemini geliştirerek oyun sahasında eşitlik sağlamaya çalışmak en iyi yol olarak görünüyor.

“Bana göre bu tamamen bir fırsat meselesi ve isteğim bu fırsatın tüm Amerikalılara sunularak onların yapabileceklerini görmek.”

Polis, İngilizce öğrenmeye uğraşan ve akşam işten sonra okula giden göçmenler için New America Schools denen bir dizi yenilikçi ilköğretim okulu açtı. 2007 yılına kadar, Colorado Eyaleti Eğitim Bakanlığı'nda çalışarak öğretmenleri ödüllendirme programlarına mali destek buldu; eğitim bültenleri yayınladı ve okulların geliştirilmesine yönelik paranın bulunması için çıkarılan tahvillere ilişkin kampanyaya destek verdi. Polis'in esas hedefi, muhtemelen kongre üyeliği gibi politik bir mevki. Buna ulaşabilmek için de, toplum karşısında zaman zaman yaşamakta olduğu rahatsızlıkla birlikte, görünüşündeki zengin çocuk ve karşındakinden daha uyanık imajını silmesi gerekiyor. Bir sabah, açtığı göçmen okullarından birine yaptığı ziyaret sırasında sınıfa girip, kendisini heyecanlı bir Meksikalı genç olarak tanıttı.

“Selam, ben Jared Polis. Okulun yeni öğrencisiyim” dedi tokalaşmak için elini uzatarak.

“Tamam, tamam, sakın ol” dedi çocuklardan biri Polis'in eline boş boş bakarak.

Polis'in özel yaşamı, özellikle de muhafazakâr Colorado seçmenleri nedeniyle daha yüksek mevkilere çıkmasına engel teşkil ediyor. Bu yıl hiç bitmeyen dedikodular nedeniyle Polis, bir gazeteye eşcinsel olduğunu açıkladı. “Her zaman özel hayatımın bana ait olduğunu düşündüm. Bana göre, din ya da ırk gibi, cinsel tercihin de insani değerlerle hiçbir alakası yok ve bu birçok insan için aynı.”

Polis, politikada paranın konuştuğunu da ispatladı. Seçilmiş bir resmi görevli olarak çalışmaları, 2000 yılında Colorado Eyaleti Eğitim Bakanlığı'nda çalışmak istemesiyle başladı. Eğitim kurulu, sandalyesi olan üyeler sebebiyle Colorado'da seçimle gelen en bağımsız ofislerden biriydi – sulh hâkimliği ile yasama meclisi üyeliği arasında bir yer. Koltuk için yapılan yarışlar ancak birkaç bin dolar tutan düşük bütçeli eylemler. Polis bu yarışta 1 milyon dolardan fazla para harcadı. Sarı bir okul otobüsü aldı, içine bilgisayarlar ve teknolojik donanımlar yükleyerek kampanyaya katılmak ve çocuklara teknolojik bilgiler vermek için eyaleti dolaştı. Reklamlar verdi, ilanlar astı ve mektuplar gönderdi. Eyaletteki altmış üç Demokrat Partili yönetim kurulu başkanına altmış üç buket çiçek yolladı. Rakibi, eyalet eski senatörü Ben Alexander, Polis'in bu iş için

7 000 dolar sarf ettiğini söylüyor. Fakat Polis, tahmini bir buçuk milyon oyun, yüze yakını güç bela alabildi.

“Bir an” dedi Alexander, “Polis’in 1 milyon dolar harcayacağını duyunca ona mektup yazmayı düşündüm. Diyecektim ki, ‘Gel bu parayı bölüşelim, sen bana 500 000 dolar ver ve ben bu yarıştan çekileyim!’ Yazmadım, ama keşke yazmış olsaydım.”

Bu başlangıçtı; bundan sonraki birkaç yıl Demokratların davaları ve adayları için cömertçe para harcadı. Öğretmenler için 1 000 dolar ödül koydu; politik adaylar için fon komitelerine bağışlarda bulundu ve liberal internet sitelerine para temin etti. Bütün bunlar Dörtler Çetesi’nin kurucu üyesi olarak Polis’in yapacağı en büyük bağış için başlangıçtı.

Kardeşler takımı

Grup öğle yemeği için toplandı. Eyaletin en güçlü ve seçkin Afrikalı Amerikalılarından biri olan (şimdi emekli) Colorado Eyalet Üniversitesi eski rektörü Al Yates, eyalet başsavcısı olan arkadaşı Ken Salazar ile 2003 yılının bir bahar gününde buluştular. İki arkadaş eyaletin yönetimini beğenmiyordu ve çok kızgınlardı. Colorado’nun eğitim sistemi bozulmuştu. Sağlık hizmetleri düzensizdi. 2001 ve 2002 yıllarındaki teknoloji ve telekom ekonomik krizinden sonra istihdam yavaşlamıştı. Parlamento ve valiliklerdeki Cumhuriyetçiler, zamanlarının çoğunu liberal üniversite profesörlerini hedef alan kanun teklifleri vererek ve sınıflarda eşcinsellik ile ilgili tartışmaların yasaklanması için uğraşarak geçiriyorlardı. Böylece Sol’a karşı verdikleri ideolojik savaş devam edip gidiyordu. Ayrıca eşcinsel evliliklerini yasaklayan anayasa maddesi değişikliğini de destekliyorlardı. Salazar ve Yates değişim istiyordu. Mevcut politik görüşlere onay vermeleri mümkün değildi ve bu nedenle kendi politik akımlarını yaratma kararı aldılar.

Önde gelen Demokrat fikir ve işadamlarıyla gayri resmi toplantılar yaptılar. Grup belirli bir konu üstünde durmadı, “ilerici politika” diyebileceğimiz sosyal adalet, dürüstlük ve en fakir Colorado’lular için daha büyük fırsatlar yaratmak gibi çok geniş bir alanda konuştular. Rutt Bridges ilk üyelere dendi. Yanlarında, ailesinin tıbbi malzemeler şirketi Stryker Corp.’taki 1,4 milyar dolarlık hissesine karşın fazla tanınmayan bir anne olan Pat Stryker da vardı.

2004 yılının başlarında Yates, Tim Gill’i çağırdı. Gill, teknoloji patlaması sırasında 400 milyon dolar servet yapmış, uzun boylu, sıksa bir bilgisayar delisiydi. Ülkenin her bölgesindeki eşcinsel

ve lezbiyenlere karşı gösterilen ayrımcı davranışlarla savaşıran kurumlara milyonlarca dolar bağışlamış ve Denver Yasama Meclisi eşcinsel karşıtı tavırlar göstermeye başlayınca da intikam yemini etmişti.

“2004 seçimleri sırasındaki felsefem, ‘kötüleri cezalandırmak’ üzerine kurulmuştu” diyor Gill, Denver Country Club’ın karşısındaki art-deco malikânesinde otururken. “Eşcinsel karşıtı tüm kanunları kaldırmak istiyordum.”

Gill, daha önceleri GOP’a karşı böyle düşmanca duygular beslemiyordu. Uzun bir Colorado Cumhuriyetçisi geçmişli olan, 1950 ve 1960’ların ünlü Colorado Yasama Meclisi üyesi Cumhuriyetçi Ted Gill, serbest pazarı ve harcamaların kısılmasını hararetle savunuyordu. “Başarı için insanların desteklenmesi gerektiğine inanıyorum, fakat insanların başarısızlık hakkı da ellerinden alınmamalı. Kaybetmek, kazanmayı öğrenmenin ayrılmaz parçasıdır.”

Gill’in zenginleşmesi de Cumhuriyetçilerin kafa yapısına çok uygundu. Gill, Denver’in dışında yaşayan üst orta sınıf bir ailede yetişti. Babası başarılı bir plastik cerrah, annesi ev kadınıydı. Matematik delisi ve bilgisayar bağımlısı olan Gill, lisede bilgisayarlar üstünde çalışarak kendi kendine bilgisayar programcılığını öğrendi. 1970’lerde Denver’da büyüyen bir eşcinsel olarak kendini toplum dışı hissetmeye başladı. “Beden dersinde, bir şişman çocuğun arkasında oluyordum. Bazen de tek şişman çocuk...”

Colorado-Boulder Üniversitesi’ndeki ilk yılında, ailesine eşcinsel olduğunu söylediğinde annesi büyük bir sarsıntı geçirdi. “Annem bana ‘Eğer iş arkadaşları bunu duyarsa babanın mesleği sona erer’ dedi” diyor Gill, eski günleri hatırlayarak. Annesi terapiye gitmeye başladı ve bu konuda o kadar çok kitap okudu ki, en sonunda üst lisans psikoloji diploması alıp kendi işini kurdu.

Tim, üniversiteden mezun olduktan sonra Hewlet-Packard şirketine girerek, “ilk kişisel bilgisayar”la işi üstünde çalışmaya başladı. Bir süre sonra şirket işlerinden bıkip sinirlenmeye başlayınca, ailesinden 2 000 dolar ödünç alarak evinin misafir yatak odasında internet yazılım şirketi kurdu. Quark adlı bu şirket, 1980’in sonlarında yılda 300 milyon dolar geliri aştı.

1992 yılında şirketteki hissesinin yüzde ellisini iş ortağına satarak emekli olmaya karar verdi.

“O güne kadar kendime bir sürü söz vermiştim. İlk sözüm, 5 milyon dolarım olunca emekli olacağımdı. Daha sonra 35 milyon olunca ayrılmaya karar verdim. Sözlerimi hiç tutamadım. Sonunda kendi kendime şöyle dedim: 500 milyon dolar bağışlaya-

cak duruma geldiğim zaman emekli olacağım. Bu sözü tutamama gibi bir korkum yoktu, zira hiçbir zaman bu orana ulaşamayacağımı hissediyordum.”

Hisselerini satmaya karar verdiğinde, ortağı 300 milyon dolar vermeyi kabul etti; böylece Gill'in elinde 400 milyon dolardan daha fazla para kalmış oluyordu. Para, daima yatırım getirileriyle büyüdüğü için artık hedefine ulaştığını düşünerek bir vakıf kurmak için emekliye ayrıldı.

İlk başlarda Gill politikadan uzaklaşmış gibi görünüyordu. Hem Cumhuriyetçiler, hem de Demokratlarla arası iyiydi ve o tarihlerde, politikada daha az yer alan eşcinsel hakları üstüne odaklanmıştı. “Politikayı şeytani ve pis bir olay olarak görüyorduk” diyor. 1992’de, Denver gibi şehirlerin eşcinsel vatandaşlarının haklarını korumak için koyacakları kanunları engellemek için Colorado yasasında yapılacak değişikliği önlemek amacıyla 30 000 dolar harcadı. Yasa geçti ve Gill eşcinsel haklarını korumak için verdiği çabayı ve parasal desteği iki katına çıkarmaya karar verdi.

“Daha güzel bir dünya bırakmak istiyorsunuz. Hiçbir sıradan heteroseksüel milyoner erkeğin ‘Bu benim de sorunumdur’ diyeceğini zannetmiyorum. Peki bu benim de sorunum değilse, kimin sorunu olacak o zaman?”

Eşcinsel hakları için para bulma uğraşları ve politikada tarafsız kalma tutumu, 2000 yılında George W. Bush’un seçilmesiyle birbirine uymayan iki davranış biçimi haline geldi. Colorado Cumhuriyetçileri de, ulusal GOP gibi, eşcinselliğe karşı açıkça cephe alan Hristiyan Hakları ve Aile Değerleri Grubu ile yakın ilişkiler içindeydi. Vakfın merkezinin Colorado Springs’te olması nedeniyle Gill hareketin içinde kalmıştı. Çünkü bu bölge, Hristiyan eşcinsel evliliğe karşı çıkan National Association of Evangelicals’ın (Ulusal Evanjelikler Birliği) eski başkanı Tedd Haggard’ın ve aile haklarını koruma odaklı evanjelik bir grup olan Focus on the Family’nin yuvasıydı. Haggard 2006 yılında, para karşılığı eşcinsel bir eskortla ilişki kurduğu ortaya çıkınca istifa etti. Gill politika dışı kalmanın hiçbir işe yaramayacağını anlamıştı.

“Ben hem Demokratlara, hem de Cumhuriyetçilere para vermiştim, her zaman. Sonuçta bu ülke yarı yarıya Demokrat ve Cumhuriyetçi değil miydi? Eğer iki tarafı da destekleyen bir politika içinde olmazsanız, yolunuzu bulamazsınız. Bizim politikamız, iyi Cumhuriyetçileri ve iyi Demokratları bulup parayı onlara vermektir. Fakat Bush iktidarı ele geçince, bu çeşit bir parayı al-

mak isteyen Cumhuriyetçilerin sayısı çok azaldı tabii, ama hâlâ yardım yaptığımız iyi Cumhuriyetçiler var. Fakat Cumhuriyetçi Parti, kolunu sosyal muhafazakârlara öyle bir kaptırmış ki, Cumhuriyetçilerle yakınlık kurabilme stratejilerimizin artık işe yaraması mümkün değil. Benim felsefem şu: Eğer Cumhuriyetçi Parti içindeki insanlarla arkadaş olamıyorsanız, bunların en kötü olanlarından kurtulmak zorundasınız.”

Böylece 2003 yılında Al Yates Cumhuriyetçileri def etmek için ondan yardım istediğinde onu can kulağıyla dinledi. Yates ve Stryker, öğle yemeği için Gill'in Aspen'deki evine gittiler ve Gill derhal imzayı attı. Kısa süre sonra, Yates ve Bridges Polis'i, Fort Collins Country Club'a akşam yemeğine davet etti ve Polis grubun ana stratejisti oldu.

İlginç bir grup oluşturdular. Hırslı, gösterişli, cin gibi zeki Polis, kendini ılımlı diye tanımlayan ve arkadaşlarını politik hattın her iki yakasında tutmak isteyen biriydi. Gill daha muhafazakârdı fakat Cumhuriyetçilerden kurtulmak ve eşcinsel haklarını savunmak konularında hiçbir yasak tanımıyordu. Merkezîyetçi Bridges de politik bir mevki düşünüyor ve Cumhuriyetçilerle ilişkilerini devam ettirmek istiyordu. Üç çocuk annesi, kocasından boşanmış dürüst Stryker ise aile meseleleri ve “sosyal adalet” üstüne odaklanmıştı.

Stryker, grubun en büyük finansörü olmasına rağmen en sessiziydi ve toplantılarda Yates'i temsilci olarak seçmişti.

“Başlangıçta, anlamlı bir şey yaratmanın tek yolunun kendi özel gündemimizi bir yana bırakmak olduğunu biliyorduk” diyor Yates. “Belirli bir politikamız yoktu ve duygusal sorunlarımızı da yok sayıyorduk.”

Sonunda grubun müşterek bir hedefi oldu: Cumhuriyetçileri def etmek.

Seçime kadar 3 milyon dolar topladılar. Eyalet yarışı için grup 2 milyon dolardan fazla para harcadı. Bu miktar, Cumhuriyetçi grubun harcadığının iki katıydı. Cumhuriyetçilerin adaylıklarına karşı yapılan reklam giderlerini finanse ettiler. Gill, Polis ve Stryker, Coloradans for Plain Talk adlı kampanyayı destekledi ve hemcins'insanların evliliğini yasaklayan yasa değişikliğinin yapılması için uğraş veren Musgrave karşıtı reklamlara 1 milyon dolar yatırdılar. Reklam saldırıları gitgide artınca, Musgrave kilise gruplarına e-posta atarak “radikal eşcinsel gündeme” karşı kendisine destek verilmesini rica etti.

Musgrave, muhafazakâr Hristiyan gruplarına “Eşcinsel taraf-

tarı lobi liderleri, beni alt edebildikleri takdirde ilerde kimsenin kendilerine karşı çıkamayacağını biliyor” diyen bir sürü e-posta attı. Sonunda da çok az farkla kazandı.

Cumhuriyetçi eyalet senatörü Jim Dyer –Gill’in düşmanıydı o da– bir diğer önemli hedefti. Bir televizyon reklamı, ev satışları işinde yaşanan bir olayı ortaya koyuyordu. Dyer, seksen üç yaşındaki Alzheimer hastası bir kadının evini 10 dolara elinden almıştı. (Dyer daha sonra mahkeme kararıyla zararı tazmin etmeye zorlandı.) Adams County yakınlarında oturan Cumhuriyetçi aday Pam Rhodes adlı kadın, kendisinin aşırı sağ kanattan olduğuna ilişkin bir posta fırtınası başlayıncaya kadar seçimlerde önde gidiyordu.

Grup reklamlar için fon temininin yanı sıra, kampanyayı yürütecek Demokratları da bir araya getiriyordu. Yasa teklifleri Cumhuriyetçiler tarafından devamlı reddedildiği için, Colorado Parlamentosu’nda Demokrat olmak, kariyer açısından bir çıkmaz sokaktı. Dörtler Çetesi; zeki, istekli Demokratları bularak onların kampanyalarına maddi destek verdi. Ayrıca açıkgoz muhafazakârların güçlenmelerini önlemek için onlara karşı yapılan reklam kampanyalarına da fon sağladı.

“Marilyn Musgrave okul yönetim kurulunda işe başladı” diyor Gill. “Onu bu görevdeyken veya parlamentodayken bile yok etmek çok kolaydı. Uyanık olmamız ve kötü politikacıları bulup onları daha güçlü mevkilere gelmeden durdurmamız gerekiyor.” Gene de Polis ve Gill, Dörtler Çetesi’nin harcadığı paranın seçimleri etkileyen faktörlerden sadece biri olduğunu söylüyorlar. Seçim sonuçlarının, seçmenlerin Cumhuriyetçilerden memnuniyetsizliğinin sonucu olduğunda ısrar ediyor Polis. “Bu daha çok Cumhuriyetçilerin ne yapmadığıyla ilgiliydi” diyor. “Eyaletin hiçbir sorunuyla ilgilenmiyorlardı. Örneğin, büyük bütçe açığı gibi...”

Fakat anketler ve Cumhuriyetçiler, 2004 bozgununun en büyük sorumlusunun Dörtler Çetesi olduğunu söylüyor.

“Bir araya geldiler ve büyük bir etkileri oldu” diyor, Denver merkezli çalışan bağımsız anketör. “Demokratlar, onlar olmadan kazanamazdı. 2006 yılında Cumhuriyetçiler tekrar bir araya geldi ve kendi çetelerini kurdular. Petrol kralı Bruce Benson ve bira yapımcısı Pete Coors, seçimlerde 4 milyon dolar harcayarak yerel adayları desteklemeyi planlayan, beş yüz yirmi yedi üyeli *Traillhead Group*’u kurdular. İş çek yazan milyonlere gelince, Cumhuriyetçiler hâlâ Demokratları geride bırakıyor.

“25 000 dolardan 100 000 dolara kadar çek yazacak insanları

bir araya toplamayı başarıyoruz” diyor Philip. “Fakat yedi rakamlı çekler konusunda bu denli başarılı değiliz. Birçok yeni zengin Cumhuriyetçi var fakat kanımca yeni zengin Demokratlar politik motivasyon açısından çok daha öndeler.”

Gerçekten de 2006 yarışında Colorado Demokratları parlamentodaki çoğunluklarını artırdı. Ritter, eyalet valiliği desteğini aldı. Eşcinsel evlilikleriyle ilgili kanunun reddedilmesiyle Gill’in morali bozuldu ama Colorado’da, karşı çıktığı on üç adaydan on ikisinin yenilgiye uğraması onu cesaretlendirdi.

Gill, gelecek için Bush’un meşhur sözünü tekrar ediyor: “İşe devam edeceğim.”

Kaygılı Zenginlik

Paranın Derdi

2005 verilerine göre, Zenginistanlıların yarısından azı “servet beni daha mutlu yaptı” sözünü doğruluyor. Daha da şaşırtıcı olansa, milyonerlerin yüzde 10'unun (bu rakam kadın milyonerlerde yüzde 16), paranın problemlerine çözüm getirmeyip, aksine problem yarattığı konusunda aynı görüşte olmaları.

Amerika'daki servet patlaması, sadece daha zengin insan yaratmakla kalmamış, bunun yanında daha fazla zengin insan sorununu da getirmiştir. Para, Zenginistan'a özgürlük ve güç gibi kavramların yanı sıra, yatlar ve uçaklar gibi maddi getirileri sunarken, hiçbir zaman kurtulamayacakları dertler de vermiştir.

Ailelerdeki yeni tip kavgalar, paranın nasıl harcanacağına yönelik sınırsız seçenekler ve sürekli kaybetme korkusu gündeme düştü (Pete Musser gibi). İlgilenilecek bir sürü ev, denetlenecek personel ve tesisatçılardan bahçıvanlara, sanat eseri restoratörlerinden mücevher danışmanlarına kadar ödenecek fatura yığını... Şayet Zenginistanlılar paranın hayatlarını kolaylaştıracağına inanıyorlarsa çok yanılıyorlar. Para hayatlarını çok daha karmaşık hale getiriyor aslında.

Zenginistanlıların sinir katsayıları, diğer Zenginistanlılar ile yaşanan rekabet nedeniyle her zaman yüksek durumda. Ne kadar başarılı olurlarsa olsunlar, daima onlardan daha başarılı biri çıkacaktır ortaya. Birinci bölümde belirtildiği gibi, Zenginistanlılar, servetleri ne olursa olsun, kendilerini güvende hissedebilmek için iki kat daha varlıklı olmaları gerektiğine inanırlar. 1 milyon doları olanlar 2 milyona ihtiyaç duyarken, 10 milyon doları olanlar 20 milyon dolara ihtiyaç duyduklarını söylerler. Dinesh D'Souza *The Virtue of Prosperity* (Refahın Erdemi) isimli kitabında zenginler için “Birbiri ardına fırsat kovalarlar, bir fırsat, sonra bir

fırsat daha; umutları en büyük baş olmak; beklenen ama hiç gelmeyen sükûnet...

Bütün bu savaş ve endişe Zenginistanlıları huzursuz elitler haline getiriyor. Bunlar, eski zenginler gibi sorunlarını kimseye yansıtmadan çözmek yerine, yeni ve tuhaf bir çözüm yolu geliştirdiler – ancak milyonlarca milyonerin bulunduğu bir çağda varolabilecek bir çözüm yolu.

Kendi servet destek gruplarını kurdular.

Bir perşembe sabahı, on orta yaşlı erkek Manhattan'da eskiden Alman Musiki Cemiyeti'ne ait olan binada bir araya gelir. Spor giyinmişler; üzerlerinde kravatsız Dockers gömlekler, süveterler ve Merrel ayakkabılar var. Büyük bir masanın etrafına oturmuşlar, çocuklar meyve yerken, tatilden veya havalardan konuşuyorlar. Ortam rahat ve bildik, sanki yakın arkadaşlarıyla evlerinde sohbet ediyorlar. Ancak bu kahvaltıya katılabilmemiz için en az 10 milyon dolar değerinde olmanız gerekiyor.

Toplantı, ülkede aynı derecede zengin olan kişiler için kurulmuş olan *Kaplan 21* kapsamında yapılıyor. Burada her Kaplan üyesi (Kaplan üyeleri çoğunlukla erkek) iş ve özel hayatlarında yaşadıklarını paylaşırlar. Toplantıda ilk içini döken kişi Kaplan'ın kurucusu ve eski bir New York inşaat müteahhidi olan Michael Sonnenfeldt oluyor.

Sonnenfeldt'in bir sorunu vardı. Yakın bir arkadaşıyla kurdukları küçük bir şirketin iş stratejisine yönelik fikir ayrılığına düşmüşlerdi. Bu aşamada da arkadaşlıkları zedelenmiş ve Sonnenfeldt'in yedi haneli yatırımı tehlikeye düşmüştü.

"Hayatımda hiçbir zaman iş anlaşması yüzünden bir arkadaş kaybetmemiştim" diyor Sonnenfeldt. "Bu olayın bana ne kadar büyük bir psikolojik bedel ödeteceğini hiç anlayamamıştım. Gerçekten bu olay hayatımı tüketti. Diyebilirim ki, benim psikolojik ve iş hayatımdaki enerjimin üçte birini aldı. Seçeneklerim, çok para yatırdığım için işe devam etmek ya da hemen ayrılmak. Şu anda ne yapacağıma karar vermeliyim. Bu durum benim için çok acı verici."

Grup üyeleri başlarını tebessümle sallıyor. Birkaçı yönetim kurulundan istifa etmesinin iyi olacağını söylüyor.

"Evet, sanırım yapmam gereken bu" diyor Sonnenfeldt. "Haklısınız, bu işten sıyrılmalıyım. Ne pahasına olursa olsun."

Eski bir medya patronu olan bir diğer üye, Manhattan'daki iş yerini yenilediğini ve pek çok New York zengininin aksine inşaat sırasında binada kalmayı sürdürdüğünü söylüyor. Karmaşa, pis-

lik ve gürültünün dayanılmaz olduğunu belirtiyor.

“Hayatımda hiç böyle bir durumla karşılaşmadım” diyor. “Daha büyük ve daha güzel bir yer bulmayı düşünmekteydik. Bu durum, bu işi yapmamız için bize güç verecek.”

Bir yönetici, yatırımlarının iyi olduğunu fakat dış yatırımlara daha fazla yönelmeyi arzuladığını belirtiyor ve bu konuda fikir soruyor.

Ortabatılı emekli bir yatırımcı olan George, üretimdeki düşüşten zarar gören yöresel ekonomi için endişe ettiğini söylüyor. Anonim şirketlerin yönetim kurullarında bulunmasından dolayı yılda 1 milyon dolar kazandığını ve yatırımları nedeniyle de maddi sorunu olmadığını belirtiyor. Ancak işçiden yana bir insan olarak işsizlik konusunda endişeleri olduğunu ve çevredeki milyon dolarlık ev sahiplerinin evlerini satışa çıkarmalarının bunun göstergesi olduğunu söylüyor. “Bütün bu belirsizlikleri görmek beni çok endişelendiriyor” diyor.

Enerjik bir üretici ve emlak patronu olan Al, işçilerini çok fazla mağdur etmeden işini kapatmayı planladığını söylüyor. “Çok fazla birim ve çok fazla çalışanım var. Bunları yoluna koymak çok zamanımı alacak. Bu iş gerçekten de çok fazla zamanımı ve enerjimi alıyor. Çok zor...”

İşin güzel tarafı, emlak yatırımlarının ve uluslararası hisse senetlerinin getirilerinin çok iyi olması. Al, ailesi için Long Island'da 550 metrekarelik yenilenmiş bir tatil evi aldığından bahsediyor.

Bir finans firmasında üst düzey yönetici olan Arthur, elinde büyük miktarda şirket hisse senedi bulunduğunu ve bu konuda karsarsız kaldığını söylüyor. Şirket hisse senetlerinde son dönemde düşüş yaşandığını ve şirkette kalmaya devam etmesi halinde durumu düzeltmeyeceğini belirtiyor.

“Esas olarak elindeki hisse senetlerini eritmeye çalışıyorsun” diyor, Sonnenfeldt.

Arthur sinirli bir ses tonuyla “Şey, yıllar evvel senetlerimin dörtte üçünü satmıştım” diye cevap veriyor.

“Umduğunu bulamama durumu o halde” diyor Sonnenfeldt.

Eski bir Wall Street yöneticisi olan yanık tenli, iri cüsseli diğer üye Al, yetmiş yedinci yaş gününü kutladığı için pek mutlu. Beden sağlığı düzelmiş, Lipitor ve Zetia kombinasyonu sayesinde kolestrolü iki yüz seksen yediden yüz yediye düşmüş. Grup alkışlıyor ve herkes bu iki ilacın adını aceleyle yazıyor.

Wall Street'li Al, emekliliğinden sonra iş alanını değiştirmek

amacıyla şirket hisselerinin yarısından fazlasını satmakla finansal açıdan hata ettiğini söylüyor. Hisseler 2005 yılında fırladı ve şayet satmamış olsaydı, bugün 100 milyon dolardan daha fazla ediyor olacaktı.

Üyelerden biri “İş dünyasına çok yakınsınız” diyor.

Bir diğeri “Pek çoğumuz hata yapıyoruz. Kendimizi suçlamayalım. Herkesin başına gelebilir” diye cevap veriyor.

Wall Street’li Al, yaşam tarzının gittikçe pahalılaştığından bahisle pişmanlıklarını dile getiriyor. Parasını yetiştirmek ve sermayeden yememek için yatırımlarından daha fazla getiri alması gerektiğini söylüyor. Cape Cod’da spekülasyon amaçlı almış olduğu milyonlar değerindeki iki evini satmak için broşür dağıtıyor.

“Bunlar muhteşem mülkler. Bana bu konuda yardımcı olabilirsiniz” diyor.

Çok iyi kazandıran çeşitli özel yatırım fonlarına –özel şirketlere para yatırmak için oluşturulmuş yatırım havuzları– yatırım yapmak istediğini, ancak yatırımcılardan çok fazla para aktarıldığı için tüm alımların durdurulduğunu söylüyor. Özel yatırım fonlarına en az 5-10 milyon dolar yatırım yapmaya imkânı olan çok sayıda insan olması nedeniyle, bu fonların yatırımcılardan uzaklaştığından bahsediyor.

“İyi fonlar için çok fazla para gerekiyor. Fon almak için başvurduğumuzda paramızın kabul edilmemesi ne acı. Herkes beni bu konuda reddediyor.”

Başka bir üye aynı durumun kendi başına da geldiğini söylüyor. Sonnenfeldt “Sistemde çok fazla para var” diyor.

Üyelerden biri, bankalardaki hesaplarında yeteri kadar para bulunmadığından yakınıyor. Günün ilerleyen saatlerinde konu enflasyona geliyor. İyi bir hayat yaşamak için gerekli paranın çok yukarılara fırladığından, ancak yatırım getirilerinin düştüğünden söz ediyorlar. 1990’ların sonu ile 2000’li yılların başında getiriler en az yüzde 10’dü, şimdiyse enflasyonun iki haneli artışına rağmen yüzde beşlere, yüzde yedilere düştü. Hayatlarını idame ettirebilmek için bazı Kaplan üyeleri sermayeden yemeye başlamıştı ki, bu da kabul edilmiş olan servet yönetim kurallarının “kesinlikle olmaz” idi.

İmalatçı Al, “Karım şu Manolo Blahniks ayakkabılarından alıyor ve bunların fiyatları sürekli yükseliyor” diyor. “Kendisine bu işin saçmalık olduğunu söyleyerek alımlarını azaltmasını istedim.”

Wall Street’li Al, “Restoran fiyatlarına bakın” diyor. “İki kişilik bir yemek 250 dolar.”

George cevap veriyor: “Ya NBA maçlarındaki özel tribün biletlerine ne demeli? Her biri 850 dolar. Tamam, belki iskemlelerin üzerindeki yastıklar daha rahat ama yine de...”

İmalatçı Al devam ediyor: “Henüz algılamış değilsiniz ama yaşam tarzımız değişti. Örneğin, iyi bir Mercedes almak istersek şu anda fiyatı 100 000 dolar. Almaya ihtiyacımız var mı? Hayır. Fakat para kazandığımız için güzel şeylere sahip olmak istiyoruz. Belli bir yaşam tarzına alıştık ve bu da gitgide pahalılaşıyor.”

Wall Street’li Al “Rekabet çok büyük” diyor. “Hamptons’a gittiğinizde, orada güzel bir ev almak istiyorsunuz ama sonra bir de bakıyorsunuz ki yan komşunuz sizinkinden daha iyi bir ev almış. Fiyatlar her yıl sürekli artıyor ve o zaman sizin daha iyi bir ev almak ya da başka bir yere gitmek konusunda karar vermeniz gerekiyor. Özel bir jetle seyahat etmek çok hoş ama çok pahalı.”

Medya yöneticisi araya giriyor: “Herhangi birimizin bu konuda endişe etmesi beni çok şaşırttı. Gerçekten parasız kalacağınıza inanıyor musunuz?”

Wall Street’li Al dalga geçiyor: “Sen benim evimde yaşamıyorsun. Bu konuya iki açıdan bakmak gerek. Senin korkun masrafları kısmak. Ben bundan böyle yatırımlarımdan yüzde 5 veya 6’lık bir getiriyle yaşayamam. Bu bana yetmez. Daha fazlasına ihtiyacım var.”

George “Serveti oluşturunken seni motive eden sadece hırs değil, esas neden korku” diye ekliyor. Gerçekten hırs ile korku arasında büyük bağlantı var. İnsanların endişe etmeleri motivasyonun bir parçası oluyor. Biz her zaman endişeliyiz.”

Bir başka üye şöyle soruyor: “Gerçekten, ne kadar para yeterli dersiniz?” Endişe etmemeniz için ne kadar paraya sahip olmanız gerekir?” On sene kadar önce, emniyette olmak için 5 milyon dolar yeter derdim. Şimdi çok daha fazlası... Rakam ne dersiniz? 10 milyon mu, 50 milyon mu?”

Grup üyeleri soruyu zihinlerinde tartıyor. Medya yöneticisi kır kır gülerek şöyle diyor: “Bunlar ne kadar da üst sınıfa yönelik sorunlar.”

Bir grup milyoner

1998’de, Michael Sonnenfeldt emlak işinden zengin bir adam olarak emekli oldu. Şirket hisselerini onlarca milyon dolara sattı. Bir önceki işinin satışından da milyonlarca dolara sahipti. Ancak içi sıkılmaya başladı.

Sonnenfeldt elli bir yaşında, beyaz sakallı, yüzünde her zaman bir gülümseme olan, hâkim yaka gömleklere düşkün, gösterişli bir adamdı. Yaşamın maddiyatın ötesindeki anlamlarını bulma konusundaki sohbetleri çok severdi. Kendisini Yahudi Budist ilan etmişti. Montana'daki inziva mekânlarına çekilerek meditasyon yapar ve estetik değerleri özümsemek için düzenli olarak Japonya'ya ziyarette giderdi. (O ve Larry Ellison aynı Japon iç mimarı kullanıyor.)

Emlak şirketini sattıktan sonra Sonnenfeldt ruhsal bir yalnızlık hissine kapıldı. İş onun hayatının merkezidi ve şimdi o yoktu.

“İşim sadece benim servetimin kaynağı değil, aynı zamanda kimliğimin bir parçasıydı” diyor. “Esas soru, işim olmadan hayatımı nasıl devam ettireceğimdi. Çözmem gereken sorun, işim olmadan kimliğimi yeniden bulmaktı.”

Bir de daha pratik bir soru olan geçim konusu vardı. Emlak şirketini sattıktan sonra kazancı tamamen finansal yatırımlarından gelen gelire bağımlı kalmıştı. Bu arada, üst düzey yatırım dünyası hakkında hiçbir fikri yoktu. Zenginler için yatırım, hisse senedi ve tahvil demekti. Şimdiyse sabit fonlar, özel yatırım fonları, vadeli işlem ve opsiyon borsası, para, dövizle oynamak gibi çeşitli seçenekler vardı. Sonnenfeldt, emlak işi öncesi yatırım, menkul değerler ve bankacılık şirketi olan Goldman Sachs'ta çalışmış olmasına rağmen bu konuları tam olarak anlayamıyordu.

“Nasıl yatırımcı olacağımı öğrenmem ve servetimi korumam gerekiyordu” diyor. “Bu dünya benim emlak piyasamdan tamamen farklı.”

Sonnenfeldt kendisiyle aynı durumda olan arkadaşlarıyla da konuştu. Bir anda, işlerini satmış, yeni kimlik ve yatırım deneyimi araştıran çok büyük bir zengin nüfusu çıkmıştı ortaya. Eski zenginler, güvenilir avukatları ve bankerleri kanalıyla bu işi yürütürken, Zenginistanlılar müşterileri kendi ürünlerini alma doğrultusunda yönlendirip objektif tavsiyelerde bulunmayan büyük özel bankalara güvenmiyorlardı. Kendin yap ilkesini benimsemiş olan yeni nesil zenginler, hayır işlerinde yaptıkları gibi, finansal geleceklerini de kendi kontrollerinde tutmak istediler.

Sonnenfeldt, yönetim konusunda fikir alışverişinde bulunmak amacıyla kurulmuş olan ve katılımcıları şirket başkanlarından oluşan İcra Komitesi adlı grubun bir üyesiydi. Emekli olduktan sonra “Eski Başkanlar” grubunu kurmak için çeşitli üyeleri davet etti.

Başlangıçta amaç, Beardstown Ladies Investment Club'ın (Beardstown Kadınları Yatırım Kulübü) kuruluşu gibi, yatırımlar üze-

rine odaklanmaktı, ancak bu mültimilyonerlere yönelik olacaktı. Sonnenfeldt klübün adını Tiger 21 (Kaplan 21) koydu. Bu, The Investment Group for Enhanced Results (Değerlendirilen Sonuçlar Doğrultusunda Yatırım Grubu) sözcüklerinin başharflerinden oluşuyordu. (Julian Robertson tarafından kurulmuş olan eski hedge fon Tiger ile karışmaması için “21” ekledi.)

Kaplan 21’in şu anda 80 üyesi var ve her ay bir araya gelen on on iki kişilik alt gruplardan oluşuyor. Her üye yılda, vergiden düşebileceği 25 000 dolar aidat öder. Başlangıçta Sonnenfeldt, üyeler için 100 milyon dolarlık bir servet tavanı koydu. Fakat bu karar yürütülemedi, zira bu tavandan çok daha zengin pek çok üye kaydolmuştu.

En az 10 milyon dolar serveti olanlar için yapılan araştırmada, ülke içinde en hızlı artan grubun onlu kademelerde yer alan milyonerlerde olduğu tespit olundu. Yine aynı araştırmada, 10 milyon dolar üstü servete sahip olan yatırımcılar ile servetleri 10 milyonun altında kalan yatırımcıların çok farklı davrandıkları ortaya çıktı.

“Ortada sihirli bir rakam yok ama 10 milyonluk kişiler servetlerini uzun vadede büyütme için yatırım yaparken, bu rakamın altında kalanlar yaşamak için güncel getirilere ihtiyaç duyuyor.”

Kaplan büyüdüğü çok tuhaf bir şey olmaya başladı. Toplantılar sırasında üyeler, servetten kaynaklanan özel problemleriyle ilgili konuşmaya başladılar. Çocuk yetiştirmek, arkadaşlıkları yitirmek ya da para kaynaklı aile kavgalarının önlenmesi gibi konulardı bunlar. Eşit zenginlikte bir grup yabancıların bir araya gelmesi, garip şekilde özgür bir ortamın oluşmasını sağladı. Zenginlerin kendilerini sürekli hedef gördükleri bir dünyada Kaplan, güvenlikli ve entelektüel bir topluluktur. Burada kendilerini emniyette hissediyorlardı.

Kaplan’ın birkaç kadın üyesinden biri “Buradaki grupla, evde kocama veya çocuklarıma dahi anlatamayacağım şeyleri paylaşıyorum” diyor. “Burada herkes ayakkabılarıma kaç para harcadığımdan, annemi ne kadar sevdiğime kadar benimle ilgili her şeyi biliyor. Onlara her şeyimi anlatıyorum.”

Bir toplantıda, Kaplan üyelerinden biri buluş çağındaki kızı ile arasına mesafe girdiğini itiraf etti. Bugüne kadar hayatının büyük bölümünü işine adanmıştı. Şimdi emekliydi ve ailesi ile bağlarını yeniden kurmak istiyordu. Üyelerden biri, cumartesi sabahları kızını kahvaltı için dışarı çıkarmasını önerdi.

Baba tavsiyeyi dinledi ve bir sonraki toplantıda, haftalık kah-

valtılarının hayatını değiştirdiğini söyledi.

“Kızı ile olan ilişkisi bu kahvaltılar sayesinde yeniden kuruldu” diyor Sonnenfeldt. “Baba ağlıyordu, ona tavsiyeyi veren de ağlıyordu; odadaki herkes çok etkilenmişti. Gerçekten çok etkileyici bir durumdur.”

Bir diğer toplantıda, teknoloji alanından erken emekli olan çok zengin ve güçlü bir işadamı, kendisi için yeni bir kariyer düşünüyordu. Müziği denedi. Para yönetimini denedi. Tiyatro yapımcılığını denedi. Hiçbiri onu mutlu etmedi. Kaplan yeleri ona çocukları eğitmekten ne kadar hoşlandığını hatırlattı. Sonunda, suçlu çocukları hayata kazandırma merkezinde ders vermeye başladı. Bu işi çok sevdi ve bu onun yeni mesleği oldu.

“Cevabı kendisinde olan şeyi ortaya çıkarmasına destek olduk” diyorlar.

Kaplan, kulaktan kulağa yayılan şöhretiyle o denli popüler oldu ki, ülkenin her yerinde ve belki Avrupa’da da şubelerinin aılması planlanıyor.

Zengin insanların zengin insanlara yardım etmesi fikri gerçekten çok rağbet gördü. Boston’da CCC Alliance isimli grup sadece 100 milyon doların üzerinde serveti olan aileler için kuruldu ve günümüzde yetmiş yesi var. Grup Avrupa’daki ailelerle de temas halinde.

MetCircle da, New Yorkta 100 milyon dolar üstü serveti olan ailelere hizmet veriyor. Bugünlerde yüz yesi bulunmakta. Diğer gruplar arasında, Kalifornia’da, \$M3; New York’ta, Institute for Private Investors ve Chicago’da Family Office Exchange göze çarpmakta. Finans alanında kendi servetlerini yapmış bir grup New York’lu kadın bir araya gelerek tamamı kadın olan, eşit servetteki kişilere yönelik Circle Financial’ı kurdular.

CCC’nin kurucusu ve Pitcairn aile servetinin vârisi Laird Pendleton, eşit servet gruplarının popüler olmasını günümüz zenginlerinin şüpheci ve bağımsız ruha sahip olmalarına bağlıyor.

“Zengin olduğunuz zaman dünya her zaman size bir şeyler satmaya çalışıyor ve benim ailem gibi aileler mahremiyete önem verir” diyor Pendleton. “Eşit servet grupları size zaman içinde tanıyacağınız ve gveneceğiniz bir grup aile veriyor. Onlar sizin yaşadıklarınızı daha evvel yaşamış oldukları için kendilerini sizin yerinize koyabiliyorlar. Veraset veya kayınpederinizi aile şirketine sokma gibi konular gündeme geldiğinde, bu işleri yeniden keşfetmek yerine, bu konuyu yaşamış birine danışarak ondan tarafsız nasihat alabilirsiniz. Ailesinden devamlı olarak ‘tekerleği yeniden

icat etmeyin' sözcüğünü duymayan var mıdır?"

Eşit servet grupları aynı zamanda üyelerine değerli finansal bilgilere ve anlaşmalara ulaşmaları için de yol gösterir. Bu amaç doğrultusunda üyelerine ışık tutmaları için, en önemli ekonomistleri, özel yatırım anlaşması uzmanlarını, ticaret konularında önemli isimleri ve hedge fon yöneticilerini getirirler. Uzmanlar, bu grupların içinde bol miktarda potansiyel müşteriler olması nedeniyle toplantılara memnuniyetle katılır.

Üyeler aynı zamanda birbirlerini, yapmış oldukları anlaşmalarla ilgili işlere de dahil ederler. Üyelerden biri, Şangay'da yapılacak bir otel için ortak arandığını biliyorsa ya da yeni kurulmuş bir bilgisayar yazılım şirketinin acilen paraya ihtiyacı olduğunu duymuşsa, bunu hemen diğer üyelerle paylaşır. Son birkaç yıldır Kaplan üyeleri, petrol platformu satın almak, gıda şirketleri kurmak ve yatırım fonlarını ortaklaşa finanse etmek amacıyla takımlar oluşturdu. CCC grubunda bazı üyeler, iş imkânlarını araştırmak için vatanı Hindistan'a giden bir teknik aracıyla yatırıma karar vermeyi seçtiler

CCC firmasının yönetici ortağı Stephen Martiros "Bizim yayın alanımızın avantajlarından biri de küresel olması. Bugünün serveti için en önemli konu uluslararası gerçek bir perspektife sahip olunmasıdır" diyor.

Para hakkında konuşurken zenginler nelerden bahseder?

Kaplan toplantısı sırasında, öğleden sonra ilerleyen saatlerde üyeler, günün esas olayı olan portföy defans için masanın etrafında toplandılar. Eğer Kaplan 21'in misyonu, diğer zengin üyelere karşı sizin ruhunuzu (ve yatırımlarınızı) açığa çıkarmaksa, portföy defans nihai çıplaklıktı. Her toplantıda bir Kaplan üyesi, kişisel yatırımlarından, gelirinden yaptığı hayır işlerine ve ev harcamalarına kadar bilançosuna ait tüm ayrıntıları açıklıyordu. Kişinin gelirinin ve harcamalarının analiz edilmesi sonucunda grup, "hayattaki hedefin nedir?" veya "seni ne tatmin eder?" gibi sorular sorarak konunun özüne inmeye çalışıyordu. Sonnenfeldt buna "kendinle yüzleşmek" adını vermişti ve bu, destek grubunun birbirine destek verme işlevinin bir parçasıydı.

Günün konusu George idi. Bütün üyelere beş sayfadan oluşan ve 50 milyon dolar civarındaki portföyü ile ilgili olarak, bilançosunu ve kâr zarar tablosunun özetini dağıttı. Yılda 300 000 dolar

kazandığı yatırımları dışında, şirketin yönetim kurulundan yılda 800 000 dolar kazanmaktaydı. Harcamaları ise yıllık olarak 750 000 dolar ile 1,3 milyon dolar arasında değişmekteydi. Bu harcamaların yaklaşık yarısı vergilere ve hayır işlerine, diğer yarısı ise Mortgage ödemelerine, restoranlara, otomobillere, yazlık eve, aile tatillerine ve diğer günlük harcamalara gidiyordu.

Açıklamalarına para yöneticileri hakkında konuşarak başladı. “Adamlarım çok iyi ancak ben hâlâ muhasebe ve kayıt işleriyle ilgili çok zaman harcıyorum. Yatırımlarımın genel müteahhitliğini yapmaya devam ediyorum ve artık bu beni sıkıyor” diyor.

En büyük amacının finansal özgürlüğe ve güvenceye ulaşarak çocuklarını yetiştirmek için gerekli zamana ve daha dengeli bir hayata sahip olmak olduğunu söylüyor.

O konuşurken üyeler rakamları inceliyor.

İmalatçı Al’in dikkatini George’un yönetici olarak çalıştığı firmada birçok hissesi olması ve şirketin batması halinde riskinin ikiye katlanmış olacağı çekiyor.

“Sen iki kat tehlikeye açık durumda olmuyor musun? Bunlar, geçen yıl için çok iyi yatırımlar olabilir, ama yine de bilemezsin” diyor.

George yatırımları üzerinde daha fazla kontrolü olacağını düşünerek kendi yönettiği firmada hisse sahibi olmayı tercih ettiğini söylüyor. Böylece elini taşın altına koyarak daha iyi bir yönetici oluyor.

“Ben finansal olarak da işin içinde olduğum zaman daha agresif oluyorum” diyor. “Bu belki çok iyi bir özellik olmayabilir.”

Bunun üzerine grup, George ile ilgili olarak gördükleri zayıflıkların üzerine gidiyor.

George’un portföyünün yüzde 60’ı tahvil, yüzde 40’ı hisse senetlerinden oluşmaktaydı ve bu George gibi oldukça genç (ellilerinde) biri için gereğinden çok fazla tutucu bir durumdu.

“Sana neden sadece su ticareti yaptığını sormak istiyorum” diyor üyelerden biri. “Sen akıllı bir adamsın, birçok fırsatı değerlendirebilirsin. Ben olsam daha fazla atılım yapardım.”

Wall Street’li Al “Hâlâ gençsin, her yıl yönetimden güzel bir gelir alıyorsun ve bu şartlarda agresif olmaktan vazgeçebilirsin” diyor. “Yaşamının bu döneminde, daha çok risk almalı ve daha yüksek kârlar elde etmelisin. Portföyünden çok daha fazlasını alabilirsin.”

Arthur uluslararası borsayı, Wall Street’li Al da para yöneticisini tavsiye ediyor.

George'un yükselen yaşam harcamalarının, on yıllık bir süre içinde onu masraflarını kısmak zorunda bırakacağını söyleyen Arthur, "Burada ayrıca bir de enflasyon riski var" diyor. "Böyle bir riskin belki olmayabilir, ama yine de dikkatli olmak gerekir. Yirmi sene sonra başına böyle bir şey gelip de seni arkadan vursun istemezsin herhalde. Yapabileceğin tek şey şu: Parayı tahvil-lerden çek ve daha fazla getirisi olan bir şeye yatır."

George "Haklısınız, yaşam standardımız yükseliyor. Karımla birlikte bu durumu incelemek için masraflarımızın üzerinden geçtik ve sonucunda karım çok geçirdi. Hayat standardımız gide-rek yükseliyor ve biz bunu anlayamamışız" diyor.

George, servetin çocuklar üzerindeki etkisine yönelik endişelerini işin kişisel yönü olarak aktardı. Büyük oğlu, kendi varlığını yönetmeye başlamış ve yatırımlarında yüzde yirmi kazanç sağlamıştı.

George, "Bu gerçekten çok umut verici" diyor.

Ancak paranın diğer iki çocuğu üzerinde ne gibi bir etkisi olacağından emin olmadığını söylüyor. Sahil evini çocuklara bıraktığı zaman nasıl bölüşüleceği konusunda problem yaşanmasından da endişe ettiğini söylüyor.

Üyelerden biri "Bir felaket olabilir" diyor.

Bir diğeri "Bunun yüzünden birbirlerine girebilirler" diye yorum getiriyor.

George, birinin başarılı olup diğerlerinin hissesini satın almasını umduğunu söylüyor.

Wall Street'li Al'in bir çözümü var: George, onun Cape Cod'daki evlerinden ikisini satın alabilir ve böylece her çocuk mutlu olur.

"Görüyorsunuz, Kaplan'da hepimiz birbirimizin sorunlarını çözüyoruz" diyor George.

Parayla ilgili konular dışında da Zenginistanlıların çocukları için endişeleri var. Bu korku iki kelimeyle özetlenebilir: Paris Hilton.

Zenginistanlılar kendilerinin büyüme çağında sahip olamadıkları lüksü çocuklarına vermek ister. Ancak onların, kişinin mücadelesine sonucu kazanacağı iş ahlakına da sahip olmalarını arzu ederler. Bu iki vasfın bağdaşabilmesi ve gelecek neslin bu kadar parayı nasıl yönetebileceğini anlamasına yardımcı olmak için yeni tarz yaz kampları gündeme gelmiştir.

Zengin Çocuklar

Bizim Her Zaman Bir Paris'imiz Var

Yirmi üç yaşındaki Kalifornialı Ryan Achterberg, masada nişanlısıyla karşılıklı oturuyor.

“Konuşmamız gereken bir şey var” diyor kız. “Hayatımın geri kalanını seninle geçirmek istiyorum ve düğünümüzle ilgili olarak da çok heyecanlıyım. Ancak sana bir şey sormak zorundayım.”

Ryan “Gayet tabii, bunun için buradayım” diyor.

“Ailem bir evlilik anlaşması imzalamamızı istiyor.”

“Evlilik sözleşmesi mi demek istiyorsun?”

“Şey, biz ailemizde buna evlilik anlaşması demeyi tercih ediyoruz.”

“Bana inanmıyor musun? Ben hayatımı sana adıyorum. Sizin ailenizin bir parçası olduğumu zannedyordum.”

“Sana güvendiğimi biliyorsun” diyor kız.

“Evet ama ailenin içine kabul edecek kadar değil.”

“Bunun bizim ilişkimizle hiçbir alakası yok. Eğer ben ölürsem ve sen tekrar evlenmeye karar verirsen ne olacak? Ailemin, mal varlığını koruma konusundaki endişesine anlayış göstermelisin.”

Ryan başını iki yana sallıyor: “Bu konuşmaya daha fazla devam edemeyeceğim.”

Neyse ki Ryan şanslı. O ve genç kadın gerçekte nişanlı değiller. Nişanlı rolünü üstlenmiş olan kadın, yeni zengin ailelerin çocuklarına danışmanlık yaparak ülkenin bir numaralı psikoloğu olarak ünlenmiş Dr. Lee Hausner. Onların canlandırdıkları konuşmada, zengin Ryan, fakir genç rolünü üstlenmiş. Damat adayına evlilik sözleşmesi teklifi de Hausner tarafından verilen “FİNANSAL Hayat Beceri Kampı” adındaki iki günlük kursun bir par-

çası. Beceri Kampı, genç Zenginistanlılar için kurulmuş yeni bir yaz okulu. Mültimilyoner ve mültimilyarderlerin oğulları ve kızları iki gün temmuzda, iki gün de ekimde, Kalifornia Üniversite'sinde bir araya gelir ve miras yoluyla üzerlerine geçecek büyük serveti nasıl yöneteceklerini öğrenirler. Çağdaş portföy kuramı,* kazanca göre vergilendirme oranları ve borç yönetimi gibi konularda tartışılır. Evlenecekleri kişiyi evlilik sözleşmesi imzalamaya nasıl ikna edeceklerini ve babalarından nasıl kredi isteyeceklerini öğrenirler.

Harcamalarını nasıl kontrol edecekleri, başkalarıyla birlikte nasıl çalışacakları ve bir iş için nasıl mülakat yapacakları gibi temel hayat becerilerini öğrenirler. Hepsinden önemlisi, servetlerini çar çur etmemeyi öğrenirler.

Günümüz Zengistanında milyonlarca dolar servete konmak üzere olan ayrıcalıklı bir grup Güney Kalifornialı gencin sağduyulu yatırımcılara dönüşmesi ve tarihte başarılı birer profesyonel olarak yer almaları, Beceri Kampı'nı yöneten IFF danışmanlarının umududur.

IFF Başkanı Doug Freeman, "Büyük çapta bir servet transferi halen olmakta ve fazlası da olmak üzere, ancak servete konacak yeni nesil buna henüz hazır değil. Bu büyük bir sorun olacak" diyor.

Zenginbebeles

Amerika'daki servet patlaması, kısa dönemde, zengin çocuklarla kaygılı anne babalardan oluşan yeni bir Zenginistanlı nesil yarattı. Standart aile bireyi sayısı göz önüne alındığında, 4 milyondan fazla milyoner çocuğu olduğu hesap edilebilir. Bütün bu ağızlarında gümüş kaşıkla doğmuş çocuklar, yarın büyük bir servete ve rekor miktarda net gelire sahip olacaklar.

Boston Koleji Sosyal Yardım Ensitüsü'nün yaptığı bir çalışmaya göre, 2002 ve 2052 yılları arasında milyonerlerin çocuklarına miras yoluyla geçecek miktar 15 trilyon dolardır. Bu miktarın büyük kısmı, çok fazla çocuk sahibi olan kişilerden (hatta genç ebeveyn olanlar) çocuklarına kalacaktır. Kalacak miktar konusunda ekonomistlerin hepsi aynı görüşte değildir. Bazıları on yıllık dönemdeki parasal refahın, ikinci nesle çağlayanlar gibi nakit olarak akacağı konusunda daha çekimserdi.

Zenginlerin servetleri konusunda araştırma yapan, Prince & Associates Firması'nın yaptığı bir araştırma sonucunda, zenginle-

* 1980'li yılların başında geliştirilmiş olan çağdaş hisse senedi değerlendirme kuramı.

rinin mallarının yüzde 75'ini çocuklarına bırakmayı planladıkları ortaya çıkmıştır. Bu yüzde, servetleri 25 milyon doların üzerindeki aileler için daha da artmaktadır. Bu durum, çok zengin ailelerin servetlerinin büyük bölümünü hayır kurumlarına bıraktıkları kanısına ters düşmektedir.

Bugünün zenginleri çocuklarını şımartıyor. Az zaman ayırabildikleri çocuklarına çarçur etmeleri için abartılı miktarda harçlık veriyorlar. Günümüz milyonerlerinin hemen hemen yüzde 40'ı, çocuklarının paralarını kontrolsüz biçimde harcamalarına göz yumuyor. Tüm bu harcamalar ayrıcalıklı çocuklara yönelik yeni bir ekonominin doğmasına neden olmuştur.

Üst düzey resortlar, çocuk yuvaları ve oyun alanları inşa ettiler. Bir anne ve varlık eğitim eksperisi olan Ellen Perry, dört yaşındaki kızı ile birlikte Scottsdale Arizona'daki Four Seasons Resort'a gittiklerinde, otel personeli küçük kızı ellerinde bir çocuk bornozu ve üzerinde krema ile adının yazılı olduğu bir tabak yeni pişmiş kurabiye ile karşıladılar. Her gün öğleden sonra saat dörtte, çocuk havuzunda, hindistancevizli dondurma çubukları ile şekerlemeler ikram ediliyor, restoranda ise çocukların servisi gümüş çatal bıçak takımlarıyla yapılıyordu.

Bir zamanlar soylu zenginlerin ve emeklilerin mekânı olarak tanınan Breakers Hotel, zengin çocukları için dev bir oyun alanı haline getirildi. Pazar sabahları havuz kenarı, yeni yürümeye başlayan çocuklarıyla gelmiş, şampanyalı mimoza kokteyllerini yudumlayan otuz civarında anne ile dolu oluyor. Otelde aileler için devasa bir eğlence kompleksi, çocuklara yönelik bir İtalyan restoranı, el sanatı ve bilgisayar odaları, bebekler için özel oyun alanları ve bebek bakıcıları bulunmakta.

Yolun aşağısında çocuklar için "Aristokids" adında bir giysi dükkânı var. Burada 175 dolara yazlık açık ayakkabılar ve Juicy Couture* mini etekler satılıyor. Otelin sahiplerinden Jodi Wentley, dükkânda en hızlı satılan malın, altın süslü, ceylan derisi astarlı, timsah derisinden yapılmış Sperry Top Sider ayakkabı olduğunu söyledi. Bu ayakkabıların fiyatı 899 dolarmış.

"Bunlar yatta pek şık duruyor" diyor adam.

Özel okullarda ücretler, başvuruların çok fazla artması nedeniyle fırlamış durumda. Tanınmış anaokullarında ücretler 27 000 doları bulmuş, bazı okullarda ise bir kişilik kontenjan için sırada üç kişi bekliyor.

* 1994 yılında, Kalifornialı iki kadın tarafından kurulmuş olan ve kadın spor giyimi pazarlayan firma.

Televizyon programları, zengin ailelerin mirasçısı olan kızları, silikonlu dudaklarını büzerek “Yeni bir Mercedes istiyorum” derken ya da 200 000 dolarlık doğum günü partisi talep ederken gösteriyor. Paris Hilton “The Simple Life” (Basit Hayat) isimli bir reality programına katılarak yeni bir akım başlattı.

Bu programda, ceylan gözlü seks sembolü kızlar, Arkansas’ta bir yoksul çiftlik evinde yaşayacaktı. MTV kanalında yayınlanan “Rich Girls” (Zengin Kızlar) isimli bir programda, Tommy Hilfiger’in ortaöğrenim çağındaki kızı Ally’nin ve arkadaşı Jaime Gleicher’in yaptıkları alışverişler kayda alınıyordu. “My Super Sweet 16” (Benim Muhteşem Tatlı 16 Yaşım) adlı program, yeni zenginlerin oğulları veya kızlarının (genelde kızların) en çılgın doğum günü partisini verme konusundaki yarışlarını gösteriyor.

Bütün bu çılgınlık ve israf ailede yeni problemlerin gündeme gelmesine ve bunun çözümü için de yeni endüstrilerin ortaya çıkmasına neden oldu. Son dönemde yapılan kapsamlı araştırmalar, servetin çocuklara sağladığı avantajların yanı sıra, aileye bela olarak da dönebildiğini gün ışığına çıkarttı. Çalışmak zorunda olmamaları, bu çocukların motivasyon duygusunu ve enerjilerini doğru yere kanalize etmelerini engelliyor. Bunlar, ailelerine ya da evde çalışanlara bağımlı yaşadıkları için etrafı temizlemek, parayı yönetebilmek, diğer kişilerle iş paylaşımı gibi gündelik temel becerilere sahip olamama sorunu yaşıyorlar.

Wealthbridge’in kurucusu Ellen Perry “Her zor işinizi yaptırmak için çevrenizde birileri olduğu zaman, bu çocuğun hayatını gerçekten değiştirir” diyor. “Hayatınız için yapı taşlarını oluşturmada gerekli olan temel becerileri hayatınızın geri kalanında öğrenemezsiniz. Sahip oldukları bu ayrıcalık, sağlıklı olgunlaşmanın önünde bir engeldir. Para, kişilere hayat deneyimlerini edinmeden yaşamak için çıkış bileti satın almalarını sağlar. Aileler çocuklarına yardım ettiklerini zannederken, aslında onları sömürüyorlar.”

Diğer yan etkiler daha da ciddidir. Columbia Üniversitesi Teachers College’de ders veren psikoloji ve eğitim profesörü Suniya Luthar, yaptığı araştırmayla günümüzde zengin çocuklarının suç işleme ve kurallara karşı gelme konusunda, şehirde yaşayan diğer çocuklarla aynı şekilde davrandıklarını ortaya çıkardı. Şehirli çocuklarda en yaygın suç kavga ve silahken; zengin çocuklarda suç, arkadaşları ve ailelerinden hırsızlık olarak görülüyor.

Luthar, aynı zamanda beş zengin çocuktan birinin ülke normlarının çok üzerinde klinik bunalım içinde olduğunu buldu. Özel

okullarda yapılan bir araştırma sonucu, zengin çocuklarındaki alkol ve uyuşturucu kullanımının devlet okullarına oranla daha yüksek olduğu belirlendi. Bu çocuklardaki benzer özellik, ana babanın yanlarında olmaması. Zengin çocuklar günümüzde, değişen dadılar ve evdeki müstahdemler tarafından yetiştirilmekte ve aileleriyle çok az birlikte olabilmekteler.

“Bu çocuklar fiziksel ve duygusal olarak ailelerinden çok uzaklaşmaya başlamış durumda” diyor Luthar. Zengin çocukların aileleri tarafından başarılı olmaya zorlanmalarının da önemli bir rol oynadığına inandığını ekliyor sözlerine.

Zenginlerin nüfusunun artması sonucu, günümüzde küçük zenginlerin çevresi diğer zenginlerle kuşatılıyor ve böylece toplumun diğer kesimlerinden soyutlanmış oluyorlar. Böylece bir servet balonunun içinde büyüyorlar. Bu çocuklar 17 000 dolar ücretli anaokulları ve 25 000 dolar ücretli özel okullar dışında, başka bir dünyanın varlığını çok az anlayabiliyorlar. New York’lu bir özel banker, bana bir gayrimenkul yatırım patronunun on bir yaşındaki kızı ile arasında geçen konuşmayı nakletti. Büyümesi sırasında tüm seyahatleri ailenin özel jetiyle yapan çocuk, babasına doğum günü hediyesi olarak kendisini ticari bir uçağa bindirmesini istemiş.

“Fakat bizim kendi özel uçağımız var” diye yanıt vermiş işadamı kızına.

“Biliyorum ama ben diğer insanlarla birlikte büyük bir uçağa binmek istiyorum” demiş çocuk. “Bir havaalanının neye benzediğini içinden görmek istiyorum.”

Palm Beach’te bir Akdeniz malikânesinde yaşayan Lori Stoll, Palm Beach Day School’a giden ilkokul öğrencisi üç çocuğundan da, okuldaki diğer çocukların sahip oldukları elektronik oyuncak ve makinelerden kendilerine de alınması için sürekli talep almaktadır.

“Eve geldiklerinde, ‘Şu kişi, bu kişi dün Xbox360, go-cart ve pinball makinesi almış’ diyorlar. Ben de, ‘Çok güzel, ancak, bunları hak ettiğinize inansanız bile şu an sahip olamazsınız. Bunun olması için doğum gününü veya tatili beklemeniz gerekir’ diyorum.”

Anne babalık konusuna gelindiğinde, eski zenginler ile günümüz Zenginistanlıları arasında büyük bir fark gözlenmektedir.

1980’lerden önce miras yoluyla zengin olan soylu aileler, çocuklarını toplum içinde gelenekselleşmiş soylu amaçlara uygun olarak yetiştiriyorlardı. Bunlar paradan nadiren söz açarlardı. Evlatlarına tevazu sahibi olmanın önemini, ailelerini utandıracak

davranışlar içine girmemeleri gerektiğini ve kendilerine meslek seçerken para hırsıyla hareket etmeden saygın olana yönelmelerinin önemini öğretirlerdi. Bu soylu grup, zenginlik kavramını daha geniş serbestilere sahip olabilme ile topluma karşı daha fazla sorumluluk taşıma olarak özümsemişlerdi. Aileler çocuklarını yatılı okullara, yaz kamplarına ve Ivy League gibi gelenekçi ve saygın kuruluşlara göndererek onların iyi yetişmiş gençler olmaları için çaba gösterirlerdi (bu her zaman başarılı olmazdı).

Rockefeller'in kuzeni ve *Old Money* (Eski zenginler) isimli kitabın yazarı olan Nelson Aldrich Jr., eski zenginlerin hayatlarında yatılı okulların çok önemli rol oynadığını belirtmektedir.

“Benim yetiştiğim dönemde gelenek, etik olarak Hristiyanlık ve mertliğin tuhaf bir birleşimiydi. Spora, özellikle de buz hokeyi ve futbol gibi en fazla can yakan sporlara büyük önem veriliyordu. Burada amaç büyük baskı altında bireyin mutluluğunun ve sabrının sınanmasıydı. O zamanki yatılı okullar bugünküler gibi şehir kulübü atmosferinde değildi, tamamen baskıcı ve totaliterdi. Oralarda verilen öğreti, sizin iyi bir hayata sahip olabilmeniz için miras kalacak tüm serveti, lüksü ve özgürlüğü göz ardı edebilmenizdi.”

Ailesi zor durumlarda tahammüllü olmanın önemine inanıyordu ve hatta buna güçlükler yaratılarak alışılmalıydı. Aldrich bu nedenle, yaz tatillerinde işçi sınıfının yaptığı işlere girdi. Tersane- de çalıştı, şehir dışında inşa edilen elektik hattı için kanal kazdı ve hatta semt hastanesinin morgunda bile görev yaptı.

“Hastane morgunda çalıştıktan sonra arkadaşlarım arasındaki önemim ciddi şekilde yukarı fırladı” diyor.

Eski zenginler çocuklarının üretken olmalarını istiyor, ama çok da fazla değil. Onlar, çocuklarının dünyevi kaygılardan uzak olup, zamanlarını sanat, kültür ve hayır işleri gibi konularla geçirmelerini arzu ediyorlar. Johnson & Johnson servetinin mirasçısı olan Jamie Johnson *Born Rich* (Zengin Doğmak) adlı kitabında, yirmi bir yaşına geldiğinde babasına hayatı için ne yapması gerektiğini sorduğunu anlatır. Kendisi de zamanında parası vesayet altına alınmış bir çocuk olan babası, hayatında hiç çalışmamış olduğundan Jamie'ye birtakım hayır kuruluşlarına üye olmasını ve bağışlar yapmasını önerir. Jamie bu fikri reddedince babası şaşırır ve ona eski harita biriktirmek türünden bir hobi edinmesini öğütler.

Eski zenginler, aile servetlerini çocuklarına çok az bir talimatla veya hiçbir talimat vermeden bırakırlardı.

“Benim yetişmekte olduğum dönemde gelenek, Boston'da bir

hukuk firması olan Choate Hall & Steward'a gitmeniz ve aile avukatınızdan, hayatınızın sonuna kadar yaşayacağınız servetle ilgili bilgi almanızdan ibaretti" diyor, Aldrich. "Bu konuda hiçbir eğitim yoktu. Danışmanlarınızın ve tröst eksperlerinizin arka koltuğunda oturmak durumundaydınız. Bu tam anlamıyla çılgınlıktı. Bizlerin bu konudaki eğitimi sıfırdı."

Zenginistanlılar eski zenginlerin hatasını tekrarlamak istemedi. Eskinin cahil ve tembel yatılı okullarının demode olduğunu söyleyerek gündüzlü okulları tercih ettiler. Zenginistanlıların çoğu orta sınıftan geldikleri için çocuklarını lükse alıştırsalar da, çocuklarına çalışma ahlakı kazandırmaya büyük önem verdiler.

Bir araştırmada, zengin ailelerin yüzde 86'sının çocuklarına, "sıkı çalışma sonucu kazanılan paranın değerini bilin" dediği, ancak sadece üçte bir oranında ailenin çocuklarını okuldan sonra çalışmaları için cesaretlendiği ortaya çıktı.

Zenginistanlılar çocuklarının gayretli olmalarını, para kazanmalarını ya da en azından paralarını kaybetmemelerini istemektedir. Bu nedenle, servet eğitimi büyüyen yeni bir endüstri haline geldi. Aile servetlerinin kaderini bankerlerin ve avukatların eline bırakmak yerine, çocuklarının akıllı bir idareci olup servetlerini yönetmeleri için onları özel birtakım programlara gönderiyorlar.

Washington DC merkezli Wealth Bridge Partners şirketi, servetleri 100 milyon doların üzerinde olan ailelere bu konuda hizmet veriyor. Yedi yaşındaki çocukları bir gece hayvanat bahçesinde yatırarak, oranın bir iş olarak nasıl yürütüldüğünü görmelerini istiyorlar. Daha büyük çocuklara kartpostal veya limonata standı kurmaları için yardımcı oluyorlar. Wealthbridge limonata standlarında çocuklar, "imalat ekipleri" kuruyorlar ve gerçek limon kullanımına karşı, hazır limonata tozu ile yapılan limonata için maliyet-kâr analizleri yapıyorlar. Fiyatların takibi için "yatırım bütçe grupları", dükkâna uygun yerin sokak köşesi mi, yoksa alışveriş merkezleri mi olduğunun tespiti için "mekân değerlendirme grupları" kuruyorlar. Çocuklar soylu olduklarını göstermek için bu çalışma sonucunda kazandıkları bütün parayı hayır kurumlarına bağlaşıyorlar.

Diğer tanınmış ve büyük bir eğitim kurumu olan IFF, programlarına gelen yoğun talep nedeniyle Kaliforniya'daki merkez ofislerine ilaveten Dallas, New York ve Güney Florida'da da ofis açmak zorunda kalmıştır. IFF'nin ücretleri, katılınan programa göre 5 000 dolar dan 15 000 dolara kadar değişmektedir. Programda tek bir aile için

yapılacak bir günlük workshop'tan, hafta sonları on beş yirmi çocuk için düzenlenen kurslara kadar çeşitli çalışmalar yapılmaktadır.

Aileler gittikçe artan bir şekilde, çocuklarını IFF ve diğer eğitim kurumlarına karakter eğitimi almaya da yollamaya başladılar. Bu okullar, öğrencilerini finansal eğitimin yanı sıra IFF liderlik vasıfları, kendine güvenin geliştirilmesi, tartışma becerileri ve genel iletişim konularında da yetiştirmeye uğraşıyorlar.

Freeman, "Bizler çocuğun yetiştirilme şeklini değiştirmeye çalışmıyoruz. Ailelerin zaten vermeye çalıştıkları sorumluluk, para idaresi ve dürüstlük gibi temel kavramları öğretmeye çalışıyoruz" diyor. "Aileler bu değerleri aşılama da her zaman çok başarılı olmuyor. Belki kendileri bu hayat deneyiminden geçemediklerinden, belki de çocuklarına iyi bir model olamadıklarından."

Şüphesiz, IFF'deki iki günlük workshop göstermektedir ki, günümüzdeki servet eğitim kampları, zengin çocuklarının piyasada uyanık yatırımcılar olmaları için belli bir noktaya kadar yardımcı olabilir.

Babalarımızın değerleri

Sabah saat 7.30'da Kalifornia Üniversitesi'nin kampüsündeki otoparka Land Rover'lar, BMW'lar ve Mercedes'ler sel gibi akın ediyor. Lüks arabaların hepsinden de yorgun görünümlü, yirmili yaşlarda gençler çıkıyor ve sıra halinde sınıfa giriyorlar. Üzerlerinde diyet kola ve donut olan masalarına yerleşerek kendilerini sınıfa tanıtıyorlar.

İlk gelenler arasında bulunan Kyle Circle, diken saçlı, üzerinde kot ve tişört olan bir işadamı. Babasının Kalifornia'nın çilek kıralı olduğunu söylüyor. Platin sarısı saçlı kız kardeşler Tina ile Lisa, büyükbabalarının emlakçılık işinden büyük bir servet sahibi olduğunu ifade ediyorlar. Uzun boylu, samimi çehreli bir delikanlı olan Tim, yeşil polo gömlek ve haki pantolon giyiyor ve babasının Minnesota'da bir çiftliği (oldukça büyük bir çiftlik) olduğunu söylüyor. Babaları kırtasiye işinden servet sahibi olmuş bir delikanlı ve kız kardeşi, odanın arka sıralarında oturmuş, sabırsızca saatlerine bakıyorlar. Sınıf, Ryan gibi çeşitli emlak zenginlerinin çocuklarıyla dolu. Elektrik müteahhitliğinden zengin olmuş bir ailenin çocukları da var sınıfta. Grubun dışında kalan narin, esmer kız kardeşler Kelsey ile Kara'nın ailesi, çöp imparatorluğunun sahibi. Odadaki çocuklar hep birlikte 3 milyar dolardan fazla bir aile servetini temsil ediyor.

Derse başlarken, çocuklara bu sınıfa neden katıldıkları soruyor.

“Babam gelmemi önerdi” diyor yatırımcının kızı. “Aslında, önermekten de öte ısrar etti. Bu kursun, bana kalacak miras açısından bir çeşit gereklilik olduğunu söyledi.”

“Anneannem, bu kursa katılırsam bana Vegas’a gitmem için para vereceğini söyledi” diyor, Tina.

Hausner, aileler ve servetle ilgili konuşarak katılımcıları konunun içine çekiyor. Hausner, Beverly Hills okul sisteminde on dokuz yıllık deneyimiyle başpsikiyatrist olarak zengin çocuklarla diyalog kurmakta ve özellikle onların aile problemleriyle ilgili konuşmalarını sağlamakta çok usta biri. Yüzündeki sıcak gülümseme, röfleli saçları ve pastel renkli iş kıyafetiyle Batı Yakası’nın güvenilir terapisti modeline çok iyi uyuyor.

Sınıf gruplara ayrılıyor ve öğrencilerin bir seri soruya yanıt vermeleri isteniyor.

“Para bugün sizin için ne kadar önemli?”

Bir grup “Gerçekten önemli” diye yanıt veriyor.

“Önemli, fakat bizi biz yapan unsur değil” diye yanıtlıyor diğer grup.

“Çok önemli, hayatta kalabilmek için” diyor diğer bir grup.

“Yaşamak” diyor, bir başka grup. “Yaşamaya ihtiyacımız var.”

Hausner takip sorusu soruyor: “Ailenizde para nasıl kullanılır?”

“Tahsil, tatiller ve kontrol kurabilmek için bir araç olarak.”

“Ödüllendirmeler.”

“Yatırımlar ve hayır işleri.”

“Sevgiyi satın almak için” diyor bir grup. “Para ve sevgi karışımı Disneyland babaları gibi.”

Hausner, “Çok güzel” diyor. “Bunu duydunuz mu? Disneyland babası. Bu çok önemli bir görüş. Bu görüşü aklımızda tutalım.”

İkinci soruya geçiyor:

“Babanızın para için ne dediğini hatırlıyor musunuz?”

“Hiçbir şey bedava değil.”

“Bu kadar rahat olma.”

“Para ağaçta yetişmiyor.”

“Çöp paradır” diyorlar, çöp yönetiminin mirasçısı kızlar.

Hausner paranın tehlikelerini soruyor.

“Uyuşturucular” diyor bir grup.

“Tembelleştirir. Çalışmak zorunda olmadığın için çalışmazsın.”

“Diğer insanların sana bakışı; paralı olduğunu anlarırsa şıma-

rık olduğunu düşünebilirler. Malum, gümüş kaşık meselesi.”

“Eğer biriyle çıkıyorsan, sürekli karşındakinin senden faydalanmaya çalışacağından kuşkulananacaksın. Dışarı çıktığında her şeyi hep sen ödemek durumunda kalacaksın. Bu da paran için sevildiğin şüphesini doğuracak.”

“Kenar mahalleden gelip senin arkadaşın olmak isteyecekler” diyor Kyle.

Hausner son bir soruyla oturumu kapatıyor.

“Eğer öğrenciler piyangodan para kazansalar, ne yaparlar?”

“Ödül ne kadar?” diye soruyor Kyle.

“Diyelim, 10 milyon dolar.”

“Vergi içinde mi?” diye soruyor, Ryan. “Eğer vergi içindeyse pek fazla değil.”

“Her iki halde de çok fazla değil” diyor Kyle.

“Muhtemelen yatırım yapardık” diyor bir grup.

“Vegas’a giderdim” diye mırıldanıyor Tina

Hausner evlilik sözleşmesi konusundaki derse geçiyor. Hayat arkadaşı ile evlilik sözleşmesini konuşma konusunda, Hausner’in bazı temel kuralları var. “İlk kural, evleneceğiniz kişiyle bu konuyu konuşmak için evliliğinize bir ay kalmasını beklemeyin” diyor.

“Onunla ilişkinizin ciddiye gittiğini anlar anlamaz konuşun. Düşün günü yaklaştıkça konuşmak daha zor olur. Bu işi belki bir yemekte ya da evde yapmalısınız.”

“Ona, ‘Seninle konuşmam gereken önemli bir konu var; ailemizde evlilik sözleşmesi kuralı vardır’ diyebilirsiniz.”

“İkinci kural: Bütün suçu ailenizin üstüne atın. Eğer müstakbel hayat arkadaşınız karşı çıkarsa, ona bunun bir aile geleneği olduğunu ya da babanızın şartı olduğunu söyleyin. Buna kesinlikle ‘evlilik sözleşmesi’ demeyin; ‘evlilik anlaşması’nı kullanın.”

“Bu aynen bir iş sözleşmesi gibidir” diyor Hausner. “Evliliğinize getireceğiniz paranın kendiniz tarafından kazanılmadığını ve bu nedenle de bir hediye gibi olduğunu söyleyin. Evliliğiniz süresince bu paranın sağlayacağı refahtan istifade edeceğinizi belirtin. Ailenizin paranın aile içinde kalması için bu konuda ısrar ettiğini söyleyebilirsiniz.”

Hausner “Bütün bu konuşmalar sonucu evlilik sözleşmesini kabul ettiremediyseniz, o zaman ölümden bahsedin, ama sakın boşanma kelimesini telaffuz etmeyin. Şöyle deyin: ‘Eğer bir otobüs altında kalıp ölürsem ve sen tekrar evlenirsen ne olacak? Ailemin parasının yeni hayat arkadaşına geçmesi çok adil olmaz.’ Ya da lafı döndürüp dolaştırıp çocuklarınıza getirin. ‘Eğer çocuk-

larımız olursa, sen de onlar için aynı şeyi isteyeceksin. Eğer bir kızımız olur ve evlenmek isterse, sen de onu korumak isteyeceksin, değil mi? Parayı aile içinde tutmak isteyeceksindir mutlaka.”

Sınıf dikkatle başını sallıyor. Yeni evlenmiş olan iki öğrenci hikâyelerini sınıfla paylaşmak istiyor. Damat olan Keith, bir okulda öğretmen olarak çalışıyor ve bir servetin mirasçısı değil. Kalifornialı zengin bir emlak yatırımcısının kızı olduğunu bilmeden aylar önce Sarah’a çıkma teklif etmiş.

Keith “Araba ile ailesinin evine giderken, Sarah yolda bana onların hayli varlıklı kişiler olduklarını söyledi” diyor. Keith “Tamam” demiş ama hayalinde en fazla iki katlı şık bir ev canlandırmış. “Malibu’ya gelip de bahçe kapısı açıldığı zaman karşıma beş katlı ve çok geniş bir alana yayılmış muhteşem bir malikâne çıktı. Evi dolaşınca ona ‘Evet, bu varlıklı olmaktan çok öte’ dedim. Evi defalarca dolaşmama rağmen halen görmediğim bir sürü bölümü var.”

Evlilik öncesi, nişanlısı Keith’e bir evlilik anlaşması imzalamalarını rica etmiş.

“İlk duyduğumda bana çok garip geldi, ancak avukatlarıyla karşı karşıya geldiğimizde bana, karıkocanın ortak mal sahipliği fikrini açıkladılar. Onun evliliğe getirdiği her şey ona ait, benim getirdiğim her şey de bana ait olacaktı. Ortak yaptığımız tüm tasarruf da ikimize ait olacaktı. Bu bana oldukça adil göründü.”

Gün ilerledikçe, IFF sınıfındaki çocuklar hayatlarından ve paradan bahsetmeye başlıyorlar. Bazıları boş gezen müsriflere, bazılarıysa güçlü profesyonellere ve işadamlarına dönüşmüş. Birkaçı iş ve özel hayatlarında ailelerinin ayak izlerini takip ediyor.

Çiftçi oğlu Tim, Minosata’da IT (Bilişim Teknolojisi) sektöründe büyük bir firmada çalışıyor. İki öğrenci sanatçı, iki tanesi öğretmen ve kadınlardan biri aşçıbaşı. Tina ve Lisa miraslarının ilk taksidiyle kendi güzellik salonlarını açmışlar.

Malibu’da yaşayan Kelsey ve Kara kariyerleri konusunda karar vermeye çalışıyorlar. Kelsey şarkı yapıyor ve müzik piyasasına girmeye çalışıyor. Halen kolejde okuyan Kara ise iddialı bir at yetiştiricisi. Zenginistan’daki birçok evlat gibi, kız kardeşler de servetleri konusunda kararsız.

Güney Kaliforniya’da yetişmiş bu çocuklar, zengin ailelerinin sağladığı konfor içinde yaşıyorlar. Kara, liseye Mercedes’iyle gidiyor. Güzel elbiseleri var. Sekiz yaşındayken ilk atına sahip olmuş, şimdi kırk beş atı var.

Kız kardeşler samimi ve gerçekçi, sıradan kolej öğrencileri gibi. Zengin kızlar gibi davranmıyorlar. Buna rağmen alt gelir grubundan arkadaşlarıyla sorun yaşayabiliyorlar. Geçen kış arkadaşlarından birini, tatil için yıllardır gittikleri Hawaii'ye davet etmişler. Her zaman Grand Wailea'da bir suite kalmalarına rağmen, bu kez arkadaşlarına karşı ters bir durum olmasın diye zemin katta standart bir oda tutmuşlar.

"Çok minik bir odaydı. Otelin bu tuhaf tarafını daha evvel hiç görmemiştik" diyor Kara. Orada sadece bir gece kaldık, ama oda o kadar kötüydü ki tahammül edemedik ve hemen odamızı daha iyi bir odayla değiştirdik. Otelden ayrılırken de arkadaşımız vermesin diye bütün ödemeleri biz yaptık. Bunu bir daha yapar mıyız emin değilim. Uygunsuz bir durum oldu."

Ailelerinin günde on dört saat çalışmalarını izlemek –anneleri şirketin genel müdürü– kızların çalışmaya saygı duymalarını sağlamış. Buna karşın ailelerinin işkolik hayatlarını yaşamak ve aile işini yürütmek istemediklerini biliyorlar. Hiç değilse şimdilik.

"Ben kendi başıma bir şey yapmak ve sonucunu görmek istiyorum" diyor Kara.

Diğer taraftan, genç mirasyedilerin para harcıyıp zaman geçirdikleri Malibu'nun hedonistik kültüründen de sıkılmaya başlamışlar.

"Çok materyalistik" diyor Kara. "Bütün bu insanlar uyuşturucu kullanıyor ve rasgele bir yerden diğerine sürükleniyorlar. Bu normal değil. Ben normal bir yerde, normal bir hayat yaşamak istiyorum."

Babasından daha başarılı olma takıntısında olan zengin çocuğu Kyle Circle da diğer bir aşırılığa işaret etti.

Yirmi bir yaşında iki şirket kurmuş ve başka şirketler kurmak için de plan yapmakta. Günde on altı saat çalışıyor, lisede kullandığı eski Ford Pickup'ı kullanıyor ve karısıyla bir ev alabilmek için gelirinin yarısını biriktiriyor.

Circle'nin babasının servetinin, çilek imparatorluğu kurup onu bir rakibine sattıktan sonra, yaklaşık 300 milyon dolar ila 500 milyon dolar arasında olduğu tahmin ediliyor. Kyle'nin büyükbabası da yetiştirdiği bebek havuçlar nedeniyle Kaliforniya'daki gıda sektöründe hayli ünlü. Kyle on dokuz yaşında evden ayrıldığından beri ailesinden hiç para istememiş.

"Beni motive eden şey, babamla aynı başarıya sahip olma isteğim" diyor. "Onun bana bir şeyler devretmesini istemiyorum. Her şeyi baştan sona ben kendim yapmalıyım. Bu benim ispatlamak istediğim bir şey."

Şimdilik iki yakasını bir araya getirmeye çalışmakla meşgul. Müzik şirketi henüz emekleme aşamasında. Kablosuz kredi kartı okuyucusu satan diğer şirketi, çok fazla olmamakla birlikte gene de kâr ediyor.

Kyle, başarısızlığın başarıya giden yolun başı olduğunu babasından öğrenmiş. Ailesinden büyük bir servete konacağı halde, planlarını bu konuyu hiç hesaba katmadan yapıyor.

“Ben hayatımı ailemden tek bir kuruş bile alamayacağımı düşünerek planlıyorum. Eğer alacaksam ne kadar para alacağımı bilmiyorum. Ne alırsam alayım, ben kendim kazanmalıyım.”

Kyle’in büyüdüğü yıllarda ailesi; çalışan, çabalayan bir orta sınıf ailesi olarak yaşamlarını sürdürüyordu. O dönemde onlardan hiç harçlık almadı. Küçük işler yaparak harçlığını çıkardı. Daha on bir yaşındayken babasından çilek satın aldı (hem de indirim-siz) ve kapı kapı dolaşarak bu çilekleri komşulara sattı. Daha sonra da kavun ve mısır aldı ve sokağın köşesine tezgâh kurarak satmaya başladı. Kyle’in bütün arkadaşları babalarından ne isterlerse elde ediyor, o ise bir bisiklet veya basketbol potası istediğinde, biriktirip kendisinin alması gerektiği cevabını alıyordu.

“O zaman hayli üzölmüş ve sinirlenmişim” diyor.

Liseye geldiğinde, yaz tatilinde şirketinde kendisine iş vermesi için babasını ikna etti. Ancak kendisine verilen iş umduğu gibi rahat edeceği bir ofis işi olmadı.

“Beni sabah dörtte tarlaya bıraktı ve ustabaşının beni alması için beklememi istedi. Haftada beş gün minimum ücretle çalıştım; çilek topladım, traktör kullandım. Oradaki tek beyaz kişi bendim ve haliyle İspanyolca konuşmıyordum. Kimse benim patronun oğlu olduğumu bilmiyordu. Bilseler benden nefret edecekleri için öğrenmemeleri için elimden geleni yapıyordum. Herkesle birlikte öğlen verilen kumanyayı yiyordum. Tanrım, gerçekten korkunçtu.”

Bu deneyimden sonra Kyle üretimde çalışmamaya yemin etti.

Kyle, liseden sonra gitmek için seçtiği Chapman Üniversitesine kabul edilmeyince çok üzüldü. Okul notları iyiydi ancak SAT sınavından yüksek puan alamamıştı. Bunun üzerine üniversiteye gitmeden çalışma hayatına atılan babasının yolundan gitmeye karar verdi.

Kyle, çok çalışıp az kazanmasına rağmen, lisedeki zengin arkadaşları için daha çok üzüldüğünü söylüyor.

“Onlar için üzüliyorum” diyor. “Onlar hâlâ baba evinde yaşıyorlar. Bildiğim biri, çocuk elbiselerini kuru temizlemeye göndermek

gibi babasının ayak işleriyle uğraşıp yılda 50 bin dolar para alıyor ve çalıştığını zannediyor. Onlar paranın hep orada olacağını düşünüyor. Sürekli harcıyorlar ve günün birinde bu para bittiği zaman ne yapacaklarını bilmiyorlar. Hiçbir vasıfları yok ama spor arabalar ve lüks oteller gibi pahalı zevkleri var. Ailem bu konularda bana sert davrandığı için kendimi çok şanslı hissediyorum.

Ticaret mekânları

Öğle yemeğinden sonra sınıf gruplara ayrıldı ve hisse senedi ticareti yarışması yapmaları için herkese bilgisayar dağıtıldı. Her gruba 100 dolar hayali nakit verildi ve hisse alınması uygun senetleri seçip listeleterek parayı harcamaları istendi. Bilgisayarlarla, hisse senedi piyasalarının son beş yıllık verilerini de içeren ticaret programı yüklenmişti. Saat çalışmaya başlayınca öğrenciler heyecanla çılgık atarak konuşmaya başladılar.

“Toys R Us al, ben o yeri çok severim” diyor biri.

“Bu P.E* denen şey ne işimize yarayacak?” diye soruyor bir diğeri.

“Toyota alalım, babam kız kardeşime yeni aldı.”

“Apple iyi olur, i-pod’lar falan.”

*fiyat/kazanç oranı.

Bir noktada Tina araya giriyor, “Bu tamamen kumar. En doğrusu Vegas’a gitmek.”

En sessiz grup, çiftçinin oğlu Tim tarafından yönetilen 1. Takım. Tüm gruplar listelere şöyle bir bakarken Tim, hisse senetlerine ilişkin verileri dikkatle inceliyor ve en yüksek emniyet marjlarına (bir şirketin esas değeri ve onun hisse senedi arasındaki fark) sahip senetlerini metodik olarak ayıklıyor.

Yarışmanın sonunda Tim’in takımı kazanan olarak ilan ediliyor.

“Bu çok basitti” diyor Tim. “Ben sadece düşük P/E’ye ve yüksek emniyet marjına odaklanarak geri kalan her şeyi göz ardı ettim.”

Diğerleri ona boş gözlerle bakıyor. Sonunda Tina bir soru soruyor: “O halde hisse senedi yatırım fonu ile aynı şey mi olmuş oluyor?”

Grubun çoğu şaşkınlık içinde.

O gece öğrenciler özel bir yemeğe katılıyor ve üniversitenin çimenlik alanına bakan kulüp binasında kızarmış tavuk ve haşlanmış sebzeden oluşan yemeklerini yiyorlar.

Gecenin konuşmacısı, Orange Country iş dünyasında bir çeşit

kült kahraman olarak kabul edilen Güney Kalifornialı üst düzey kapitalist girişimci Charles “Chuck” Martin. Açık havada çalışmaktan yüzü yıpranmış olan Martin’in üstünde yakası açık bir gömlek var. Güler yüzlü, tatlı dilli, sakın bir adam. Bir saat süreyle Ohio’da kırsal bir alanda yaşayan, yoksul bir posta memurunun oğlu olup da nasıl sıfırdan zengin olduğunun hikâyesini anlatıyor.

“Hayatta hiçbir zaman kendimi herhangi bir şeyden yoksun hissetmedim” diyor. “Bu benim için büyük bir avantaj oldu. Hayatta hiçbir zaman bana yardım edecek biri olmadı. Her şeyi tek başıma yaptım.”

Üniversitede okurken aynı zamanda iki işte birden çalıştığını ve üç diploma birden almayı başardığını söylüyor.

“Hiç sosyal hayatım yoktu” diyor. “Üniversitedeki tüm yaşamım boyunca kızlarla sadece iki defa çıkabildim. İlk randevuda kıza kahve içmeye davet etmiştim. Çok şükür sadece kahve içti. Eğer bir şey daha isteseydi ne yapardım bilmiyorum.”

Kolejden sonra Martin, Kalifornia’da Hughes Electronics’te füze sistemleri üzerinde çalışmaya başladı. Daha sonra deneyimli müdürlerden biriyle birlikte ortak bir girişim sermayesi şirketi kurmak için orayı bıraktı. O tarihte iş hayatı hakkında çok az şey biliyordu.

“İşadamı olmanın ana gereksinimlerinden biri, kişinin güvenilir olmasıdır.”

Martin servetinin büyük kısmını yeni kurulan şirketlere finansman sağlayarak ve dolaylı yollardan şirket hisselerinin çoğunluğunu ele geçirerek yaptı. Henüz yirmi beş yaşındayken, San Diego merkezli, yöneticilere eğitim programları veren TEC Organizasyonu’nun ortağıydı. Bu şirketi daha sonra milyonlarca dolara Michael Milken ve Larry Ellison’a sattı.

Konuşmanın sonunda gayrimenkul şirketlerinden birinin vârisi olan bir kadın bir soru soruyor:

“Çocuğunuz var mı?”

“Hayır, yok” diyor, Martin. “Çevremizde çok çocuk var, yeğenlerimiz ve diğer yakınlarımızın çocukları. Ben onlar için bir fon ayırdım, ama hepsi bu. Vârisimiz olmamasına karar verdik.”

Öğrenciler şaşkınlık içersinde. Biri fısıldıyor. “Hiç mi vâris yok? Hiç mi?”

Herkes ayrıldıktan sonra Chuck’a neden servetini ailesine bırakmama kararı aldığını soruyorum.

“Servetle ilgili en hoş şey, onun verdiği güç” diyor. “Ancak bu-

nun kişilerin, özellikle de çocukların üzerinde negatif etkisi olduğuna inanıyorum. Onlara söylemeyi düşündüğüm ama sonra vazgeçtiğim şey, miras yoluyla kalan paranın çok zarar verici olduğudur.”

“Bu çocukların gerçekte pek çok yönden avantajları yok.”

Martin pencereden Mercedes ve Land Rover’larına binen çocuklara bakıyor ve “Onlar için gerçekten üzülüyorum” diyor.

Servetler Arasındaki Uçurum ve Zenginistan'ın Geleceği

2005 sonbaharında teknelerin, plajların ve milyarderlerin bir hafta sürecek kutlamaları için, kırk altıncısı yapılan Yıllık Enternasyonal Bot Festivali'ne gitmek üzere Ft. Lauderdale'ye uçtum. *The Journal's Wealth*'in muhabiri olarak bot festivali benim yıllık alışkanlıklarım arasına girmişti. 2004 yılında festivalde rasladığım bir Teksaslı yat sahibi, Amerika'da zenginlerin Zenginistan kavramına verdikleri önem yüzünden, kendi ülkelerinde kara-ya oturmakta olduklarını söylemişti. Ancak 2005 festivalinde bu konuda daha ciddi bir ders aldım.

Havaalanından fuara giderken yolda, fırtına felaketine uğramış bir şehirden geçtik. Vilma fırtınası bölgeyi on gün evvel vurmuştu ve Ft. Lauderdale sokakları cam kırıkları, ağaç dalları ve çöplerle doluydu. Bölgede pek çok evde hâlâ elektrik yoktu. Dükânlar, restoranlar ve oteller yatakhane olarak kullanılıyordu ve şehirde çalışan insanlar Kızılhaç ve kamu görevlileriydi.

New Orleans'ta bir ay evvel, daha büyük bir trajedi olan Katrina fırtınası yaşanmış olduğu için, Wilma devletten ve kamuoyundan fazla ilgi görmemişti. Wilma, Katrina fırtınası gibi sadece fiziksel zarara neden olmamış, bunun yanında alt sınıftan gelen çok sayıda insanın yaralanmasına da neden olmuştu.

Ft. Lauderdale'in yoksul kesimlerinde yaşayan binlerce kişi (çoğuş siyah veya Latin Amerika kökenli) evsiz kalmıştı. Uygun kiralık bina olmadığı için pek çoğuş gruplar halinde okulların spor salonlarına veya sınıflarına yerleştirilmişti. Federal Acil Yardım Komitesi Kurulu tarafından çok az miktarda yapılan yardımlar kiralari karşılayabilecek ölçüde olmadığından fazla işe yaramıyordu. Güney Florida'da zenginler için özel plajı olan, milyonlarca dolarlık çok katlı siteler yapılmış olması nedeniyle, konut piyasası aşırı yüksel-

miş ve ulaşılabilir değerdeki evleri silip süpürmüştü.

Miami Herald “Yeni evlerin hemen hemen hiçbir, orta gelir düzeyindeki insanların ulaşabileceği fiyatlarda değil” diye yazıyordu.

Altı yaşında bir çocuk annesi olan Pertrenia Craig, benim orada olduğum hafta içinde bir sığınaktan diğerine transfer ediliyordu.

Bir yerel gazeteye “Şu anda ağlamak üzereyim” diyordu kadın. “Ben çocuklarımla birlikte, atılana kadar bu sığınakta oturmak zorunda mıyım?”

Birkaç kilometre ötede yat festivalinin açılış şenlikleri başlamıştı. Bahia Mar Yat Limanı milyonlarca dolar değerindeki muhteşem yatlarla tıka basa dolmuştu. Üniformalı ekipleri tarafından yeni cilalanmış olan yatlar, krom korkulukları, maun güverteleleriyle ışıldamaktaydı. Komisyoncular, 20 milyon doların üzerindeki satılık mega yatları zenginlere göstermek için, onları üstü tenteyle kapatılmış çok şık yemek standlarının durduğu bir yoldan geçiriyorlardı.

Elektrik kesintisi devam eden Ft. Lauderdale’de, birçok insan tropikal sıcaklar nedeniyle ter dökerken, yatlar ve satıcı çadırları son derece serindi. Öğle zamanı *Yacht Magazin*’in klimalı misafir çadırına uğradığımda, bazı ultra zengin alıcıların orada olduğunu gördüm. Misafirler şampanyalarını yudumlarırken yengeç köftelerini yiyorlar ve çileklerini, uzun bacaklı sarışın garson kızların dolaştırdığı çikolata sosu dolu dev kâselere daldırıyorlardı. Dışardaki çimenlik alanda, yerel bir Rolls Royce bayii 340 000 dolarlık yeni Rolls-Royce Phantom’un özelliklerini tanıtıyor, fırtınayı botunda seyrederek atlatan New Orleans’lı bir yat sahibi, “Geçen hafta bir Bentley satın aldım, muhteşem bir araba, teslimatı için sabredemiyorum” diyordu.

Tanınmış birkaç yat üreticisi, uygunsuz olduğunu söyleyerek festivali boykot etmişti.

Burger Boat Co.’nun CEO’su David Ross, “Güney Florida’daki halk hâlâ temel gereksinimlerinden mahrumken, biz lüks yatları tanıtan gösteriye katılmaktan utanç duyarız” diyordu.

Belediye başkanı ve festivalin düzenleyicisi olan Kaye Pearson, zenginlerin yapacakları harcamaların, şehrin ekonomisine ve moralinin yükselmesine katkıda bulunacağını ileri sürüyordu. Polis, elektrik ya da telefon tamir ekipleri gibi hiçbir yerel kaynağın festivale tahsis edilmediği konusunda güvence veriyor ve yat almaya gelen misafirlerin kasırgadan bile haberleri olmadığını iddia ediyordu.

Pearson, “Buraya gelir ve hiçbir fark göremezsiniz” diyordu gururla.

O kasım günü Ft. Lauderdale'de yaşanan ikilem, Zenginistan hakkındaki rahatsızlık veren gerçeği ortaya çıkarmaktaydı. Bir tarafta yatlar, şampanya köpükleri ve Rolls-Royce arabalar, diğer taraftaysa evsiz ve aç anneler vardı. Son on yılda Amerika'daki pek çok kesim geri giderken, Zenginistanlılar sayıca ve parasal olarak artış gösterdi.

Bir Amerikan ailesinin ortalama geliri son beş yılda sürekli düşüş gösterdi ve 2005 yılında aileye giren gelirin, 2000 yılına göre (enflasyon hesaplandıktan sonra) 3 000 dolar daha az olduğu ortaya çıktı. Bu arada zenginlerin gelirlerinde iki basamaklı artış görüldü.

Ne yönden bakarsak bakalım, Amerikan toplumundaki eşitsizlik giderek artmaktadır. Amerikada'ki yüzde 1'lik en zengin kesim tüm gelirin yüzde 33'ünü kontrolü altında tutmaktadır. Bu servet, Amerikada yüzde 90'ı teşkil eden alt gelir grubunun toplam varlığından daha fazladır. En yukardaki yüzde 1'lik kesimin milli gelirdeki payı, II. Dünya Savaşı'ndan bu yana artarak en yüksek seviyesine ulaşmıştır.

Ülkedeki eğitim politikası ve sağlık sistemi gibi pek çok çekirdek kurumda, gelir düzeyine bağlı olarak ayrılmalar başladı. İyi üniversitelerde okul ücreti arttı ve devlet üniversiteleri için dar gelirli öğrencilere sağlanan burslar ve devlet desteği yetersiz kalmaya başladı. Zengin zümre sağlık sisteminin yetersizliğinden yakınıyor ve milli sağlık sisteminden faydalanmayı bırakarak giderek artan bir şekilde "konsiyerj doktor"lara (az sayıda aileye hizmet vermesi için yüksek ücret ödenen en iyi uzman doktorlar) yöneliyor.

Politik kampanyalar daha pahalı olmaya başlayınca, zenginlerin finansal desteği önem kazanmaya başladı ve bu da seslerinin daha çok duyulmasına yol açtı.

Eşitsizliklere ilişkin haberleri duyuran "Inequality Org" isimli bir internet sitesinin kurucusu olan James Lardner, "Doktor vizitelerinin düzenlenmesi veya dört yıllık üniversite ücretlerinin ulaşılabilir olması gibi konularda politikacıların doğru hareket etmeleri meselesi, Amerikan halkının dikkatinden kaçmaktadır" diyor.

Zenginlerle diğerleri arasındaki uçurum, diğerlerini çok fazla etkiledi. Harcamalarla ilgili bölümde gördüğümüz gibi, zenginlerin harcamalarına ilişkin kayıtlar, ülkenin geri kalanının da sahip olmak istediği yeni standartları gündeme getirdi ve bu da orta sınıfın daha sıkı çalışmasına ve daha fazla borçlanmasına neden oldu.

Mutluluk tanımı pek çok insana göre, etrafındakilere kıyasla ne kadar başarılı olunduğu şeklinde düşünüldüğünden, ekonomist Robert H. Frank, bu durumun Amerikan halkının geri kala-

nını mutsuz ettiğini belirtiyor. Çok sayıda insanın zengin olması ve zenginliklerini Amerikan halkına gösteriş yaparcasına TV'de sunmaları, zengin olmayan kesimin artan bir şekilde kıskançlık duymasına, kendini yetersiz hissetmesine veya her iki duyguyu birden yaşamasına neden oluyor.

Eğitim sistemine, yollara, köprülere, sağlık hizmetlerine veya çevre korumaya yönelik ayrılan bütçenin gerekenin çok altında olmasına karşın, Amerikalılar durumlarının iyi olduğunu göstermek amacıyla, gelirlerinin daha büyük bölümünü gereksiz lükse harcamaya başladılar.

Frank, "Gelir, üst gelir gruplarında artmaya ve onun dışındaki tüm gruplarda düşmeye başladıkça, milli gelirimizin daha büyük bir bölümünün lüks tüketim mallarına harcadığını göreceğiz ve bunun sonucunda lüks sayılan malların çıtası yükselmiş olacak" diyor.

Kasımda, Ft. Lauderdale bot festivalinden döndüğüm zaman, yaşanan eşitsizlikle ilgili düşünmeye başladım. Ne kadar fazlaydı? Zenginistan daha ne kadar var olmaya devam edecekti? Zengin sınıfla geri kalan Amerikan halkı arasındaki uçurum Yıldızlı Çağ ve Kükreyen Yirmiler'de olduğu gibi yeni bir sosyal ve politik huzursuzluk dalgasına yol açacak mıydı? Yoksa bu uçurum küreselleşme ve yüksek teknoloji kapitalizminin sonucu olarak algılanıp tolere mi edilecekti?

Yıldızlı Çağ ve Kükreyen Yirmiler'in her ikisi de, çok sayıda seçmenin ani ve sert tepkilerine hedef oldu. 1900'lerin başında, Theodore Roosevelt tröstleri yok etti ve Franklin Delano Roosevelt 1930'larda New Deal (Yeni Görüş) olarak adlandırılan önlemleri uygulamaya koydu. Günümüzde Üçüncü Dalga'nın seçmenlerin tepkisinden kaynaklandığı yönündeki görüş giderek yaygınlaşmakta. Alt ve orta sınıfın, geçen on yıl içinde ekonomik açıdan gitgide mağdur duruma düşmesi nedeniyle, son dönemde güçlenen Demokratlar dikkatlerini asgari ücretin artırılmasına, küresel ticarete sınır getirilmesine ve ülkenin eğitime ayırdığı fonun yükseltilmesine yoğunlaştırdılar.

Diğerleri, vergilerinin yükseltilmesini önererek hedeflerine zenginleri alıyor. Bu arada muhafazakârlar "Robin Hood" politikalarının ekonomik büyümenin önünü tıkayacağını ve girişimcilerin motivasyonunu engelleyeceğini söylerken, bazı akademisyenler ve siyaset bilimciler de geniş tabanlı bir ekonomide vergi sistemini yeniden dengelemenin çok kritik olacağı görüşündeler.

New York Üniversitesi'nde, servetler konusunda uzman olan

Edward Wolff, gelir seviyesine göre yüzdelerin değiştiği yeni bir “varlık vergisi” öneriyor.

Wolff, “Orta sınıfa daha fazla para ödeyebilmenin tek yolu, zenginlerden daha fazla para tahsil etmektir” diyor. “Vergi sisteminin düzeltilmeye gereksinimi var, en üstteki büyüme de böylece frenlenecektir.”

Orta sınıfta gelişen hoşnutsuzluğun sonucunda, 2006 kongresinde Demokratlar başarı kazandı ve yeni bir çoğulcu düşünce dalgasının gelişi haber verildi. Buna rağmen Amerikalılar, yakın zamanda fazla değişikliğe hazır değiller. Eşitsizlik sorununu ahlaka aykırı bulmalarına ve politik olarak uyanmalarına rağmen bir başkaldırı içinde değiller. Amerikalıların pek çoğu zenginlere yönelik olumlu görüşlere sahip ve doğru veya yanlış, bir şekilde bir gün kendilerinin de Zenginistan’da yer alabileceklerini ümit etmekte. Anket sonuçlarına göre onların tercih ettiği çözüm, zenginleri yok etmek değil, orta sınıfı desteklemek.

“Seçmenlerin odaklandığı konu, en üstteki yüzde birlik bölüme cezalandırmak değil, orta sınıfın yaşam standartlarını yükseltmek şeklindedir” diyor Demokrat anketör Stan Greenberg. “Onların önceliği yüzde 1’lik kesimin kazancını yok etmek değil.”

Eşitsizlik, kısa vadede Zenginistan’ın yok olmasına neden olmayacak. Zenginistan’ın büyümesini körükleyen güçler –tüm dünyadaki para ırmağının büyümesi, küresel pazarlar ve yeni teknolojiler– güçlü kalırsa o da gücünü yitirmeyecek. Eksperler, milyoner ve milyarderlerin sayısında yılda yüzde 6 civarında bir artma olacağını öngörmekte. Zenginistan büyürken, eşitsizliğin arası daha da açılmaktadır. Bu sadece Zenginistan ile Amerika arasında olmayıp, aynı zamanda alt ve üst Zenginistan arasında da yaşanmaktadır.

Seyyar şölen

Üçüncü bölümde görüldüğü üzere, Zenginistan başarısını büyük ölçüde dünyada dolaşan ve yeni yatırımlar arayan para ırmağına borçludur. Bu ırmak, borsaya ve diğer finans piyasalarına boşalıp birçok girişimci, sermaye sahibi ve şirket yöneticisini servetlerinin büyümesine neden olmuş ve milyonlarca Amerikalıyı Zenginistan’a taşımıştır. Para dünyada bu kadar kolay bir şekilde dolaşırken Amerikalılar da geniş yığınlar halinde Zenginistan’a taşınmaktadır.

1990’lar boyunca para hemen hemen tümüyle Birleşik Devletler’e aktı. Hızlı ekonomik büyümemiz, teknolojik yenilikler, dev borsa,

verimli finansal sistem ve oldukça şeffaf iş göstergeleri, hem Amerikalılara, hem de yabancılara yatırım açısından cazip göründü.

Şimdi ise ırmak yayılmaya ve Çin, Hindistan, Güneydoğu Asya'nın bir kısmı, Doğu Avrupa ve Latin Amerika gibi büyümenin hızlı olduğu diğer ülkelere doğru akmaya başladı. Bunun sonucu Zenginistan daha enternasyonal bir hale geldi. Amerika halen servet yaratmada belki eskisinden de fazla büyük bir makine görevi yapmaya başladı. Pek çok Amerikan şirketi ve yatırımcısı, ülke dışındaki büyümeden de kazanç sağlamakta. Gelecekteki beş on yıl içinde milyoner yaratmanın, Birleşik Devletler'den başka ülkelere kayması beklenmektedir.

Zengin ailelere servet yönetimi hakkında bilgi veren bir kurum olan Boston merkezli, CCC Alliance'ın genel müdürü olan Stephen Martiros, Zenginistan'ı seyyar bir şölene benzetmektedir.

“Birleşik Devletler'de bu kadar büyük serveti yaratan şey, sermayenin, pazar ve dünyanın bir yerinden diğer tarafına hızlı olarak hareketidir” diyor. “Son on yıldır Birleşik Devletler, sermayenin emin bir limanı oldu. Bizler zirvedeydik. Bu bir süre daha devam edecek. Ancak sermaye, Hong Kong, Londra, Singapur ve Dubai gibi ülkelere de kaymaya başladı.”

Bu küresel yer değiştirmeler Zenginistan'ı iki önemli konuda etkileyecek: Küresel olarak daha kozmopolit ve daha eşitsiz olacak.

Tüm ülkelerde kişiler daha fazla zenginleştikçe (kendi ülkelere veya Amerika'ya ait olmayan) farklı ve servetin getirdiği bir üçüncü kültürü var edecekler. Aynı otellerde (Four Seasons, Ritz Carlton vs.) kalacaklar, aynı arabaları (Bentley, Rolls-Royce) kullanacaklar, aynı tarz yemekleri (sushi) yiyecekler, aynı kıyafet ve aksesuarları (Gucci, Vuitton, Franck Muller) kullanacaklar ve aynı tatil yerlerine (St. Bart's, Monaco, Maldivler) gidecekler.

Zenginler için kendi ülkeleri giderek daha az cazip hale gelecek ve onlar küreselleşmiş olan Zenginistan'ın vatandaşları haline dönüşecekler. Paralarını kendi ülkelerinde yatırım yapmak ve kendi halkları için kullanmak yerine, dünyanın herhangi bir yerinde yatırım yapmayı seçecekler. Onlar Amerikalı, Hintli veya Rus gibi değil, Zenginistanlı olarak düşünecek ve satın alacaklar.

Kolombiyalı Santo Domingo ailesini örnek olarak alalım. Latin Amerika'da bira kralı olan aile, yıllarca kârlarını işlerine geri yatırdı ve Kolombiya, Peru, Ekvator ve Panama'da yeni bira fabrikaları açtı. 2005 yılında bu bira devi, 7,8 milyar dolarlık hisse senedi karşılığında Hollandalı bira üreticisi SAB Miller ile birleşti. Bu da Santo Domingo ailesine uzun zamandır beklenen nakit pa-

raya sahip olma imkânını getirdi.

SAB hisse senetleri nedeniyle aile serveti hâlâ bira işine dayanmakta ve diğer önemli işleri de Kolombiya'da devam etmekte. Ancak Latin Amerika ekonomisine tümüyle bağımlı olmamak için aile biradan gelen kazançlarını Kuzey Amerika, Avrupa ve Asya'da değerlendiriyor. Santo Domingo'lar Amerikan hedge fonlarına, Avrupa hisse senetlerine ve Asya fonlarına yatırım yapıyor.

İki aile bireyi Amerikan vatandaşlığına geçmiş ve Amerika'da yaşıyorlar. Diğer kardeşleri ise Avrupa'da yaşıyor.

Ailenin New York'taki yatırımlarını yöneten Bob Hamshow, "Aile, her yatırımcı gibi, bakış açılarının küresel olması gerektiğine inanıyor" diyor. "SAB Miller ile birleşmeleri onları bir gecede küresel yatırımcılara dönüştürdü; bu nedenle onlar artık sadece ülkelerinin ekonomisini ya da bira ekonomisini düşünmek yerine, küresel ekonomiyi değerlendirmek zorundalar. Sanırım diğer aileler de giderek artan biçimde aynı yaklaşımı benimseyecek.

Küreselleşme, sermaye ve teknoloji, yaşamı ortalama Amerikalılar için daha rekabetçi bir hale soktu. Zenginler içinse hayat daha da zorlaşacak. En zengin Zengistanlılar, küresel ekonomiden en fazla pay alacak pozisyonda olacaklar. Bu durumda bir milyarder Hindistan'da otel alacak veya Hong Kong'daki hedge fona yatırım yapacak kontaklara ve nakde sahip olacak. Yatırımcılar mallarının çoğu kendi ülkelerinde olsa bile her gün ülkeleri dışında yatırım yapabilecek.

Matriot "Eğer benim servetim 3 milyon dolar ve senin servetin de 1 milyar dolarsa, senin için, çok iyi getirisi olan Hindistan'daki girişim sermayesi fonuna birkaç milyon dolar yatırmak daha kolaydır" diyor. "Daha az serveti olanlar, doğal olarak yurtdışında yatırım yapabilmek için çok fazla harcamak zorunda kalıyorlar ve bu da onları yok olma tehlikesiyle karşı karşıya getiriyor."

Yukarı Zenginistanlılar, daha büyük bir cankurtaran sandalı içinde olmalarından dolayı, büyüyen küresel ekonominin sebep olduğu zararlardan daha az etkilenirken, Aşağı Zenginistanlılar daha korunaksız durumda.

Matriot "Çok büyük servet sahipleri zaman içinde diğer herkesten daha fazla uzaklaşacaktır" diyor.

Bir yudum umut

Zenginistan'ın geleceğinde, eşitsizliğin daha da büyüyeceği beklenmektedir.

Daha fazla Zenginistanlı daha büyük yatlara sahip olurken, çok kişi de evsiz anne Pertenia Craig gibi, dünyanın ekonomik fırtınasında kendi haline bırakılacaktır. Buradaki yegâne umut kıvılcımı, küresel pazar ve ekonominin daha fazla paraya boğduğu birkaç zenginin ülkenin acil çözüm bekleyen problemleri için yeterli güce ve paraya sahip olmalarıdır. Eğer zenginlerin gerçekleşen adaletsizliğin nedeni olmadıklarını ve sadece şanslı kişiler olarak bundan yararlandıklarını kabul edersek, onların servetlerini cemiyetin önemli sorunlarını çözmek için harcayacaklarını umut edebiliriz.

Yıldızlı Çağ ve Kükreyen Yirmiler’de, Roosevelt gibi zengin ve ilerici politikacılar Amerika’daki gelirler arasındaki uçurumu kapatmak için ciddi girişimler başlatmıştı. Üçüncü Dalga’da buna benzer olaylar, Jared Polis ve Michael Bloomberg gibi Zenginistanlı politikacıların, orta ve alt sınıfı daha fazla desteklemeleriyle yaşanmıştır. Söz konusu politikacılar, bu amaca yönelik olarak paralarını eğitim ve sağlık sistemini iyileştirmek için harcamışlardır.

Servetlerin küreselleşmesi gibi hayır işleri de küreselleşmeye başlayacaktır. Zenginistanlılar, sadece New York’ta okul veya New Orleans’ta ev inşa etmeyecek, aynı zamanda Afrika’da, Kamboçya’da ya da Brezilya’daki açların beslenmesi için de aynı çabayı göstereceklerdir. Her geçen gün daha fazla kişi, Etiyopya’daki fakirliği azaltmaya çalışan İrlanda asıllı Teksaslı Musevi Philip Berber örneğini takip edecektir.

Berber “Benim umudum, zenginleştikçe ve küresel bir akıl yapısına sahip oldukça, kalplerimizin de bunu takip etmesidir” diyor.

Zenginistanlılar, Andrew Carnegie’nin zenginler için olan rüyasını sonunda anlayabildi. Bir gün zenginler yüz elli metrelik yatlardan, 350 000 dolarlık Rolls-Royce’lardan, timsah derisi tuvalet kapaklarından daha ötesine geçecekler. Paralarının bir lütuf olmadığı, bir sorumluluk getirdiğinin bilincine varacaklar. Berber’in yaptığı gibi daha akılcı yardımlar, Carnegie’nin yüz yıllık “zenginle fakirin bir ahenk içinde fikir birliğine varmaları” rüyasını gerçeğe dönüştürecek.

“Birkaçımızın servet fazlalığı ile ırkımızın yükselmesi çok daha güçlü bir kuvvet yaratacak ve ideal bir ülkeye sahip olacağız” demişti Carnegie.

Sadece umabiliriz.

