

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>

Zengin Baba Yoksul Baba kitabının yazarları
Robert T. Kiyosaki ve Sharon L. Lechter'dan yeni bir kitap!

NAKİT AKIŞI ölçüm çeyreği™



Zengin Baba'nın Mali
Özgürlük Rehberi

ALFA®

Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği

Mali Özgürlüğe Giden Yolda Zengin Babanın Kılavuzu

Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği

Robert T. Kiyosaki

ve

Sharon L. Lechter

Alfa Yayınları 1759
Finansal Gelişim 7

Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği *The Cashflow Quadrant*

Robert T. Kiyosaki · Sharon L. Lechter
İngilizce Aslından Çeviren Dilek Şendil

1. Basım: Aralık 2006
ISBN: 975-297-790-1

Yayıncı ve Genel Yayın Yönetmeni M. Faruk Bayrak
Yayın Koordinatörü ve Editör Rana Gürtuna
Pazarlama ve Satış Müdürü Vedat Bayrak
Kapak Tasarımı Insync Graphic Studio, Inc./ABD

© 2004 Alfa Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti.
© 1998 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter

Kitabın Türkçe yayın hakları Onk Ajans aracılığıyla Alfa Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti'ne aittir. Yayınevinden yazılı izin alınmadan kısmen ya da tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.

Alfa Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti.

Ticarethane Sokak No: 53 Cağaloğlu 34410 İstanbul, Turkey
Tel: (212) 511 53 03 - 513 87 57 - 512 30 46 Faks: (212) 519 33 00
www.alfakitap.com
info@alfakitap.com

Baskı ve Cilt

Melisa Matbaacılık

Çiftehavuzlar Yolu Acar Sanayi Sitesi No: 8 Bayrampaşa- İstanbul
Tel: (212) 674 97 23 Faks: (212) 674 97 29

“İnsanoğlu özgür doğar;
ama her yerde zincirlerle bağlıdır.
Kişi kendini başkalarının efendisi diye görür,
ne var ki aslında onlardan daha büyük köledir.”

Jean Jacques Rousseau

Zengin babam, “Mali özgürlüğe kavuşmadan asla özgür olunmaz,” derdi. Devamını da şöyle getirirdi: “Özgürlük bedava olabilir, ama bir bedeli vardır.” Bu kitap bu bedeli ödemeye istekli olanlar için yazılmıştır.

Zengin Baba Yoksul Baba kitabının göklere çıkan başarısı bizlere dünya çapında binlerce yeni dost kazandırdı. Onların sözleri ve sıcak dostlukları bizi *Zengin Baba Yoksul Baba* kitabının bir devamı niteliğinde olan *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği* kitabını yazmaya özendirdi.

Burada eski ve yeni dostlarımıza bizim çılgın düşlerimizi coşkuyla destekledikleri için teşekkür etmeyi borç biliriz.

İçindekiler

<i>Giriş</i>	<i>Hangi Ölçüm Çeyreğindesiniz?</i> <i>Bu Sizin için Doğru Olan mı?.....1</i>
<i>Bölüm I</i>	<i>NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği7</i>
BİRİNCİ KONU	“Neden Kendine Bir İş Bulmuyorsun?”9
İKİNCİ KONU	“Farklı Dilimler... Farklı Kişiler”25
ÜÇÜNCÜ KONU	Güvenceyi Neden Özgürlüğe Yeğ Tutarlar?69
DÖRDÜNCÜ KONU	Üç Çeşit Şirket Sistemi99
BEŞİNCİ KONU	Yatırımcıların Yedi Düzeyi115
ALTINCI KONU	Parayı Gözünüzle Göremezsiniz139
<i>Bölüm II</i>	<i>İçinizdeki En İyiyi Ortaya Çıkarmak.</i>
YEDİNCİ KONU	Olduğunuz Kişi Olmak177
SEKİZİNCİ KONU	Nasıl Zengin Olunur?197
DOKUZUNCU KONU	Bankacı Değil... Banka Olun225

Bölüm III

Başarılı Bir “İ” ve “Y” Olmanın Yolları.....

ONUNCU KONU	Önce Emekleyin.....265
ON BİRİNCİ KONU	1. Adım: Artık Kendi İşinize Bakmanın Zamanı285
ON İKİNCİ KONU	2. Adım: Nakit Akışınızı Denetim Altına Alın291
ON ÜÇÜNCÜ KONU	3. Adım: Risk ile Riskli Arasındaki Farkı Bilin301
ON DÖRDÜNCÜ KONU	4. Adım: Ne Tür Bir Yatırımcı Olmak İstediğinize Karar Verin307
ON BEŞİNCİ KONU	5. Adım: Akıl Hocaları Arayın319
ON ALTINCI KONU	6. Adım: Hayal Kırıklığınızı Güce Çevirin331
ON YEDİNCİ KONU	7. Adım: İnanmanın Gücü339
ON SEKİZİNCİ KONU	Özetle347

GİRİŞ

Hangi Ölçüm Çeyreği'ndesiniz? Bu Sizin için Doğru Olan mı?

Mali açıdan özgür müsünüz? Yolda giderken yaşamınızda mali bir çatala gelmişseniz, *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği* sizin için yazılmış demektir. Mali yazgınızı değiştirmek için bugünkü uğraşınızın denetiminiz altında olmasını istiyorsanız, bu kitap gittiğiniz yolun haritasını çıkarmada size yardımcı olacaktır. İşte *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği*:



Ç çalışan
S serbest meslek sahibi
İ iş/şirket sahibi
Y yatırımcı

Her birimiz *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği*'nin dört diliminden en azından birinde yer alırız. Nerede olduğumuzu gelir kaynağımızın neresi olduğu belirler. Çoğumuz düzenli maaş alırız, bu da bizi çalışan sınıfına sokar. Kimileri de serbest meslek sahibidirler. Çalışanlarla serbest meslek sahipleri *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği*'nin sol yarısında yer alırlar. *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği*'nin sağ yarısındakiler ise gelirlerini sahibi oldukları şirketlerden ya da yaptıkları yatırımlardan elde eden kimselerdir.

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği, iş dünyasını meydana getiren dört çeşit insanı, kim olduklarını ve her bir dilimde yer alan bireyleri ötekilerden ayıran özellikleri tanımlar. Size bulunduğunuz dilimi saptamanıza, mali özgürlüğe kavuşmak üzere gelecekte seçeceğiniz yolda rotanızı belirlemenize yardımcı edecektir. Mali özgürlüğe hangi dilimde yer alırsak alalım kavuşabiliriz. Öte yandan “İ” ve “Y” dilimlerinde gereken beceriler bizi bu hedefe daha çabuk ulaştıracaktır. Başarılı bir “Ç” başarılı bir “İ” de olabilir pekâlâ.

BÜYÜYÜNCE NE OLMAK İSTERSİN?

Bu kitap pek çok yönüyle *Zengin Baba Yoksul Baba* kitabının devamı niteliğindedir. Kitabı okumamış olanlarınız için belirtmekte yarar var, kitapta babamla zengin babanın para ve yaşama seçenekleri hakkında verdikleri farklı dersler konu ediliyordu. Babam yüksek öğrenim görmüş biriyken, en yakın arkadaşımın babası olan zengin baba ise liseden ayrılmıştı.

Bana ne zaman, “Büyüyünce ne olmak istersin?” diye sorulsa, iyi eğitim görmüş fakir babam, “Okula git, iyi notlar al, sonra kendine sağlam güvenli bir iş bul,” derdi. Babamın bana salık verdiği yaşam yolu aşağıdaki gibiydi:

Fakir Babanın Tavsiyesi



Fakir babam ya dolgun maaşlı bir “Ç” çalışan ya da yüksek ücret alan tıp doktoru, avukat, muhasebeci gibi bir “S” serbest meslek sahibi olmamı salık verirdi. Kişinin düzenli maaş almasına, yan gelirleri ve iş güvencesi olmasına büyük önem verirdi. Hawaii Eyaleti Eğitim Bakanı olarak kendisinin de dolgun ücretli devlet memuru olmasının nedeni buydu.

Öğrenimini yarım bırakmış zengin babaysa bambaşka bir öneride bulunurdu: “Okula git, mezun ol, şirketler kur, başarılı bir yatırımcı ol.”

Onun önerdiği yaşam yolu aşağıdaki gibi bir tablo sergiliyordu:

Zengin Babanın Tavsiyesi



Bu kitap zengin babanın öğüdünü izlerken geçirdiğim zihinsel, duygusal ve eğitsel süreci anlatır.

BU KİTAP KİMLERE YÖNELİK

Bu kitap bulundukları ölçüm çeyreğini değiştirmeye hazır olanlara yönelik. Bu kitap özellikle halen “Ç” ve “S” kategorilerinde bulunan ancak “İ” ya da “Y” dilimlerine geçmeyi düşünenler için. İş güvencesi kavramını aşırp mali güvenceyi yakalamaya hazır olanlar için. Gidilecek yol kolay sayılmaz, fakat yolculuğun sonunda ulaşacağınız ödül her şeye değer. Çünkü bu, mali özgürlüğe giden yoldur.

Zengin baba on iki yaşındayken bana basit bir hikâye anlatmıştı, bu hikâye büyük servete ve mali özgürlüğe giden yolda bana kılavuzluk etti. Kendi üslubunca anlattığı ise *NAKIT AKIŞI Ölçüm Çeyreği*’nin sol tarafındaki “Ç” ve “S” dilimleriyle, sağ tarafındaki “İ” ve “Y” dilimleri arasındaki farktı. Şöyle demişti:

“Bir zamanlar küçük eski bir köy varmış. Yaşanası bir yermiş, ama bir sorunu varmış. Köyde su sıkıntısı çekilirmiş. Bu sorunu kökten çözmek için köyün yaşlıları köye günlük olarak su getirme işini ihaleye çıkarmaya karar vermişler. İki kişi adaylığını koymuş, köyün yaşlıları her ikisiyle de anlaşma imzalamışlar. Biraz rekabet fiyatları düşük tutar, bizi de susuz kalmaktan kurtarır diye düşünmüşler.

İhaleyi alanlardan ilki, Ed hemen koşup paslanmaz çelikten iki kova alır, bir buçuk kilometre ötedeki göle gider, sabah-tan akşama dek köye su taşımaya koyulur. Tanyerinden günbatımına dek elinde iki kova hiç durmadan su taşıdığı için hemen para kazanmaya başlar. Getirdiği suyu köylülerin inşa ettiği sarnıca doldurur. Her sabah köy halkı yataklarındayken yolla-

ra düşüp uyandıklarında yeterli su bulmalarını sağlamak zorundadır. Yorucu bir iştir, ama para kazandığı için mutludur, ihaleye girip işi alan iki kişiden biri olduğuna sevinmektedir.

İkinci kişi, Bill bir süre ortalıklarda görülmez. Bu durum aylar sürünce rakipsiz iş gören Ed sevinir. Bütün parayı o kazanmaktadır.

Bill ise Ed ile rekabet etmek üzere iki kova satın almak yerine Bill iş planı yapmayı yeğlemiştir: Bir şirket kurar, dört yatırımcı bulur ve şirketin başına bir yönetici getirir; altı ay sonra da inşaat ekibiyle çıkagelir. Bir yıl içerisinde gölden köye geniş çaplı paslanmaz çelikten su borusu hattı döşer.

Açılış töreninde Bill kendi taşıdığı suyun Ed'in getirdiği sudan daha temiz olduğuna değinir. O suyla ilgili şikâyetler kulağına gelmiştir. Aynı zamanda köye haftanın yedi günü 24 saat boyunca su sağlayabileceğine işaret eder. Ed yalnızca iş günlerinde su taşımaktadır... Hafta sonlarında çalışmaz. Bill, ayrıca daha sağlıklı ve güvenilir olan bu su karşılığında Ed'in aldığı ücretin yüzde 75'ini alacağını ilan eder. Bunu alkışlarla karşılayan köy halkı hemen yollara düşer, Bill'in boru hattının ucundaki çeşmeye koşar.

Onunla rekabet edebilmek için Ed hemen fiyatlarını %75 oranında indirir, iki kova daha satın alır, kovalarına kapak takar ve her seferinde dört kova taşımaya başlar. Daha iyi hizmet verebilsin diye gece vardiyaları ve hafta sonlarında iki oğlunu da çalıştırır. Çocuklar üniversite çağına gelince, onları karşısına alır ve şöyle der, 'Elinizi çabuk tutun, gün gelecek bu iş sizin olacak.'

Nedense üniversite bitince Ed'in oğulları geri dönmez. Ed'in yanında çalışanları vardır, sendikayla da sorunları. Sendika ücret zammı, daha iyi çalışma koşulları diye bastırmakta, işçilerin her defasında yalnızca bir kova taşınması gerektiğinde diretmektedir.

Bill ise, madem bu köyde suya ihtiyaç var, demek ki öteki köylerde de olabilir diye düşünmüştür. Yeni bir iş planı ge-

liştirerek düşük maliyetli, süratli, temiz ve tazyikli su dağıtım sistemini dünya çapında pazarlar. Taşınan suyun her bir kova-sından bir kuruş alır, ama her gün milyarlarca dolar nakit akı-şı sağlar. Dolayısıyla, Bill boru hattı projesini kendi cebine pa-ra, köylere de su akıtmak üzere geliştirmiş olur.

Sonunda Bill mutlu ve rahat bir yaşam sürerken Ed öm-rü boyunca çalışmış, buna rağmen mali sorunlardan bir türlü kurtulamamıştır. Son.”

Zengin babanın bu öyküsü yıllar boyunca bana yol gös-terdi. Hayatımı değiştirecek kararlar verme aşamasında ışık tuttu. Kendime hep sorardım:

“Bu kurduğum, boru hattı işi mi, yoksa kovayla su taşı-ma işi mi?”

“Çok mu çalışıyorum yoksa akıllıca mı çalışıyorum?”

İşte bu sorulara verdiğim yanıtlar beni mali özgürlüğe ka-vuşturacaktı.

Bu kitabın konusu bu. “İ” ve “Y” olmanın gereklerini ele alan bu kitap kovayla su taşımaktan bıkmış ve ceplerinden çı-kacak değil, ceplerine girecek nakit akışını sağlamak üzere bo-ru hattı kurmaya hazır kimseler için.

Kitap Üç Bölüm

Birinci Bölüm: Dört dilimde yer alan kimseler arasında-ki farklı özdeğerleri anlatır. Belli kimselerin neden belli dilim-lere yöneldiğini ve farkına bile varmaksızın orada takılıp kal-malarını açıklar. Bu bölüm sizin de bugün hangi ölçüm çey-reğinde yer aldığınızı ve beş yıl sonra nerede olmak istediği-nizi belirlemenize yardımcı olacaktır.

İkinci Bölüm: Kitabın ikinci bölümü kişisel değişimle il-gili. Ne yapmanız gerektiğinden çok, “kim” olmanız gerekti-ğine ışık tutar.

Üçüncü Bölüm: Kitabın üçüncü bölümü *Ölçüm Çeyreği*'nin sağına doğru yapacağınız yolculuk boyunca atmanız gereken yedi adımı sıralar. “İ” ve “Y” dilimlerinde başarılı olmak için gereken yeteneklerle ilgili zengin babanın bana verdiği sırları sizlerle paylaşacağım.

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği boyunca mali zekânın önemini vurguluyorum. Eğer ölçüm çeyreğinin sağ yanında yürüyen “İ” ya da “Y” olmak istiyorsanız, unutmayın “Ç” ya da “S” dilimlerinin yer aldığı sol tarafa göre daha akıllı davranmanız gerekiyor.

“İ” veya “Y” olmak için nakit akışınızın yönünü denetim altında tutmanız gerekir. Bu kitap yaşamlarında değişiklikler yapmaya hazır olanlar için yazılmıştır. İş güvencesinin ötesinde mali özgürlüğe kavuşmak üzere kendi boru hatlarını kurmaya başlayanlara yöneliktir.

Bilgi Çağı'nın eşiğindeyiz, bu çağ bizlere mali açıdan eskisinden çok daha fazla fırsat sunmakta. İşte bu fırsatları tanıyıp yakalayacak olanlar “İ” ve “Y” diliminde yer alan bireylerin niteliklerine sahip kimseler olacaklar. Bilgi Çağı'nda başarıya erişmek için ölçüm çeyreğinin her dört dilimi hakkında da bilgimiz olması gerekir. Ne yazık ki okullar hâlâ Sanayi Çağı'nı yaşamakta ısrarlı, bundan dolayı da öğrencilerini Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafına hazırlamakta direniyorlar.

Bilgi Çağı'nda nasıl ilerleyebileceğinizi bilmek istiyorsanız, bu kitap sizin için yapılmış demektir. Yolculuğunuz boyunca size yardım etmek üzere yazılmış bu kitapta aradığınız bütün yanıtları bulamayabilirsiniz... fakat *NAKİT AKIŞI ÖLÇÜM Çeyreği*'nin “Ç” ve “S” tarafından yola çıkıp “İ” ve “Y” tarafına giderken yol boyunca kazandığım kişisel deneyimlerimi ve kılavuzluk edici gözlemlerimi sizlerle paylaştığımı göreceksiniz.

Yola çıkmaya hazırsanız ya da mali özgürlüğe giden yola çoktan çıktıysanız, bu kitap tam da size göredir.

BİRİNCİ KONU

“Neden Kendine Bir İş Bulmuyorsun?”

1985 yılında karım Kim’le birlikte evsiz kaldık. İşsizdik, tasarruf hesaplarımızda çok az paramız kalmıştı, kredi kartlarımızın da limiti tükenmişti; yatar koltuklarını yatak yerine kullandığımız kahverengi, hurda bir Toyota’da yaşıyorduk. Bir haftanın bitiminde kim olduğumuz, ne yaptığımız ve nereye gittiğimiz gerçeği tokat gibi suratımıza çarptı.

Evsizliğimiz iki hafta daha sürdü. Umutsuz durumumuzu gören bir arkadaşımız evinin bodrum katındaki bir odayı bize verdi. Orada dokuz ay yaşadık.

Sıkıntılarımıza sessizce katlanıyorduk. İkimiz de dışarıdan bakıldığında çok normal görünüyorduk. Perişanlığımızı duyan dostlarımızın ilk sorusu, “Neden kendinize bir iş bulmuyorsunuz?” oluyordu.

Önceleri açıklamaya çalıştık, ama çoğu kez gerekçelerimizi açıklamakta yetersiz kaldık. Bir işte çalışmaya değer veren birine neden iş bulmak istemediğini anlatmak zordu.

Arada sırada ufak tefek işler yapıp birkaç dolar kazandığımız da oldu elbet. Ama yalnızca karnımızı doyurup arabaya

benzin alacak kadar. O birkaç dolar bizi tek amacımıza götürececek yakıt için gerekliydi. KuşkuLARımın yoğunlaştığı anlarda sağlam, güvenceli bir işten alınacak maaşın sıcaklığını özlediğim olmuyor değildi hani. Ne var ki biz iş güvencesi aramıyorduk, direndik, mali çukurun eşiğinde ve günlük yaşadık.

O yıl, yani 1985 yılı hayatımızın en kötü ve en uzun yılıydı. Biri, para önemli değil derse, belli ki uzun süre parasız kalmamıştır. Kim'le kavga eder, saatlerce tartışırdık. Korku, belirsizlik ve açlık insanın sigortalarını çabuk attırır, o zaman da bizi en çok seven kişiyle kavga ederiz. Neyse ki sevgi bizi birbirimize kenetledi, yaşadığımız zorluklar nedeniyle aramızdaki bağ giderek güçlendi. Nereye gittiğimizi biliyorduk, tek bilmediğimiz oraya varıp varamayacağımızdı.

Her zaman kendimize sağlam, güvenceli, dolgun maaşlı bir iş bulacağımızı biliyorduk. İkimiz de iyi yeteneklere ve sağlam iş ahlakına sahip, üniversite diplomalı bireylerdik. Buna rağmen hedefimiz iş güvencesi değildi. Biz mali özgürlüğümüze doğru yelken açmıştık.

1989 yılına geldiğimizde milyonerdik. Kimilerinin gözünde mali açıdan başarılıydık, ama bizim daha gerçekleştirecek düşlerimiz vardı. Gerçek mali özgürlüğe henüz kavuşmuş değildik. 1994 yılını beklemek zorundaydık. O gün geldiğinde ömrümüzün sonuna dek bir daha çalışmamız gerekmiyordu. Öngörülmedik ne tür bir mali felaket yaşanırsa yaşansın, Kim de ben de artık mali açıdan özgürdük. Ben kırk yedi yaşındaydım, Kim ise otuz yedi.

PARA KAZANMAK İÇİN PARA GEREKMEZ

Bu kitaba evsiz kalmak, parasız olmak kavramlarıyla başlamamın nedeni, pek çok kimsenin, "Para kazanmak için para gerekir," dediğini duymamdandır.

Katılmıyorum. 1985'te evsizken dört yıl sonra zengin olmak ve ondan beş yıl sonra da mali özgürlüğümüze kavuşmak için bize para gerekmedi. Başlarken hiç paramız yoktu, borç içindeydik.

Üstelik iyi bir yüksekokuldan mezun olmak da gerekmiyor. Üniversite mezunuyum, ama mali özgürlüğe kavuşmak için üniversitede öğrendiklerimden hiç yararlanmadığımı size gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Yıllarca okuduğum yüksek matematik, uzay geometrisi, kimya, fizik, Fransızca ve İngiliz edebiyatı derslerini bir kez olsun hatırlamak zorunda kalmadım.

Nice başarılı kimse, üniversite diploması almadan okulu terk etmiştir. Bu isimler arasında General Electric'in kurucusu Thomas Edison, Ford Motor Co. kurucusu Henry Ford, Microsoft'un kurucusu Bill Gates, CNN'in kurucusu Ted Turner, Dell bilgisayarlarının kurucusu Michael Dell, Apple Bilgisayar Şirketi'nin kurucusu Steve Jobs, Polo'nun kurucusu Ralph Lauren sayılabilir. Geleneksel mesleklerde yüksek öğrenim önemlidir, ancak büyük servete erişmede bu kişiler için önem taşımamıştır. Onlar başarılı kendi işlerini kurmuşlardı, Kim'le ben de aynı hedefe ulaşmaya can atıyorduk.

PEKİ NE GEREKİR?

“Madem para kazanmak için para gerekmiyor, okullar da mali özgürlüğe kavuşmanın yolunu öğretmiyor, peki o zaman ne gerekiyor?” diye soranlar çok olur.

Buna yanıt olarak şöyle derim: Düşlemek gerekiyor, kararlılık, hızla öğrenme isteği, Tanrı'nın verdiği nimetleri kullanma yeteneği ve gelirini *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği*'nin hangi diliminden sağlamak gerektiğini bilmek gerekiyor.

NAKİT AKIŞI ÖLÇÜM ÇEYREĞİ NEDİR?



- Ç çalışan
- S serbest meslek sahibi
- İ iş/şirket sahibi
- Y yatırımcı

GELİRİNİZİ HANGİ DİLİMDEN SAĞLIYORSUNUZ?

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği, gelir ya da paranın geldiği farklı yöntemleri temsil eder. Örneğin, çalışan biri işe girerek, başkasının yanında veya bir şirkette çalışarak para kazanır. Serbest meslek sahibi olan kişi kendisi için çalışarak para kazanır. İş sahibi ise gelir kaynağı üreten bir işe sahiptir, yatırımcıysa yaptığı çeşitli yatırımlardan, kısaca paradan para kazanır.

Gelir elde etmenin farklı yöntemleri vardır; farklı kafa yapısı, farklı teknik beceri, farklı öğrenme yolu ve farklı kişiler gerektirir. Farklı kişiler kendilerini farklı ölçüm çeyreklerine daha yakın bulurlar.

Para her yerde aynı olsa da kazanılma biçimi çok farklı olabilir. Her dilimde yer alanların farklı niteliklerine bakın ve gelirinizin çoğunu hangi dilimden elde ettiğinizi kendinize sorun.

Her bir ölçüm çeyreği farklıdır. Farklı dilimlerden gelir

sağlamak farklı beceriler ve farklı bir kişilik takınmayı gerektirir, hem de her dilimde yer alan kimse aynı olsa bile. Bir dilimden diğerine geçiş sabahları golf oynayıp geceleri bale yapmaya benzer.

DÖRT DİLİMDEN BİRDEN GELİR SAĞLAYABİLİRSİNİZ

Çoğumuz her dört dilimden de gelir elde etme potansiyeline sahibiz. Hangi dilimi seçtiğimizin okulda bize öğretilenlerle ilgisi yoktur; daha çok özdeğerlerimiz, gücümüz, zaaflarımız ve ilgi alanlarımızla ilintilidir. Bizi ölçüm çeyreklerine çeken ya da iten, özdeki farklılıklarımızdır.

Öte yandan profesyonel anlamda ne yaparsak yapalım, her dört dilimde birden faaliyet göstermemiz mümkündür. Örneğin, bir tıp doktoru “Ç” olarak gelir elde etmeyi seçer; ya büyük bir hastanenin sağlık kadrosuna katılır veya kamu sektöründe çalışır, askeri doktorluk yapar ya da sigorta şirketlerinden birinin kadrolu doktoru olur.

Aynı doktor bir de kendisine muayenehane açıp bir de “S” olarak işini yürütür, yanında eleman çalıştırır ve kendi hastaları olur.

Bu doktor “İ” olmayı yeğleyip kendi kliniğini ya da laboratuvarını da kurabilir, başka doktorlara iş verir. Kendi hastanesinde çalışmak zorunda değildir, o zaman kurumunu yönetecek bir müdür atayabilir. Doktorumuz ille de sağlık alanında bir iş sahibi olmak istemezse, kendisi doktorluk yaparken bambaşka bir sektörde faaliyet gösteren bir şirket de kurabilir. Bu durumda hem “Ç” hem de “İ” olarak gelir elde edecektir.

Doktor bir yandan başkalarının işine yatırımlar yapabilir veya hisse senedi, tahvil ve gayri menkul gibi diğer yatırım araçlarına da yönelebilir.

GELİR KAYNAĞI ÜRETMENİN FARKLI YÖNTEMLERİ

Her şeyden önce, gelirimizi hangi ölçüm çeyreğinden elde edeceğimiz, özdeğerlerimize, güçlü ve güçsüz yanlarımıza ve ilgi alanlarımıza bağlıdır. Kimi başkasının yanında çalışan olmayı yeğler, kimi bundan nefret eder. Bazıları şirket sahibi olmaktan hoşlanır, aynı zamanda o şirketi yönetmeyi de severler. Kimileri yatırım yapmayı severken, kimileri de para kaybetme riskini gerekçe göstererek bundan kaçınır. Bu özelliklerin çoğu hemen hepimizde kendini belli eder. Her dört ölçüm çeyreğinde başarılı olmak genellikle özdeğerlerimizi yönlendirmeyi gerektirir.

HER DÖRT DİLİMDE DE ZENGİN VEYA FAKİR OLUNABİLİR

Her dört dilimde yer alan kimseler zengin de olabilir, fakir de. Her dilimde bulunan kimseler arasında milyonlar kazananlar da vardır, beş parasız kalanlar da. Şu ya da bu dilimde olmak mali başarıya ulaşmanın güvencesi değildir.

DİLİMLER BİRBİRLERİNE EŞİT DEĞİLDİR

Her bir ölçüm çeyreğinin farklı özelliklerini bilmek hangisinin veya hangilerinin bize daha uygun olduğunu anlamak bakımından yararlıdır.

Diyelim ki gelirimizi öncelikle “İ” ve “Y” dilimlerinden elde etmeyi seçmemin nedeni vergi avantajlarından yararlan-

mak. Ölçüm çeyreğinin sol yanında çalışanlar için yasal vergi kaçamakları sınırlıdır. Öte yandan ölçüm çeyreğinin sağ yanındakilerin yararlanabilecekleri yasal vergi kaçamakları boldur. Gelirimi “İ” ve “Y” dilimlerinden elde etmeyi düşünüyorsam, daha kısa sürede para kazanabilir ve o paranın büyük miktarını vergi ödeyerek kaybetmeden kendi adıma daha uzun süre çalıştırabilirim.

PARA KAZANMANIN FARKLI YOLLARI

Kim’le bana neden evsiz kaldığımızı soranlara, zengin babadan para hakkında öğrendiklerimi gerekçe gösteririm. Para benim için önemlidir, ama para uğruna ömür boyunca çalışmak istemiyordum. Bu nedenle kendime çalışacak bir iş bulmayı yeğlemedim. Sorumlu yurttaşlar olmak istiyorsak, hayatımızı para için çalışarak harcamak yerine paramızı çalıştırmalıydık.

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği bu nedenle önemli. Parayı kazanma yollarını birbirinden ayırıyor. Sorumlu olmanın ve para kazanmanın fiziksel olarak çalışmaktan başka yolları da vardır.

FARKLI BABALAR - PARA KONUSUNDA FARKLI GÖRÜŞLER

Yüksek öğrenimli babam, para sevgisinin kötü olduğuna inanırdı. Aşırı kâr elde etmek açgözlülüktü. Gazetelerde kaç para kazandığıyla ilgili haberler çıkınca utancından ne yapacağını bilememişti, çünkü yanında çalışan öğretmenlerinkiyle karşılaştırıldığında maaşının çok yüksek olduğuna inanırdı. Hayatında paraya yer olmadığını savunmak adına elinden geleni yapmış iyi, dürüst ve çalışkan bir adamdı.

Yükseköğrenimli, ama fakir babamın dilinden düşmeyen sözler şunlardı:

“Para beni ilgilendirmiyor.”

“Asla zengin olmayacağım.”

“Bunun parasını karşılayamam.”

“Yatırım yapmak risklidir.”

“Para her şey değildir.”

PARA HAYATI DESTEKLER

Zengin babanın farklı bir bakış açısı vardı. Ömrünü para için çalışarak geçirmenin ve paraya önem vermezmiş gibi görünmenin saçma olduğuna inanırdı. Zengin baba hayatın paradan daha değerli olduğuna, öte yandan paranın da hayatı desteklemesi bakımından önem taşıdığına inanırdı. “Bir günde kaç saat olduğu belli, en fazla o kadar saat çalışabilirsin,” der, “O zaman para için çalışmak niye?” diye sorarak, eklerdi: “Parayı ve başkalarını kendin için çalıştırmasını öğren, sen de önemli işler yapmak üzere serbest kalırsın.”

Zengin babanın önem verdikleriyse,

1. Çocuklarına zaman ayırmak;
2. Yardım derneklerine ve desteklediği projelere para bağışında bulunmak;
3. Topluma iş olanakları ve mali istikrar getirmek;
4. Sağlığıyla ilgilenecek zamana ve paraya sahip olmak;
5. Ailesiyle dünyayı dolaşabilmek.

“Bunlara para gerek,” derdi zengin baba. “Paraya önem vermemin nedeni bu. Para önemlidir, fakat ömrümü para kazanmaya harcamam.”

ÖLÇÜM ÇEYREKLERİNİ SEÇMEK

Karımla birlikte evsiz kaldığımız dönemde “İ” ve “Y” dilimlerine yönelmemizin nedeni o ölçüm çeyrekleri konusunda daha eğitilmiş ve bilgili olmamdı. Zengin baba sayesinde her birinin mali ve mesleki açıdan yararlarını öğrenmiştim. Bana göre sağ yandaki dilimler olan “İ” ve “Y” mali başarı ve mali özgürlük açısından en iyi fırsatları sunuyorlardı.

Ayrıca 37 yaşında her çeyrekte hem başarıyı hem de fiyaskoyu yaşamıştım, bu da kendi huyumu, beğenilerimi, beğenmediklerimi, güçlü ve zayıf yanlarımı bir ölçüye kadar olsun anlamama yaramıştı. Hangi dilimlerde daha başarılı olduğumu biliyordum.

VELİLER ÖĞRETMENDİR

Küçükken sık sık bana *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği’nden* bahseden zengin babaydı. Ölçüm çeyreğinin sağ tarafındakilerle sol tarafındakileri karşılaştırarak aradaki farkı açıklardı. Ama henüz aklım ermediği için dediklerine pek dikkat etmezdim. İşçi kafa yapısıyla işveren kafa yapısı arasındaki farkı anladığım söylenemezdi. Benim tek çabam sınıfta kalmaktı.

Buna rağmen anlattıkları kulağıma girerdi, çok geçmeden de o sözler benim için bir anlam ifade etmeye başlayacaktı. Önümdeki iki baba figürü de dediklerine anlam kazandırmakta başarılı kimselerdi. Ne var ki Ölçüm Çeyrekleri’nin “Ç-S”

dilimleriyle “İ-Y” dilimleri arasındaki farkı anlamaya başlamam bu iki erkeğin neler yaptıklarını gözlemekle oldu. Başlangıçta farklılıklar belli belirsizdi, sonradan netleştiler.

Örneğin, küçükken bana çok acı gelen bir gerçeğe yüzleşmiştim, babamın bana çok az zaman ayırabilmesine karşılık zengin babanın bana uzun saatler vermesi söz konusuydu. İkisinin de başarısı ve önemi arttıkça; birinin karısına ve çocuklarına ayırdığı zaman ters orantılı olarak değişiyordu. Babam sürekli yollarda toplantıdan toplantıya koştururdu. Başarısı arttıkça, ailece yediğimiz yemeklerin sayısı azalıyordu. Hafta sonlarıysa evdeki tıka basa dolu küçücük çalışma odasında başını kâğıtlara gömerek geçirirdi.

Öte yandan zengin baba daha başarılı oldukça kendine ve ailesine daha çok zaman ayırabiliyordu. Para, finans, iş dünyası ve hayat hakkında çok şey öğrenmemin nedenlerinden biri de zengin babanın ailesi ve kendi çocuklarının yanında bana da zaman ayırmasıydı.

Gözümün önünde yaşanan bir başka gerçek de hem babamın hem zengin babanın başarılarına paralel olarak kazandıkları para artsa da babamın girdiği borç miktarının da artmasıydı. Bu nedenle daha çok çalışır, ama kendini yüksek gelirli olmanın getirdiği yüksek vergi oranından kurtaramazdı. Çalıştığı bankanın müdürüyle muhasebecisi yüksek vergi ödemekten sözde kurtulmak için ona daha büyük ev almasını salık verirlerdi. Babam da onları dinler, daha büyük bir ev satın alır, derken ipotek taksitlerini ödeyebilmek için daha çok çalışmak zorunda olduğunu ve ailesine ayıracağı zamandan daha çok çalmak zorunda kaldığını fark ederdi.

Zengin baba ondan çok farklıydı. Kazandığı para zamanla daha da artar, ama ödediği vergi giderek daha da azalırdı. Onun da akıl danıştığı banka müdürleri, muhasebeciler vardı, fakat onlardan aldığı öğüt yükseköğrenimli babamın aldığı öğütlerden çok başkaydı.

BAŞLICA NEDEN

Ölçüm çeyreğinin sol tarafında kalmama kararını almanın asıl nedeni yükseköğrenimli fakir babamın mesleğinin doruğundayken başına gelenlerdi.

1970'lerin başlarında üniversiteyi çoktan bitirmiş, Vietnam'a gitmeden önce Florida'nın Pensacola kentinde deniz piyade olmak üzere pilot eğitimi görüyordum. Yüksek öğrenimli babam o sırada Hawaii Eyaleti Eğitim Bakanı olarak hükümet üyesiydi. Bir akşam bana telefon etti.

"Evlat, istifamı vereceğim, Cumhuriyetçi Parti'den vali yardımcısı olarak adaylığımı koyacağım," dedi.

Yutkundum, "Patronuna karşı adaylığını mı koyuyorsun?" diye sordum.

"Aynen öyle," diye doğruladı.

"Peki, neden?" dedim. "Cumhuriyetçilerin Hawaii'de hiç şansları yok. Demokrat Parti'ye sendikaların desteği daha çok."

"Biliyorum, oğlum. Ama kazanmak gibi bir iddiamız da yok. Yargıç Samuel King vali adayı olacak, ben de onun yardımcısı olarak adaylığımı koyacağım."

"İyi de neden?" diye direttim. "Kaybedeceğini bile bile neden böyle bir maceraya atılıyorsun?"

"Vicdanım öyle emrettiği için. Politikacıların oynadığı oyunlar beni rahatsız ediyor."

"Rüşvet mi alıyorlar demek istiyorsun?"

Babamın yanıtı, "Yok, öyle demiyorum," oldu. Dürüst, ahlaklı bir adamdı, başkaları aleyhinde kötü söz söylediği pek duyulmazdı. Her zaman diplomat gibi davranırdı. Ama "Kapalı kapıların ardında neler olup bittiğini bildiğim için vicdanım hiç rahat değil," dediğinde sesinden anladığıma göre canı çok sıkkın ve öfkeliydi. "Görmemiş gibi yapsaydım yaşa-

yamazdım. Vicdanımın sesi en az işim ve maaşım kadar önemli.”

Uzun bir sessizlikten sonra babamın kararının kesin olduğunu anlamıştım. “İyi şanslar,” dedim usulca. “Cesaretinden dolayı seni kutlarım, senin oğlun olduğum için gurur duyuyorum.”

Babam da Cumhuriyetçiler de beklediği gibi yarışı kaybettiler. Seçimleri yeniden kazanan vali, babamın bir daha Hawaii eyaletinde devlet memuru olarak çalışamayacağına dair talimat verdi. Dolayısıyla ben Vietnam’a gitmek üzereyken 54 yaşındaki babam iş aramak zorunda kalmıştı.

Babam orta yaşta iş aramaya koyuldu. Büyük unvanlı, düşük maaşlı bir memurken, bu kez büyük unvanlı düşük maaşlı bir çalışan oldu. Kâh kâr amacı gütmeyen bir kurum olan XYZ Hizmetleri’nde yöneticiydi, kâh kâr amacı gütmeyen bir başka kuruluş olan ABC Hizmetleri’nde başkan.

Uzun boylu, zeki, enerjik bir adam olan babama, bildiği tek dünyada, devlet memurları dünyasında artık yer yoktu. Birkaç küçük iş kurmayı denedi. Bir süre danışmanlık yaptı, hatta ünlü bir markanın satış imtiyazını dahi satın aldı, fakat hiçbirini yürümedi. Yaşlanıp eski gücünü kaybettikçe, yeniden başlama isteği azaldı; her başarısızlığın ardından isteksizliği daha da belirginleşiyordu. Hakkında hiçbir bilgi ve deneyim sahibi olmadığı bir dilimde, “S” olarak ayakta kalmaya çabalayan başarılı bir “Ç” idi babam. Öğretim dünyasına bağlıydı o, gelgelelim geriye dönüş yolunu bir türlü bulamıyordu. Devlet memuru olma yaşağı kalkmak bilmedi. Kimi çevrelerde bunun adına “kara liste” denir.

Sosyal Güvenlik ve Sağlık sigortası olmasaydı, babamın son yılları sefalet içinde geçebilirdi. Öldüğünde mutsuz ve biraz da kızgındı, ama vicdanı çok rahattı.

Beni rahatsız edense, yükseköğrenimli babamın hiç tanı-

madığı iş dünyasında başarıya erişme umuduyla evde oturup telefonun çalmasını beklemesiydi.

Gözlerimin önünden gitmeyen babamın o hali ve zengin babanın yıllar geçtikçe daha da mutlu ve başarılı olması bana esin kaynağı oldu. Zengin baba, 54 yaşında çökmek yerine daha da çevikleşmişti. Daha yıllar önce zengin olmuştu, artık zenginliğine zenginlik katmakla meşguldü. Waikiki ve Maui'yi satın alan adam olarak adı sürekli gazetelerde boy gösteriyordu. Düzenli olarak iş kurmanın ve yatırım yapmanın meyvelerini topluyordu, Hawaii adalarının en zenginlerinden biri olma yolunda ilerliyordu.

KÜÇÜK FARKLILIKLAR BÜYÜK FARKLAR YARATIR

Zengin baba bana Ölçüm Çeyreği'ni açıkladığı için yıllar içerisinde beliren küçük farklılıkların büyük farklar yarattığını görebiliyordum. Ölçüm Çeyreği sayesinde ne yapmak istediğime karar vermek yerine yıllar ilerledikçe ne olmak istediğim kararını almanın daha yararlı olduğunu öğrenmiştim. En kötü günlerimde bana ışık tutan bu bilgiyle, iki güçlü baba figürü örnekleri oldu.

SALT BİR ÖLÇÜM ÇEYREĞİ DEĞİL

Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği yalnızca iki satır ve dört harften ibaret değildir.



Bu basit çizime daha yakından bakarsanız, içinde yalnızca dünyaya farklı bir bakışın değil, aynı zamanda birbirinden çok farklı dünyalar bulunduğunu da görürsünüz. Ölçüm çeyreğine hem sol hem de sağ yanından bakmış biri olarak içtenlikle söyleyebilirim ki hangi tarafta yer aldığınıza bağlı olarak dünya gözünüze bambaşka görünür. Bu kitapta size o farklılıklardan söz edeceğim.

Çeyreklerden biri ötekinden daha iyi değildir, her birinin güçlü yanları, zayıf noktaları vardır. Bu kitap farklı ölçüm çeyreklerine göz gezdirebilmek ve her birinde mali açıdan başarılı olmak için gereken kişisel gelişimi gözler önüne sermek üzere kaleme alınmıştır. Dilerim size en uygun yaşam yolunu seçmenize yarar.

Ölçüm Çeyreği'nin sağ yanında başarılı olmanın temeli okulda öğretilmez. Bill Gates, Ted Turner, Thomas Edison gibi başarıya ulaşmış kişilerin okulu bitirmeden terk etmesi buna bağlı olsa gerek. Bu kitapta "İ" ve "Y" dilimleri başarıya ulaşmanın gerektirdiği yeteneklerin yanı sıra kişisel özellikleri de belirlemektedir.

Kitapta ilk olarak dört dilim hakkında genel bir bilgi verdikten sonra yalnızca "İ" ve "Y" dilimlerine odaklanmayı yeğ-

ledim. Ne de olsa “Ç” ve “S” dilimlerinde nasıl başarıya ulaşılır konusunda çok sayıda kitap var.

Kitabı okuduktan sonra kiminiz gelir elde etme biçiminizi değiştirmeyi düşünebilir, kiminiz de bulunduğunuz yerde kalmaktan memnun olduğunuza karar verebilirsiniz. Bazılarınız birden çok dilimde belki de dilimlerin hepsinde faaliyet göstermeyi seçebilir. Hepimiz farklı bireyleriz, unutmayın, ölçüm çeyreklerinin biri ötekinden daha iyi ya da daha önemli değildir. Dünyanın her köyünde, kasabasında, şehrinde toplumun mali istikrarını dengede tutmak amacıyla her dilimden faaliyet gösteren kişilere gerek duyulur.

Öte yandan, yaşıyoruz ilerledikçe ve deneyimlerimiz artıkça, ilgi alanlarımız değişir. Örneğin, okuldan yeni mezun olmuş pek çok genç iş bulduğunda sevinçten havalara uçar. Ne var ki bir, iki yıl geçince birkaç şirket hiyerarşisi içinde yükselmekle ilgilenmediğini veya bulundukları işkoluna ilgi duymadığını anlar. Yaş ve deneyimle gelen bu değişiklikler kişinin büyümek, meydan okumak, mali ödülü yakalamak ve kişisel mutluluğa ulaşmak üzere yeni yollar aramasına neden olur. Bu kitabın böyle amaçlara erişmede size yepyeni fikirler vereceğini umut ediyorum.

Kısaca, bu kitap evsiz kalmaktan değil kendine bir ev, bir barınak... bir ölçüm çeyreğinde ya da birkaçında sığınak bulmaktan söz ediyor.

İKİNCİ KONU

“Farklı Dilimler... Farklı Kişiler”

Yükseköğrenimli babam, “İhtiyar bir köpeğe yeni hileler öğretmek mümkün değildir,” derdi.

Babamı birkaç kez karşıma alıp kendine yeni bir yol çizmesine yardımcı olmak amacıyla *Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği*’ni açıklamaya çalıştım. 60 yaşına merdiven dayamış ve düşlerinin gerçekleşmediğini anlamaya başlamıştı. Onu kara listeye alan yalnızca devlet değil, aynı zamanda kendisiydi.

“Denedim, ama olmadı,” diyordu.

Babamın kastettiği serbest bir danışman olarak “S” diliminde başarılı olma çabasıyla, ömrü boyunca yaptığı birikimlerini ünlü bir dondurma markasının özel satış hakkını satın alarak “İ” diliminde başarılı bir işadamı olma denemesiydi.

Zeki biri olduğundan her dört dilimin gerektirdiği farklı teknik yeteneklerin birbirlerinden farklı olduğunu kavramıştı. İsterse bunları öğrenebileceğini de biliyordu. Gelgelelim onu bundan alıkoyan bir şey vardı.

Bir gün zengin babayla birlikte öğle yemeği yerken, ona babamdan söz açtım.

“Senin babanla ben aynı hamurdan gelmiyoruz,” dedi. “İkimiz de insanız, ikimizin de korkuları, kuşkuları, inançları, güçlü yanları ve zayıf noktaları var, ama bu ortak özelliklerimizi kullanma yöntemlerimiz birbirinden farklı.”

“Bana aradaki farkı gösterebilir misiniz?” diye sordum.

“Yemekte olmaz,” dedi. “Ama bu farklılıkları ele alma biçimimiz bizi şu ya da bu ölçüm çeyreğinde tutan etmenlerdir. Senin baban “Ç” diliminden “İ” dilimine geçmeye çalışırken, bu süreci zihinsel düzeyde çok iyi kavramıştı, gel gör ki duygusal olarak üstesinden gelemedi. İşler yolunda gitmeyince para kaybetmeye başladı, sorunları gidermek için ne yapacağını bilmiyordu... dolayısıyla kendini en rahat hissettiği ölçüm çeyreğine geri döndü.

“Kâh ‘Ç’ kâh ‘S’ dilimine,” diye ekledim.

Zengin baba kafa salladı. “Para kaybetme ve başarısızlığa uğrama korkusu içini kapladığında, o güvenceyi yeğliyor, bense özgürlüğü.”

“İşte bu özdeğer farkıdır. Hepimiz insan olsak da para ve parayla ilişkili duygular söz konusu olduğunda, farklı davranırız. Gelirimizi hangi ölçüm çeyreğinden elde edeceğimizi belirleyen de bu davranış biçimlerimizdir.”

“Farklı dilimler... farklı kişiler,” dedim.

Zengin baba, hesabı ödemişti, masadan kalkarken, “Doğru,” dedi. “Eğer dilimlerden birinde başarılı olmak istiyorsan, teknik yeteneklerden daha fazlasına gerek duyarsın. Ayrıca kişileri farklı dilimlere yönelten özdeğerler arasındaki farklılıkları bilmen de gerek. Bunları bilersen, çok daha kolay bir yaşam sürersin.”

Biz el sıkışıp vedalaşırken park görevlisi zengin babanın otomobilini getirdi.

Zengin baba, arabasına binmeden önce, “Son bir şey daha,” diye atıldım, “Sizce babam değişebilir mi?”

“Elbette,” diye yanıtladı zengin baba, “Herkes değişebilir. Ama ölçüm çeyrekleri içinde yer değiştirmek ne iş değiştirmeye benzer ne de meslek değiştirmeye. Dilim değiştirmek için kim olduğunu, nasıl düşündüğünü, dünyaya nasıl baktığını değiştirmen gerekir. Değişmek kimilerine çok kolay gelirken kimileri direndiği için epey zorlanır. Zaten dilim değiştirmek insanın yaşamını değiştiren bir deneyimdir. Kelebeğe dönüşen tırtılın hikâyesine benzer. Değişen yalnızca sen değildir, arkadaşların da değişir. Eski dostlarınızla hâlâ görüşsen de tırtılların kelebeklerle aynı şeyleri yapması zordur. Sözüne ettiğim büyük değişiklikler, çok fazla kişinin göze almadığı türden değişiklikler.”

Park görevlisi arabanın kapısını kapadı, zengin baba yola koyuldu, arkasından onu izlerken kafam farklılıklara takılmıştı.

FARKLILIKLAR NELER?

Karşımdaki kişinin “Ç”, “S”, “İ” ya da “Y” olduğunu nasıl mı anlıyorum? Bunun bir yolu, sözlerine kulak vermek.

Zengin babanın en büyük yeteneklerinden biri de insanları “okumak” olarak adlandırılabilir; bunun yanı sıra “kapağına bakarak bir kitabın iyi olup olmadığına karar veremezsin,” derdi. Henry Ford gibi, zengin baba da iyi öğrenim görmemişti, ama ikisi de iyi öğrenim görmüş kimseleri işe alıp çalıştırmayı iyi bilirlerdi. Zengin baba akıllı kimseleri bir araya getirmesinin ve takım olarak çalıştırmasının başlıca yeteneklerinden biri olduğunu anlattı.

Dokuz yaşından itibaren zengin baba “İ” ve “Y” dilimlerinde başarılı olmak için gereken yetenekleri bana öğretmeye başladı. Bunlardan biri de karşıdaki kişiyi yüzeysel olarak değerlendirmek yerine özüne inmekti. “Karşımdakinin ne dediğine kulak verirsem,” derdi, “onların ruhlarını görüp hissedebilirim.”

Böylece daha 9 yaşında zengin baba eleman almak üzere başvuranlarla görüşürken, yanı başında otururdum. Bu görüşmeler sırasında sözlere değil özdeğerlere dikkat etmesini öğrendim. Zengin baba bu değerlerin kişilerin ruhundan geldiğini söylerdi.

“Ç” DİLİMLERİNDEKİLERİN SÖZLERİ

“Ç” diliminde çalışan bir eleman, “İyi ücret veren ve yan gelirleri çşsiz olan sağlam, güvenceli bir iş arıyorum,” diyecektir.

“S” DİLİMLERİNDEKİLERİN SÖZLERİ

“S” dilimindeki serbest meslek sahibiyse, “Saat başı 35 dolar alırım,” der.

Ya da “Normal komisyonum toplam fiyatın yüzde altıdır.”

Veya “Çalışmaya niyetli ve işi doğru yapacak kişileri nendense bulamıyorum.”

Bir de “Bu projeye 20 saatten fazla zaman ayırdım.”

“İ” DİLİMLERİNDEKİLERİN SÖZLERİ

“İ” diliminde bulunan işveren, “Şirketimi yönetecek yeni bir genel müdür arıyorum,” diyecektir.

“Y” DİLİMLERİNDEKİLERİN SÖZLERİ

“Y” dilimindeki yatırımcının ağızından duyacağınız sözler şöyle olabilir:

“Nakit akışım getiri oranına mı, yoksa net getiriye mi bağlı?”

SÖZLER ARAÇTIR

Zengin baba görüştüğü kişinin bir an için olsun özüne indiğinde onun ne aradığını, ona ne önerebileceğini, onunla konuşurken hangi sözleri seçeceğini bilirdi. “Sözler güçlü araçlardır,” derdi.

Zengin baba oğluyla bana, lider olmak istiyorsak, söz ustası olmamız gerektiğini söylerdi. Bize öncelikle karşımızdakinin konuşurken hangi sözleri seçtiğine dikkat etmeyi öğretmişti, daha sonra da diyeceklerimizi doğru sözcüklerle, yerinde ve zamanında en etkili şekilde iletmeyi.

“Birinin aklına hemencecik gelen bir sözcük, bir başkasının aklına hiç gelmeyebilir,” diye açıklamıştı.

Örneğin, “risk” sözcüğü “Y” dilimindeki birine heyecan verirken, “Ç” dilimindekiler için korku kaynağı olabilirdi.

Lider olmak için ilkin karşımızdakini dinlemeyi öğrenmeliydik. Kullandığı sözcüklere dikkat etmezsek, ruhlarını da hissedemezdik. Ruhunu okumadığınız bir insanın da kim olduğunu asla bilemezsiniz.

ÖZ FARKLILIKLAR

Zengin babanın, “Sözlerine kulak verin, ruhlarını hissedin,” diye öğüt vermesinin nedeni, kişinin konuşurken seçtiği

sözlerin ardında özdeğerlerin yer almasıdır. Aşağıda, bir dilimde yer alanları bir başka dilimde bulunan kişilerden ayıran ortak özellikleri göreceksiniz.



1. “Ç” (çalışan). “Güvence” ya da “yan gelirler” sözcüklerini duyduğumda karşımdaki kişinin özde kim olduğu hakkında fikir yürütürüm. “Güvence” sözcüğü daha çok korkuyu ele verir. “Ç” diliminden gelen kişi korkuya kapıldığında güvence kavramını sıkça kullanır. Para ve çalışılan iş söz konusu olduğunda ekonomik belirsizlikle birlikte gelen korkudan nefret eden pek çok kimse vardır, bundan dolayı güvence ararlar.

“Yan gelir” kavramı, aldığı ücretten başka tanımlanmış ve kesinleşmiş ek geliri ifade eder, örneğin sağlık planı ya da bireysel emeklilik. Burada kilit nokta kendilerini güvencede hissetme ve bunu yazılı olarak görme isteğidir. Belirsizlik onları mutlu etmez; kesinlik ararlar. İçlerinden şöyle derler, “Sana bunu veririm... sen de karşılığında bana şunu vereceğine söz ver.”

Böylece biraz olsun korkularını gidermek isterler, istihdam söz konusu olduğunda güvence ve sağlam anlaşmalardan yanadırlar. “Para beni ilgilendirmiyor,” dediklerinde doğru söylüyorlardır.

Onlar açısından güvence kavramı paradan çok daha önemlidir.

Çalışan elemanlar şirketlerin üst düzey müdürleri de olabilir hademeleri de. Ne yaptıklarının pek önemi yoktur, önemli olan çalıştıkları kurumla imzaladıkları iş sözleşmesidir.



2. “S” (serbest meslek sahibi). Bunlar “kendi kendilerinin patronu” olmak ya da “kendi işlerini yapmak” isteyenlerdir.

Bunlara “kendi işini kendi görücüler” de diyebilirsiniz.

Para söz konusu olduğunda sıkı bir “S” gelirinin başkalarına bağlı olmasından hoşlanmaz. Serbest meslek sahibi bir kimse sıkı çalışıyorsa, bunun karşılığını almak ister. Kazandıkları parayı kendileri kadar çok çalışmayan bir başkasının ya da birilerinin belirlemesinden hoşlanmazlar. İyi çalışırlarsa, onlara paralarını ödeyin. Yok, işlerini iyi yapmazlarsa, hak ettikleri kadarını almaları gerektiğini de anlayacaklardır. Para konusunda tamamen bağımsız bir ruha sahiptirler.

KORKU DUYGUSU

“Ç” parasız kalma korkusunu “güvence” arayarak gidermeye çalışırken, “S” bambaşka bir tepki gösterir. Güvence aramak yerine durumu kendi denetimlerine

almayı ve kendi bildiklerini yapmayı yeğlerler. Onlara “kendi işini kendin görücüler” dememin nedeni de bu. Korku ve mali risk söz konusu oldu muydu, dizginler ellerinde olsun isterler.

Bu grupta yıllarını okumaya vermiş doktor, avukat gibi iyi öğrenimli “profesyoneller” bulunur.

“S” diliminde geleneksel okullara gitmektense kendi kendilerini eğitenlere de rastlarsınız. Emlak komisyoncuları gibi komisyonla çalışan satıcılar, ayrıca perakende işi yapan dükkân sahipleri, temizlik şirketleri, iç dekoratörler, danışmanlar, terapistler, seyahat acenteleri, oto tamircileri, tesisatçılar, marangozlar, vaizler, elektrikçiler, kuaförler ve sanatçılar.

Serbest meslek sahiplerinin çoğu mükemmeliyetçi kimselerdir. Yaptıkları iş çok iyi olsun isterler. Onlara göre kendilerinden başka kimse daha iyi yapamaz, bir işi istedikleri gibi kimsenin yapamayacağına güvenmezler. Pek çok yönüyle kendi dallarında sanatçıdırlar, bir işi kendi bildikleri yöntemle yerine getirirler.

Zaten bu nedenle onlara iş vermez miyiz? Örneğin, bir beyin cerrahını görmeye gideceksiniz, alanında eğitimli ve deneyimli olsun istersiniz. Ama daha da önemlisi mükemmeliyetçi olmasına dikkat edersiniz. Aynı titizliği diş doktoru, kuaför, pazarlama danışmanı, tesisatçı, elektrikçi, falcı, avukat ya da şirket eğitmeni için de gösterirsiniz. Hangi serbest meslek sahibine ihtiyacınız varsa, alanında en iyisi olanı ararsınız.

Bu gruptaki kimseler için para, işlerinden sonra gelir. Bağımsız olmaları, kendi bildiklerini yapma özgürlüğü, kendi alanlarında saygı görmeleri paradan çok daha önemlidir. Onlara iş verirken, ne yapılmasını istediğinizi söyleyip sonra onları kendi hallerine bırakmak en doğrusudur. Başlarında birinin durup onları gözetim altında tutmasını istemezler, zaten buna gerek de duymazlar. Burnunuzu sokarsanız, işi bırakıp gitmeleri, başka birini bulun demeleri bile söz konusu olabilir. Çünkü bağımsız olmaları para kazanmalarından daha önemlidir.

Bu gruptakilerin yanlarında çalışacak eleman bulmaları hiç de kolay olmaz, ne de olsa kendilerinden daha iyi yapacak biri olduğuna inanmazlar. “İşe alacak doğru dürüst birini bulamıyorum,” diye yakındıkları sık duyulur.

Bu gruptakilerin hepsi yaptıkları işi öğrensinler diye birilerini yetiştirirler, çoğu zaman da yeni yetişen eleman “kendi işini yapmak” ve “kendinin patronu olmak”, bir de “kendi bildiği yoldan gitmek” üzere ustasının yanından ayrılır.

“S” tipindekilerin pek çoğu yanlarına birini alıp yetiştirmekten çekinirler, çünkü sonunda kendilerine rakip olacaklarını bilirler. Bundan dolayı giderek daha çok çalışmak, her şeyi kendileri yapmak zorunda kalırlar.



3. “İ” (iş sahibi). Bu gruba girenler “S” dilimindekilerin yapmadığı hemen her şeyi yapabilirler. Gerçek “İ” olanlar çevrelerine her dört kategoriye giren kimseleri toplarlar, “Ç”, “S”, “İ” ve “Y” olanları. Başkalarına iş dağıtmaktan hoşlanmayan (çünkü kendilerinden başkasının işi iyi yapacağını düşünmeyen) “S” tipindekilerin tersine gerçek iş sahibi kimseler iş paylaştırmaya bayılır. “İ” olan birinin sloganı, “Başkasına yaptırmak varken neden kendim yapayım?” olabilir.

Henry Ford böyle kimseler arasına girer. Bir grup entelektüelin onu “cahil” olmakla suçladığı anlatılır. Ford’un dünyadan “bihaber” olduğunu iddia ederler. Bunun üzerine Henry Ford onları ofisine davet eder, kendisine sorular sormalarını ister. Böylece bu entelektüeller Amerika’nın en güçlü sanayicisine sorular yöneltmeye başlarlar. Ford soruları dikkatle dinledikten sonra masasındaki telefonlara uzanır ve en zeki yardımcılarından birini içeriye çağırır, sorulara yanıt vermesini ister. Panelin sonunda konuklarına, daha önemli işlere zaman ayırabilsin diye yanına okumuş akıllı kimseleri işe aldığını söyler. Onun önemli işiyse “düşünmektir.”

Ford’un, “Düşünmek dünyanın en zor işidir. Bunu üstlenen kişi birkaçı geçmez,” dediği söylenir.

LİDERLİK İNSANLARIN EN İYİ YANLARINI ORTAYA ÇIKARMAKTIR

Zengin baba, Henry Ford'a adeta tapardı. Bana da Henry Ford, John D. Rockefeller gibi adamların hayatlarını anlatan kitaplar okutmuştu. Oğluyla benim liderliğin temelini ve iş dünyasının gerektirdiği teknik becerileri öğrenmemizi isterdi. Şimdi düşünüyorum da çoğu kimse de bu yeteneklerden biri ya da öbürü var, ama "İ" diliminde başarılı olmak ikisini birden gerektiriyor. Üstelik her ikisi de sonradan öğrenilebilecek yetenekler. Nasıl iş dünyasının ve liderliğin sanatı varsa bilimi de var. Bana sorarsanız, ömür boyunca bitirilmeyecek bir araştırma bu.

Küçükken zengin babadan "*Taş Çorbası*" adında 1947'de Marcia Brown tarafından yazılmış bir kitabı armağan olarak almıştım. İş dünyasında liderlik öğrenimine bu kitabı okuyarak başlayacaktım.

Zengin babaya göre, liderlik "insanların en iyi yanlarını ortaya çıkarma becerisi" idi. Oğluyla bana iş dünyasında gerekli teknik becerileri öğretir, örneğin, hesap tablolarını okumak, pazarlama, satış, muhasebe, yöneticilik, üretim ve pazarlık etme, ayrıca başkalarıyla birlikte çalışmayı ve onlara liderlik etmeyi öğrenmemizin önemini anlatırdı. "İş dünyasındaki teknik beceriler kolay öğrenilir de... zor olan başkalarıyla çalışmayı öğrenmek," derdi.

Bugün hâlâ *Taş Çorbası* adlı kitabı arada sırada okuyup ondan yararlandığımı belirteyim, çünkü ben as-

linda işler istediğim gibi gitmediğinde lider olmak yerine despot biri olma eğilimi gösteren biriyim.

GİRİŞİMCİLİK GELİŞİMİ

“Kendi işimi kuracağım,” diyenleri çok duyarım.

Pek çok kimse mali güvenceye ve mutluluğa giden yolun “kendi işini yapmaktan” ya da “kimsede olmayan bir ürün geliştirmekten” geçtiğine inanır.

Bu nedenle hemen koşar, kendi işlerini kurarlar. Çoğu zaman izlenen yol şudur:



Bunların çoğunun kurduğu “İ” değil “S” tipi iştir. Bir kere daha altını çizmekte yarar var, biri ötekinden daha iyi değildir. İkisinin de güçlü ve zayıf noktaları, riskleri ve kazançları vardır. Asıl önemli olan bu kimselerin “İ” tipi bir iş kurmak isteyip de bilmeden “S” tipi iş kurmaları, dolayısıyla Ölçüm Çeyreği’nin sağ yanına geçmek için çabalamak zorunda kalmalarıdır.

Yeni girişimcilerin çoğunun istediği budur:



Ama şurada takılıp kalırlar:



Daha sonra da bunun için çabalarlar:



Ne var ki, yalnızca birkaçı bunu başarır. Neden mi? Çünkü her bir dilimde başarılı olmak için gereken hem teknik hem de insani beceriler farklıdır. Bu becerileri öğrenmeli, sonra da yer almak istediğiniz dilimde gerçek başarıya ulaşmak için gereken anlayışa sahip olmalısınız.

“S” TİPİ İŞ İLE “T” TİPİ İŞ ARASINDAKİ FARK

Gerçek “T”ler işlerinden bir yıl ya da daha fazla süreyle ayrılabilir, ama şirketleri bıraktıklarından daha kârlı durumda olabilir. Gerçek bir “S” tipi işyerinde eğer serbest meslek sahibi bir yıldan daha fazla süreyse işinden uzak kalırsa, geri geldiğinde hiçbir iş bulamama şansı çok yüksektir.

Aradaki fark nereden mi geliyor? Şöyle açıklayabiliriz: “S” bir iş sahibidir, oysa “İ” kurduğu sistemin sahibidir ve o sistemi yürütecek nitelikte kimselere iş verir. Çoğu zaman “S” işinin başından ayrılamaz.

Bir diş doktorunu ele alalım. Diş doktoru olmak için yıllarca okur. Siz de dişiniz ağrıdığında müşterisi olarak ona gidersiniz. Diş doktoru dişinizi tedavi eder, siz de mutlu olursunuz, sonra da arkadaşlarınıza ne kadar iyi bir diş doktoruna gittiğinizden söz edersiniz. Çoğu zaman diş doktoru işini kendi yapar. Ama tatile çıkmak istediğinde geliri de tatile çıkmak zorundadır.

“İ” şirket sahipleriye, sistemler sayesinde diledikleri zaman tatile çıkabilirler. Onlar tatile çıksalar da para akışı sürer.

Başarılı bir “İ” olmak için gerekenler şöyle özetlenebilir:

- a. Sistem sahibi olmak ya da sistemi denetimi altında tutmak;
- b. İnsanlara liderlik etmek.

“S” tipi iş sahibi olanların “İ” olabilmeleri için kimliklerini değiştirmeleri ve bildiklerini sisteme uyarlamaları gerekir... çoğu ya bunu başaramaz ya da sisteme fazla bağlıdır.

McDONALDS'tan DAHA İYİ HAMBURGER YAPABİLİR misiniz?

Bir şirket nasıl kurulur ya da yeni bir fikir veya yeni bir ürün için nasıl para bulunur diye fikir sormak üzere kapımı çalan çok olur.

10 dakika boyunca onları dinler, bu süre içinde neye odaklandıklarını anlarım. Ürüne mi yoksa iş sistemi-ne mi? O on dakika boyunca dikkatimi çeken (unutmayın iyi bir dinleyici olmak sizi karşınızdaki kişinin ruhuna işlemiş öz değerlere ulaştıracaktır) sözcüklerden birkaç örnek:

“Bu ürün XYZ firmasının ürününden çok daha iyidir.”

“Her yere baktım, bu ürünün kimsede yok.”

“Bu ürünün sırrını size veririm, karşılığında kârdan yalnızca yüzde 25 isterim.”

“Bu (ürün, kitap, beste, icat) üstünde yıllardır çalışıyorum.”

İşte bunlar “Ç” veya “S” ölçüm çeyreklerinde faaliyet gösteren kimselerden genellikle duyulabilecek sözlerdir.

Bu noktada çok dikkatli olmak gerek, çünkü karşımızda yıllardır... belki kaç kuşaktır insanların beynine işlemiş özdeğerler ve fikirler var. Dikkatli ya da sabırlı davranmazsam, yeni gelişmeye başlayan kırılan, incinebilir bir fikri bozabilir, daha da önemlisi bir başka dilime geçmeye hazır birine zarar verebilirim.

HAMBURGER VE ŞİRKET

Sohbetin bu aşamasında dikkatli davranmam gerektiğinden “McDonalds hamburgerleri” örneğini kullanmayı seçtim. Karşımdakini dinledikten sonra, “McDonalds’tan daha iyi hamburger yapabilir misiniz?” diye sordum.

Şimdiye kadar ürettikleri yeni fikir ya da yeni ürünle ilgili görüştüğüm kimselerin hepsi bu soruma “evet” karşılığını verdiler. McDonalds’tan daha iyi hamburger hazırlayabilir, pişirebilir ve servis yapabilirlerdi.

Bir sonraki soru elbette şu, “McDonalds’tan daha iyi bir sistem inşa edebilir misiniz?”

Kimileri aradaki farkı hemen görür, kimileri göremez. Bana sorarsanız, bu farkı görmek kişinin ölçüm çeyreğinin hangi yanında bulunduğuyla ilgili: Sol yandakiler daha iyi hamburgere, yani ürüne odaklanırken; sağ yandakiler şirket sistemini göz önünde bulundururlar.

Elimden geldiğince onlara, piyasada çokuluslu dev şirketlerin sattıklarından çok daha iyi ürünler ya da hizmetler olduğunu anlatmaya, örneğin McDonalds’tan çok daha iyi hamburger yapan milyarlarca insan olduğu halde, pazarlama sistemleri McDonalds gibi milyarlarca hamburger satmaya elverişli olmadığından ya da hiç sistem kurmadıklarından iyi iş yapmadıklarını göstermeye çalışırım.

KONU YA BİR DE ÖBÜR TARAFINDAN BAKIN

İşin öbür tarafını görebilenlere McDonalds'a gidip bir hamburger aldıktan sonra bir masaya oturup hamburgeri müşteriye kadar getiren sistemi gözlemelerini öneririm. Pişmemiş köfteleri getiren kamyonları, danaları yetiştiren çiftçiyi, eti satın alan kişiyi, Ronald McDonalds'ın boy gösterdiği televizyon reklamlarını düşünmelerini. Karşlarına gelen her müşteriye, "McDonalds'a hoş geldiniz," diye karşılayan deneyimsiz gençlerin nasıl eğitimden geçirildiklerini, gittiğiniz satış mağazasının dekorunu, bölge ofislerini, yuvarlak ekmekleri yapan fırınları ve dünyanın dört bir yanında tadı aynı olan kızarmış patatesleri gözlerinin önüne getirmelerini. Sonra da bu tabloya borsada McDonalds'a para yatıranları eklemelerini. Bu alıştırma ölçüm çeyreğinin "İ" ve "Y" tarafına geçme şansını artıracaktır.

Gerçek şu ki milyarlarca insanın sunduğu sınırsız sayıda fikir ve ürün var, ancak bu insanlardan yalnızca birkaçı iş sistemi kurmayı bilir.

Bill Gates Microsoft'ta eşsiz bir ürün geliştirmemişti. Başkasının ürettiğini alıp onu pazarlamak üzere güçlü bir küresel sistem kurmuştu.



4. “Y” (yatırımcı). Yatırımcılar paradan para kazanırlar. Çalışmak zorunda değildirler, çünkü paraları çalışır.

“Y” dilimi zenginlerin oyun bahçesidir. Kişi hangi ölçüm çeyreğinde para kazanırsa kazansın, günün birinde zengin olmayı hedefliyorsa, er ya da geç “Y” dilimine geçmek zorundadır. Paranın servete dönüşürülebileceği tek yer burasıdır.

NAKİT AKIŞI ÖLÇÜM ÇEYREGİ

Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği gelirin hangi dilimlerden, diğer bir deyişle “Ç” çalışan, “S” serbest meslek sahibi, “İ” iş/şirket sahibi, “Y” yatırımcı dilimlerinden hangisinden elde edildiğini belirler. Aradaki fark aşağıda özetlenmiştir:



BİZ VE BİP

Zenginlerin büyük servet sahiplerinin sırları çoğumuzun kulağına çalınmıştır.

1. BİZ-Başka İnsanların Zamanı
2. BİP-Başka İnsanların Parası

BİZ ve BİP ölçüm çeyreğinin sağ yanında bulunurlar. Ölçüm çeyreğinin sol yanındakiler genellikle zamanı ve parası kullanılan *başka insanlar* olarak tanımlanır.

Kim'le birlikte "S" değil de "İ" türü bir iş kurmak için acele etmememizin başlıca nedeni "başka insanların zamanını" kullanmanın uzun dönemde ne kadar yararlı olacağını görmemizdi. "S" diliminde başarılı olmanın olumsuz yanlarından biri de çok çalışmaktan geçiyordu. Diğer bir deyişle, iyi bir iş çok daha uzun saatler çalışmayı gerektirecekti.

"İ" türü bir iş tasarlarken başarıya giden yol, sistemi genişletmek ve daha çok işçi çalıştırmaktan geçer. Siz daha az çalışırsınız, ama daha çok para kazanır ve size kalan boş zamanınızın tadını çıkarırsınız.

Bu kitabın bundan sonraki bölümlerinde ölçüm çeyreğinin sağ yanında gereken beceri ve kafa yapısından söz edilecek. Deneyimlerime göre ölçüm çeyreğinin sağ yanında başarılı olmak farklı bir kafa yapısı ve farklı teknik beceri gerektiriyor. Kişi kafa yapısını değiştirme konusunda esnekse, daha sağlam mali güvenceye ve özgürlüğe ulaşma süreci kolay geçecektir. Ama esnek olmayanlar bir dilimde takılıp kaldıklarından, kafa yapılarını değiştirmemekte ısrar ettiklerinden çok sancılı bir süreç yaşayabilirler.

Bu kitapta kimilerinin neden daha az çalışıp daha çok kazandıklarını, neden daha az vergi ödediklerini, buna rağmen neden kendilerini mali açıdan daha güvencede gördüklerini öğreneceksiniz. Burada püf noktası hangi dilimden gelir elde edileceği ve bunun zamanını ayarlamak.

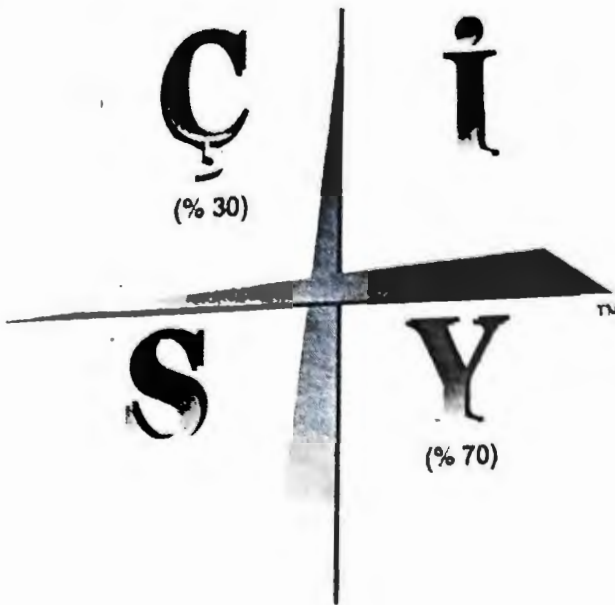
ÖZGÜRLÜĞE GİDEN YOL

Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği kurallardan oluşmaz. Yalnızca ondan yararlanmak isteyenlere kılavuzluk eder. Mali güvenceye, ona bağlı olarak da mali özgürlüğe kavuşma yolunda Kim'le bana yol gösterdi. Ne de olsa ömrümüzü sabah evden çıkıp işe gitmek zorunda kalarak geçirmek istemiyorduk.

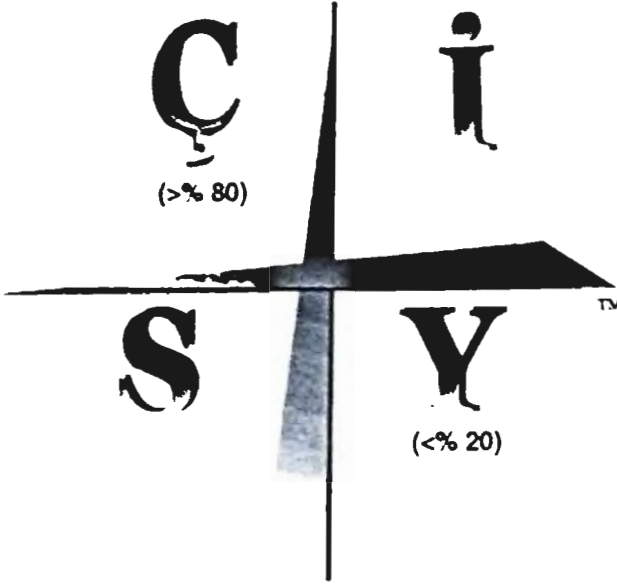
ZENGİNLERLE ÖTEKİLER ARASINDAKİ FARK

Birkaç yıl önce zenginlerin çoğunun gelirlerinin yüzde yetmişini yatırımlardan, dolayısıyla "Y" diliminden, geri kalan yüzde otuzunu da aldıkları ücretlerden, demek ki "Ç" diliminden elde ettiklerini anlatan bir makale okumuştum. Ve eğer bu kimseler "Ç" iseler, çoğu kendi şirketinde çalışan kişilerdi.

Gelirleri şöyle bir tablo çiziyordu:



Onun dışındaki hemen herkes, fakirler ve orta sınıf gelirlerinin yüzde seksenini “Ç” ya da “S” dilimlerinden, geri kalan yüzde yirmisini de “Y” diliminden, diğer bir deyişle yatırımlardan elde ediyorlardı.



ZENGİN OLMAKLA SERVET SAHİBİ OLMAK ARASINDAKİ FARK

Birinci konuda karımla birlikte 1989 yılında milyoner olduğumuzdan, fakat mali açıdan özgür olmamızın 1994 yılında gerçekleştiğinden söz etmişim. Zengin olmakla servet sahibi olmak arasında fark vardır. 1989 yılında kurduğumuz iş bize çok para kazandırıyor. Daha çok kazanıyor, ama daha az çalışıyoruz, çünkü daha fazla fiziksel çaba harcamamıza gerek kalmadan kurduğumuz iş sistemi genişliyordu. Pek çoklarının mali başarı dediğini başarmıştık.

Öte yandan işimizden gelen nakit akışını bize ek nakit akışı sağlayacak daha somut aktif varlıklara çevirmemiz gerekiyordu. İşimizde başarıya ulaşmıştık, şimdi sıra bütün aktif varlıklarımızdan gelen nakit akışının geçim harcamalarımızdan daha yüksek olmasını sağlamaya gelmişti.

Şöyle bir tablo çiziyorduk:

Şirket

Gelir Tablosu

Gelir
Harcamalar

Bilanço

Aktif	Pasif
-------	-------

1994 yılında aktif varlıklarımızdan elimize geçen, pasif gelir harcamalarımızdan daha büyüktü. Böylece artık servet sahibi bir çifttik.

Gelir Tablosu

Gelir
Harcamalar

Bilanço

Aktif	Pasif
-------	-------

Aslında işimiz de aktif varlık olarak kabul edilebilir, çünkü hem kendi başına bir gelir kaynağıdır hem de fazla fiziksel enerji gerektirmeden faaliyet gösterir. Kendi servet anlayışımıza göre gayri menkul ve hisse senedi gibi somut aktif varlıklarımızın harcamalarımızdan daha yüksek pasif gelir getirmesi gerekiyordu, böylece gerçekten servet sahibiyiz diyebilecektik. Aktif sütunumuzdaki gelir şirketimizden gelen gelirden daha yüksek olur olmaz, şirketi ortağımıza sattık. Artık servet sahibiydik.

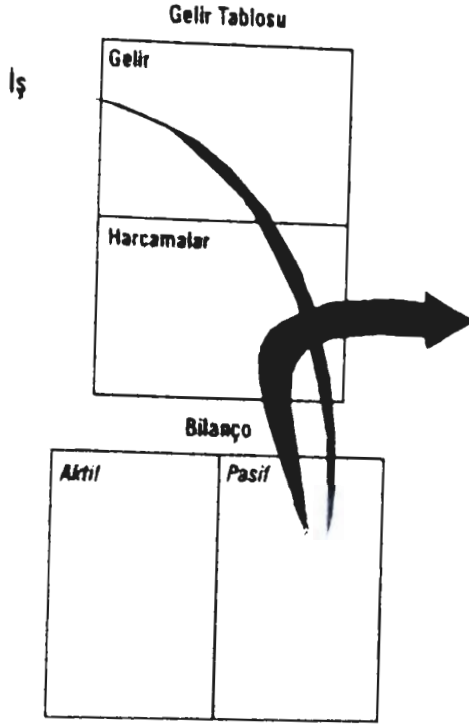
SERVETİN TANIMI

“Servet, fiziksel olarak (ne sizin ne de ev halkından başka birinin) çalışmadan yaşam standardını koruyarak geçinebildiği gün sayısıdır.”

Diyelim aylık harcamalarınız 1000 dolar, tasarruf hesabınızda 3000 dolar varsa, servetiniz 3 ay ya da 90 gün demektir. Servet zamanla ölçülür, parayla değil.

1994 yılında karımla ben artık (ekonomik engellemeler ne olursa olsun) sonsuz servetin sahibiydik, çünkü yatırımlarımızın getirisi aylık harcamalarımızdan birkaç kat fazlaydı.

Sonuçta, ne kadar para kazandığınız değil, ne kadar para tutabildiğiniz ve parayı kendi adınıza ne kadar süreyle çalıştırabildiğiniz önemlidir. Her gün çok para kazanan pek çok kimseyle tanışırım, fakat paralarının çoğu harcama sütununa gider. Nakit akışları şöyle bir tablo çizmektedir:



Biraz fazla kazandıklarında alışverişe çıkarlar. Büyük ev ya da yeni bir araba almayı tercih ederler, bu da uzun vadeli borç ve daha çok çalışmak, dolayısıyla aktif sütununa hiçbir şey kalmaması demektir. Para hızla tükenir, cep adeta delinmiş gibidir.

KIRMIZI YANARKEN GİTMEK

Otomobil kullananlar arasında “kırmızı yanarken gitmek” diye bir deyim vardır. Benzin göstergesinin dibine vurmasına rağmen arabayı sürmek demektir. Bir diğer anlamı da hız ibresini en üst sınıra vurdurmaktır.

Kişinin parasal durumuna uyarlarsak, ister zengin olsun ister fakir sürekli “kırmızıda giden” kimselerin sayısı çoktur. Ne kadar kazanırlarsa kazansınlar, ellerine geçeni hızla harcarlar. “Kırmızıda gitmek” motorun ömrünü kısaltır. Aynısı para için de geçerlidir.

Tip doktoru arkadaşlarımla birçoğuna göre, günümüzdeki stresin başlıca nedeninin çok çalışmak, buna karşılık yeterince para kazanmamak. Hele biri, sağlık bozukluklarına neden olan en büyük etmenin “cüzdan kanseri” olduğunda ısrarlı.

PARANIN PARA KAZANMASI

İnsanlar ne kadar para kazanırlarsa kazansınlar, eninde sonunda bir miktarını “Y” dilimine koymak zorundadırlar. “Y” dilimi paranın para kazanması fikriyle ilgilidir. Bu da paranın sizin için çalışması fikridir, böylece siz çalışmak zorunda kalmazsınız. Ancak burada önemli olan, yatırım yapmanın başka yolları olduğunu kabul etmektir.

BAŞKA YATIRIM YOLLARI

İnsanlar öğrenimlerine yatırım yapar. Geleneksel eğitim önemlidir çünkü ne kadar iyi öğrenim görürseniz, para kazanma şansınız o kadar artar. Dört yılınızı üniversiteye adayıp yılda 24.000 ile 50.000 dolar arasında ya da üstünde kazanma potansiyeline sahip olursunuz. Sıradan bir insanın 40 yılını bilfiil çalışmaya verdiği düşünülürse, dört yıllık üniversite ya da benzeri bir kurumda öğrenim görmek çok iyi bir yatırım olabilir.

Sadakat ve çalışkanlık da bir başka yatırım yoludur, örneğin özel bir şirkette ya da resmi bir kurumda ömür boyu çalışmak. Bunun ödülü emeklilik ikramiyesi ve ömür boyu aylık, ayrıca çeşitli hizmetlerden yararlanma hakkıdır. Ne var ki Sanayi Çağı’nda geçerli olan bu yatırım türü Bilgi Çağı’nda geçerliliğini yitirmiş bulunmaktadır.

Kimileriye kalabalık bir aileye yatırım yapar, yaşlılıklarında kendilerine bakacak çocukları olsun ister. Böyle bir yatırım eskiden iyiydi, ne var ki günümüzün ekonomik sıkıntıları nedeniyle artık aileler yaşlı büyüklerinin geçim ve sağlık giderlerini karşılayacak durumda değildirler.

Sosyal Güvenlik ve Medicare gibi primleri maaş bordrosundan kesilen Amerika'daki resmi emeklilik programları da yasaların zorunlu kıldığı bir tür yatırımdır. Öte yandan nüfus yapısındaki köklü değişiklikler ve yükselen maliyetler nedeniyle bu tür yatırım türü eskiden vaat ettiklerini artık verememektedir.

Bir de bireysel emeklilik planı denilen bağımsız emeklilik yatırımı planları vardır. Bu planlara katılınsınlar diye federal hükümet hem işverene hem de işçiye teşvik için vergi indirimi sağlar. Amerika'da böyle planların en gözde olanı 401(k) emeklilik planıdır, Avustralya'da benzer plana "Süper Emeklilik" denir.

YATIRIMLARDAN GELEN GELİR

Yukarıdakilerin hepsi yatırım araçları olmakla birlikte "Y" dilimi, çalıştığınız yıllar boyunca sürekli gelir kaynağı olarak üretmeye önem verir. "Y" olarak faaliyet gösteren biri olabilmek için bütün dilimlerde kullanılan kriterlerden yararlanmak gerekir. Şu anda gelirinizi "Y" diliminden mi sağlıyorsunuz? Diğer bir deyişle paranız sizin için çalışıp size gelir sağlıyor mu?

Kendine yatırım amacıyla bir ev satın alan ve kiralayan birine bakalım. Eğer eline geçen kira o evi oturur halde kılmak içi yapması gereken harcamalardan daha fazlaysa, bu, "Y" diliminden gelen nakit demektir. Aynısı bankadaki parasından faiz elde eden ya da hisse senetlerinden kâr payı alanlar için de

söz konusudur. Dolayısıyla “Y” dilimine uygun olmak çalışmak zorunda kalmaksızın ne kadar gelir kazandığınızı saptamaktan geçer

EMEKLİLİK HESABIM BİR TÜR YATIRIM SAYILIR MI?

Emeklilik hesabına düzenli olarak para aktarmak da bir tür yatırımdır ve akıllıca bir tutumdur. Çalışma hayatımız sona erince çoğumuz yatırımcı olmayı umut ederiz... ancak bu kitabın amacı bakımından “Y” ölçüm çeyreğini temsil eden kişiler çalışma yılları boyunca gelirlerini yatırımlardan elde edenlerdir. Gerçekte çoğu kimse emeklilik hesabına yatırım yapmamakta, ama emekli olduklarında, koyduklarından daha çok para almayı umut ederek emeklilik hesaplarına para aktarmaktadırlar.

Emeklilik hesaplarında para biriktirenlerle yatırım yaparak paralarını işleten ve bundan gelir elde edenler arasında fark vardır.

BORSA SİMSARLARI YATIRIMCI mıdır?

Yatırım dünyasında danışmanlık yapanların çoğu gelirlerini “Y” diliminden elde etmeyen kimselerdir.

Örneğin, borsa simsarları, emlak komisyoncuları, mali danışmanlar, bankerler ve muhasebecilerin çoğu “Ç” ya da “S” kategorisine girmektedirler. Diğer bir deyişle, gelirlerini sahip oldukları aktif varlıklardan değil profesyonel iş hayatlarından kazanırlar.

Borsada alım satım yapan dostlarım var. Düşük fiyattan hisse satın alıp yüksek fiyata satmak umuduyla beklerler. Doğrusunu isterseniz, yaptıkları iş ticarettir, tıpkı perakende mallar

satan bir mağaza sahibinin toptan alım yapıp onları farklı müşterilerine birer birer satmasına benzer. Burada da para kazanma adına harcanan fiziksel bir çaba söz konusudur. Dolayısıyla “Y” diliminden çok, “S” dilimine uygun düşmektedirler.

Peki bütün bu insanlar yatırımcı olabilirler mi? Elbette. Ne var ki komisyonlardan para kazanmak; saat başı danışmanlık ücreti almak veya aylık maaş karşılığında danışmanlık vermek; düşük fiyata alıp yüksek fiyattan satmaya çalışmak ya da iyi yatırımları bulmaktan gelir elde etmek arasındaki farkı bilmeleri gerekir.

Danışmanlarınızın iyi olup olmadıklarını anlamanın tek bir yolu vardır. Gelirlerinin yüzde kaçını komisyon ya da ücret karşılığı verdikleri danışmanlık hizmetinden, yüzde kaçını yaptıkları yatırımlardan ya da sahip oldukları şirketlerden elde ettiklerini sormak.

Yeminli mali müşavir arkadaşlarım müşterilerin sırlarını ele vermemeye özen göstererek profesyonel yatırım danışmanlarının çoğunun yatırımlarından gelir elde etmekten çok uzak olduklarını söylüyorlar. Demek ki verdikleri öğütlere kendileri kulak asmıyorlar.

“Y” DİLİMİNDEN GELİR ELDE ETMENİN AVANTAJI

“Y” diliminden para kazananları ötekilerden ayıran temel fark paradan para kazanmaktır. Bunda başarılı olurlarsa, paralarını işletebilirler, üstelik bundan ailelerinin gelecek birkaç kuşaktaki üyeleri de yararlanır.

Paradan para kazanmayı ve sabah yataktan kalkıp işe gitmek zorunda olmadan yaşamayı bilmenin gözle görünen avantajlarının yanı sıra para kazanmak için çalışan kimselerin yararlanamadığı vergi avantajları da söz konusudur.

Zenginlerin daha zengin olmalarının bir nedeni de milyonlar kazanmalarına rağmen o paradan vergi ödememektir. Çünkü kazandıkları “aktif sütunlarında” yer alır, “pasif sütununda” değil. Ya da alınteriyle değil yatırımlarından para kazanırlar.

Para için çalışanlar yalnızca yüksek vergiye tabi tutulmakla kalmaz, ücretlerinden peşin vergi kesilir, diğer bir deyişle o miktar ellerine bile geçmeden vergiye gider.

NEDEN DAHA ÇOK KİŞİ YATIRIMCI OLMUYOR?

“Y” dilimi daha az çalışıp daha çok kazananların ve daha az vergi ödeyenlerin yeridir. Peki neden daha çok kişi yatırımcı olmuyor? Kendi işini kuranların sayısının az olmasıyla aynı nedenden. Tek bir sözcükle özetlemek gerekirse, “risk” yüzünden diyebiliriz.

Çoğu kimse alınteriyle kazandığı parayı bir yere yatırıp geri gelmeyecek diye korkar. Yatırımlarının onlara ne kadar çok kazandıracağını bilseler de kaybetmekten korktukları için yatırım yapmaktan, paralarını riske atmaktan kaçınırlar.

Hollywood ünlülerinden biri bir zamanlar şöyle demişti: “Beni kaygılandıran yatırımın getirisi değil. Yatırımın ne getireceği.”

Para kaybetme korkusu yatırımcıları dört sınıfa ayırır:

1. Riskten kaçan ve sağlamcı olanlar paralarını bankada tutanlar;
2. Yatırım işini mali danışman ya da yatırım ortaklığı fonu yöneticisi gibi uzmanlara bırakanlar;
3. Kumarbazlar;
4. Yatırımcılar.

Kumarbazla yatırımcı arasındaki farkı şöyle belirleyebiliriz: Kumarbaza göre yatırım şans oyunudur. Paralarını yatırım yapsın diye başkasına teslim edenler için yatırımcılık öğrenmek istemedikleri bir oyundur. Bu kişiler için önemli olan kendilerine mali müşavir seçerken dikkatli olmalarıdır.

Bir sonraki bölümde ele alacağımız yedi tür yatırımcıya özgü özellikler konuyu biraz daha aydınlatacaktır.

RİSK TAM ANLAMıyla ORTADAN KALDIRILABİLİR

Neyse ki yatırımcılıkta riski azaltmak, dahası tamamen ortadan kaldırmak ve paradan para kazanmak mümkündür, yeter ki oyunu oynamasını bilin.

Gerçek bir yatırımcı, “Paramı ne kadar sürede geri alırım? Koyduğum ana parayı geri aldıktan sonra ömrümün sonuna dek ne kadar gelir elde ederim?” diye sorar.

Parasını ne kadar sürede geri alacağını bilmek ister gerçek yatırımcı. Emeklilik hesabı olanlarsa paralarını ne zaman geri alacaklarını öğrenmek için yıllarca beklemek zorundadırlar. İşte profesyonel bir yatırımcıyla emeklilik için kenarda para biriktiren biri arasındaki başlıca fark budur.

Çoğu kimsenin güvence peşinde olmasının nedeni para kaybetme korkusudur. Oysa “Y” dilimi düşündükleri kadar tehlikelerle dolu bir yer değildir. Kendine göre beceriler ve kafa yapısı gerektirir. “Y” diliminde başarılı olmak için gereken beceriler öğrenmek istenilir ve emek harcanırsa, pekâlâ öğrenilebilir.

YENİ BİR ÇAĞ BAŞLIYOR

1989 yılında Berlin Duvarı yıkıldı. Dünya tarihinde yaşanan en önemli olaylardan biriydi bu. Yalnızca komünizmin yıkılışının değil Sanayi Çağı'nın sona erdiğini ve Bilgi Çağı'nın başlangıcını temsil ediyordu.

EMEKLİLİK PLANLARI BAKIMINDAN SANAYİ ÇAĞI İLE BİLGİ ÇAĞI ARASINDAKİ FARK

1492'de Columbus'un çıktığı deniz yolcuğu Sanayi Çağı'nın başlangıcına denk gelir. 1989 yılında Berlin Duvarı'nın yıkılması da o çağın bitimini gösterir. Modern tarihte yaklaşık her 500 yılda bir büyük değişimler yaşanmıştır. Şimdi de öyle bir dönemden geçmekteyiz.

Milyonlarca insanın mali güvencesini sarsmış olan bu değişimden pek çok kimse haberdar bile değildir, ayrıca bu değişimi karşılayacak güçleri de yoktur. Değişimi belirleyen Sanayi Çağı'ndaki emeklilik planlarıyla Bilgi Çağı'ndaki emeklilik planları arasındaki farktır.

Küçükken zengin baba beni paramla risk almaya ve yatırım yapmayı öğrenmeye özendirdi. "Zengin olmak istiyorsan," derdi, "risk almayı öğrenmek gerek. Yatırımcı olmayı da öğrenmelisin."

Eve gidince babama, zengin babanın dediklerini aktarmış, yatırım yapmayı ve risk yönetmeyi öğrenmemiz gerektiğini söylediğini anlatmıştım. Öğrenimli babam, "Benim yatırım yapmayı öğrenmeme gerek yok," diye karşılık vermişti. "Hem devlet hem de Öğretmenler Sendikası bana emeklilik maaşı bağlayacak, Sosyal Güvenlik hizmetlerinden yararlanmam garanti. Neden paramı riske atayım?"

Okumuş babam Sanayi Çağı'nın emeklilik planlarına güvenirirdi. Devlet memurlarına tanınan emeklilik haklarına inanırdı. Amerikan Deniz Piyade Gücü'ne katılmama çok sevinmişti. Vietnam'da hayatımı kaybedersem diye korkmak yerine, "20 yıl askeriyede kal, hem ikramiye alırsın hem de ömür boyu sağlık hizmetlerinden yararlanmak garanti," demişti.

Hâlâ geçerliliğini korumakla birlikte bu tür emeklilik planları çok geçmeden geçersiz olacak. Çalıştığınız şirketin sizin emeklilik günlerinizden sorumlu olması ve emeklilik günlerinizdeki diğer ihtiyaçlarınızı devletin karşılaması artık çağ dışı kalmış fikirlerdir.

ARTIK YATIRIMCI OLMA ZAMANI

Sanayi Çağı'nın Hakları Belirli Emeklilik planlarından Bilgi Çağı'nın Katılımı Belirli Emeklilik planlarına geçerken herkesin kendi mali durumundan sorumlu olması gerekiyor. Oysa bunu fark edenlerin sayısı çok az.

SANAYİ ÇAĞI EMEKLİLİK PLANI

Sanayi Çağı'nda Hakları Belirli Emeklilik planının anlamı çalıştığınız şirketin işçi olarak size ömrünüz boyunca (çoğu zaman aylık olarak ödenen) belirli bir miktar para ödemeyi garanti etmesidir. Bu, işçilere güven veren bir uygulamadır, çünkü düzenli gelir demektir.

BİLGİ ÇAĞI EMEKLİLİK PLANI

Birisi gelip değneğini oynattı ve şirketler ansızın çalışma hayatınız sona erdikten sonra mali güvencenizi garantilemeyi

biraktılar. Onun yerine Katılımı Belirli Emeklilik planları koydular. Bunun anlamı emekli olduktan sonra sizin ve şirketinizin yaptığı katılımlar kadar para almanızdır. Diğer bir deyişle, emeklilik planınız yaptığınız katkı kadardır. Ne siz ne de şirketiniz katkıda bulunmazsa, siz de hiçbir şey alamazsınız.

Ama belirtmekte yarar var, Bilgi Çağı'nda beklentiler artıyor. Unutulmaması gerekense bundan ötürü emeklilik maaşınızı aşan bir yaşam sürüp sıfırı tüketme olasılığınızın söz konusu olduğu.

RİSKLİ EMEKLİLİK PLANLARI

Daha da kötüsü hem sizin hem de işvereninizin emeklilik planına yaptığı katkı sizin parayı çekme zamanınız geldiğinde ortada hiçbir şey kalmama riski olması. Bunun nedeni 401(k) ve Süper Emeklilik gibi planların piyasa koşullarından etkilenmeleridir. Diğer bir deyişle, bir gün hesabınızda bir milyon dolar varken ertesi gün borsanın tepetaklak olması yüzünden hesap bakiyesi yarıya da inebilir, tamamen silinebilir de. Ömür boyu gelir garantisi çoktan tarihe karışmıştır... Bunun ne anlama geldiğini bilen kaç kişi olduğunu çok merak ediyorum.

Bir anlamı, insanların 65 yaşında emekli olup Katılımı Belirli Emeklilik planına bağlı olarak yaşamaya başlamaları, derken 75 yaşında sıfırı tüketmeleri olabilir. Sonra ne mi yaparlar? Özgeçmişlerini tozlu raflardan çıkarıp iş aramak üzere yollara dökülürler.

Peki ya devletin Katılımı Belirli planına ne demeli? Başka yerleri bilmem, ama Amerika Birleşik Devletleri'nde Sosyal Güvenlik sisteminin 2032, Sağlık hizmetlerinin de 2005 yılında, nüfus patlaması kuşağının üyelerinin tam da gerek duydukları zaman iflas etmesi bekleniyor. Gelir anlamında Sosyal

Güvenlik sistemi hiçbir getiri sağlamayalı çok oldu. Bir de nüfus patlaması kuşağının 77 milyon üyesinin ödediklerini geri almak istediklerini, ama alacak bir şey bulamadıklarını düşünün.

1998 yılında Başkan Clinton'ın "Sosyal güvenliği koruyun" çağrıları işe yaramıştı. Ne var ki Demokrat Senatör Ernest Hollings'in pek yerinde işaret ettiği gibi, "Sosyal Güvenliği korumanın en iyi yolu onu sömürmemek elbette." On yıllar boyunca federal hükümet harcamalarını karşılamak amacıyla emeklilik paralarını "ödünç" almayı alışkanlık haline getirmiştir.

Politikacıların çoğu Sosyal Güvenliği emin ellerde saklanacak aktif varlık olarak görmek yerine, harcanacak para olarak görmektedir.

DEVLETE GÜVENENLERİN SAYISI ÇOK FAZLA.

Kitaplar yazmamın, *CASHFLOW* gibi eğitici oyunlar üretmemin nedeni Sanayi Çağı'ndan çıkmış ve Bilgi Çağı'na girmiş bulunmamız.

Beni kaygılandıran bizim kuşağın ve bizden hemen sonrakilerin Sanayi Çağı'yla Bilgi Çağı arasındaki farklılıklarla baş etmeye hazır olmaması. Bu farklılıklardan birini yaratan da emeklilik dönemine nasıl hazırlandığımız. "Okula git, kendine sağlam, güvenli bir iş bul" öğüdü 1930'dan önce doğmuş kimseler için geçerliydi. Bugünse herkesin okula gitmesi ve iyi bir iş nasıl bulunur öğrenmesi gerek, ama aynı zamanda da yatırım yapmayı öğrenmeliler, gelelelim yatırımcılık okullarda öğretilen bir ders değil.

Sanayi Çağı'ndan kalma takıntılardan biri de insanların kendi sorunlarını çözmek için devlete bel bağlamaları. Günün-

müzde karşı karşıya olduğumuz sorunlar daha büyük, çünkü kendi mali sorumluluklarımızı da devlete yüklemiş bulunuyoruz.

2020 yılına gelindiğinde 275 milyon Amerikalıdan yaklaşık 100 milyonunun devletten bir tür yardım almak zorunda olması bekleniyor. Bunların arasında devlet memurları, emekli subaylar, postacılar, öğretmenler, ayrıca Sosyal Güvenlik ve Sağlık hizmeti bekleyen emekliler. Böyle bir beklentide haklılık payı var, çünkü verilen vaatlere dayanarak yatırım yapmaktalar. Ne yazık ki yıllardır çok fazla sözler verildi, şimdi de bunun faturası ödeniyor.

O sözlerin yerine getirileceğini sanmam. Eğer Amerikan Devleti verdiği vaatleri yerine getirmek üzere vergileri yükseltmeye başlarsa, çoğu kimse, eğer yapabiliyorsa, vergilerin daha düşük olduğu ülkelere kaçacaktır. Bilgi Çağı'nda "off-shore" terimi artık vergi cenneti anlamını yitirip "siber uzay" anlamına gelecektir.

BÜYÜK BİR DEĞİŞİM YOLDA

John F. Kennedy'nin yıllar önce yaptığı uyarıyı hatırlıyorum da, "Büyük bir değişim yolda," demişti.

İşte, o değişim kapımızda.

Bir de nüfus patlaması kuşağının kâhini Bob Dylan'ın şarkısı var: *The Times They Are A-changing*, "You beter start swimming or you'll sink like a stone – Zaman Değişiyor Ya yüzmeye başlarsın ya da taş gibi dibe çökersin."

YATIRIMCI OLMADAN YATIRIM YAPMAK

Hakkı Belirli plandan Katılımı Belirli plana geçiş nede- niyle dünya çapında milyonlarca insan yetersiz yatırım bilgi- sine sahip olmalarına rağmen yatırım yapmak zorunda kalı- yor. Yaşamlarını mali risklerden uzak geçirmeye çalışan pek çok kimse şimdi geleceklerini, ihtiyarlık günlerini, çalışma ya- şamlarından sonrasını riske atmak zorunda. Büyük çoğunlu- ğu, emekli olma zamanı geldiğinde yatırımcı mı yoksa ku- marbaz mı olup olmadıklarını anlayacak.

Bugün borsa bütün dünyanın gündeminde. Borsayı bes- leyen pek çok unsur var, bunlardan biri de yatırımcı olmaya çabalayan yatırımcı olmayanlar. Onların izledikleri mali yol şuna benzer:



Bu insanların büyük çoğunluğu “Ç” ve “S” kategorisinde olduklarından doğaları gereği güvenceye önem verirler. Dola- yısıyla güvenceli bir işte çalışmak ister ya da güvence sağlayan meslekler edinmek isterler, kendi işlerini kursalar da deneti- min mutlaka kendilerinde olmasına önem verirler. Bugün bu-

lundukları dilimden ayrılıp bir başkasına, “Y” dilimine geçmek istemelerinin nedeni çalışma hayatlarına son verdiklerinde “güvence” bulabilecekleri bir yere yerleşmek isterler. Bunun nedeni Katılımı Belirli emeklilik planlarıdır. Ne yazık ki “Y” dilimi güvence sağlama özelliğiyle bilinmez. Tam tersine burada risk konuşur.

Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafının ayırt edici özelliği güvence olduğundan borsa da onların beklentisi doğrultusunda tepki verir. Aşağıdaki sözleri sık duymanız da bundan ileri gelir:

1. “Çeşitlendirme.” Sağlamcı olanlar çeşitlendirme kavramını diline dolamıştır. Neden mi? Çünkü çeşitlendirme stratejisi “kaybetmemek” için saptanmış bir yatırım stratejisidir, ancak kazanmak üzerine kurulmamıştır. Başarılı ya da zengin yatırımcılar çeşitlendirme yoluna gitmezler. Onlar çabalarına odaklanırlar.

Belki de dünyanın en büyük yatırımcısı olan Warren Buffett, bakın çeşitlendirme hakkında ne söylüyor: “Benimsediğimiz strateji standart çeşitlendirme kurallarına aykırı. Dolayısıyla uzmanların çoğu bu stratejinin muhafazakâr yatırımcıların izlediğinden daha riskli olduğunu söylüyorlar. Buna katılmıyoruz. Portföy yoğunlaştırma politikasının hem doğabilecek riski azaltacağına hem de yatırımcının satın almadan önce beklediği ekonomik değerlere bağlı olarak aradığı rahatlığı ve iş yapma koşullarını sağlayacağına inanırız.”

Başka sözcüklerle yenilemek gerekirse, Warren Buffett’e göre çeşitlendirmeye gitmek yerine portföy yoğunlaşması ya da birkaç yatırıma odaklanmak çok

daha iyi bir strateji. Çeşitlendirmeye karşılaştırdığında yoğunlaşma kişinin daha akıllı olmasını, düşüncelerini ve hareketlerini daha yoğun denetim altında almasını gerektirmekte. Yazdığı makalede vasat bir yatırımcının miş ve çıkışın riskli olduğunu düşündüğü için oynaklıktan kaçındığını söyleyen Buffett, “Buna karşılık gerçek yatırımcı oynaklığa kucak açar,” diyor.

Karımla birlikte mali sıkıntıdan kurtulup mali özgürlüğümüze kavuşma sürecinde çeşitlendirmeye gitmedik. Butun dikkatimizi yatırımlarımıza verdik.

2. “İtibarlı hisseler.” Güvence meraklısı yatırımcılar itibarlı şirketlerin hisselerine yönelirler. Çünkü güvenli olduklarını düşünürler. Şirket sağlam olabilir, ama borsada işler farklıdır.
3. “Yatırım Ortaklığı Fonu.” Yatırımcılık hakkında çok az bilgi sahibi olan kimseler paralarını kendilerinden daha iyi kullanırlar umuduyla bir fon yöneticisine teslim etmeyi yeğlerler. Profesyonel yatırımcı olmayı düşünmeyenler için akıllıca bir yoldur bu. Ne var ki yatırım fonlarının daha az riskli olduğu anlamına gelmez. Doğrusunu isterseniz borsa tepetaklak olduğunda benim “Yatırım Ortaklığı Fonu” dediğim, 1610 yılında yaşanan Lale furyasındaki, 1620’de Güney Denizi Balonu’ndaki ve 1990 yılında tanık olduğumuz Çöp Tahvili şokuna benzer bir facia yaşayabiliriz.

Bugün piyasalarda doğası gereği sağlamcı olan, ama değişen ekonomi nedeniyle *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği*’nin

sol yanından, güvenceye pek yer vermeyen sağa geçmeve zorlanan milyonlarca kimse var. Beni kaygılandıran bu. Çoğu kimse emeklilik planlarının güvende olduğuna inanıyor, oysa hiç de öyle değil. Eğer bir kriz ya da büyük bir bunalım yaşanırsa, hepsi emeklilik paralarından olacak. Çünkü onların emeklilik planları anne ve babalarınıninki kadar sağlam değil.

BÜYÜK EKONOMİK KARGAŞA KAPIDA

Dekor büyük ekonomik kargaşayı sahnelemek üzere kuruldu. Böyle kargaşalar eski çağın bitişinin yeni çağın gelişinin habercisidir. Her çağın sonunda kimi insanlar ilerlerken kimileri geçmiş değerlere sarılırlar. Mali güvencelerinin sorumluluğunu büyük bir şirkete ya da devlete yükleyenlerin ileriki yıllarda epey zorluk çekeceklerini söylemeliyim. Çünkü bunlar Bilgi Çağı'na değil Sanayi Çağı'na ait fikirler.

Kimsenin kristal küresi yok. Yatırım yayınlarının çoğuna aboneyim. Her biri farklı bir şey söylüyor. Bazısı yakın geleceğin parlak görüldüğünü söylerken, kimi de borsa krizinin ve büyük bunalımın kapıda olduğundan söz ediyor. Duruma nesnel açıdan bakmak için her iki görüşe de kulak veririm, çünkü ikisinin de haklı tarafları var. Yok, falcılık filan yapmıyorum, geleceği öngörmeye de çalışmıyorum; benim yaptığım hem "T" hem de "Y" ölçüm çeyreklerinde bilgi toplamak ve olacaklara hazırlıklı olmak. Hazır olanlar ekonomi ne yön- de seyrederse seyretsin refaha erişirler.

Tarihe bakarsak, 75 yaşına dek yaşayan birinin bir ekonomik bunalım ve iki sert durgunluk dönemi geçirdiğini söyleyebiliriz. Annemle babam kendi paylarına düşen bunalımı yaşadılar, fakat nüfus patlaması kuşağı bunu yaşamadı... henüz değil. Yanılmıyorsam, son bunalımdan bu yana yaklaşık 60 yılı geride bıraktık.

Günümüzde kaygılanmamız gereken, iş güvencesinin ortasında bir şeyler var. Kanımca uzun dönemli mali güvencemiz için de kaygı duymalı ve bunun sorumluluğunu ne bir şirkete ne de devlete bırakmalıyız. Şirketler çalışanlarının emeklilik döneminden artık sorumlu olmadıklarını ilan ettiklerinden beri koşullar değişti. Katılımı Belirli emeklilik planına geçiş olduğundan bu yana herkes kendi emekliliğinden kendi sorumlu. Dolayısıyla hepimizin uyanık yatırımcılar olması, finans piyasalarının iniş ve çıkışlarından haberdar olması gerekli. Benim tavsiyem paranızı sizin adınıza yatırım yap-sın diye başkasına teslim etmek yerine yatırımcı olmayı öğrenmeniz. Eğer paranızı yatırım ortaklığı fonuna yatırır ya da bir yatırım uzmanına verirsiniz, sonucu görmek için 65 yaşına dek beklemek zorunda kalabilirsiniz. Berbat bir iş çıkarmışlarsa, ömrünüzün sonuna dek çalışmaya devam etmeniz gerekebilir. Milyonlarca insan bu gerçeğe karşı karşıya kalacak, çünkü ya yatırım yapmak için ya da yatırımcılığı öğrenmek için çok geç kalmış olacaklar.

RİSK YÖNETMEYİ ÖĞRENİN

Düşük riskli yüksek getirili yatırımlar yapılabilir. Tek yapmanız gereken nasıl yapacağınızı öğrenmek. Hiç de zor değil. Bisiklete binmeyi öğrenmekten farksız. Başlangıçta düşebilirsiniz, ama bir süre sonra düşmemeyi öğrenince, yatırım yapmak yolda yürümek kadar doğal bir hareket olur.

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafında yer alanlar daha çok mali riskten kaçınan kimselerdir. Riskten kaçmak yerine riski yönetmeyi öğrenmenizi salık veririm.

RISK ALIN

Risk alan kimseler dünyayı değiştirirler. Risk almadan zengin olan pek az insan görebilirsiniz. Birçokları hayatın risklerinden uzak durmak adına devlete bağımlı olmayı seçerler. Bilgi Çağı'nın eşiğinde devlet baba olgusu son bulmuştur. Bunu biliyoruz. Devlet baba çok pahalıya mal oluyordu. Ne yazık ki dünya çapındaki milyonlarca insan "kendilerine tanınan haklar" ve yaşam boyu ikramiyelere bağımlı olduklarından mali açıdan nal toplamak zorunda kalacaklar. Bilgi Çağı'nın gereği herkes kendine yetmeli ve büyüme başlamalıdır.

"Çok çalış ve kendine sağlam, güvenceli bir iş bul" fikri Sanayi Çağı'ndan kalma. Artık o çağda yaşamıyoruz. Zaman değişiyor. Oysa insanlar fikirlerini aynı hızla değiştirmemekte diretiyor. Hâlâ kendilerinin bir şeyi hak ettiklerini düşünüyorlar. "Y" diliminin kendilerini ilgilendirmedigine inanıyorlar. Devlet babanın, şirket ailesinin, sendikanın ya da ailelerinin emeklilik günlerinde kendilerine bakmasını bekliyorlar. Keşke haklı olsalar. O zaman daha fazla okumalarına gerek kalmaz.

Beni *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği* kitabını yazmaya iten, yatırımcı olmaları gerektiğini anlayanlara ışık tutmaktı. Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafından sağ tarafa geçmek isteyen, ama nereden başlayacaklarını bilemeyenlere yardımcı olmak. Doğru beceri ve kararlılık sayesinde bu geçişi herkes yapabilir.

Eğer mali özgürlüğünüze çoktan kavuştıysanız, size tek diyeceğim, "Tebrikler." Lütfen başkalarının da sizin yolunuzdan gitmelerine yardımcı olun, yol gösterilmeye gerek duymıyorsa, bunu onlardan esirgemeyin. Kılavuzluk edin, ama bırakın kendi yollarını kendileri bulsunlar, çünkü mali özgürlüğe giden pek çok yol var.

Kararınız ne olursa olsun, şunu lütfen aklınızdan çıkarmayın: Mali özgürlük bedava olabilir, ama ucuz değildir. Öz-

gürlüğün bir bedeli vardır, bana sorarsanız buna değer. Püf noktası şu ki mali özgürlük ne para gerektirir ne de iyi bir öğretim. Hem riskli olması da gerekmez. Mali özgürlüğün bedeli hayallerle, istekle ve yol boyunca karşılaşacağınız engelleri aşma yeteneğiyle ölçülür. Peki bu bedeli ödemeye hazır mısınız?

Zengin baba bu bedeli ödemişti, babamsa ödemeye yanaşmadı. Onun ödediği bambaşka bir bedeldi.

“T” Ölçüm Çeyreği Testi

İşyeri sahibi misiniz?



Eğer bu soruya “evet” diye yanıt veriyorsanız, aşağıdaki soruyu da yanıtlayın:

İşyerinizden en az bir yıl uzak kalabiliyor musunuz, bunu yapabiliyorsanız, geri geldiğinizde daha kârlı, daha iyi yönetilen bir şirket olduğunu görebiliyor musunuz?

☐ Evet

☐ Hayır

ÜÇÜNCÜ KONU

Güvenceyi Neden Özgürlüğe Yeğ Tutarlar?

Hem babam hem de zengin baba, yüksek okulda okuyup diploma almamı salık vermişti. Aralarındaki görüş ayrılığı okul sonrasında neler yapacağım ile ilgili verdikleri öğütlerdi.

Yükseköğrenimli babam, “Okula git, iyi notlar al, sonra da sağlam, güvenceli bir iş bul,” derdi.

Babamın önerdiği Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafında aşağıdaki gibi bir yoldu:



Okumamış, ama zengin babaysa Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafına odaklanmamı öğütüyordu. "Okula git, iyi notlar al, sonra da kendi işini kur."



Farklı öğütler vermelerinin nedeni, birinin iş güvencesine önem vermesi, ötekininse mali özgürlüğü göklere çıkarmasıydı.

NEDEN İŞ GÜVENCESİ ARARLAR?

Çoğu kimsenin iş güvencesi aramasının nedeni evde ve okulda kendilerine öğretilenin bu olmasıdır.

Milyonlarca insan kulaklarına küpe olan bu öğüdün izinden giderler. Çoğumuza daha küçük yaşta mali güvence değil iş güvencesi kavramı aşılanır. Buna ek olarak hem evde hem okulda para konusunda bize pek az şey öğretildiğinden, iş güvencesi fikrine sınıksız sarılmamızdan daha doğal ne olabilir?

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'ne bakarsanız, sol tarafın iş güvencesiyle, sağ tarafınsa özgürlükle hareket ettiğini görürsünüz.



BORÇ TUZAĞINA DÜŞMEK

Nüfusun yüzde doksanının sol tarafta çalışmasının nedeni okulda öğrendikleridir. Okulu bitirdikten kısa bir süre sonra da borca girerler. Bu öyle derin bir borçtur ki faturalarını karşılamak adına iş ya da meslek güvencelerine daha da sıkı sarılırlar.

Üniversiteden diplomalarıyla birlikte öğrenim kredisi borcuyla mezun olan nice genç tanırım. Borç miktarlarının 50.000 ile 150.000 dolar arasında olduğunu görünce bunaltıma girerler. Öğrenim giderlerini ana-babaları karşılamışsa, o zaman da onlar yıllarca borç ödemek zorunda kalırlar.

Geçenlerde okuduğum bir makalede Amerikalıların çoğunun daha öğrencilik yıllarında kredi kartı sahibi oldukları ve ömürlerinin sonuna dek borç içinde yüzecekleri yazıyordu. Bunun nedeni Sanayi Çağı'nda ünlenen bir senaryoda yer almalarıdır.

SENARYO GEREĞİ OYNAMAK

Ortalama okumuş kimselerin yaşantısına bakarsak, şöyle bir mali senaryo oynadıklarını görürüz:

Çocuk okula gider, mezun olur, bir iş bulur ve çok geçmeden harcayacak parası olur. Genç yetişkin artık kendine bir daire kiralayabilir, evine televizyon, yeni eşyalar, kendine yeni giysiler ve elbette araba alabilir. Gün gelir bu yetişkin kimse özel biriyle tanışır; birbirlerine âşık olurlar, derken evlenirler. Çift gelirli bir hanede yaşam bir süreliğine daha kolay gider, tek bir kira ödemektedirler, kenara birkaç dolar koyar, bütün gençlerin hayallerini süslediği gibi kendi evlerinin sahibi olmayı planlamaktadırlar. Gün gelir o evi bulurlar, tasarruf hesaplarında biriktirdikleri parayı çekerek evin peşinatını yatırırlar, ipotek borcu altına girerler. Eh, yeni eve yeni eşya gerekir, onlar da tılsımlı sözcüklerle reklam yaparak “Hiç peşinatsız vadeli mobilya” diyen mobilya mağazasına girerler.

Her şey harikadır, yeni evlerini, yeni arabalarını, yeni eşyalarını ve yeni oyuncaklarını arkadaşlarına göstermek üzere bir parti verirler. Bundan sonra ömürlerinin sonuna dek borç içinde yaşayacaklardır. Derken ilk çocukları doğar.

İyi öğrenimli, çalışkan bu sıradan çift her sabah çocuklarını yuvaya bıraktıktan sonra başlarını işlerinden kaldırmamacasına çalıştıkları şirketin yolunu tutarlar. İş güvencesi onlar için daha da önem kazanmıştır, çünkü iflas bayrağını çekmelerine üç ay bile kalmamıştır. Böylelerinin, “İşten ayrılmayı kaldıramam. Ödeyecek faturalarım var,” dediklerini sık duyarız.

BAŞARI TUZAĞI

Zengin babamdan bu kadar çok şey öğrenebilmemin bir nedeni de bana öğretmeye ayıracak boş zamanı olmasıydı. Ba-

şarısı yükseldikçe hem parası hem de boş zamanı artıyordu. İşlerin iyi gitmesi için daha çok çalışmasına gerek yoktu. Şirketin başına getirdiği genel müdür sistemi geliştirmek, işleri yürütecek daha çok eleman bulmak için oradaydı. Yatırımları başarılı olursa, kazandığını yeniden yatırım yapmak üzere kullanır, kazancına kazanç katardı. Böylece kendine daha çok zaman ayırabilirdi. Oğlu ve benimle birlikte geçirdiği saatlerde bize işini ve yatırımlarını anlatırdı. Okulda öğrendiğimizden daha çok daha fazla şey öğretirdi bize. Ölçüm Çeyreğinin sağ tarafında yer alan “İ” ve “Y” dilimlerinde çok çalışmak işte böyle bir şeydir.

Yüksek öğrenimli babam da çok çalışırdı, ama o Ölçüm Çeyreğinin sol tarafında kürek çekerdi. Çok çalışıp terfi etmek, daha çok sorumluluk üstlenmek çocuklarına zaman ayıramamasının başlıca nedeniydi. Sabah yedide evden çıktığı ve akşam da biz yatağa girdikten sonra geldiği için onu çok seyrek görürdük. Ölçüm Çeyreğinin sol tarafında yer alanların alinyazısı da budur.

PARA TUZAĞI

Ölçüm Çeyreğinin sağ tarafında başarı para hakkında bilgi gerektirir, buna da “mali zekâ” denir. Zengin babaya göre, “Mali zekâ ne kadar para kazandığınla değil ne kadar para tutabildiğin, paranı nasıl işlettiğin ve paranın kaç kuşak boyunca yeterli olacağıyla ilgilidir.”

Ölçüm Çeyreğinin sağ tarafında başarı mali zekâyı gerektirir. Temel mali zekâdan yoksun olanlar sağ tarafta kolay kolay barınamazlar.

Zengin baba hem parayı hem de yanında çalışan elemanları yönetmede ustaydı. Para bulmak, az sayıda kişiyle şirketini yönetmek, maliyetleri düşük tutmak, kârı yükseltmek onun

sorumluluğuydu. Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafını da başarıya ulaşmak için bu yeteneklere sahip olmak gerekir.

Eviniz aktif varlığınız değil pasif bir varlıktır, gerçeğini bana gösteren de zengin babaydı. Bunu bize kanıtlaması da kolay olmuştu, ne de olsa Mike'a da, bana da rakamları okumasını öğretmişti. İnsanları yönetmede usta olması oğluyla bana zaman ayırmasını sağlıyordu. İşteki becerilerini ev hayatına da taşırdı.

Yükseköğrenimli babamsa çalıştığı işinde ne parayı ne de elemanları yönetmedi, kendisi öyle sanırdı, o başka. Eyalet Eğitim Bakanı olarak emrinde birkaç milyonluk bütçe ve memurlar vardı. Ne var ki parayı bulan kendisi değildi. O para, vergi mükelleflerinin parasıydı, onun görevi de hepsini harcamaktan başka bir şey değildi. Harcamazsa, devletten ertesi yıl alacağı maaş azalırdı. Böylece her mali yılın sonuna doğru bu parayı harcamanın yollarını arardı, bunun anlamıysa bir sonraki yılın bütçesini haklı çıkarmak için yeni memurlar işe almaktı. Gülünç olan ne kadar çok memur işe alırsa, sorunlarının o kadar büyümesiydi.

Küçükken hem babamı hem de zengin babayı gözler, bu gözlemlerim doğrultusunda ileride nasıl bir yaşam sürmek istediğimi belirlemeye çalışırdım.

Okumuş babam hastalık ölçüsünde kitap okumaya meraklıydı, tam anlamıyla kitap kurduydı, gelelelim mali açıdan kurt değildi. Rakamları okumasını bilmediğinden bankasıyla muhasebecisine güvenmek zorundaydı, onların dediği de babamın evinin gelir kaynağı ve büyük bir yatırım olduğuydu.

Aldığı akıl böyle olunca da babam yalnızca çok çalışmakla kalmayıp daha çok borca girdi. Ne zaman terfi etse zam da alır, her zamla birlikte vergi dilimi de büyürdü. Yüksek vergi ödediği için muhasebecisiyle bankacısı ona daha büyük bir ev satın alıp faizlerini vergiden düşerek bundan kurtulmasını

söylerlerdi. Daha çok para kazanırdı belki, ne var ki sonunda yüksek vergi ödemekten de girdiği borç batağından da kurtulamazdı. Başarı eğrisi yükseldikçe daha çok çalışmak ve sevdiklerine daha az zaman ayırmak zorunda kalmıştı. Çok geçmeden bütün çocukları yuvadan uçunca bile o hâlâ faturalarını ödeyebilmek için çalışıyordu.

Alacağım yeni bir terfi ve zam daha bütün mali sorunlarımı çözer diye düşünürdü. Oysa daha çok para kazanınca aynı kısır döngü yeniden başlardı. Borçları da, ödediği vergiler de artardı.

Hem evde hem de işte çözümsüz kaldığını hissettikçe iş güvencesine daha da çok sarıldı. İşine olan duygusal bağlılığı güçlendikçe ve faturalarını ödeyecek maaşını her ay aldıkça da biz çocuklarına, “sağlam, güvenceli bir iş bulun,” demesi sıklaştı.

Babam kendini güvensiz hissettikçe güvenceye daha çok önem verir olmuştu.

EN BÜYÜK İKİ HARCAMANIZ

Babam mali hesap özetlerini okumayı bilmediğinden başarısı arttıkça kendini kaptırdığı para tuzağından habersizdi. Milyonlarca çalışkan başarılı kimsenin düştüğü de bu tuzağın aynısı.

Pek çok kimsenin mali sıkıntı çekmesinin nedeni daha çok kazandıkça iki harcama kalemlerinde birden artış olmasıdır.

1. Vergi
2. Borç faizi

Buna ek olarak Amerika’da devlet daha çok borç altına girmeleri için onlara vergi indirimi sağlar.

Zengin babanın tanımladığı gibi "Mali zekânın göstergesi çok para kazanmanız değil, bunun ne kadarını elinizde tuttuğunuz, paranın sizin için ne kadar çok çalıştığı ve sizden sonraki kaç kuşağa yeteceğidir."

Çok çalışarak geçirdiği omrunun sonunda yüksek öğrenimli babamın çocuklarına aktaracak pek bir şeyi yoktu. Kazandıklarını vergi olarak devlet geri almıştı.

ÖZGÜRLÜK ARAYIŞI

Çogu kimse özgürlük ve mutluluk peşinde koşar. Ne var ki bunların birçoğu "I" ve "Y" dilimlerinde çalışmak üzere eğitilmemişlerdir. Eğitimsizlik, iş güvencesine şartlanmak ve borçlanılan miktarın sürekli artması nedeniyle mali özgürlük arayışlarını ölçüm çeyreğinin sol tarafında yürütürler. Ne yazık ki "Ç" ve "S" dilimlerinde mali güvence ya da mali özgürlük pek az bulunur. Gerçek güvenceyle özgürlüğün yeri ölçüm çeyreğinin sağ yanındır.

ÖZGÜRLÜK ARAYIŞINDA SÜREKLİ İŞ DEĞİŞTİRMEK

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nin yararlarından biri de kişinin yaşam şeklini izleme ya da gözleme olanağı sağlamasıdır. Pek çokları omur boyu güvence ve özgürlük arayışını sürdürmelerine rağmen sonunda bir de bakarlar ki durmadan iş değiştirmekten başka bir şey yapmamışlar. İşte size bir örnek:

Liseden bir arkadaşımla her beş yılda bir görüşürüz. Her zaman yeni bir iş bulmanın heyecanını yaşar. Düşlerinin şirketini bulduğu içindir bu heyecan. Şirketi çok sever. İlginç işler yapıyordur. İşini sever, önemli bir görevdedir, maaşı çok

iyidir, çalışma arkadaşları harikadır, ek gelirlerinin üstüne yoktur, ilerleme şansı çok yüksektir. Aradan dört buçuk yıla yakın zaman geçer, yeniden haberleşiriz, artık canına tak etmiştir. Çalıştığı şirket yozlaşmış, kokuşmuştur; çalışanlarına saygı göstermemektedir; patronundan nefret eder; terfi zamanı çoktan gelmiş geçmiştir, ama henüz bu konuda herhangi bir gelişme olmamıştır; maaşına zamlar yapılmamıştır; aldığı maaş yetmez. Altı ay daha geçer, arkadaşının ayağı yerden bir kez daha kesilir. Aradığı işi bulmuştur çünkü... yeniden...

İşte onun gittiği yol kendi kuyruğunu yakalamaya çalışan bir köpeğinkinden farklı değildir. Şöyle bir tablo çizer:



Birinden diğerine iş değiştirenlerin izlediği yoldur bu. Arkadaşım bugüne dek refah içine yaşadı, ne de olsa uyanık, çekici ve sempatik biri. Ama geçen yıllarla birlikte o da yaşlandı, gençken kabul edildiği işlere artık kendinden gençler alınıyor. Tasarruf hesabında birkaç bin doları var, fakat emeklilik için hiçbir hazırlığı yok, aylık ipotek taksitlerini ödediği evin mülküyse hiçbir zaman onun olamayacak, üstelik daha ödeyecek nafakaları ve çocukları için karşılayacağı öğrenim giderleri var. İlk karısıyla birlikte yaşayan küçük oğlu sekiz, büyük oğluysa on dört yaşında.

“Kaygılanacak bir şey yok. Hâlâ gencim. Zamanın var,” derdi hep.

Acaba hâlâ aynı sözleri dile getirebiliyor mu?

Bana sorarsanız, bir an önce “İ” ya da “Y” dilimine geçmek için ciddi bir çaba göstermesi gerek. Yepyeni bir duruş ve yepyeni bir öğrenme sürecine girmeli. Aksi takdirde piyangodan para kazanmadığı ya da evlenecek zengin bir kadın bulmadığı sürece ömrünün sonuna dek çalışmaya mahkûm olacak.

KENDİ İŞİNE BAKMAK

“Ç”ler “S” Olur

Sık izlenen bir başka yolsa, “Ç”lerin “S” olmasıdır. Şirketlerin büyük oranda küçülmeye gittiği bir dönemde çoğu kimse mesajı alıp çalıştıkları dev şirketlerden ayrılarak kendi işlerini kurma yolunu seçiyorlar. “Ev ofisi” işlerinde büyük bir patlama söz konusu. Kendi işini kurmaya, kendi kendilerinin patronu olmaya karar verenlerin sayısı hiç de az değil.

Onların meslek yaşamlarının çizdiği tablo şöyle:



Sanırım bu tabloyu çizenlerin sayısı çoğunlukta. “S” olmak çok olumlu sonuçlar da doğurabilir, çok riskli de olabilir. Kanımca “S” en zor dilimlerden biridir. Başarısızlık oranı epey yüksektir. Üstelik başarılı olmak fiyaskoya uğramaktan daha kötü bile olabilir. Çünkü “S” olarak başarılıysan, öteki dilimlerde yer alanlara göre daha çok ve de daha uzun süre çalışıyorsun demektir. Başarının sürmesi çok çalışmanın süresiyle doğru orantılı seyrederek.

“S” dilimindekilerin çok çalışmaları kendilerini “hem usta hem çırak” görmelerinden ileri gelir. Büyük bir şirkette birçok yöneticinin ve işçinin yerine getirdiği görevlerin hepsini yapmaktan onlar sorumludur. “S” diliminde yer alan biri telefonlara bakar, faturaları öder, satış amaçlı telefonlar eder, küçük bir bütçeyle reklam vermeye çalışır, müşterilerle görüşür, eleman alır, eleman işten çıkarır, işe gelmeyen elemanların yerini doldurur, vergi memurlarıyla görüşür, maliye müfettişleriyle cebelleşir, vs., vs.

Kendi işimi kuracağım diyen birini her duyduğumda yüzümü buruştururum, onlara başarılar dilerken içim kaygıyla dolar. Kendi işini kurmak adına bütün birikimlerini ya da dost ve akrabalarından ödünç aldıkları parayı kullanan nice “Ç” görmüşümdür. Aşağı yukarı üç yıllık didinme ve sıkı çalışmadan sonra şirketi kapatırlar; ellerinde ödenecek borçlardan başka bir şey kalmamıştır.

Amerika’da kurulan her 10 şirketten 9’u beş yıl içinde kapanmaktadır. Geriye kalanlar arasında her 10’dan dokuzunun da bir sonraki beş yıl içinde kapandığı bilinir. Daha açık bir genelleme yaparsak, küçük işletmelerin yüzde doksan dokuzu on yıl içinde iflas bayrağını çekmektedir.

Bana göre ilk beş yıl içindeki iflasın nedeni deneyimsiz olmak ve sermaye sahibi olmamaktır. Ayakta kalanın da ikinci beş yıl içinde batmasının nedeniyse sermaye sahibi olmamak yerine enerjinin kalmamasıdır. Uzun, yoğun çalışma saatleri

kişiyi tüketir. “S” dilimindekilerin birçoğu bitaptırlar. Yüksek öğrenimli profesyonellerin sık firma değiştirmelerinin ya da yepyeni bir şey denemeye kalkmalarının veya ölmelerinin nedeni bundan kaynaklanır. Doktorlarla avukatlar arasında ortalama ömrün daha düşük olması da aynı nedene bağlı olabilir.

Sağlam kalmayı başarmış kimselerse her sabah yataklarından kalkıp işe gitme ve yorgunluktan bitap düşecek hale gelene dek çalışma fikrine alışmış olmalılar. Dahası sanki başka şey bilmez gibiler.

Bir arkadaşımın annesiyle babası sayesinde hatırladım. 45 yıl boyunca bir caddenin köşesindeki içki dükkânlarını işletiyorlar. O bölgedeki suç oranı artınca kapı ve pencerelerine demir parmaklıklar takmak zorunda kaldılar. Su gibi para kazanıp kazandıklarını bankaya yatırıyorlar. Arada onları görmeye giderim. Çok tatlı insanlar, ama kendilerini hapsedtiklerini görünce üzülürüm. Sabahın onundan ertesi gün gece yarısından sonra ikiye dek zamanları demir parmaklıkların ardında geçiyor.

Aklını kullanan “S” dilimindekilerin çoğu kazanç eğrisi doruğa çıktığında, henüz enerjileri tükenmeden şirketlerini enerjisi ve parası olan birine satma yolunu seçerler. Biraz tatil yapar sonra da yeni bir iş kurarlar. Kendi işlerini yapmaya bayılır, bundan mutlu olurlar. Ama bu işten ne zaman çıkacaklarını bilmeleri gerekir.

ÇOCUKLARINIZA VEREBİLECEĞİNİZ EN KÖTÜ ÖĞÜT

1930 yılından önce doğmuşsanız, “Okula git, iyi notlar al, sağlam ve güvenceli bir iş bul,” öğüdüne uymanız gerekirdi. Fakat 1930 sonrasında doğanlar için kötü bir öğüttür bu.

Neden mi?

Bunun yanıtı 1. Vergiler; 2. Borç’tur.

Gelirini “Ç” diliminde kazananların hiçbir vergi kaçamağı yoktur. Günümüzde Amerika’da emekçi olmanın anlamı devletle 50/50 ortak olmaktır. Buysa devletin emekçinin eline daha maaşı geçmeden önce kazancının yarısını peşinen alması demektir.

Daha da borçlansınlar diye devletin emekçilere vergi indirimi sağladığı da göz önünde bulundurulursa, mali özgürlüğe giden yol “Ç” dilimindekilerin, hatta “S” dilimindekilerin çoğu için tam anlamıyla kapanmıştır. Muhasebecilerin “Ç” diliminde ellerine geçen geliri artan müşterilerine daha büyük ev alırlarsa, daha büyük vergi indiriminden yararlanacaklarını söylediklerini bilirim. NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafındakilere bu çok anlamlı gelse de sağ taraftakiler böyle bir öğüde kulak asmayacaklardır.

EN ÇOK VERGİYİ KİM ÖDER?

Zenginlerin ödediği gelir vergisi çok azdır. Çünkü emekçi olarak para kazanmazlar. Çok zenginler vergiden yasal olarak kaçınmanın en iyi yolunun “İ” ve “Y” dilimlerinde gelir elde etmek olduğunu bilirler.

“Ç” diliminde para kazananlara sunulan tek vergi kaçamağı daha büyük bir ev satın alıp daha çok borca girmektir. NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafındaysa, bu yol hiç de akıllıca görülmez. Sağdaki dilimlerde yer alanlar açısından bunun anlamı, “bana 1 dolar borç ver, sana 0,5 dolar geri vereyim” demekle eşanıamlıdır.

VERGİLER ADİL DEĞİL

Amerika’da yaygın bir deyiş vardır, “Vergi ödememek Amerikalıya yakışmaz,” derler.

Böyle diyen Amerikalılar kendi tarihlerini unutmuşa benziyorlar. Amerika vergileri protesto etmek amacıyla kurulmuştu. Demek ki 1773 yılındaki ünlü Boston Çay Partisi unutulmuş. Amerika'daki kolonilerini İngiltere'nin ağır vergilerinden kurtaran İç Savaş'a yol açan ayaklanmadan söz ediyorum.

Ayaklanmanın ardından Shay İsyanı başgösterdi. Viski İsyanı, Patates Kızartması İsyanı. Ve Amerika Birleşik Devletleri tarihinde yaşanan pek çok savaş.

Amerikalılarla ilgisi olmayan iki ünlü ayaklanma daha vardı, ama onlar da halkın vergilendirilmeye karşı direnişin simgeleri idi.

William Tell'in öyküsü de vergilere karşı olmakla ilgilidir. Oğlunun başına yediği okun nedeni de budur. Vergiler yüzünden ofkeliydi, bundan ötürü oğlunun yaşamını riske etmişti.

Bir de Bayan Godiva vardı. Yaşadığı şehirde vergi oranlarının düşürülmesini talep etmişti. İktidar yetkilileri sokaklarda çırılçıplak dolaşması kaydıyla vergileri indireceklerini söylemişlerdi. Bayan Godiva onların hiç beklemedikleri bir cesaret göstererek bunu yerine getirmişti.



VERGİ AVANTAJLARI

Vergiler modern çağın gereğidirler. Vergiler kötüye kullanılırsa ve kötü yönetilirse, sorunlar başlar. Birkaç yıl içinde nüfus patlaması kuşağının milyonlarca üyesi emekli olmaya başlayacak. Vergi mükellefi olmaktan çıkacak, emekli kimseler olarak Sosyal Güvenlik haklarından yararlanacaklar. Bu geçişi desteklemek için daha çok vergi toplamak gerekecek. Bu da hem Amerika'nın hem de başka ülkelerin mali açıdan çöküşü demek olacak. Parası olanlar bu yüzden cezalandırıldıkları ülkelere ayrılıp paralarına değer verilen ülkelere göç edecekler.

BÜYÜK BİR HATA

Bir gazete muhabiri geçenlerde benimle yaptığı röportaj sırasında bir önceki yıl ne kadar para kazandığımı sordu. "Yaklaşık bir milyon dolar," diye karşılık verdim.

Bunun arkasından gelen soruysa, "Peki ne kadar vergi ödediniz?" oldu.

"Hiç," dedim. "O para sermaye kazanımıydı, dolayısıyla vergisini erteleyebildim. Üç gayri menkul sattım, onları da 1031 sayılı Vergi Yasası kapsamında bir başka gayri menkulle değiştirdim. Paraya hiç dokunmadım. Yalnızca daha büyük bir mülke yatırdım."

Derken birkaç gün sonra gazetede yayımlanan röportajda şöyle diyordu:

"Zenginimiz yılda 1 milyon dolar para kazanıyor ve vergi ödemediğini itiraf ediyor."

Buna benzer bir şey söylediğim doğru, ama arada söylediklerim özellikle çıkarılmış sanki, dolayısıyla verdiğim mesaj değişmiş. Muhabir bunu bilerek mi yaptı, yoksa 1031 sayılı takas yasasının ne anlama geldiğini bilmiyor muydu pek emin değilim. Fakat nedeni ne olursa olsun, farklı ölçüm çeyrekle-

rinden gelenler arasındaki farklı bakış açlarına çok güzel bir örnek bu. Daha önce de belirttiğim üzere bütün gelir türleri birbirleriyle eşitlik göstermez. Bazı gelirler vardır ötekilerden daha az vergilendirilir.

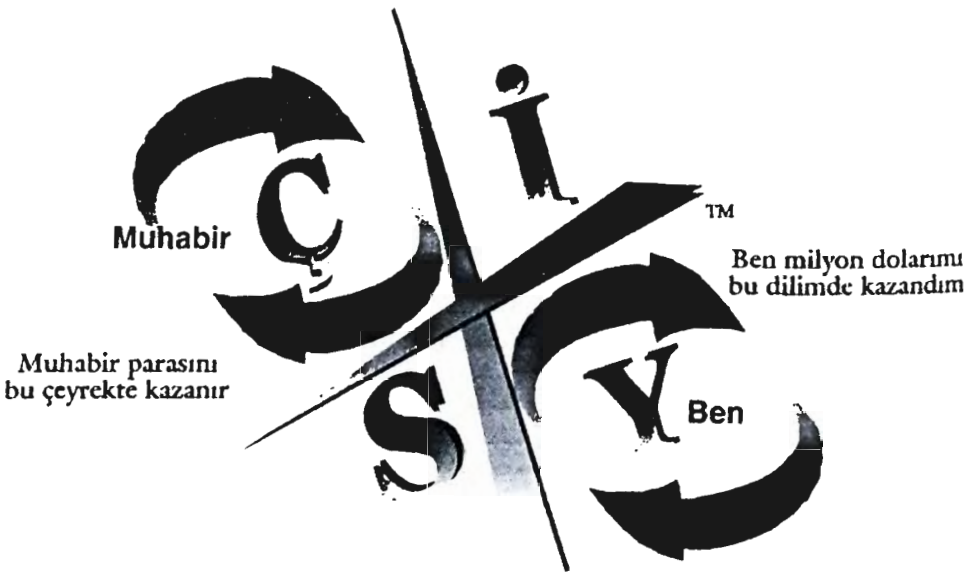
ÇOĞU KİMSE YATIRIMLAR YERİNE GELİRE ODAKLANIR

Muhabirin geliri şu
sütunda yer
almaktadır:

Muhabir	Gelir Tablosu		
	<table><tr><td>Gelir</td></tr><tr><td>Harcamalar</td></tr></table>	Gelir	Harcamalar
Gelir			
Harcamalar			

Bense gelirimi
aşağıdaki sütundan
kazanırım:

Benimki	Bilanço		
	<table><tr><td>Aktif</td><td>Passif</td></tr></table>	Aktif	Passif
Aktif	Passif		



Bugün pek çok kimsenin, “Zam alabilmek için yeniden okuyacağım” veya “Tervi etmek için çok çalışıyorum,” dediğini duyarım.

Böyle diyenler hesap tablosunda gelir sütununa önem verenler, diğeri bir deyişle NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği’nde “Ç” dilimine girenlerdir. Bu kişiler aldıkları zammın yarısını devlete veren, daha çok çalışanlardır.

Bir sonraki konuda Ölçüm Çeyreği’nin sağ dilimlerinde yer alanların aktif varlık olarak vergilerden nasıl yararlandıklarını, soldakiler için de vergilerin pasif varlık, diğeri bir deyişle ceplerinden para eksilten kalemler olduklarını açıklayacağım. Burada söz konusu olan ülkesini sevip sevmemek değil; elindeki olabildiğince çok para tutma hakkını korumak, yasal olarak bunun savaşımını vermektir. Vergi oranlarını protesto etmeyen ülkeler ve halkları çoğunlukla geri kalmışlardır.

HIZLI ZENGİN OLMAK

Karımla benim evsizlikten mali özgürlüğe hızlı geçişimiz paramızı “İ” ve “Y” diliminde kazanmamız sayesinde oldu. Sağ taraftaki ölçüm çeyreklerinde bulunanlar için yasal olarak vergi ödemekten kaçınmak, buna bağlı olarak da hızlı zengin olmak mümkündür. Biz de elimizde kalan parayı kendimiz için çalıştırıp süratle mali özgürlüğümüze kavuşabildik.

NASIL ÖZGÜR OLUNUR?

Vergi ve borç pek çok kişinin mali açıdan kendileri güvende hissetmemesinin ve mali özgürlüğe kavuşamamasının başlıca iki nedenidir. Güvenceye veya özgürlüğe giden yol

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında yer alır. İş güvencesini aşmanız gerekir. Mali güvenceyle mali özgürlük arasındaki farkı bilmeniz zamanı artık gelmiştir.

ARALARINDAKİ FARK NE?

1. İŞ GÜVENCESİ
2. MALİ GÜVENCE
3. MALİ ÖZGÜRLÜK

Bildiğiniz üzere yükseköğrenimli babam kendi kuşağındaki pek çok kişi gibi iş güvencesine önem verirdi. İş güvencesinin mali güvence olduğunu sanırdı, ta ki işini kaybedip başka bir iş bulamadığını görünceye kadar. Zengin babaysa iş güvencesi değişimini ağzına bile almazdı. O mali güvenceden söz ederdi.

Arzu ettiğiniz türden güvenceyi ya da özgürlüğü bulmanın yolunu aşağıdaki çizimi inceleyerek bulabilirsiniz.

1. İŞ GÜVENCESİ MODELİ

Bu model kimseler işlerini çok iyi yerine getirirler. Çoğu uzun yıllarını okumaya ve işbaşı deneyimi kazanmaya adanmıştır. Gelgelelim “İ” ve “Y” dilimlerinde faaliyet yürütmeyi bilmezler, oysa emeklilik planları da vardır. Yalnızca bir işte çalışmak ya da mesleklerini yerine getirmek üzere eğitildiklerinden kendilerin güvende hissetmezler.

TEK BACAĞLI OLMAK YERİNE ÇİFT BACAĞLI OLMAK İYİDİR



Mali açıdan daha çok güvenceye kavuşmak için “Ç” ve “S” dilimlerinde çalışmaktan başka “İ” ve “Y” dilimlerinde de kendinizi eğitmeniz önemlidir. Ölçüm Çeyreği’nin her iki tarafındaki dilimlerde becerinize güvenirseniz, çok paranız olmasa bile doğal olarak kendinizi daha da güvende hissedersiniz. Bilgi güç demektir... Tek yapmanız gereken o bilgiyi kullanacak uygun fırsatı beklemek, ondan sonra paranız nasıl olsa olur.

Bizi yaratan bize bunun için iki bacak vermiş. Tek bacaklı olsaydık hep aksayacak, kendimizi güvende hissetmeyecektik. Ama Ölçüm Çeyreği’nin her iki tarafında da bilgi sahibi olmak bize güven kazandırır. Çalıştıkları işten veya mesleklerinden başka bir şey bilmeyenler tek bacaklıdır. Ekonominin her kötüye gidişinde iki bacaklılardan çok daha fazla aksama ya uğrarlar.

2. MALİ GÜVENCE MODELİ

“Ç” olan birinin gözüne mali güvence şöyle görünür:



Parayı emeklilik hesabına yatırıp en yüksek kazancı elde etmeyi beklemek yerine hem yatırımcı hem de çalışan olmak üzere kendini yetiştirmiş kimseler bu modeli izler. Nasıl okulda bir iş öğrenmek üzere okuyorsak, profesyonel yatırımcı olmayı da aynı biçimde öğrenmenizi öneririm.

Aktif sütunumda bir milyon dolar kazanıp vergi ödeme-meme kızan muhabirin bana sorması gereken soru şuydu: “Bir milyon doları nasıl kazandınız?”

Bence asıl sorulacak buydu. Yasal yollardan vergi ödemekten kaçınmak kolay. Ne var ki bir milyon doları kazanmak hiç de kolay olmadı.

Mali güvenceye giden bir başka yol da şudur:



Bir de “S” tipi kişilerin gözüyle mali güvenceye göz atalım:



Bu model Thomas Stanley’in *The Millionaire Next Door* adlı kitabında anlatılan modeldir. Eşsiz bir kitap. Ortalama Amerikan milyonerleri serbest meslek sahibidir, tutumlu yaşarlar, uzun vadeli yatırım yaparlar. Yukarıdaki model onların izlediği mali yolu göstermektedir.

“S” olmaktan “İ” olmaya giden aşağıdaki yolsa Bill Gates, gibi büyük girişimciler tarafından izlenir. Kolay olmamakla birlikte iyisidir.



BİR ELİN NESİ VAR İKİ ELİN SESİ VAR?

Demek ki birden fazla dilimde eğitilmek yalnızca birinde iyi eğitilmiş olmaktan daha çok üstünlük sağlıyor, hele bunlardan biri sağda, biri soldaysa. İkinci konuda ortalama zengin birinin kazancının yüzde yetmişini ölçüm çeyreğinin sağ yanından, yüzde otuzunuysa soldan kazandığına değinmiştim. Ne kadar çok kazanırsanız kazanın, birden çok dilimde faaliyet göstermek güvencenizi artıracaktır. Mali güvence NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nin her iki tarafına da el atabilmektir.

MİLYONER İTFAİyeciler

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nin her iki tarafında da başarıya ulaşmış kimselere örnek olarak iki arkadaşımı gösterebilirim. Yan gelirleri bol, güvenceli bir işleri var, aynı za-

manda da Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında büyük bir servet kazandılar. İkisi de itfaiyeci, diğer bir deyişle kamu görevlisi. Sağlam, düzenli bir maaş almanın yanı sıra hem yan gelirleri var hem de emeklilik planları. Üstelik haftada yalnızca iki gün çalışıyorlar. Geri kalan üç gündeysen profesyonel yatırımcı olarak faaliyetlerini yürütüyorlar. Hafta sonlarını da ailelerine ve dinlenmeye ayırabiliyorlar.

Biri eski evleri satın alıp kiralarını topluyor. Bu kitabı yazdığım sıralarda borç taksitleri, vergiler, bakım ve onarım, yönetim ve sigorta giderleri ödendikten sonra ayda net 10.000 dolar getirisi olan 45 evin sahibiydi. 3.500 olan itfaiyeci maaşıyla birlikte aylık geliri 13.000 doları aşıyor, yıllık geliriye 150.000 doları geçmiş durumda. Emekliliğine beş yıl kalan bu arkadaşımın amacı 56 yaşına geldiğinde yıllık gelirini 200.000 dolara çıkarmak. Dört çocuklu bir kamu görevlisi için hiç de fena sayılmaz.

Diğeriye şirket analizleri yapıp hisse senetleri ve uzun vadeli işlemler piyasasında at koşturuyor. Şu anki portföyü 3 milyon doların üstünde. Nakde çevirse yıllık yüzde 10 faiz alır, bu da yılda 300.000 dolar gelir demek, üstelik her türlü piyasa koşullunda. İki çocuklu bir kamu görevlisi için hiç fena değil.

İki arkadaşım da 20 yıllık yatırımlarının ardından 40 yaşında emekli olabilirdi. Ama onlar çalışmayı ve kamu personeli olarak emekli olmanın avantajlarından yararlanmayı uygun gördüler. Ondan sonra özgürlüklerine kavuşmuş olacaklar, ne de olsa Ölçüm Çeyreği'nin her iki tarafında da başarıya ulaşmanın üstünlüğüne sahipler.

SALT PARA GÜVENCE GETİRMEZ

Emeklilik hesaplarında milyonlarca doları olan, ama kendilerini güvencede hissetmeyen nicelerin bilirim. Çünkü alın-

teriyle çalıştıkları işten aldıkları gelirdir bu para. Paralarını daha çok emeklik hesabına yatırırılar, gelgelelim yatırım konusunda pek az bilgi sahibidirler. O para eriyip gidecek olsa ve çalışma hayatları sona erse, ne yapacaklarını bilemezler.

Büyük ekonomik değişikliklerin yaşandığı dönemlerde servet mutlaka el değiştirir. Çok paranız olmasa bile eğitime yatırım yapmak önemlidir, çünkü değişim rüzgârları esmeye başladığında hazır olmak gerekir. O zaman ne hazırlıksız yakalanırsınız ne de korkarsınız. Kimse geleceği öncen göremez, ancak her koşula hazırlanmak en iyisi. Bunun için siz şimdiden bilgilenmeye bakın.

3. MALİ ÖZGÜRLÜK MODELİ

Zengin babanın salık verdiği mali özgürlüğe giden yola gelince Bu yol gerçek mali güvenceye gider, çünkü “İ” diliminde de “Y” diliminde de sizin için çalışan kimseler vardır, ayrıca paranız da işler. Siz de canınız isterse çalışır, istemezse çalışmazsınız. Bu iki dilimdeki bilginiz sizi işten fiziksel olarak kurtarır.

Çok zenginlerin Ölçüm Çeyreği’nde izledikleri model



budur. “İ” ve “Y” dilimleri çevresindeki ok Microsoft’tan Bill Gates’in, News Corp.’tan Rupert Murdoch’un, Berkshire Hathaway’dan Warren Buffett’ın ve Ross Perot’nun gelir modellerini göstermektedir.

Bir uyarı: “İ” dilimi “Y” diliminden çok başkadır. Şirketlerini milyonlarca dolara satmış, yeni kazandıkları servetin boylarını aştığı nice başarılı “İ” görmüşümdür. Paralarının zekâ katsayılarının ne kadar yüksek olduğunun göstergesi olduğunu düşünmekten hoşlanırlar, bu nedenle “Y” dilimine doğru adım atar ve her şeylerini kaybederler. Ölçüm Çeyreği’nin her bir diliminde farklı bir oyun sergilenir, farklı kurallar geçerlidir. Bundan dolayı egonuzu yenip bilgilenmenizi şiddetle salık veriyorum.

Tıpkı mali güvence konusunda olduğu gibi iki dilimde birden faaliyet göstermek mali özgürlük dünyasında kişiye daha çok istikrar sağlayacaktır.

YOL SEÇİMLERİ

Seçilebilecek mali yolların hepsini göstermiş bulunuyorum. Ne yazık ki çoğu kişi iş güvencesi yolunu yeğliyor. Ekonomi sallanmaya başlayınca iş güvencesine daha da sıkı sarılıyor ve ömrünün sonuna dek o yolda kürek çekmek zorunda kalıyor.

Ben hiç olmazsa mali güvence yolunda bilgi edinmeyi öneriyorum, diğer bir deyişle, bir yandan hem işinize hem de ister rahat koşullarda olsun ister zor koşullarda yatırım yapabilme becerinize güvenecek biri olmanızı salık veriyorum. Doğrusunu isterseniz gerçek yatırımcılar piyasanın kötü olduğu koşullarda daha çok para kazanırlar. Çünkü yatırımcı olmayanlar paniğe düşmüş, satın alacak yerde bir an önce satmaya koşmuşlardır. Kapıdaki ekonomik değişimin beni kor-

kutmamasının nedeni de bu... çünkü değişim servetin el de
ğiştirmesi demek.

PATRONUNUZ SİZİ ZENGİNLEŐTİREMEZ

Gelecek ekonomik değışiklikler hali hazırda başlamış bu-
lunuyor, bir bölümü satışlardan, bir bölümü de şirket evlilik-
lerinden. Geçenlerde bir dostum şirketini sattı. Satış günü
banka hesabına 15 milyon dolardan fazla para yatırdı. Yanın-
da çalışanlarsa yeni iş aramak zorunda kaldılar.

Gözyaşları arasında geçen veda partisinde bastırılmış öf-
ke ve hınç da seziliyordu. Yıllardır çalışanlarına iyi maaş ver-
miş olsa da elemanların çoğunun işe ilk başladıkları günle son
güne dek geçen zaman süresince mali durumları iyiye gitme-
mişti. Onlar maaş gününü ipe çekip faturalarını öderken pat-
ronlarını zengin ettiklerini anlamışlardı şimdi.

Gerçek şu ki patronunuzun görevi sizi zengin etmek değıl-
dir. Onun üstüne düşen maaşınızı ödemektir. Zengin olmak sı-
ze düşer, yeter ki isteyin. Göreviniz elinize maaşınızı aldığınız
anda başlar. Eğer para yönetimi konusunda iyi değilseniz, dun-
yadaki bütün para elinize bile geçse, size yaramaz. Yok ama,
paranızı akıllıca kullanıyorsanız, o zaman “İ” ve “Y” dilimle-
rinden birinde kendinizi eğitin, ondan sonra kişisel servete, da-
ha da önemlisi özgürlüğe giden yola çıkmışsınız demektir.

Zengin baba oğluyla bana, “Zengin biriyle fakir biri ara-
sındaki fark, boş zamanlarında ne yaptıklarından bellidir,” de-
mişti.

Çok doğru. Artık insanoğlunun eskiye göre daha meşgul
olduğunu ve boş zamanın giderek daha da değer kazandığı-
nın farkındayım. Buna rağmen önerim, madem meşgulsünüz,
bari Ölçüm Çeyreği’nin her iki tarafında birden meşgul olun.

O zaman daha çok boş zaman elde etme, ona bağılı olarak da mali özgürlüğe kavuşma şansına sahip olursunuz. İsteyken çok çalışın. Şirketteyken gazete okumayın. Patronunuzdan gördüğünüz saygı ve değerin arttığını göreceksiniz. İş çıkışında maaşınızı ve boş zamanınızı nasıl değerlendirdiğiniz geleceğinizi belirleyecektir. Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafında çok çalışan biriyseniz ömür boyu orada öyle kalacaksınız demektir. Oysa çeyreğin sağ tarafında çok çalışıyorsanız, özgürlüğü bulma şansını yakalarsınız.

BENİM ÖNERDİĞİM YOL

Ölçüm Çeyreği'nin sol yanında çalışan kişilerden sık duyduğum bir soru: “Ne önerirdiniz?” Benim önerim zengin babanın bana önerdiği yoldan farklı değil. Ross Perot, Bill Gates ve daha başkalarının izlediği yol. Şöyle:



Sıkça kulağıma gelen bir de şikâyet var: “Ama ben yatırımcı olmayı yeğlerim.”

Onlara şunu söylerim: “Öyleyse “Y” dilimine gidin. Çok paranız varsa ve boş zamanınız bolsa, hiç durmayın “Y” dilimine geçin. Fakat ne paranız ne de zamanınız bolsa, benim önerdiğim yol daha sağlamdır.”

Parası ve zamanı bol olmayanlar hemen atılırlar: “Neden? Neden önce “İ” dilimine girmeyi öneriyorsunuz?”

Onlarla tartışmamız bir saat kadar sürer. Burada buna gerek yok. Özetlemekle yetineyim.

1. Deneyim ve eğitim. İlk “İ” olarak başarı elde ederseniz, güçlü bir “Y” olarak gelişim kaydetme şansınız artar.

“Y” olanlar “İ” olanlara yatırım yaparlar.

Önde sağlam bir iş anlayışı geliştirirseniz, daha iyi bir yatırımcı olursunuz. Sizde başka iyi “İ” olanları da tanımanız kolay olur. Gerçek yatırımcılar istikrarlı iş sistemlerine sahip başarılı “İ”lere yatırım yaparlar. Sistemle ürün arasındaki farkı bilmeyen veya üstün bir lider becerisinden yoksun “Ç” ya da “S”lere yatırım yapmak risklidir.

2. Nakit Akışı. Başarı çitası yukarıda seyreden ve sürekli yükselen bir şirketiniz varsa, hem boş zamanınız hem de “Y” diliminin iniş ve çıkışlarına dayanacak nakit akışınız var demektir.

“Ç-S” dilimlerinden nakit paraları çok az olan bundan dolayı da herhangi bir mali kayba göğüs geremeyecek kimseyle çok karşılaşırım. Piyasa bir dalgalansa onları siler süpürür, çünkü “kırmızıda gitmektedirler.”

Yatırımcılık sermaye ve bilgi ağırlıklı bir süreçtir. O bilgiyi elde etmek de bazen sermaye ve zaman gerektirir. Başarılı

yatırımcıların çoğu kazanmadan önce kim bilir kaç kez para kaybetmişlerdir. Başarılı insanlar başarının iyi bir öğretmen olmadığını bilirler. Öğretici olan yapılan yanlışlardır, “Y” diliminde yanlışların bedeli vardır. Hem sermayeniz hem de bilginiz yoksa, yatırımcı olmayı denemek intihara benzer.

Öncelikle iyi bir “İ” olmanın gerektirdiği becerileri geliştirmek, iyi bir yatırımcı olma adımını atarken size gerekecek nakit akışını da sağlayacaktır. “İ” diliminde kuracağınız şirketi geliştirirken aynı zamanda iyi bir yatırımcı olmak üzere kendinizi de geliştirirsiniz. Başarılı bir yatırımcı olmak üzere yeterli bilgi sahibi olunca da “Para kazanmak için para gerekmez” dememin nedenini anlarsınız.

İYİ HABER

Neyse ki artık “İ” diliminde başarıya ulaşmak eskisinden daha kolay. Pek çok şeyi kolaylaştıran teknolojik ilerlemeler “İ” diliminde başarıyı da kolaylaştırıyor. Asgari ücretle iş bulmak kadar kolay olmamakla birlikte mali başarıya erişecek sistemler artık pek çok kişinin elinin altında sayılır.

DÖRDÜNCÜ KONU

Üç Çeşit Şirket Sistemi

“İ” dilimine geçerken unutmayın hedefiniz bir sistem sahibi olmak ve sizin için o sistemi işletecek elemanlarınızın olması. Sistemi kendiniz de geliştirebilirsiniz, satın alacak uygun bir sistem de bulabilirsiniz. Sistem NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafından sağ tarafına, diğer bir deyişle mali özgürlüğe geçişte köprü görevi görecektir.

Günümüzde yaygın olarak kullanılan üç çeşit şirket sistemi vardır:

1. Geleneksel C-tipi şirketler – kendi sisteminizi kendiniz geliştirirsiniz
2. Kullanım imtiyazı – kurulu bir sistemi satın alırsınız
3. Pazarlama ağı – müşteri olur, kurulu sistemin bir parçası haline gelirsiniz

Her birinin kendine göre güçlü ve zayıf noktaları olmakla birlikte önünde sonunda hepsi aynı işi görür. Doğru kullanılırsa bu sistemlerden her biri, sahip olan kişinin fiziksel çabasına gerek kalmaksızın düzenli gelir sağlar. Yeter ki sistem bir kere kurulsun ve işlemeye başlasın.

1985 yılında, neden evsiz kaldığımızı soranlara Kim'le benim yanıtım, "Kendi iş sistemimizi kuruyoruz", oluyordu.

Geleneksel C-tipi şirketle kullanım hakkı karışımı bir sistemdi. Daha önce de altını çizdiğim gibi "İ" dilimi her iki sistem ve o sistemde yer alanları tanımayı gerektirir.



Kendi sistemimizi kurmaya karar vermemizin ardından çok çalışmamız gerekiyordu. Ben bu yolda daha önce ilerlemiştim, sonra da şirket batmıştı. İlk yıllarda başarıyla beşinci yılında yaşanmıştı bu çöküş. Başarı çıtamız yükseldiğinde hazırlıksız yakalanmıştık; uygun bir sistemimiz yoktu. Çalışkan elemanlarımız olmasına rağmen derme çatma sistemimiz yıkıldı. Sanki kocaman bir yatta giderken tekne su almaya başlamıştı, ama deliği bir türlü bulamıyorduk. Su alan yeri ararken içerideki suyu hızla boşaltıp deliği tıkamayı başaramamıştık. Hoş, deliği bulsaydık bile tıkayabileceğimiz şüpheliydi.

“İKİ-ÜÇ ŞİRKET BATIRABİLİRSİN”

Lise yıllarımızda, zengin baba oğluyla bana yirmili yaşlardayken kurduğu işin battığını anlatırken, “Hayatımın en iyi ve en kötü tecrübesiydi,” diye söz etmişti. “Ne kadar nefret etsem de işimi kurtarma çabalarım, sonra da onu başarıya taşımam sayesinde çok şey öğrenmiştim.”

Kendi şirketimi kurmayı düşündüğümü bildiği için bana dönerek şöyle demişti zengin baba: “Sonunda ayakta kalacak başarılı bir iş kurana dek iki ya da üç şirket batırabilirsin.”

Oğlu Mike’ı imparatorluğunu devralmak üzere yetiştiriyordu. Babam devlet memuru olduğundan, ortada bana miras kalacak bir imparatorluk yoktu. Kendi imparatorluğumu kendim kuracaktım.

BAŞARI KÖTÜ BİR ÖĞRETMENDİR

“Başarı kötü bir öğretmendir. Bize en çok yanlışlarımız öğretir, o nedenle yanlış yapmaktan korkmayın. Yanlış başarıya ulaşma sürecinin bir parçasıdır. Tökezlemeden başarıya ulaşamazsınız. Başarısız kimseler hiç tökezlememiş olanlardır.”

Belki kendimi kandırıyorumdur, ama 1984’te çöken şirketim üç numaralı şirketti. Milyonlarca dolar kazanmış ve o milyonları kaybetmiştim, Kim’le tanıştığımda her şeye sıfırdan başlıyordum. Benimle para için evlenmediğini adım gibi biliyordum, çünkü param yoktu. Neler yapacağımı, dört numaralı şirketimi kuracağımı ona söylediğimde bir an olsun duraksamadı.

“Birlikte kurarız,” dedi ve sözünün arkasında durdu. Bir başka ortak daha bularak dünya çapında 11 bürosu olan, biz çalışsak da, çalışmasak da gelir getiren bir iş sistemi kurduk.

“İKİ-ÜÇ ŞİRKET BATIRABİLİRSİN”

Lise yıllarımızda, zengin baba oğluyla bana yirmili yaşlardayken kurduğu işin battığını anlatırken, “Hayatımın en iyi ve en kötü tecrübesiydi,” diye söz etmişti. “Ne kadar nefret etsem de işimi kurtarma çabalarım, sonra da onu başarıya taşımam sayesinde çok şey öğrenmiştim.”

Kendi şirketimi kurmayı düşündüğümü bildiği için bana dönerek şöyle demişti zengin baba: “Sonunda ayakta kalacak başarılı bir iş kurana dek iki ya da üç şirket batırabilirsin.”

Oğlu Mike’ı imparatorluğunu devralmak üzere yetiştiriyordu. Babam devlet memuru olduğundan, ortada bana miras kalacak bir imparatorluk yoktu. Kendi imparatorluğumu kendim kuracaktım.

BAŞARI KÖTÜ BİR ÖĞRETMENDİR

“Başarı kötü bir öğretmendir. Bize en çok yanlışlarımız öğretir, o nedenle yanlış yapmaktan korkmayın. Yanlış başarıya ulaşma sürecinin bir parçasıdır. Tökezlemeden başarıya ulaşamazsınız. Başarısız kimseler hiç tökezlememiş olanlardır.”

Belki kendimi kandırıyorumdur, ama 1984’te çöken şirketim üç numaralı şirketti. Milyonlarca dolar kazanmış ve o milyonları kaybetmiştim, Kim’le tanıştığımda her şeye sıfırdan başlıyordum. Benimle para için evlenmediğini adım gibi biliyordum, çünkü param yoktu. Neler yapacağımı, dört numaralı şirketimi kuracağımı ona söylediğimde bir an olsun duraksamadı.

“Birlikte kurarız,” dedi ve sözünün arkasında durdu. Bir başka ortak daha bularak dünya çapında 11 bürosu olan, biz çalışsak da, çalışmasak da gelir getiren bir iş sistemi kurduk.

Sıfırdan başlayıp on bir bürolu bir şirket kurmak beş yıl ter dökmek demektir, ama oldu. Babam da, zengin baba da benimle gurur duyuyorlardı, ikisi de içtenlikle tebrik ettiler (daha önceki iş kurma denemelerimde onlar da para kaybetmişlerdi).

İŞİN ZOR YANI

Zengin babanın oğlu Mike hep şunu tekrarlardı: “Seninle babamın yaptığını ben yapabilir miyim bilmiyorum. Bu kurulu düzen bana teslim edildi, tek yapmam gereken onu nasıl işleteceğimi öğrenmek.”

Kendi sistemini de geliştirebilirdi pekâlâ, ne de olsa babasından çok şey öğrenmişti. Ama ben onun ne demek istediğini çok iyi anlamıştım. Sıfırdan şirket kurmanın zor yanı önünüzde iki değişken olmasıdır. Biri, sistem, öteki sistemi kuran kişiler. İkisinde de çatlaklar varsa fiyaskoya uğrama şansı yüksektir. Bazen yanlışın sistemde mi, yoksa insanda mı olduğunu anlamak zordur.

İMTİYAZLI İŞLETMELERDEN ÖNCE

Zengin baba bana “İ” olmayı öğretmeye başladığında ortada tek bir şirket vardı. Bu da büyük bir şirketti, kente egemen olan dev bir kuruluş. Hawaii’de oturduğumuz kentte ipler şeker fabrikasının elindeydi, öteki şirketler de. Büyük şirketlerle aile kuruluşları olan “S” tipi işyerleri de arada kalmıştı.

Şeker fabrikalarında çalışıp üst kademelerine yükselmek ne benim için ne de zengin baba için uygundu. Japonlar, Çin-

liler ve Hawaiiili yerliler gibi azınlıklar tarlalarda çalışırdı, ama yönetim kuruluna alınmazlardı. Zengin baba bildiği her şeyi deneme yanılma yoluyla öğrenmişti.

Liseye başladığım sıralarda “özel satış hakkı” deyişi ortaklıkta duyulmaya başlamıştı, ama bizim kente uğramadı. Henüz ne McDonalds ne Kentucky Fried Chicken ne de Taco Bell’i duymuştuk. Zengin babadan ders aldığım yıllarda sözcük dağarcığımızda onlara yer yoktu. Ama söylentiler geliyordu kulağımıza, “yasadışı, üçkâğıtçı ve sakıncalı” oldukları anlatılıyordu. Bu sözlerle pabuç bırakmak yerine zengin baba imtiyazlı işletmelerin ne anlama geldiğini kendi gözleriyle görmek için California’ya gitti. Geri geldiğinde “imtiyazlı işletmeler” geleceğin dalgası olacaklar yorumunu yapmakla yetinip kendine iki özel satış hakkı satın aldığını belirtti. İmtiyazlı işletme kavramı göklere çıkarılırken onun da serveti dağları aşmıştı, kendi işlerine sahip olma fırsatını bulsunlar diye satış haklarını satmaya başladı.

Birini de ben mi alsam diye sorduğum zaman, “Hayır,” demişti, “bugüne dek kendi iş sistemini kurmayı öğrendin, yarı yolda bırakma. İmtiyazlı işletmeler kendi sistemlerini kurmak istemeyenler ya da bunu yapmasını bilmeyenler içindir. Üstelik benden özel satış hakkı satın alman için gereken 250.000 doların yok.”

“İ” OLMAK NASIL ÖĞRENİLİR?

Ben iş sahibi, “İ” olmayı zengin babanın yanında çıraklık yaparak öğrendim. Zengin babanın oğlu da, ben de hem çalışan, “Ç” idik hem de stajyer iş sahibi, “İ”. Çoğu kişi bu yolla öğrenir. Buna “işbaşı eğitimi” denir. Sıkı takip altında tutulan aile imparatorlukları da genç kuşak üyelerini böyle yetiştirirler.

Yazık ki “İ” olmanın gereklerini “perde arkasında” öğrenme şansını ya da ayrıcalığını elde edenlerin sayısı çok fazla değil. Şirketlerin yöneticilik eğitimi programları yalnızca yönetici yetiştirmek üzere hazırlanmış, aralarında “İ” olmayı öğretenler birkaçı geçmez.

“İ” dilimine doğru yola çıkanların çoğu “S” diliminde takılıp kalırlar. Bunun başlıca nedeni sağlam bir sistem geliştirmemeleridir, dolayısıyla onlar da bir sistemin parçası olarak kalırlar. Başarılı “İ”ler kendilerinin el atmasına gerek kalmayan bir sistem geliştirirler.

“İ” tarafına çabuk ulaşmanın üç yolu bulunur.

1. **Akıl hocası bulmak.** Zengin baba benim akıl hocamdı. Akıl hocası sizin varmak istediğiniz yere sizden önce varmış, sizin yapmak istediklerinizi sizden önce yapmış kişidir, hem de başarılı bir biçimde. Ama kendinize danışman bulmayın. Danışman size neyi nasıl yapacağınızı söyler, ama kendisi bunu yapmamıştır. Danışmanlar genellikle “S” diliminde yer alırlar. Dünyada size nasıl “İ” ya da “Y” olacağınızı söyleyecek nice “S” vardır. Zengin babam danışman değil akıl hocasıydı. Bana verdiği en önemli püf noktalarından biri şuydu: “Başkasından aldığın öğütlere dikkat et. Zihnini açık tutarken sana öğüt veren kişinin hangi dilimden geldiğini aklından çıkarma.

Zengin baba bana sistemleri, nasıl lider olacağımı öğretmişti, yöneticiliği değil. Yöneticiler, kendilerinin altında çalışanları küçük görme eğilimi gösterirler. Liderler daha çok kendilerinden akıllı kimseleri yönlendirirler.

Kendinize ait iş sistemi kurmanın temelleriyle ilgili eşsiz bir kitap adı isterseniz, size Michael Gerber’in *E-Myth* (E Miti) kitabını salık veririm. Kendi iş düzenlerini geliştirmeyi öğ-

renmek isteyenler için paha biçilmez bir kitap.

Sistemleri öğrenmenin geleneksel yolu saygın bir işletme fakültesinde yüksek lisans yapmak, şirket basamaklarını hızla tırmanmaya koyulmaktır. İşletme yüksek lisansı önemlidir çünkü orada muhasebeciliğin temellerini öğrenir, şirket sistemleriyle finans rakamları arasındaki ilişkiyi kurarsınız. Ancak işletme fakültesinden yüksek lisans diploması aldınız diye tam bir şirket düzeni yaratacak bütün sistemleri kurabilecek işletme bilginiz olacak sanmayın.

Büyük bir şirketteki bütün sistemleri öğrenmek için orada en az 10 ya da 15 yıl çalışmanız, işin farklı yönlerini öğrenmeniz gerekir. Sonra da sıra şirketten ayrılıp kendi şirketinizi kurmaya gelir. Başarılı bir kuruluştaki çalışmak, akıl hocanızdan ücret almanıza benzer.

Akıl hocası bulmanızın yanı sıra yılların birikimini oluşturmak emek isteyen bir yöntemdir. Kendi sistemini yaratmak deneme-yanılma adına çok şey yaşamınızı, hukuki harcamaları ve kâğıt işlerini gerektirir. Bunların yanında yanınızdaki elemanları da yetiştirmeyi unutmamalısınız.

2. **İmtiyazlar.** Sistemleri öğrenmenin bir başka yolu da işletme imtiyazı satın almaktır. Bunu yapınca “denenmiş ve kanıtlanmış” bir işletme sistemine sahipsiniz demektir. Piyasada çok iyi pek çok işletme imtiyazı bulabilirsiniz.

Kendi sisteminizi kurmak yerine imtiyaz satın almakla kendi elemanlarınızı geliştirmeye daha çok zaman ayırabilirsiniz. Sistemi satın almakla “İ” olma yolunda önünüzdeki değişkenlerden birini elemiş olursunuz. Bankaların size kredi vermeleri kolaylaşır, oysa yeni kurulmuş küçük bir işyerine para vermezler, çünkü bankalar sistemlerin önemini ve sağlam bir sistemle işe başlamanın riski azalttığının farkındadırlar.

Bir uyarı: Eğer işletme imtiyazı satın alacak olursanız, “kendi işini görmeye meraklı” bir “S” olmaya yeltenmeyin. İşletme imtiyazı satın alırsanız, “Ç” olun, sizden istenenleri yerine getirin. Mahkeme salonlarında imtiyaz sahibiyle imtiyazlı işletmeci arasında geçen kavgalar i ler acısıdır. Kavgaların nedeni genellikle sistemi satın alan kimselerin işleri kendi bildikleri gibi yapmaya kalkmaları, sistemin yaratıcısına kulak asmamalarıdır. Yok, eğer kendi bildiğinizi okumaya kararlıysanız, hem sistemler hem de çalışanlar konusunda ustalaşana dek bekleyin.

Yükseköğrenimli babam ünlü ve pahalı bir dondurmanın satış hakkını satın almasına rağmen onun açısından sonuç h sr n olmuştu. Sistemin üstüne yoktu, ama iş yürümedi. Kanımca, bunun nedeni babamın ortak olduğu kişilerin hepsinin “Ç” ve “S” dilimlerinden gelen kimseler olmasıydı. İşler kötüye gitmeye başlayınca ne yapacaklarını bilemediler, fakat ana şirketten destek de istemediler. Sonunda ortaklar kendi aralarında kapıştı, şirket de tepetaklak oldu. Gerçek “İ” olmanın sistemden daha önemli olduğunu unutmuşlardı. Demek ki sistemin işlemesi, onun içinde yer alan kişilere de bağlıdır.

BANKALAR SİSTEMSİZ KİMSELERE KREDİ VERMEZ

Madem banka sistemini kurmamış küçük işletmeye kredi vermiyor siz niye veresiniz? Neredeyse her gün birileri fikirlerini ya da projelerini hayata geçirecek para bulma umuduyla ellerinde planlarıyla kapımı çalar.

 oğunu geri çeviririm, bunun da başlıca bir gerekçesi vardır. Para toplamaya çıkan bu kimselerin, ürünle sistem arasındaki farkı bilmemeleri. Yeni çıkaracakları müzik albümüne para yatırmamı isteyen dostlarım (müzik topluluğunun  ye-

leri), dünyayı değiştirecek kâr amacı gütmeyen bir kuruluş oluşturmaları için benden bağışta bulunmamı isteyenler... Projeleri, ürünleri ya da kişiler hoşuma gitse de onları geri çeviririm, çünkü iş sistemi kurup geliştirmek için gereken deneyimden yoksundurlar.

şarkı söyleyebilmeniz pazarlama sistemini, finans ve muhasebe ya da satış sistemini, iş eleman alma ve işten eleman çıkarma sistemini, hukuk sistemini, kısaca bir işyerinin ayakta durması ve başarılı kılınması için gereken sistemleri bilmeniz anlamına gelmez.

Bir işin ayakta kalması ve büyümesi için sistemlerin hepsinin yürümesi ve güvenilir olması gerekir. Örneklersek,

Uçak sistemler sistemidir. Uçak havalanıyor, derken, diyelim ki yakıt sistemi çöküyor, sonuç çoğu zaman uçağın düşmesidir. Aynısı şirketlerde de geçerli. Size sorun olacak konular bildiğiniz sistemler olmaz, çöküşe yol açan, farkında olmadığınız sistemlerdir.

İnsan vücudu da sistemler sistemidir. Çoğumuzun bir yakını ölmüştür, bu ölüm vücut sistemlerinden birinin işlevini yerine getirmemesinden kaynaklanmıştır, örneğin kan sistemindeki aksama dolaşım yoluyla bütün sistemlere yayılır.

Denenmiş ve kanıtlanmış bir sistemi satın almanız unuttuğunuz ya da gözardı ettiğiniz sistemleri öğrenmenize yarayacaktır. İşte bunlardan ötürü elinde yeni bir ürün ya da fikirle gelen “Ç” veya “S” kimselerle yatırım yaptığım sayılıdır. Profesyonel yatırımcılar kanıtlanmış sistemleri işletecek kimselerle yatırım yapma eğilimindedirler.

Dolayısıyla eğer bankalar yalnızca denenmiş ve gerçek sistemlere kredi veriyorlarsa, bunun yanında o sistemleri işletecek kişide bu nitelikler olup olmadığına bakıyorlarsa, siz de akıllı yatırımcılar gibi davranın, aynısını yapın.

3. **Pazarlama Ağı.** Çok kademeli pazarlama ya da doğrudan dağıtım sistemi adıyla da bilinir. Tıpkı imtiyazlı işletmeler gibi hukuk sistemi başlangıçta pazarlama ağı işletmelerini de yasadışı saymıştı, kimi ülkelerde pazarlama ağı kurmaya kalkanlar cezaya çarptırılmış ve yasaklanmışlardı. Yeni olan her sistem ya da fikir “tuhaf ve şüpheli” görülme sürecinden geçer. Onceleri ben de pazarlama ağının bir üçkâğıt olduğunu düşünenlerdendim. Sonra pazarlama ağı içinde var olan çeşitli sistemleri araştırdım, bu yolla başarılı “İ” olan dostlarımı gözledim. Derken fikrim değişti.

Onyargılarımdan arındıktan ve pazarlama ağı işini araştırdıktan sonra canla başla çalışarak başarılı pazarlama ağı şirketleri kuran pek çok kişi olduğunu gördüm. Onlarla tanışınca kurdukları işin başkalarının yaşamlarını ve mali geleceklelerini nasıl değiştirdiğini gözledim. İşte o zaman pazarlama ağı sisteminin değerini gerçekten anladım. Makul bir giriş ücreti ödeyerek (yaklaşık 200 dolar) kurulu sistemin müşterisi olanlar hemen kendi işlerini kurmaya girişebiliyorlar. Bilgisayar endüstrisindeki teknolojik ilerlemeler sayesinde bu kurumlar tamamen otomasyonla işliyor, kâğıt işleri, sipariş süreci, dağıtım, muhasebe ve iş takibi pazarlama ağı yazılım sistemleri tarafından yürütülüyor. Yeni dağıtımıcılar küçük işletme kurmanın alışıldık sıkıntılarını çekmek yerine bu otomatik iş fırsatında yerlerini alıp bütün çabalarını kendi işlerini kurmaya adayabiliyorlar.

1997 yılında gayri menkul sayesinde bir milyar doları aşkın para kazanan eski arkadaşlarımdan biri geçenlerde pazarlama ağı dağıtımıcısı olarak anlaşma imzaladı ve hemen kendi işini kurmaya girişti. Hiç paraya ihtiyacı olmadığını bildiğimden pazarlama ağı işi kurmak için canını dişine takması beni şaşırtmıştı. Nedenini sorduğumda bana şöyle açıkladı:

“Okuldan yeminli mali müşavir olarak mezun oldum, finans alanında da işletme yüksek lisansı yaptım. Nasıl bu kadar zengin olduğumu soranlara yapmakta olduğum milyonlarca dolarlık gayri menkul alım satım işlemlerini, sahip olduğum gayri menkullerden her yıl elime geçen binlerce dolarlık pasif geliri anlatırım. Beni dinledikten sonra mahcup olduklarını görürüm. Gayri menkul yatırımlarından milyonlarca dolar kazanma şansının çok az olduğunu ikimiz de biliyoruz. Hele ne sağlam bir bilgi birikimi ne de yatırım yapacak fazla paraları olanlar için bu daha da zor. Böylece altı yıl okumak üzere yeniden öğrenci olmalarına ya da gayri menkul yatırımcısı olarak 12 yıl geçirmelerine gerek kalmadan onların da gayri menkul yatırımlarından gelen pasif gelirim kadar gelir sağlamalarına yardımcı olmanın yollarını aramaya başladım. Pazarlama ağı sayesinde bir yandan profesyonel yatırımcı olmayı öğrenirken bir yandan da gereksindikleri desteği alabilecekleri pasif gelir elde etme fırsatını yakalayacaklarına inanıyorum. Onlara pazarlama ağı işine girmelerini öneriyorum. Çok az paraları olsa da beş yıl boyunca öz kaynak elde etmek için yatırım yapabilir ve yatırım yapmaya başlayacak pasif gelirden daha fazlasını elde edebilirler. Kendi işlerini geliştirdikleri için öğrenecek bol bol zamanları ve benimle birlikte daha büyük işlere yatırım yapacak sermayeleri olur.”

Arkadaşım yaptığı araştırmaların ardından dağıtımcı olarak pazarlama ağı şirketine katıldı ve ileride bir gün kendisiyle birlikte yatırım yapmak isteyen kimselerle pazarlama ağı işi kurdu. Yatırım alanında olduğu gibi pazarlama ağı alanında da gayet başarılı. “İlk adımı ben attım, çünkü yatırım yapacak parayı bulsunlar diye onlara yardım etmek istedim, şimdi de tepeden tırnağa yeni bir iş sayesinde zenginliğime zenginlik katıyorum,” diye anlatıyor.

Her ayın iki cumartesi gününde ders veriyor. İlkinde iş sistemleri ve personel konularını, başarılı bir “İ” olmanın ge-

reklerini öğretiyor. Bir sonraki dersindeyse mali okuryazarlık ve mali zekâdan söz ediyor. Katılanlara uyanık “Y” olmayı gösteriyor. Derslerine katılanların sayısı hızla artmakta Onun önerdiği yol benimkiyle aynı.



KİŞİSEL İMTİYAZ İŞLETMESİ

Bugün herkese pazarlama ağı işini önermemin nedeni bu. Ünlü imtiyaz işletmelerinin çoğu bir milyon doların üstünde. Pazarlama ağı işi de kişisel işletme imtiyazı satın almaya benziyor, aradaki fark, yalnızca 200 dolar ödüyorsunuz.

Pazarlama ağı işinin sıkı çalışmak demek olduğunun farkındayım. Peki, herhangi bir ölçüm çeyreğinde başarı elde etmek de çalışmayı gerektirmiyor mu? Benim gelirim pazarlama ağı dağıtıcılığından gelmiyor. Ama pazarlama ağı şirketlerinin birçoğunu araştırdım, ücret politikalarını inceledim. Araştırmamı yaparken birkaç şirkete katıldım, tek nedeni ürünlerini çok beğenmemdi, onların tüketicisi olmak isteyişimdi.

Bununla birlikte Ölçüm Çeyreği'ni sağ tarafına geçişte size yardımcı olacak iyi bir kurum bulmanıza yol gösteren bir

öneride bulunmam gerekirse, işin püf noktası üründe değil kurumun sunduğu eğitim olanaklarındadır. Kimi pazarlama ağı kurumlarının sizden tek beklediği, sistemlerini arkadaşlarınıza satmanızdır. Bir de sizi eğitmeye ve başarmanıza yardımcı olmaya önem verenler vardır.

Pazarlama ağı alanındaki araştırmaların sırasında, sizin de eğitim programlarında göreceğiniz gibi, “İ” olarak başarılı olmakla ilgili iki önemli nokta dikkatimi çekti.

1. Başarılı olmak için reddedilme korkunuzu aşmayı öğrenmeniz ve başkalarının size ne diyeceklerini kafaya takmayı bırakmanız gerekir. Alışılmışın dışında bir şey yaparsam dostlarım ne der kaygısıyla kendilerini geri çeken pek çok kimseyle karşılaştım. Bir zamanlar ben de öyleydim. Herkesin herkesi tanıdığı ve neyle meşgul olduğunu bildiği küçük bir kasabada yetişmiştim. Yaptığınız iş birinin hoşuna gitmezse bütün kasaba halkının bundan haberi olur, işinize burunlarını sokarlardı.

Benim hakkımda ne düşündüğünüz umurumda bile değil derdim hep kendi kendime. Önemli olan benim kendim için ne düşündüğüm.

Zengin babanın beni Xerox'ta dört yıl boyunca satıcı olarak çalışmaya özendirmesinin nedeni fotokopi makinelerini sevmesi değildi, utangaçlığımı ve reddedilme korkumu yenmemi istiyordu.

2. Liderlik etmeyi öğrenmelisiniz. İş hayatının en zor yanlarından biri farklı insanlarla çalışmaktır. Herhangi bir iş alanında başarılı olmuş kişiler doğuştan lider olan kimselerdir. İnsanlarla iyi geçinme ve onlara esin kaynağı olma marifeti paha biçilmez bir yetenektir.

Yukarıda da belirttiğim gibi, Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafından sağına geçmek ne yaptığınızla ilgili değil, kime dönüşüğünüzle ilgilidir. Reddedilmeyi öğrenin, başkalarının sizin hakkınızda ne düşündüğünü önemsememeyi, liderlik etmeyi öğrenin, refaha erişeceksiniz. Sizi satıcı olarak yetiştirmeye değil de, sizi öncelikle insan olarak geliştirmeye önem veren herhangi bir pazarlama ağı kurumunu salık veririm. Arayacağınız kurumlar,

1. Başarı çizelgeleri yüksek olan, başarı eğrisi yıllardır düşmeyen dağıtım sistemine ve ücret politikasına sahip olmalı.
2. İçinde başarılı olabileceğiniz, inandığınız ve başkalarıyla güvenle paylaşabileceğiniz iş fırsatı sunmalı.
3. Sizi insan olarak geliştirmeye yönelik sürekli, uzun vadeli eğitim programları olmalı.
4. Sağlam bir rehberlik hizmeti vermeli. Danışmanlar yerine liderlerden, Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafına çoktan geçmiş ve başarmanızı isteyen kimselerden öğrenmek gerekir.
5. Saygı duyulacak ve birlikte olmaktan zevk aldığınız kişileri barındırmalı.

Karşınıza çıkan kurum bu beş kritere uyuyorsa, ancak o zaman ürüne bakmanın zamanıdır. Pek çok kişi yalnızca ürüne bakar, iş sistemiyle ve kurumla ilgilenmez. Araştırdığım bazı kurumlarda satış sloganı olarak "Ürün kendini zaten satıyor. Satışı çok kolay," diyorlardı. Ama siz uzun süreli bir "İ" olarak kendinizi geliştirmeye niyetliyseniz, sistem, ömür boyu eğitim ve birlikte çalışacağınız insanlarla daha büyük önem taşır.

Bu endüstride bilgili arkadaşım ve meslektaşım bana zamanın taşıdığı değeri, en değerli varlıklarımızdan biri olduğunu

nu hatırlattı. Pazarlama ağı şirketinde gerçek başarı öyküsü kısa vadede adadığınız zaman ve sıkı çalışma sonucunda elde edeceğiniz uzun vadeli pasif gelirdir. Size bağlı güçlü bir kurum geliştirirseniz, çalışmayı bırakıp kurmuş olduğunuz kurumun çabaları sayesinde elde edeceğiniz gelirle yaşayabilirsiniz. Yine de pazarlama ağı şirketinde başarıya giden yolun başlıca anahtarı sizin işe uzun vadeli bağlanmanız, hedeflediğiniz lidere dönüşmenizden geçer.

SİSTEM KURMAK ÖZGÜRLÜĞE KÖPRÜ KURMAKTIR

Evsizlik bir daha yaşamak istediğim bir deneyim değildi. Bunun yanında bu deneyim hem Kim hem de benim için paha biçilmezdi. Bugün sahip olduklarımız bize çok fazla özgürlük ve güvence sağlamıyor, fakat bildiklerimizi güvenle yaratabiliriz.

O günden bu yana bir gayri menkul şirketi, petrol şirketi, madencilik şirketi ve iki eğitim şirketi kurduk ya da kurulumalarına destek olduk. Başarılı bir sistem kurmayı öğrenme süreci bize çok yararlı oldu. Ne var ki bu süreci yaşamasını kimseye önermem, gerçekten istemiyorsa tabii.

Birkaç yıl öncesine kadar “İ” diliminde başarılı olma şansı yalnızca cesur ya da zengin insanlarındı. Demek ki Kim de ben de cesur kimselermişiz, çünkü zengin olmadığımız kesindi. Pek çok kişinin Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafında takılıp kalmasının nedeni kendi sistemini kurmanın büyük riskler taşıdığını düşünmeleridir. Onlara göre sağlamcı olmak ve güvenceli bir işte çalışmak daha akıllıcadır.

Günümüzde teknolojik gelişmeler sayesinde başarılı bir iş sahibi olmanın riski büyük ölçüde azalmış... kendi iş sistemine sahip olma fırsatı tam anlamıyla herkese tanınmıştır.

İmtiyaz işletmeleri ve pazarlama ağı sistemi kendi sistemini geliştirmenin zor yanlarını gidermiş bulunuyorlar. Kanıtlanmış bir sistem edinin, geriye bir tek kendi insanlarınızı geliştirmek kalıyor.

İş sistemlerini köprü olarak düşünün. NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nin sol yanından sağ yanına güvenle geçmenizi sağlayacak, sizi, mali özgürlüğe götürecek köprüler.

Bir sonraki konuda Ölçüm Çeyreği'nin sağ yanındaki diğer dilimi, "Y" yatırımcı dilimini ele alacağım.

BEŞİNCİ KONU

Yatırımcıların Yedi Düzeyi

Zengin baba, atlara bahis oynayan biriyle hisse senetleri satın alan biri arasındaki fark nedir, diye sormuştu.

“Bilmem,” dedim.

“Pek fark yok,” diye yanıtladı kendi sorusunu. “Hisse senetleri satın alan biri olma sakın. Büyüdüğünde simsarların sattığı, başkalarının aldığı hisseleri üreten kişi ol.”

Yıllar boyu zengin babanın bu sözlerinin ne anlama geldiğini düşündüm. Yatırımcılık dersleri vermeye başlayana dek farklı yatırımcıların varlığını algılayamamıştım.

Bu konuyu ele alırken John Burley’e ayrıca teşekkür etmeden geçemem. Gayri menkul yatırımcılığı dünyasında hatırı sayılı kişilerdendir John. Yirmili yaşların sonu ve otuzların başında kendi cebinden beş para harcamaksızın 130 ev sahibi olmuş. 32 yaşına geldiğinde mali özgürlüğüne kavuşmuş, bir daha çalışmak zorunda değilmiş. O da benim gibi öğretmenliği seçmiş. Fakat onun bilgisi gayri menkul alanının sınırlarını çok aşmış. Finans planlamacısı olarak iş hayatına başlayan John, finans ve vergi dünyasını çok iyi tanıyor. Aynı zamanda eşsiz bir anlatma yeteneğine sahip. Karmaşık veya soyut bir kavramı su gibi anlayacak kadar basitleştirmeyi başarıyor. Öğ-

retmenliğı sayesinde yatırımcıları yatırımcılık konusundaki bilgi düzeylerine ve kişisel eğilimlerindeki farklılıklara göre altı kategoriye ayırmış. Ben onunkilere bir de yedinciye ekledim.

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'ne uygun düşen bu tanımlama yöntemini kullanarak yatırımcılar dünyasını başkalarına öğretme olanağı buldum. Farklı düzeyleri okurken sizler de tanıdıklarınızın hangi düzeyde yer aldığını saptayabileceksiniz.

İSTEĞE BAĞLI ÖĞRENME ALIŞTIRMASI

Her düzeyin sonunda bu düzeye uygun düşen tanıdığınız kişi ya da kişileri kendi değerlerinize göre yerleştirebileceğiniz boşluklar bıraktım. Kendinizi gördüğünüz düzeyi bulduğunuzda oraya adınızı yazabilirsiniz.

Yukarıda da belirttiğim gibi, farklı düzeyleri anlamanız amacıyla düzenlenmiş bu alıştırmayı yapıp yapmamak size kalmış. Amaç tanıdıklarınızı aşağılamak ya da küçümsemek değil. Para konusu siyaset, din ve seks kadar kaypaktır. Bu nedenle düşüncelerinizi kendinize saklamanızı öneririm. Her düzeyin sonunda yer alan boşluk yalnızca öğrenmenize yol göstermeyi hedeflemektedir.

Bu listeyi yatırımcılık derslerimin başında kullanırım. Öğrenmeyi pekiştirdiği gibi pek çok öğrencinin bu düzeylerle ilgili düşüncelerini ve hangi düzeye gelecekleri kararını netleştirmeye yarar.

Yıllar içinde John'un da iznini alarak onun kategorisinin içeriğini kendi deneyimlerimle birleştirdim. Aşağıdaki yedi aşamayı lütfen dikkatli okuyun.

YATIRIMCILARIN YEDİ DÜZEYİ

DÜZEY 0: YATIRIM YAPACAK HIÇBİR ŞEYLERİ OLMAYANLAR

Bu kişilerin yatırım yapacak paraları yoktur. Ya kazandıkları her şeyi harcarlar ya da ellerinden geçenden fazlasını harcarlar. Bu kategoriye giren pek çok “zengin” de vardır, kazandıkları kadar veya daha da çoğunu harcarlar. Yetişkin nüfusun neredeyse yarısı sıfır düzeydedir.

Sıfır düzeyinde tanıdığınız yatırımcı var mı? (isteğe bağlı)

DÜZEY 1: ÖDÜNÇ ALANLAR

Bu kimseler mali sorunlarını ödünç aldıkları parayla çözerler. Hatta borç parayla yatırım yaparlar. Mali planlama bakımından yaptıkları bir borcu kapatmak için bir başkasından borç almaktır. Mali açıdan tıpkı devekuşları gibi başlarını kuma gömerek yaşar, her şeyin yolunda gitmesi için dua eder, umutla beklerler. Birkaç aktif varlıkları olsa da para ve harcamaya alışkanlıkları bilinçli değildir.

Sahip oldukları değerli ne varsa onunla ilgili bir de borç vardır. Kredi kartlarını düşüncesizce harcarlar, sonra o borcu uzun vadeli ev kredisiyle birleştirir, böylece kredi kartı borçlarını temizleyerek yeniden harcamaya başlarlar. Evlerinin değeri artarsa, yeniden ev kredisi alırlar ya da daha büyük ve daha pahalı bir ev satın alırlar. Gayri menkul fiyatlarının daima artacağına inanma eğilimindedirler.

“Peşnatsız aylık kolay ödemelerle” gibi sloganlar hep ilgilerini çeker. Tekne, yüzme havuzu, tatil ve araba benzeri değeri düşen oyuncaklar (ıvır zıvır) almak fikri kafalarında hep vardır. Sahip oldukları oyuncakları aktif varlık olarak görür, bankaya bir kredi başvurusu daha yapmaya gittiklerinde de onları gelir kaynağı olarak gösterir, sonra da başvurularının neden reddedildiğini bir türlü anlamazlar.

Alışverişe çıkmayı çok severler. Gerek duymadıkları mallar satın alır, kendilerini haklı çıkarmak için de “Boş ver ya. Sen bunu hak ediyorsun,” türünden sözlerle kendilerini kandırırlar. Veya “Sen buna değersin, şimdi almazsan, bu fırsatı bir daha bulamazsın, fiyatı çok uygun, indirimli ya da Benim hiç sahip olmadığımı şeylere bari çocuklarım sahip olsun,” derler.

Borcu uzun vadeye yaymanın akıllıca olduğunu söyleyerek daha çok çalışır, borçlarını öderim diye kendilerini uyuturlar. Kazandıklarının hepsini, sonra da aldıkları borçları tüketirler. Tüketici diye bilinirler. Mağaza sahipleri, oto galerileri onlara bayılır. Paraları varsa harcayacaklardır. Yoksa da borç bulurlar.

Sorunun ne diye sorulduğunda yeterince para kazanmaktan yakınır. Daha çok paranın çözüm olacağına inanırlar. Çok kazandıkça girdikleri borç miktarı da çoğalır. Bugün kazandıkları paranın daha düne kadar aslında düşlerindeki servet olduğunun farkına varanların sayısı birkaçı geçmez. Çünkü düşlerindeki gelire kavuşmuş olsalar da onlara yeterli gelmemektedir.

Asıl sorunun gelirleriyle (ya da gelirleri olmamalarıyla) ilgili değil parayı kullanma alışkanlıklarıyla ilgili olduğunu bir türlü göremezler. Aralarında kimileri durumlarının umutsuz olduğuna inanmakta ve pes etmiş durumdadırlar. Bunun sonucunda başlarını kuma iyice gömer, gittikleri yoldan vazgeçmezler. Borç alma, alışveriş yapma ve harcama alışkanlıkları denetimden çıkar. Bunalımlı kişiler nasıl yedikçe yerlerse, bu

kimseler de bunalıma girince harcadıkça harcarlar. Para harcar, bunalıma girer, o zaman da daha çok harcama ihtiyacı hissederekler.

Sevdikleriyle en büyük tartışma konuları paradır, şunu ya da bunu satın alma gerekçelerini savunurlar hep. Mali açıdan sürekli bir inkâr içindedirler, yakında bir gün mali sorunlarının ortadan kalkacağı hayaline sığınırklar ya da canları ne isterse alabilecek kadar paralarının olacağına inanma eğilimine girerler.

Bu düzeyde yatırımcı başkalarının gözünde zengindir. Kocaman evlerde yaşarlar, fiyakalı arabalarda gezerler. Ama yakından bakıldığında görülür ki bütün malları mülkleri borçla alınmıştır. Çok para kazandıkları doğrudur, gelgelelim mali yıkıma bir adım mesafededirler.

Derslerimden birine eski bir iş sahibi katılmıştı. “Çok kazan, çok harca” kategorisinde ün yapmıştı. Yıllarca kuyumcu dükkânları işletmiş bu adam ekonomideki bir tek sarsıntıyla tepetaklak oluvermişti. Ama borçları yerli yerinde duruyordu. Borçları altı aydan kısa bir süre içinde onu diri diri yiyip bitirmişti. Derslerime yeni çözümler bulmak için girmişti girmesine, fakat karısıyla birlikte yatırımcılar kategorisinin birinci düzeyinde olduğunu kabullenmeye bile yanaşmıyordu.

Bu bay “İ” diliminden geliyordu, hedefi “Y” dilimine geçmekti. Kendini bir zamanlar başarılı bir iş sahibi olarak görüyor, aynı yöntemle yatırım yaparak mali özgürlüğe kavuşacağına inanıyordu. Doğal olarak başarılı bir yatırımcı olacağı fikrinden vazgeçmek bilmiyordu. Oysa iş dünyasının kurallarıyla yatırımcılığın kuralları ille de aynı değildir.

Bu tür yatırımcılar değişmedikçe mali gelecekleri bulanıktır... sonunda çözümü onların para alışkanlıklarına göğüs gerebilecek zengin biriyle evlenmekte arayabilirler.

Tanıdığınız Düzey 1 yatırımcı var mı? (isteğe bağlı)

DÜZEY 2: TASARRUFÇULAR

Bu kimseler (genellikle) düzenli olarak kenara “küçük” bir miktar para ayırırlar. Paralarını kaybetme riskini düşük tutar, yatırım fonu hesabı, tasarruf hesabı ya da mevduat sertifikası gibi düşük getirili araçlara yönelirler.

Bireysel Emeklilik Hesapları varsa bu ya bir banka hesabı ya da yatırım ortaklığı fonu nakit hesabı olur.

Yatırımdan çok tüketim amaçlı para biriktirirler (örneğin yeni bir televizyon, araba satın almak veya tatile çıkmak için). Nakit harcamaktan yanadırlar. Kredi kartı borcuna girmekten çekinirler. Parayı bankada tutmanın “güvencesine” inanırlar.

Bugünün ekonomik koşullarında parayı tasarruf hesabında tutmanın (enflasyon ve vergiler nedeniyle) para miktarını azalttığı kendilerine anlatılsa bile çok fazla risk almaya yanaşmazlar. Amerikan Doları’nın 1950 yılından bu yana yüzde 90 değer kaybettiğinin farkında olmadıklarından her yıl bankadan aldıkları faiz gelirinden daha fazlasını kaybettiklerini görmezler. Güvence bağımlılıkları olduğu için bu kimselerin hayat sigortası mutlaka vardır.

Bu gruba girenler kuruş biriktirmeye çalışırken en değerli aktif varlıkları olan zamanlarını boşa harcamaktadırlar. Gazeteden kupon kesip alışveriş merkezlerine koşar, aldıkları malın kuponunu ararken kasa önünde kuyruklar oluşmasına neden olurlar.

Oysa kuruluşları biriktirmeye harcadıkları zamanı yatırım yapmayı öğrenmekle geçirebilirler. Bu kimseler 1954 yılında John Templeton fonuna 10.000 dolar yatırsalardı, paralarının değeri 1994'de 2,4 milyon dolar olurdu. Yok eğer aynı miktarı 1969 yılında George Soros'un Quantum fonuna yatırsalardı, paraları yine 1994 yılında 22,1 milyon dolara ulaşmıştı. Ama onlar korku kökenli güvence tutkuları nedeniyle mevduat sertifikası benzeri düşük getirili yatırımlara yönelmişlerdir.

Onların ağzından sık duyacağımız sözler, "Tasarruf edilen her kuruluş kazançtır" ya da "Çocuklarım için tasarruf ediyorum,"dur. Gerçekte onlara hükmeden, içlerinde yatan derin güvensizlik duygusudur. Kendilerine ve tasarrufu "onlar için" yaptıklarını ileri sürdükleri kişilere karşı cimri davranırlar. Düzey 1 tipi yatırımcıların tam aksi yönde hareket ederler.

Tasarruf etmek Tarım Çağı'nda iyi bir fikirdi. Ancak Sanayi Çağı'na girdiğimiz anda tasarruf yoluna gitmek akıllıca bir seçim olmaktan çıktı. Derken Amerika Birleşik Devletleri'nin altın standardından çıkmasıyla ve hükümetin rasgele para basmaya başlamasıyla tosladığımız enflasyon çağıyla birlikte tasarruf daha da kötü bir fikre dönüştü. Enflasyon dönemlerinde para biriktirenler kaybetmeye mahkûmdur. Deflasyon zamanlarında kazanırlar elbette, banknotlarının hâlâ geçerli olması şartıyla.

Biraz tasarruf yapmak iyidir. Altı aydan bir yıla kadar yapacağınız harcamalarınız karşılığında nakdiniz olması önerilir. Ama daha fazlası için parayı bankada tutmaktan daha güvenli yatırım araçları vardır. Başkaları paralarına yüzde 15 ya da daha çok faiz alırken, sizin bankadaki paranızdan yüzde 5 faiz kazanmanız hiç de akıllıca bir yatırım stratejisi sayılmaz.

Eğer yatırımcılığı öğrenmeye niyetiniz yoksa ve mali risk korkusundan bir türlü kurtulamıyorsanız, o zaman yatırımcılık yerine tasarruf etmeye yönelmeniz sizin için daha uygun bir seçimdir. Paranız bankada durduğu sürece ne yapacağını-

zı dert etmenize de gerek kalmaz, hem bankanızı da hoşnut etmiş olursunuz. Neden olmasınlar? Tasarruf hesabınızdaki her 1 dolar karşılığında banka 10 ile 20 dolar kredi verir, buna da yüzde 19 faiz bindirir, sonra size döner ve hesabınızdaki paraya yüzde 5'ten daha düşük faiz oranı işletir. Hepimiz bankacı olmalıymışız.

2 Düzeyinde tanıdığınız yatırımcı var mı? (isteğe bağlı)

DÜZEY 3: “UYANIK” YATIRIMCILAR

Bu grupta üç değişik yatırımcı tipi yer alır. Bu düzeydeki yatırımcı yatırım yapmanın gereğini bilir. 401(k), Süper Emeklilik gibi şirket emeklilik planlarına katılır. Hatta yatırım ortaklığı fonu, hisse senetleri, tahviller ya da sınırlı ortaklık gibi dış yatırımlara da yönelebilir.

Çoğu sıkı bir öğrenim görmüş zeki kimselerdir. Amerikan toplumunun “orta sınıf” dediğimiz üçte ikisini oluştururlar. Gelgelelim konu yatırımcılık olduğunda eğitimsiz ya da yatırım sektörünün “yatırım görgüsü” dediği olgudan yoksun oldukları ortaya çıkar. Ellerine bir şirketin yıllık bilançosunu veya broşürünü alıp okudukları sayılıdır. Nasıl okusunlar ki? Mali raporları okumak üzere eğitilmemişlerdir. Mali okuryazarlıktan yoksundurlar. Yüksek lisans yaparlar, aralarında doktorlar, muhasebeciler vardır, fakat yatırımcılık dünyasının kaybet/kazan döngüsünde eğitim görenler çok azdır.

Bu düzeydeki başlıca üç kategoriye girenler genellikle iyi öğrenim görmüş, yüksek gelirli, yatırım yapan uyanık kimselerdir. Ama aralarında farklılıklar da bulunur.

Düzey 3-A. “Hiç uğraşamam” grubunun geldiği düzey. Parayı anlamadıklarına ve asla anlamayacaklarına kendilerini inandırmışlardır. Bu görüşlerini şu sözlerle ifade ederler:

“Rakamlarla aram pek iyi değildir.”

“Yatırımcılığın nasıl işlediğini hiç anlamayacağım herhalde.”

“Kafamı kaşıyacak vaktim yok.”

“Çok fazla kâğıt işi gerektiriyor.”

“Fazla karışık.”

“Yatırım yapmak risklidir.”

“Para konusunda kararları işin uzmanlarına bırakıyorum.”

“Uğraştırıcı; bana gelmez.”

“Bizim evde o işlere eşim bakar.”

Bunları dillerinden düşürmeyenler parayı öylece tutan, emeklilik planları için pek bir şey yapmayan ya da paralarını kendilerine “çeşitlendir” önerisinde bulunan mali planlamacılar teslim edenlerdir. Mali geleceklerini kafalarından atar, günlük geçimleri için çalışır, “Hiç olmazsa emeklilik planım var,” diye avunurlar.

Yatırımlarının ne durumda olduğuna emekli olduklarında bakacaklardır.

3-A Düzeyinde tanıdığınız yatırımcı var mı? (isteğe bağlı)

Düzey 3-B. İkinci kategori “kinik” yani olumsuzcuların yeridir. Bir yatırımın neden yürümeyeceğine dair bütün nedenleri sıralayabilirler. Onların çevresinde bulunmak sakıncalıdır. Zeki görünürler, kendilerini dinletirler, kendi seçtikleri alanda başarılıdırlar, gelin görün ki bilge görünümünün ardında ödlele bir kişilikleri vardır. İnsanoğlunun bildiği her türlü yatırım tarafından neden ve nasıl “ütüleceğini” size anlatmakta ustadırlar. Bir hisse senedi ya da başka bir yatırım aracı hakkındaki görüşlerini soracak olursanız, alacağınız yanıttan sonra oradan ayrılırken kendinizi berbat, korku ya da kuşku içinde bulursunuz. “Bilmem, bir ara ben de onlara para yatırmıştım. Bir daha oyunlarına asla gelmem,” en yaygın sözlerinden biridir.

Hep bir kurumun veya bir kimsenin adını verir, örneğin, “Merrill Lynch’teki... Dean Witter’daki simsarım...” diye başlarlar söze. Bu isimleri belirtmeleri derin güvensizliklerini örtbas etmektedir.

Öte yandan bazı olumsuzcuların piyasayı koyun gibi incelemeleri de ilginçtir. İşyerinde *Wall Street Journal* gazetesinin finans sayfalarını ellerinden düşürmezler. Okuduklarını da herkese anlatırlar. Sözcük dağarcıklarında en yeni yatırım jargonu ve terimlerin yer alması kimsenin dikkatinden kaçmaz. Büyük projelerden, ihalelerden söz ederler, ama hiçbirine katılmamışlardır. Gözleri hep ön sayfaları dolduran hisse senetlerini arar, okudukları rapor hoşlarına giderse, satın aldıkları da görülür. Ama satın almakta geç kalmışlardır, çünkü gazete basılıp dağıtılana dek çok geç olmuştur. Gerçek küçük yatırımcı haber yayımlanmadan çok önce almıştır o hisseyi. Kinik kimse bunu bilmez.

Kötü haberi aldığıındaysa piyasayı kınar, “Biliyordum zaten,” diye avunur. Kendini oyunun içinde sanır, oysa tribünlerde seyircidir. Oyuna girmek istese de canının yanma korkusu ona engel olur. Güvence eğlenceden daha önemlidir.

Psikiyatrlar olumsuzculuğun korku ve cehaletin bileşimi olduğunu ve küstahlıkla sonuçlandığını söylerler. Böyleleri belli başlı piyasa hareketlerine katılmakta gecikirler, yapacakları yatırımın doğru karar olduğuna dair kanıt arar, çoğunluğun aynı yatırım aracına yönelmesini beklerler. Beklemeleri onları geciktirir, en yüksek fiyattan satın alır, en düşük fiyattan satmak zorunda kalırlar. Buna da “ütölmek” derler. Olmasından korktukları her şey yaşanmaktadır, yaşanır ve defalarca yaşanacaktır.

Kinik kişiler profesyonel borsacılarca “domuz” diye nitelendirilir. Çok bağıran, ama sonunda kendi ayaklarıyla mezbahaya koşanlar onlardır çünkü. Pek “uyanık” olduklarından tedbiri abartırlar. Uyanıkırlar, ancak riske girmekten, yanlış yapmaktan ödleri kopar, böylece daha çok araştırır, daha da uyanık olurlar. Bilgileri arttıkça, daha çok risk görür, araştırmalarını daha da derinleştirirler. Kinik yaklaşımları çok geç kalana dek beklēmelerini doğurur. Piyasaya bir tek açgözlölükleri korkularını geçtiğı zaman çıkarlar. Öteki domuzlarla birlikte yemliğı koşar, mezbahayı boylarlar.

Kinik kişilerin en kötü özelliğı entelektüellik kılıfı altında çevrelerindekiere büyük korku aşılamlarıdır. Konu yatırımdan açıldığında, neden yürümeyeceğıne dair size pek çok gerekçe sıralayabilir, ama nasıl yürüyeceğıyle ilgili bir tek söz edemezler. Akademik ve resmi çevrelerde, din ve basın dünyasında böyleleri çoktur. Mali felaketleri duymaya, işlerin yolunda gitmediğini haber almaya bayılır, cümle âleme duyurmak üzere kolları sıvarlar. Yatırımcılık alanında “Pazartesi sabahının orta saha oyuncuları” onlardır denebilir. Gelgelelim mali başarıyla ilgili diyecek sözleri bulunmaz. Kinik kimseler bir şeylerin yanlış olduğunu kolaylıkla saptayabilir. Bilgisizlikleri – ya da tabansızlıkları ortaya çıkmasın diye kendilerini kormanın bir yoludur bu.

İlk kinikler Eski Yunan'da kurulmuş bir tarikattı, başarı ve ödüle yönelik küstah ve kibirli tavırlarıyla ünlenmişlerdi. Lakapları it adamlardı (kinik Yunanca köpek sözcüğünden gelmedir). Parayla ilgili konularda nice it adam görülür, kimi uyanık ve iyi öğrenimlidir. İt adamların mali düşlerinizi bozmasına izin vermeyin. Evet, para dünyası üçkâğıtçılarla, şarlatanlarla, dolandırıcılarla doludur, ama sorarım size, hangi sektör öyle değil?

Az parayla, düşük riskle hızlı zengin olmak mümkündür. Yeter ki üstünüze düşeni yapın. Bunlardan biri zihninizi açık tutmak ve dolandırıcılar kadar kiniklerden de sakınmaktır. İki si de tehlikelidirler.

3-B Düzeyinde tanıdığınız yatırımcı var mı? (isteğe bağlı)

Düzeş 3-C. Bu düzeşin üçüncü kategorisi “kumarbaz” kimselerdir. Profesyonel borsacılar onlar için de “domuz” sıfatını uygun görürler. Kinik kimseler aşırı önlemciyken bunlar da yeterince önlem almayanlardır. Borsaya ya da herhangi bir yatırım piyasasına bakışlarıyla Las Vegas'taki rulet masalarına bakışları arasında pek bir fark göremezsiniz. Her şey şansa bağıdır. Zarları sallayıp dua etmek yeter.

Bu gruptaki kişilerin alım satım işlerinde herhangi bir kuralları ya da ilkeleri yoktur. “Koca adamlar” gibi davranmak istediklerinden kazanç ibresi onlardan yana dönene ya da her şeylerini kaybedene dek poz yaparlar. Yatırımcılığın “sırrını” arar dururlar. Yeni ve heyecan verici yatırım araçlarının peşindedirler. Uzun vadeli sıkı bir araştırma ve incelemenin yerine “püf noktaları” veya “kestirme yolları” öğrenmeye heves ederler.

Emtia piyasasına, halka yeni arzlara, küçük işletmelerin hisse senetlerine, gaz ve petrol piyasasına, büyükbaş hayvan işine ve insanın aklına gelebilecek her türlü yatırım aracına balıklama dalarlar. “Usta” yatırım tekniklerinden yararlanmayı pek severler. Oyuncuların ve kuralları koyanın kimler olduğunu bilmeden oyuna giriverirler.

Gelmiş geçmiş en kötü yatırımcı grubunu oluştururlar. Daima turnayı gözünden vurmayı hedeflerler, ama hep ıskalarlar. İşler nasıl diye sorulduğunda, ya “pata” kalmışlardır ya da “az farkla” öndedirler. Oysa para kaybetmişlerdir. Hem de çok. Bu tür yatırımcıların kaybetme oranı yüzde 90’dır. Kayıplarından hiç söz etmezler. Altı yıl önce yaptıkları “vurgun” daha dün gibi akıllarında, dillerindedir. Akıllıca iş yaptıklarına inansalar da aslında şansları yaver gitmiştir. Onlara tek gerekenin “tek bir vurgun” olduğunu, ondan sonrasının çorap söküşü gibi geleceğini düşünürler. Toplumda böylelerine “iflah olmaz kumarbazlar” denir. Aslında yatırım yapma konusunda düpedüz tembeldirler.

3-C Düzeyinde tanıdığınız yatırımcı var mı? (isteğe bağlı)

DÜZEY 4: UZUN VADELİ YATIRIMCILAR

Bu yatırımcılar yatırım yapma gereğinin çok iyi farkındadırlar. Kendi yatırım kararlarını kendileri verir. Mali hedeflerine erişmelerine olanak tanıyacak uzun vadeli planlarını yapmışlardır. Herhangi bir yatırım aracını satın almadan önce onu öğrenmeye zaman ayırırlar. Belli aralıklarla yatırım yap-

manın avantajından yararlandıkları gibi vergi indiriminden yararlanmaya da dikkat ederler. Daha da önemlisi işinin ehli mali uzmanlardan fikir alırlar.

Ancak unutulmaması gereken nokta bu tür yatırımcının zamanın yatırımcısı olmamasıdır. Ondan çok uzaktır. Gayri menkule, şirketlere, emtiaya ya da diğer yatırım araçlarına yatırım yaptıkları pek görülmez. Onun yerine Fidelity Magellan Fonu'ndan Peter Lynch veya Warren Buffett gibi yatırımcıların salık verdiği uzun vadeli muhafazakâr yatırımlara yönelirler.

Henüz uzun vadeli yatırımcı olmadıysanız, bir an önce olmak için elinizi çabuk tutun. Bu ne anlama mı geliyor? Oturup bir plan yapın. Harcama alışkanlıklarınızı denetim altına alın. Borç ve yükümlülüklerinizi azaltın. Ayağınızı yorganınıza göre uzatın, sonra da yorganınızı büyütün. Hedefinize ulaşmak için ayda gerçekçi bir getirisi olan ne kadar yatırım yapmanız gerektiğini bulun. Hedefleriniz arasında kaç yaşında çalışmaya son vereceğinizi; ayda ne kadar paraya gereksinim duyduğunuz da bulunsun.

Eğer erken yola çıkar ve ne yaptığınızı bilerseniz, bir yandan her ay (düzenli olarak) üst düzey yatırım ortaklığı fonuna para yatırırken tüketici borçlarınızı azaltan uzun vadeli bir planınız olması zengin emekli olmaya doğru atılacak büyük bir adım olacaktır.

Bu düzeyde bulunanların basit yatırımlar yapması gerekir. Uсталık isteyen yatırımlara yönelmemenizi öneririm. Sağlam hisse senetleri ve fon yatırımlarıyla ilgilenmeniz yeterli. Çok geçmeden hesabı kapalı yatırım ortaklığı fonlarını nasıl satın alacağınızı öğrenin. Piyasayı küçümseyip uyutacağınızı sanmayın. Paranızı korumak için sigorta araçlarından yararlanın, ama bunları servet edinme amaçlı kullanmayın. Vanguard Endeksi 500 fonu gibi geçmişte bir yıl içinde bütün yatırım ortaklığı fonlarını üçte iki oranında geride bırakan fonları öl-

çü olarak kullanın. On yıl içinde böyle bir fonun size getirisi “profesyonel” yatırım ortaklı fon yöneticilerinin elde ettiği getiriyi yüzde 90 geçecektir. Ama sakın aklınızdan çıkarmayın, “yüzde yüz sağlam yatırım” diye bir şey yoktur. Endeks fonları da yapıları gereği kendilerine özgü kusurlar taşırlar.

“Büyük vurgunu” beklemekten vazgeçin. Oyuna küçük işlerle girin (birkaç dolarla yatırımcılığa ilk başladığımda girdiğim kat mülkiyeti gibi). Başlangıçta doğru mu yanlış mı yapıyorum diye düşünmeyin, başlayın. Biraz para yatırdıktan sonra daha çok şey öğreneceksiniz. Paranın bilgiyi hızla artırma özelliği vardır. Korku ve duraksama insanı geriletir. Daha büyük bir oyuna her zaman girebilirsiniz, ama doğrusunu yapacağım ya da büyük vurgunu bulacağım diye beklemekle kaybettiğiniz zamanı ve eğitimi asla geri getiremezsiniz. Unutmayın, küçük işler büyük işlere giden yolu açar. Bunun için önce işe girmeniz gerekir.

Daha ne duruyorsunuz, bugün başlayın. Kredi kartlarınızı kesin, ıvır zıvırdan kurtulun, sorunsuz yatırım ortaklığı fonu almak için telefona sarılın (aslında sorunsuz fon yoktur ya). Sevdiklerinizi karşınıza alıp bir plan üstünde çalışın, kenara (50 dolar bile olsa) para ayırın. Bekledikçe en değerli varlıklarınızdan birini, elle tutulmaz ve paha biçilmez zamanınızı boşa harcamış oluyorsunuz.

İlginç bir not. Düzey 4, Amerika’daki pek çok milyone-
rin bulunduğu yerdir. *The Millionaire Next Door* adlı kitapta ortalama milyonerler Ford Taurus arabayla gezen, şirket sahibi olan ve ayağını yorganına göre uzatarak yaşayan kimse-
ler olarak tanımlanır. Yatırımcılığı araştırır ve bilgilerini güncellerler, plan yaparlar ve uzun vadeli yatırım yaparlar. Yatırımla ilgili fiyakalı, riskli ya da seksi tavır takınmazlar. Onları zengin kılan ve uzun yıllar öyle kalmalarını sağlayan muhafazakâr olmaları ve mali alışkanlıklarının dengeli olmasıdır.

Riski sevmeyen, mesleklerine veya çalıştıkları işe odaklanmak isteyen ama refah ve mali bolluk içinde yaşamak isteyenlerin yatırımcılığı öğrenmeye çok zaman ayırmak yerine kendileri için biçilmiş kaftan olan Düzey 4'te yer almaları gerekir. Bu kimselerin mali planlamacıların danışmanlığına başvurması önemlidir. Böylelikle yatırım stratejilerini geliştirebilir, uzun vadeli yatırım modeli olan doğru adımı atabilirler.

Bu tür yatırımcı sabırlıdır, zaman avantajını iyi kullanır. Erken yola çıkar ve düzenli yatırım yaparsa, önemli bir servet edinebilir. Eğer geç kalmışsanız ve 45 yaşını geride bırakmışsanız, bu yolla bir yere varamayabilirsiniz.

Düzey 4 yatırımcılarından hiç tanıdığınız var mı? (isteğe bağlı)

DÜZEY 5: USTA YATIRIMCILAR

Bu yatırımcılar daha hırslı ya da riskli yatırım stratejilerine “katlanabilirler.” Çünkü sıkı para alışkanlıklarına, sağlam para kaynağına sahiptirler ve yatırım kafaları vardır. Yeni oyuncu değildirler. Bir alana kanalize olmuşlardır, çoğu zaman çeşitlendirme yoluna gitmezler. İstikrarlı olarak kazanma tarihçeleri uzun yıllar sürmüştür, aynı zamanda yalnızca yanlış yapıp onlardan ders çıkarmakla öğrenilecek olgunluğa erişecek kadar kayba uğramışlardır.

Yatırımları “perakende” değil de “toptan” satın almayı yeğleyen yatırımcılar bunlardır. Kendi yararları için kendi projelerini oluştururlar. Ya da Düzey 6'daki dostlarının geliş-

tirdiği yatırım sermayesi gerektiren projelere girecek kadar “usta” yatırımcılardır.

Peki “usta” olup olmamayı belirleyen nedir? Usta yatırımcıların meslekleri, şirketleri veya emeklilik gelirleri sayesinde edindikleri sağlam bir mali temelleri ya da sağlam, ölçülü yatırımları vardır. Borç/alacak oranlarını denetim altında tutarlar, diğer bir deyişle gelirleri harcamalarından daha fazladır. Yatırımcılık dünyasının bilgili kişileridir ve sürekli yeni bilgi peşinde koşarlar. Tedbirlidirler, ama olumsuzca yaklaşım sergilemezler, zihinlerini hep açık tutarlar.

Spekülatif işlemlerde sermayelerinin yüzde 20’sinden daha azını riske atarlar. İster hisse senedi satın alsınlar, ister şirket, gayri menkul grubu, ipotekli mallar, yatırımcılık işini öğrensinler diye çoğu zaman küçük miktarlarla başlarlar. Eğer bu yüzde yirmiyi kaybedecek olurlarsa, zarara uğramayacak, tam tersine bu kayıptan ders çıkaracak, fiyaskonun başarının bir parçası olduğunun bilinciyle daha çok öğrenmek üzere yeniden oyuna gireceklerdir. Kaybetmekten hiç hoşlanmamakla birlikte bundan korkmazlar. Kayıp, onları ilerleten lokomotif işlevi görür; duygusal yıkıma uğramazlar.

Usta kimseler en az yüzde 25’ten başlayıp sonsuza dek ulaşabilecek getirisi olan kendi projelerini kurabilirler. Usta diye tanımlanmamalarının nedeni fazladan paraları olması, çevrelerinde kendi seçtikleri profesyonel danışmanlar ekibi bulunması ve ustalıklarını kanıtlayacak belgeleridir.

Yukarıda da belirttiğim üzere bu düzeydeki yatırımcılar kendi projelerini kendileri yaparlar. Nasıl perakende satış mağazalarının raflarından bilgisayar satın alan alıcılar varsa, parçalarını alıp kendi “toplama” bilgisayar sistemlerini kuranlar da vardır. Düzey 5 yatırımcı da farklı bileşkenleri bir araya getirerek toplama yatırımlarını oluşturur.

Ekonominin ya da piyasaların kötüye gittiği zamanlarda kendilerini başarıya götürecek en iyi fırsatların bulunduğunu

bilen bu yatırımcı tipi başkalarının çıktığı piyasalara girerler. Bu düzeydeki yatırımcı açısından çıkış stratejisi girişten çok daha önemlidir.

Bu kimselerin kendi yatırımcılık ilkeleri ve kendi kuralları vardır. Seçenekleri gayri menkul, indirimli kâğıtlar, şirketler, iflas edenler ya da yeni piyasaya sürülen hisse senetleri olabilir. Ortalama insandan daha çok risk almalarına rağmen kumar oynamaktan kaçınırlar. Belli bir planları ve hedefleri vardır. Günlük olarak piyasayı araştırırlar. Gazete, dergi okur, yatırım bültenlerine abone olur, yatırım seminerlerine katılırlar. Kendi yatırımlarının yönetiminde etkin rol üstlenirler. Parayı anlar ve parayı kendileri için nasıl çalıştıracaklarını bilirler. Harcayacak birkaç dolar daha fazla paraları olmasına değil aktif varlıklarını büyütmeye odaklanırlar. Daha büyük gelir kaynakları inşa etmek için kazanımlarını yeniden yatırıma aktarırlar. Yüksek nakit getirilere en düşük orandan vergi ödeme olanağı veren güçlü bir aktif varlık temeli oluşturmanın uzun vadede büyük servete giden yol olduğunun bilincindedirler.

İster bilgi olsun ister servet, edindiklerini çocuklarına ve aile servetine aktarır, gelecek kuşaklara şirketler, vakıflar ve ortaklıklar bırakırlar. Kişisel malları çok azdır. Zenginlerden alıp fakirlere vermeye inanan Robin Hood karakterli kimselerden korunma ve yüksek vergiler ödememek bakımından kendi adlarına kayıtlı bir şeyleri yoktur. Ama şirketler aracılığıyla her şeyi denetim altında tutarlar. Kendi aktif varlıklarının sahibi olan tüzel kişilikleri denetlerler.

Aktif varlıklarını yönetmelerine yardımcı olan kişisel yönetim kurulları bulunur. Danışmanlık alır, öğrenirler. Kendi oluşturdukları bu kurulda bankacılar, muhasebeciler ve borsa simsarları yer alır. Sağlam profesyonel öğütlere küçük bir servet harcamalarının nedeni yalnızca servetlerini artırmak değil aynı zamanda servetlerini ailelerine, arkadaşlarına, açılacak davalara ve hükümete karşı korumaktır. Bu dünyadan göçüp gitseler bile servetlerinin denetimi hâlâ onların elindedir.

Bu kişilere “para müfettişleri” denir. Öldükten sonra bile yarattıkları servetin yazgısını yönetmeye devam ederler.

Düzey 5 yatırımcılarından hiç tanıdığınız var mı? (isteğe bağlı)

DÜZEY 6: KAPİTALİSTLER

Dünyada bu düzeye çıkan yatırımcı çok değildir. Amerika’da gerçek kapitalist olanların sayısı yüzde birin altındadır. Bu kişi de hem eşsiz bir “İ” hem de “Y” olarak ortaya çıkar, iş alanı kurabilmekle kalmaz eşzamanlı olarak yatırım fırsatı da yaratır.

Bir kapitalistin amacı başkalarının parasını, yeteneklerini ve zamanlarını yöneterek daha çok para kazanmaktır. Amerika’nın ve diğer büyük ülkelerin güçlü finans devleri olmasını sağlayan “dağ deviren” kimselerdir. Kennedy, Rockefeller, Ford, J. Paul Getty ve Ross Perot aileleri. Bir ülkenin refahı için gerekli olan iş alanlarını, şirketleri kuranlar, malları üretenler kapitalistlerdir.

Düzey 5 yatırımcılarının yarattıkları yatırımlar kendi paralarıyla kendi portföyleri içindir. Gerçek kapitalistlerse başkalarının yetenek ve finansını kullanarak hem kendilerine hem de başkalarına yatırım alanları sağlarlar. Gerçek kapitalistler yatırımlar üretir ve onları piyasaya sürerler. Onların para kazanmak için paraya ihtiyaçları yoktur, çünkü başkalarının parasını ve zamanını nasıl kullanacaklarını bilirler. Düzey 6 yatırımcılar başkalarının satın alacakları yatırımları üretirler.

Başkalarını zengin yapan, iş alanları yaratan ve işlerin gerçekleşmelerini sağlayanlar genellikle bu kişilerdir. Ekonominin iyiye gittiği dönemlerde gerçek kapitalistlerin işleri de iyi gidiyor demektir. Ekonominin darboğazda olduğu günlerdeyse gerçek kapitalistler servetlerine servet katarlar. Ekonomik kargaşanın yeni fırsatlar sunduğunu bilen gerçek kapitalistler toplumların gözünde revaçta olan bir projeyle, şirketle ya da ülkeyle yıllar öncesinden ilgilenmeye başlamışlardır. Bir ülkenin başının dertte olduğunu ya da savaşa girdiğini veya felaketin eşiğine geldiğini siz gazetelerden okuduğunuzda gerçek kapitalist çoktan oraya gitmiş ya da gitmek üzere olabilir. Herkes, “Uzak durun, o ülke ya da o şirket sallanıyor, risk çok yüksek,” derken gerçek kapitalistin gittiği yer orasıdır.

Yüzde 100 ile sonsuza dek değişen getiri bekler gerçek kapitalist. Çünkü riski yönetmesini ve parasız para kazanmayı iyi bilir. Parayı yalnızca kafalarında bir fikir olarak görmesi sayesinde üstesinden gelir bunun. Onların da herkes gibi korkuları olsa da bu korkuyu heyecana dönüştürmeyi başarırlar. Korkularını yeni bilgilere ve yeni servetlere dönüştürürler. Hayatta oynadıkları para kazanma oyunudur. Para kazanma oyununu golftan, bahçecilikten ya da dalga geçmekten daha çok severler. Bu oyun onları canlandırır. Para kaybetseler de kazansalar da hep söyledikleri, “Bu oyuna bayılıyorum,” olacaktır. Onları kapitalist yapan da budur.

Düzen 5 yatırımcıları gibi bu kişiler de üstün “para müfettişleri” olarak bilinir. Bu düzeyde yer alan pek çok kişi hakkında araştırmalar dostlarına, aile üyelerine, din kurumlarına ve eğitime yardım etmekten kaçınmadıklarını göstermektedir. Dünyaca bilinen öğretim kurumlarının kurucularına bir bakın. Rockefeller Chicago Üniversitesi’nin kurulması için bağışta bulunmuştu; J. P. Morgan Harvard’a paradan fazlasını vermişti. Adını öğretim kurumlarına veren başka kapitalistler arasında Vanderbilt, Duke ve Stanford da vardır. Yalnızca sanayinin değil öğretimin de kaptanlarıdır onlar.

Günümüzde Sir John Templeton dinsel konulara ve din kurumlarına bağışta bulunmaktadır. George Soros inandığı davalara yüz milyonlarca dolar aktarır. Elbette Birleşmiş Milletler'e milyarlarca dolar bağış yapan Ford Vakfı'nı, Getty Vakfı'nı ve Ted Turner'ı saymadan geçemeyiz.

Dolayısıyla entelektüel kinikler, okullarda, devlet ve din kurumlarında ve basında yer alan eleştirmenler ne derlerse desinler, gerçek kapitalistler iş alanları yaratmakla ve çok para kazanmakla pek çok açıdan endüstrinin lokomotifidirler. Daha iyi bir dünya için kiniklerin savunduğu gibi daha az değil daha çok kapitaliste gerek var.

Doğrusunu isterseniz kiniklerin sayısı kapitalistlerden çok daha fazla. Gürültü yapan ve özgürlük yerine güvence aramayı yeğleyerek milyonlarca insanı korkutan da kiniklerden başkası değil. Arkadaşım Keith Cunningham'ın dediği gibi, "Bugüne dek kinik birinin heykelinin dikildiğini ya da kinik birinin öğretim kurumu vakfettiğini görmedim."

Düzey 6 yatırımcılarından hiç tanıdığınız var mı? (isteğe bağlı)

İLERİSİNİ OKUMAYA GEÇMEDEN ÖNCE

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nin açıklama bölümü burada sona ermiştir. Okuduğunuz konuda Ölçüm Çeyreği'nin "Y" dilimini ele aldık. Devam etmeden önce size bir soru daha:

Hangi düzey yatırımcısınız? _____

Eğer hızla zengin olma konusunda kararlıysanız, yukarıda anlattığım yedi düzeyi iyice okuyun, sonra bir daha okuyun. Ben her okuduğumda her düzeyde kendimden daha fazla şey bulurum. Yalnızca güçlü yanlarımı değil, Zikzaklar'ın deyişiyle beni geri tutan "karakter kusurlarını" da görürüm. Büyük mali servete giden yol güçlü yanları güçlendirmek ve karakter bozukluklarını ele almakla başlar. Demek ki öncelikle kusursuz gibi davranmak yerine kusurlarımızı bulmamız gerekir.

Hepimiz kendimizin en iyi yanlarını görmek isteriz. Örneğin ben ömrümün çoğunda Düzey 6 kapitalist olmayı düşlemişimdir. Zengin babanın hisse senedi toplayıcısıyla atlara oynayan kişi arasındaki benzerlikleri anlattığı günden beri istediğimin bu olduğunu biliyordum. Fakat bu listedeki farklı düzeyleri inceledikten sonra önümü kesen karakter kusurlarımı görmeye başladım. Bugün Düzey 6 yatırımcılar gibi faaliyet göstermekle birlikte kendimi geliştirip düzeltmek amacıyla düzey 7 yatırımcı profilini okumayı hiç bırakmam.

Baskı altına girdiğim zaman kendini belli eden kusurlarım Düzey 3-C'den gelir. Kumarbaz yanım olmasının iyi olduğu kadar kötü yanları da vardı. Karımın ve arkadaşlarımın rehberliğinde ve kendimi biraz daha eğiterek kendi karakter kusurlarımı ele almaya, onları güce dönüştürmeye koyuldum. Düzey 6 yatırımcısı olarak başarı çıtamın hemen yükselişe geçmesi şaşırtıcıydı.

İşte size bir başka soru:

Yakın gelecekte hangi düzey yatırımcı olmak istersiniz?

Bu soruya yanıtınız ilk soruya verdiğiniz yanıtla aynıysa, demek ki olmak istediğiniz yerdesiniz. Orada mutluysanız, daha fazla okuyup araştırmanıza gerek yok, bu kitabı da kapatıp bir kenara kaldırın. Diyelim ki bugün Düzey 4 yatırımcılarından birisiniz ve ne Düzey 5 ne de Düzey 6 yatırımcısı olmaya niyetiniz var, o zaman daha fazla okumanıza gerek yok. Hayatın en keyifli yanlarından biri bulunduğun yerde mutlu olmaktır. Tebrikler!

UYARI

Düzey 5 ya da 6 yatırımcı olmayı hedefleyenler İLKİN Düzey 4 yatırımcı olarak kendi yeteneklerini geliştirmelidirler. Düzey 5 ya da 6 yatırımcı olma yolunda Düzey 4 yatırımcı olmayı atlamak olmaz. Düzey 5 ya da 6 olmaya çalışan her yatırımcı eğer Düzey 4 yatırımcının niteliklerinden yoksun kalmışsa aslında Düzey 3 yatırımcıdan başka bir şey değildir... Diğer bir deyişle kumarbazdır!

Mali açıdan daha çok şey bilmek ve mali özgürlüğünüze kavuşmak istiyor ve buna gerek duyuyorsanız, okumaya devam edin. Bundan sonra okuyacağınız konular öncelikle “İ” ve “Y” dilimlerinde yer alan kişilerin karakteristik özelliklerini ele alacak. Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafından sağa kolayca ve risksiz nasıl geçileceğini göreceksiniz. Soldan sağa geçiş Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafında geçerli olan elle tutulur aktif varlıklara odaklanmaktadır.

Devam etmeden önce bir sorum daha var: On yıldan kısa bir süre içinde evsiz olmaktan kurtulup milyoner olmak için Kim’le benim hangi düzey yatırımcı olmamız gerekir? Yanıtı aşağıdaki konuda bulacaksınız. Ayrıca mali özgürlüğe

doğru yaptığım kişisel yolculukta edindiğim deneyimleri sizlerle paylaşacağım.

ALTINCI KONU

Parayı Gözünüzle Göremezsiniz

1974 yılının sonlarında ilk yatırımım olarak Waikiki sırtlarında küçük bir kat mülkiyeti satın almıştım. Vasat bir binada şirin iki yatak odası, bir banyosu olan 56.000 dolarlık bir daireydi. Kiraya vermek için idealdi... Hemen tutulacağını biliyordum.

Zengin babamın ofisine gittim, ona yaptığım anlaşmayı göstermeye can atıyordum. Belgelere şöyle bir göz attıktan sonra, “Ayda ne kadar para kaybedeceksin?” diye sordu.

“Yaklaşık 100 dolar,” dedim.

“Saçmalama,” oldu tepkisi. “Rakamlara bakmadım, ama belgelerde gördüğüm kadarıyla kaybın çok daha fazla. Hem para kaybettireceğini bildiğin bir yatırımı yapmanın amacı ne?”

“Bilmem, daire hoşuma gitti, düşüş diye düşündüm. Boya badana yapınca yepyeni görünecek,” diye geveledim.

“İyi de bu para kaybetmene neden değil,” diye burun kıvrıldı zengin baba.

“Şey, emlak komisyoncum her ay kaybedeceğim para için kaygıya düşmememi söyledi. Birkaç yıl içinde dairenin değ-

rinin ikiye katlanacağını, üstelik kaybettiğim para için devlet-ten vergi indirimi alacağımı belirtti. Öyle iyi bir anlaşılmaydı ki hemen satın almazsam başkasına kaptıracağım diye korktum.”

Zengin baba ayağa kalktı, odasının kapısını kapattı. Böyle yapması beni haşlayacağına, aynı zamanda da önemli bir ders vereceğine işaretti. Ondan aldığım ilk dersim değildi bu.

“Söyle bakalım ayda ne kadar para kaybedeceksin?” diye bir daha sordu.

“Yaklaşık 100 dolar,” diye tekrarladım.

Zengin baba yanıldığımı ima eden bir havada başını kaldırdı. Ders başlıyordu işte. Yirmi yedi yıllık yaşamımda para ve yatırımcılık konusunda öğrendiklerimden çok daha fazlasını o gün öğrenecektim. Karar verip bir mülke yatırım yaptığım için zengin baba sevinmişti, fakat mali felakete yol açabilecek korkunç yanlışlar yapmışım. Yine de bir tek yatırım sayesinde öğrendiklerim yıllar içerisinde milyoner olmamı sağlayacaktı.

PARAYI ZİHNİNİZLE GÖRÜRSÜNÜZ

Zengin baba, “Gözünle gördüğüne aldanma,” diye açıkladı. “Gayri menkul, gayri menkulden başka bir şey değildir. Bir şirketin hisse senedi bir şirketin hisse senedidir. Bunları gözünle görebilirsin. Ama önemli olanı göremezsin. Buysa anlaşmadır, mali anlaşma, piyasa, yönetim, risk faktörleri, nakit akışı, şirket yapılanması, vergi yasaları ve bir işi iyi bir yatırım kılan ya da kılmayan daha binlerce etmen.”

Daha sonra yaptığım satın alım anlaşmasını irdelemeye koyuldu zengin baba: “Neden bu kadar yüksek faiz ödemeye razı oldun? Yatırım getirisinin ne kadar olmasını bekliyordun? Bu yatırım uzun vadeli mali stratejine uygun mu? Ne kadar

açık kapı bırakıyorsun? Tavan fiyatın ne? Kuruluş hakkındaki geçmiş değerlendirmeleri okudun mu? Yönetim giderlerini hesapladın mı? Onarımları karşılığında yüzde kaç buldun? Belediyenin o bölgede yolları değiştirip yeni bir trafik modeli getireceğini duymuş muydun? Senin binanın tam önü işlek bir cadde haline gelecek. Semt sakinleri bir yıl sürecek bu yol inşaatından kaçmak için taşınıyorlar. Bundan haberin var mıydı? Piyasadaki değerinin yükseklerde seyrettiğini biliyorum, ama sen bunun nedenini biliyor musun? İş ekonomisi mi yoksa açgözlülük mü? Peki sence bu yükseliş eğilimi ne kadar sürer? Ya daireyi kiraya veremezsen? Bu durumda masrafını ne zamana kadar karşılayabileceksin? Ya kendi masrafı? Aklından geçen neydi de para kaybedeceğin bir yer almaya karar verdin? Beni asıl kaygılandıran bu?”

Canım sıkkın bir halde, “Bana iyi bir iş gibi gelmişti,” dedim.

Zengin baba gülümsüyordu, ayağa kalktı, elimi sıktı. “Adımı attığına sevindim. Çoğu kimse aklından geçirir, ama harekete geçmez. Bir işe kalkışırsan, yanlış da yapsan, yaptığın o yanlışlar sana çok şey öğretir. Unutma, önemli dersler okul sıralarında öğrenilmez. Harekete geçerek, hata yaparak, sonra da onları düzelterek öğrenilir. İnsan böyle bilge olur.”

Kendimi daha iyi hissediyordum, dersimi almaya hazırdım artık.

Zengin baba, “Çoğu kimse yaptığı yatırımların yüzde 95’ini gözleriyle, yalnızca yüzde 5’ini zihniyle yapar,” diye başladı.

Sonra da gayri menkule ya da hisse senedine gözleriyle baktıklarını, kararlarını da gözleriyle gördükleri veya aracılardan onlara anlattıklarını, bazen de iş arkadaşlarının önerileri doğrultusunda yaptıklarını anlatmaya geçti. Satın alırken akılcı değil duygusal davrandıklarını belirtti.

“On yatırımcıdan dokuzunun para kazanamamasının nedeni bu. Para kaybetmezler belki, ama kazanmazlar da. Kâh kazanıp kâh kaybederek başa baş kalırlar. Çünkü akıllarıyla değil gözleri ve duygularıyla yatırım yapmaktadırlar. Yatırım yapanların çoğunun amacı hızlı zengin olma düşüdüdür. Bunun sonucunda yatırımcı olmak yerine hayalci, hileci, kumarbaz ya da üçkâğıtçı olur çıkarlar. Dünya bunlarla doludur. Hadi gel oturup senin satın aldığın para kaybettiren mülke bakalım, onu para kazandıracak bir yatırıma nasıl dönüştüreceğini göstereceğim sana. Gözleriyle göremediğini zihninde görmeyi öğreteceğim.”

KÖTÜDEN İYİ YATIRIMA

Ertesi sabah emlak komisyoncusunun kapısını bir daha çalarak anlaşmayı iptal ettim ve yeniden pazarlığa açtım. Tatsız bir süreçti, ama bana çok şey öğretti.

Üç gün sonra zengin babanın yanına bir daha gittim. Fiyatta değişiklik olmamıştı komisyoncu da hak ettiği komisyonun tamamını almıştı. Emek harcamıştı bu iş için. Ama fiyat aynı kalırken yatırım şartları büyük çapta değişti. Faiz oranı, ödeme koşulları ve amortisman süresiyle ilgili pazarlık yapınca para kaybetmek bir yana, yönetim harcamaları ve dairenin boş kalmasından doğan aidatı dedikten sonra bile ayda 80 dolar net kâr almam mümkün olacaktı. Piyasa kötüye gider de kira tutarını indirmek zorunda kalsam bile para kazanıyordum. Koşullar düzelince de kirayı yükseltecektim.

“Ayda aşağı yukarı 150 dolar para kaybedeceğini hesaplamıştım,” diye açıkladı zengin baba, “Belki daha da fazla.” Sonra da sordu, “Aldığın maaş ve aylık giderlerin düşünüldüğünde ayda 150 dolar para kaybederek bu tür kaç daire alabilirdin?”

“Bir tane, o da zar zor,” dedim. “Çoğu aylar cebime 150 dolar bile kalmıyor. Eğer ilk anlaşmanın şartları değişmeseydi, her ay mali sıkıntı çekecektim. Vergi indirimleri bile derdime çare olmayacaktı. Dahası bu yatırımı karşılamak için ek iş bile bulmam gerekebilirdi.”

“Ya şimdi, 80 dolarlık artı nakit akışıyla bu tür mülklerden kaç tane edinebilirsin?” diye sordu bu kez zengin baba.

Gülümseyerek, “Ne kadar bulursam o kadar,” diye yanıtladım.

Zengin baba yanıtlımı beğendiğini gösterircesine kafa salladı. “Şimdi git, onları bul.”

Birkaç yıl sonra Hawaii’deki gayri menkul fiyatları fırladı. Değeri artan bir değil yedi gayri menkulüm vardı, yedisinin de değeri ikiye katlanmıştı. İşte size mali zekânın gücü.

“BUNU YAPAMAZSIN”

İlk gayri menkul yatırımım ile ilgili önemli bir not: Verdiğim teklifi iptal ettiğimi emlak komisyoncusuna bildirdiğimde bana söylediği, “Bunu yapamazsın,” olmuştu.

Komisyoncuymu istediğimi yapmanın bir yolunu bulmamızı düşünmesi için ikna etmem bana göre bir ömür sürdü. Neresinden bakarsanız bakın, bir tek yatırımdan öğrendiğim çok şey olmuştu, bunlardan biri de parmağını yüzünüze doğrultarak, “Bunu yapamazsın,” diye birine üç parmağınızı birden doğrultmanız gerektiği idi.

“Bunu yapamazsın,” sözünün ille de “yapamazsın” anlamına gelmeyeceğini, daha çok “yapamazlar,” demek olduğunu zengin baba öğretmişti bana.

Benzer bir durumla yıllar önce Wright Kardeşler de karşılaşmıştı, “Bunu yapamazsınız,” demişlerdi onlara. Neyse ki onlar buna kulak asmamışlardı.

KENDİNE BARINAK ARAYAN 1,4 TRİLYON DOLAR

Her gün 1,4 trilyon dolar elektronik ortamda gezegeni dolaşır ve giderek artar. Bugün dolaşımında olan para tarihin en yüksek rakamıdır. Gelgelelim bu para gözle görünmez. Elektronikdir. Parayı gözünüzle görmeye çalışırsanız, başaramazsınız. Pek çok kişi maaş gününü zor getirir, öte yandan 1,4 trilyon dolar her gün dünyayı dolaşarak onu isteyen birini arar, onu nasıl ele alacağını, nasıl besleyeceğini ve nasıl büyüteceğini bilen birini. Parayı nasıl ele alacağınızı biliyorsanız, kucağınıza düşecek, üstünüze atlayacaktır. Herkes onu al diye yalvarır.

Fakat paraya nasıl bakacağınızı bilmiyorsanız, sizden uzak durur. Zengin babanın mali zekâ tanımını hatırlayın: “Ne kadar para kazandığın değil ne kadar para tuttuğun, paranın senin için ne kadar çalıştığı ve parayı kaç kuşağa aktarabildiğindir.”

KÖRLERE YOL GÖSTEREN KÖRLER

Zengin babaya göre, ortalama insan yatırım yaparken yüzde 95 gözlerini, yüzde 5 zihnini kullanırdı. “Eğer ‘İ’ ve ‘Y’ dilimlerinde profesyonel olmak istiyorsan, gözlerinin etkisini yüzde 5’e indirmeyi, zihninin payını da yüzde 95’e çıkarmayı öğreneceksin.” Zihinlerini parayı görmek üzere eğitmiş kimselerin ötekiler üstünde büyük bir güçleri vardır.

Mali konularda kimden öğüt alınacağı konusunda dediğim dedik davranırdı zengin baba. “Mali açıdan sürünenler paraya kör olanların izinden gittikleri için sürünürler. Körlere

yol gösteren körler hikâyesini duymuşsundur. Paranın sana gelmesini istiyorsan, onu nasıl ele alacağını bilmen gerekir. Eğer para önce kafana girmezse, ellerine de gelmeyecektir. Eline para geçmezse de hem para hem paralı kimseler senden uzak dururlar.”

BEYNİNİZE PARAYI GÖRMİYİ ÖĞRETİN

Beyninizin parayı görmesini sağlamak için önce ne yapmak gerekir? Yanıt kolay. Mali okuryazar olmak gerekir. Her şey kapitalizmin sözlerini ve rakamlarını anlama kabiliyetini edinmekle başlar. Bu söz ve rakamları anlamıyorsanız, yabancı dil konuşuyorsunuz demektir... Doğrusunu isterseniz ölçüm çeyreğindeki her dilim başka bir dili temsil eder.

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'ne bakarsanız,



her dilimin başka bir ülke gibi olduğunu görürsünüz. Her dilimde kullanılan sözcükler aynı değildir, eğer o sözleri anlamazsanız rakamları da anlamayacaksınız demektir.

Örneğin bir tıp doktoru, “Sizde sistolik 120, diastolik de 80,” derse, iyi haber mi vermiştir, kötü mü? Sağlığınızla ilgili duymanız almanız gereken tek bilgi bu mudur? “Hayır.” Bu yalnızca başlangıç.

Tıpkı, “Hisselerimin getirisi 12, dairemin tavan fiyatı da 12,” deyip, “Servetimle ilgili bilmem gereken tek gerçek bu mu?” diye sormak gibi. Yanıt bir kere daha “Hayır,” ama bu bir başlangıç. Hiç olmazsa aynı sözlerle konuşmaya, aynı rakamları kullanmaya başladık. İşte mali zekânın temelini oluşturan mali okuryazarlık burada başlar. Sözcükleri ve rakamları bilmek ilk adımdır.

Doktor “S” diliminde konuşurken, öteki kişi “Y” diliminin sözcülüğünü yapmaktadır. İkisi da bambaşka dillerde konuşmaktadırlar.

“Para kazanmak para gerektirir,” diyenlere katılmıyorum.

Bana sorarsanız, parayla para kazanma kabiliyeti sözcük ve rakamları anlamakla başlar. Zengin babanın hep söylediği gibi, “Para önce kafana girmezse, eline de gelmeyecektir.”

GERÇEK RİSKİ GÖR

Beyninizi parayı görmek üzere eğitmenin ikinci adımı gerçek riski tanımaktır. Yatırım yapmak risklidir diyenlere diyeceğim şu: “Yatırım yapmak riskli değildir, eğitimsiz kalmak risklidir.”

Yatırımcılık uçmaya benzer. Havacılık okuluna gidip birkaç yılınızı deneyim kazanmaya adanmışsanız, uçmak eğlenceli ve heyecan verici olacaktır. Ama uçuş okuluna adımınızı hiç atmadıysanız, uçmayı başkalarına bırakmanızı öneririm.”

KÖTÜ ÖĞÜT RİSKLİDİR

Zengin baba herhangi bir mali öğüdün hiç öğüt almaktan iyi olduğunu altını çizdi. Açık görüşlü bir adamdı. Herkese saygı gösterir, onlara kulak verirdi. Ama sonunda kararlarını vermek için kendi mali zekâsına güvenirdi. “Hiçbir şey bilmiyorsan, alacağın herhangi bir öğüt hiç öğüt almaktan iyidir,” der, “Fakat kötü öğütle iyi öğüt arasındaki farkı göremiyorsan, bu riskli olabilir,” diye eklendi. Mali açıdan sürünenlerin babadan oğula geçme mali bilgilerle iş gördükleri için süründüklerine inanırdı. Çoğu kimsenin mali açıdan deneyimli ailelerden gelmediğini düşünürdü: “Kötü mali öğüt risklidir, kötü öğütlerin çoğunun kaynağı da insanın ailesidir. Söylenenlerden çok yapılanlardır bunun nedeni. Çocuklar duyduklarından çok, gördükleri örneklerle öğrenirler.”

DANIŞMANLARINIZ ANCAK SİZİN KADAR AKILLIDIRLAR

Zengin baba, “Danışmanların ancak senin kadar akıllıdır- lar,” derdi. “Akıllı değilsen, sana pek bir şey söyleyemezler. Mali açıdan iyi eğitiliysen, işinin ehli danışmanlar sana daha bilgece öğütler verecektir. Mali açıdan toysan, yasalar gereği sana bir tek güvenli ve güvenceli mali stratejiler önerebilirler. Acemi bir yatırımcıysan, sana önerecekleri düşük riskli, düşük getirili yatırımlardır. Acemilere en çok önerilen “çeşitlendirme” yoluna gitmektir. Sana bir şey öğretmek için zaman ayıracak danışmanlar çok azdır. Onların zamanı paradır çünkü. Dolayısıyla mali açıdan kendi kendini eğitmeye zaman ayıracak ve parayı iyi yönetmeyi öğreneceksen, işinin ehli bir danışman sana birkaç kişinin görebildiği yatırımları ve

stratejileri gösterebilir. Ama öncelikle üstüne düşeni yapmalı, kendini eğitmelisin. Unutma, danışmanın ancak senin kadar akıllıdır.”

BANKANIZ SİZE YALAN MI SÖYLÜYOR?

Zengin babanın çalıştığı birkaç banka vardı. Finans ekibinin önemli üyeleri idi hepsi de. Bankerlerle yakın arkadaş olmasına ve onlara saygı duymasına rağmen kendi çıkarlarını kendi gözetmesi gerektiğine inanırdı... Ne de olsa bankerler öncelikle kendi çıkarlarını kollayacaklardı.

1974 yılındaki yatırım deneyimimin ardından, “Bankan sana evinin aktif varlık olduğunu söylerse, sence doğru mu söylüyordur?” diye sormuştu bana.

Mali açıdan eğitimsiz kimselerin sayısı çok olduğundan ve para oyununu bilmediklerinden, kendilerine güven verenlerin görüş ve öğütlerine inanmaya yatkınlık gösterirler. Mali okuryazar değilseniz, mali okuryazar olmasını umut ettiğiniz birine güvenmeniz gerekecek. Yatırım yaparken ya da paralarını yönetirken çoğu kişi başkalarının önerilerine kulak verir. Buysa risklidir.

YALAN SÖYLEMİYORLAR... YALNIZCA DOĞRUYU SÖYLEMİYORLAR

Bir banker size evinizin aktif varlık olduğunu söylediğinde aslında yalan söylemiyordu. Ne var ki yalın gerçeği de dile getirmiyordu. Eviniz aktif varlıktır, evet, ama kim için aktif varlıktır, fark buradan ileri gelir. Eğer bilanço okuyabiliyorsanız, evinizin sizin aktif varlığınız olmadığını hemen görür-

sünüz. Çünkü bankanın aktif varlığıdır. *Zengin Baba Yoksul Baba* kitabında zengin babanın yaptığı aktif ve pasif varlık tanımını hatırlayın:

“Aktif varlık cebinize para koyan varlıktır.
Pasif varlıksa cebinizden para alır.”

Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafındaki dilimlerde yer alanların bu farkı bilmelerine pek gerek yok. Çoğu çalıştıkları işlerinden memnunar, kendilerinin olduğunu sandıkları, gurur duydukları ve iplerinin ellerinde olduğunu düşündükleri sevimli bir evde oturuyorlar. İpotek borçlarını vaktinde ödedikleri sürece kimse onu ellerinden almayacaktır. Onlar da ödemeleri aksatmazlar.

Ne var ki Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafındakiler aradaki farkı bilmek zorundalar. Mali okuryazar olmak ve mali zekâya sahip olmak paranın büyük tablosunu anlayabilmektir. Mali açıdan uyanık kişiler, bilançolarında ipotekli bir evin aktif değil pasif varlık olarak yer aldığını bilirler. İpotekli malınız bilançoda aktif varlık olarak gösterilir. Ama o bilanço bankanın bilançosudur... Sizin değil.

Bilançonuz	
Aktif	Pasif
	İpotek

Muhasebe okuyan herkes bilançonun eksi ve artı hanesinin eşitlenmesi gerektiğini bilir. Peki sizinki nerede eşitleniyor? Bu eşitlenme bilançonuzda olmuyor. Bilançonuza bakarsanız rakamlar size bunu söyleyecektir.

Bankanın Bilançosu

Aktif	Pasif
İpoteğiniz	

Eşitleme şimdi söz konusu. Şimdi bir anlam ifade ediyor. İşte “İ” ve “Y” muhasebesi bu. Ama temel muhasebecilikte böyle öğretmezler. Muhasebecilikte evinizin değerini aktif varlık olarak gösterir, ipotekli tutarı da pasif varlık kalemine alırsınız. Burada gözardı edilmemesi gereken nokta, evinizin “değeri” piyasa koşullarına göre inip çıkabilen bir rakamdır, oysa belirli ipotek piyasa koşullarından etkilenmeyecektir. Ancak “İ” ve “Y” diliminde yer alan kişiler evlerinin “değerini” aktif varlık olarak görmezler, çünkü nakit akışı yaratmamaktadır.

İPOTEĞİNİZİ ÖDEYİP BİTİRİRSENİZ DURUM DEĞİŞİR Mİ?

“İpoteğimi ödersem ne olur? O zaman evim aktif varlık sayılır mı?” diye soranlar çoktur.

Onlara yanıtım, “Yine hayır,” olur. “Hâlâ aktif varlık sayılır.”

Bunun birkaç gerekçesi var. Biri bakım onarım. Gayri menkul de otomobile benzer. Bedavaya alsanız bile yürütmeniz size paraya mal olur. Hele bir şey bozulmayagörsün, arızalanan parçalar birbirini izler. Ayrıca hem evin hem de otomobilin bakım giderleri vergiden sonra elinize geçen parayla

karşıolarsınız. Eğer artı nakit akışıyla gelir sağlıyorsa, o zaman “İ” ve “Y” dilimindeki kimseler evlerini aktif varlık olarak görebilirler.

Ama ipoteksiz olsa bile evinizin pasif varlık kabul edilmesinin nedeni hâlâ size ait olmamasıdır. Tapusu sizde olsa bile devlet sizden vergi keser. Emlak vergilerinizi ödemeyin de görün bakalım evin asıl sahibi kimmiş?

Vergi karşılığı rehin sertifikaları da buradan kaynaklanır. *Zengin Baba Yoksul Baba* kitabımda anlatmıştım. Vergi karşılığı rehin sertifikaları paranıza en az yüzde 16 faiz almanın harika bir yoludur. Ev sahipleri emlak vergilerinizi ödemezlerse, devlet vergi borçlarına yüzde 10 ile yüzde 50 arasında değişen oranlarda faiz işletir. Tefecilik mi dediniz? Emlak verginizi ödemezseniz, benim gibi biri çıkar onları öder... Amerika’nın pek çok eyaletinde ipoteği ödeyen kişiye vergi tutarı ve faiz kadar borçlanırsınız. Vergi ve faiz borcunuzu belli bir zamanda ödemezseniz, ödediğim para karşılığında evinize el koyarım. Yine pek çok eyalette emlak vergisini geri ödemek banka ipoteğinden bile önceliklidir. Bugüne dek 3500 dolar-dan bir sent fazla ödemediğim evleri alma şansını buldum.

GAYRİ MENKULÜN TANIMI

Parayı görebilmek için zihninizle bakmanız gerekir, gözlerinizle değil. Zihninizi buna eğitmek için sözcüklerin gerçek tanımlarını ve rakamlar sistemini bilmelisiniz.

Şimdiye dek aktif ve pasif varlıklar arasındaki farkı, ayrıca “ipotek” sözcüğünün anlamını, “ölüme dek süren anlaşma” olduğunu öğrenmiş olmanız gerekir, bir de “finans” sözcüğünün ceza anlamına geldiğini. Şimdi de “gayri menkul” sözcüklerinin kökenini ve “türetilmiş (vadeli) işlemler” denen gözde finans aracının kaynağını göreceksiniz. Çoğu kim-

se “türetilmiş işlemler” yeni diye bilir, oysa çok eskilere dayanır.

Türetilmiş işlemlerin basit tanımının kaynağı bambaşkadır. Örneğin portakal suyunu ele alalım. Portakal suyu portakalın bir türevidir.

Eskiden (gayri menkulün İngilizce karşılığı olan) *real estate* terimindeki *real* sözcüğünün elle tutulur, somut bir şey ifade ettiğini düşünürdüm. Sonra zengin baba *real* sözcüğünün İspanyolca olduğunu ve İngilizce karşılığının *royal* (Türkçe karşılığı “kraliyet”) olduğunu anlattı. Dolayısıyla *real estate* devlet mülkü anlamına geliyordu.

1500’lü yıllara gelindiğinde Tarım Çağı sona erip Sanayi Çağı başlayınca güç artık toprak ve tarıma dayanmaz olmuştu. Hükümdarlar, köylülere toprak sahibi olma hakkı tanıyan toprak reformu karşısında değişimleri gerektiğini anlamışlardı. Bunun üzerine kraliyet birtakım işlemler türetti. Toprak sahipliği üzerinde “vergiler” ve “ipotek” sayesinde halk tabakasının topraklarını finanse etmesine kolaylık tanınıyordu. Vergiler de, ipotek de türevdiler, çünkü topraktan türemişlerdi. Ne var ki bankanız ipoteğe türetilmiş işlem demez; toprakla “güvence” altına alındığını söyler... farklı sözcükler, benzer anlamlar. Kraliyet paranın artık toprakta değil topraktan gelen “türevlerde” olduğunu anlayınca hükümdarlar artan iş hacmiyle başa çıkmak üzere bankalar kurdular. Günümüzde toprağa hâlâ *real estate* adı verilir, çünkü toprak için ne kadar para öderseniz ödeyin, hiçbir zaman size ait olmaz. Devlete aittir.

FAİZ ORANINIZ NE?.. GERÇEK ORAN?

Zengin baba ödediği faizin her senti için sonuna kadar çekişir, pazarlık ederdi. “Bankan sana yıllık faiz oranının % 8 olduğunu söylerse, ille de onu dinlemen mi gerekir?” diye

sormuştu bana. Eğer rakamları okumayı öğrenirsen dinlemen gerekmediğini anlayacaktım.

Diyelim ki 100.000 dolara bir ev satın almaya karar verdiniz, peşinat olarak da 20.000 dolar ödeyecek, geri kalan 80.000 doları da 30 yıllık vadeyle % 8 faiz ödeyerek bankanızdan borç aldınız.

Beş yıl içinde bankaya toplam 35.220 dolar ödemeniz gerek; bunun 31.276 doları faize, 3.944 doları da kredi aldığınız miktardan düşülecek.

Otuz yıla yayarsak geri ödeyeceğiniz miktarla faizin toplamı 221.323 dolar, oysa siz 80.000 dolarlık kredi almıştınız. Bu durumda ödeyeceğiniz faizin tutarı 131.323 dolar oluyor.

Bir noktayı daha aydınlatmakta yarar var, 221.323 dolara emlak vergisi ve kredi sigortası dahil değil.

Gülünç değil mi? 131.323 dolar 80.000 doların yüzde 8 faizinden daha yüksek sanki. 30 yıl içinde % 160 faizden söz ediyoruz. Bankalar böyledir işte, yalan söylemezler, ama size bütün gerçeği söylemedikleri de kesin. Eğer rakamları okumasını bilmiyorsanız, bunu asla bilemezsiniz. Evinizden memnunsanız, umursamazsınız bile. Ama sektörde bilinen bir gerçek daha var: Birkaç yıl geçmeden yeni, daha büyük, daha küçük ya da yazlık bir ev isteyebilirsiniz veya ipoteğini yeniden finanse etmeyi düşünebilirsiniz. Onlar da biliyor bunu, güvendikleri de bu zaten.

SEKTÖR ORTALAMASI

Bankacılık sektöründe bir ipoteğin ömrüne ortalama yedi yıl biçilir. Bunun anlamı, bankalarca ortalama birinin her yedi yılda bir yeni bir ev satın alması ya da o ipoteği yeniden finanse etmesi beklenir. Yukarıda verdiğimiz örneği kullanırsak, bankalar ilk verdikleri 80.000 dolarlık krediyi 43.291 do-

lar faiziyle birlikte yedi yılda bir geri almayı hesaplarlar.

İngilizce'deki *mortgage* kavramı Fransızca *mortir* sözcüğünden gelir, "ölümüne anlaşıma" demektir. (Türkçe tam karşılığı olmamakla birlikte "birinin ev satın alma pahasına hayatını bir bankaya ya da finans kuruluşuna ipotek altına aldırması" diyebiliriz.) Çoğu kimse çok çalışıp zam hak etmeye ve yeni ipotek altına girerek bir başka yeni ev satın almaya devam edecektir. Devlet de vergi mükelleflerini daha pahalı evler satın almaya özendirmek için onlara vergi indirimi sağlar, ne de olsa daha toplayacağı emlak vergisi artacaktır. Fakat unutmamak gerek, her konut finansman kuruluşu öncelikle ipotegın ödenmesini şart koşar.

Televizyon reklamlarında yakışıklı beysbol oyuncularının ve futbolcuların çıkıp gülücükler saçarak, "Bütün kredi kartı borçlarınızı toplu kredi poliçesine aktarın," dediklerini görüyorum. Bu yolla hem o kredi kartlarınızın borcunu kapatabilir hem de daha düşük faiz oranıyla yeni bir kredi alabilirsiniz. 'Sahi, reklamlarda bir de bunun neden zekice bir yöntem olduğunu anlatıyorlar: "Toplu kredi poliçesi akıllıca bir çözüm, çünkü devlet ev ipotek taksitleriniz karşılığında yaptığınız faiz ödemelerine vergi indirimi uygular."

Televizyonda bunları seyredip duyanlar ışığı görür, hemen en yakın finans kuruluşlarına giderek evlerine bir ipotek daha koydururlar, kredi kartı borçlarını öder ve kendilerini akıllı görürler.

Birkaç hafta geçince alışverişe çıkar, yeni bir giysi, yeni bir çim makinesi görür ya da çocuklarına yeni bir bisiklet almanın zamanının geldiğini veya bir tatili hak ettiklerini düşünürler. Tertemiz bir kredi kartları vardır ne de olsa... Belki de kredi kartı borçlarını ödedikleri için postadan yeni bir kredi kartı gelivermiştir. Kredileri yüksektir, faturalarını ödemektedirler, yürekleri güm güm atar, "Hadi ne duruyoruz? Biz bunu hak ettik. Aylık taksitlerle kolay öderiz," derler.

Duygular mantığın önüne geçer, derken yeni kredi kartı çantadan çıkar.

Önceden de belirttiğim gibi bankanız evinizin aktif varlık olduğunu söyler, yalan değildir bu. Borca girdiğiniz için devletin size vergi muafiyeti sağlamasının amacı sizin mali geleceğinizi düşünmesi değildir. Devlet kendi mali geleceğini kollar. Demek ki bankanız, muhasebeciniz, avukatınız ve öğretmenleriniz size evinizin aktif varlık olduğunu söylediğinde, belirtmedikleri tek nokta o evin kimin aktif varlığı olduğudur.

YA TASARRUFLAR?

AKTİF VARLIK mıdırlar?

Tasarruflarınız gerçek aktif varlıklarınızdır. Güzel, değil mi? Ama mali tabloları okuyup bütün tabloyu görmemiz gerekir. Tasarruflarınız aktif varlık olmakla birlikte bankanızın bilançosunda pasif varlık olarak görünürler. Aktif sütununuzda tasarruf ve çek hesabınız şöyle görünür.

Bilançonuz	
Aktif	Pasif
Tasarruflar	
Çek Hesap Bakiyesi	

Şimdi de tasarruf ve çek hesabı bakiyenizin bankanızın bilançosundaki görünümüne bakalım:

Bankanın Bilançosu

Aktif	Pasif
	Tasarruflarınız
	Çek Hesap Bakiyeniz

Bankalar tasarruf ve çek hesabı bakiyenizi neden pasif varlık olarak görmekte? Çünkü paranıza faiz ödemek zorundalar, bunu teminat altına almak onlara paraya mal olur.

Yukarıdaki birkaç çizimin ve sözcüklerin önemini kavrar-sanız, para oyununda gözlerin göremediğini daha iyi anlamaya başlarsınız.

TASARRUFLARINIZDAKİ PARAYA NEDEN VERGİ İNDİRİMİ ALMIYORSUNUZ?

Dikkat ettiyseniz, ev satın almak, borçlanmak için size vergi indirimi sağlanıyor, oysa tasarruflarınızdaki paraya vergi indirimi yok. Nedenini merak ettiniz mi?

Kesin yanıtı ben de bilmiyorum, ama fikir yürütebilirim. Önemli nedenlerinden biri tasarruflarınızın banka açısından pasif olması. Peki madem tasarruf hesabınızdaki para onlar için pasif bir varlık, öyleyse bankalar neden hükümetlerden paranın bankaya yatırılmasını özendiren yasalar çıkarmalarını istiyorlar?

SİZİN TASARRUFLARINIZA İHTİYAÇLARI YOK

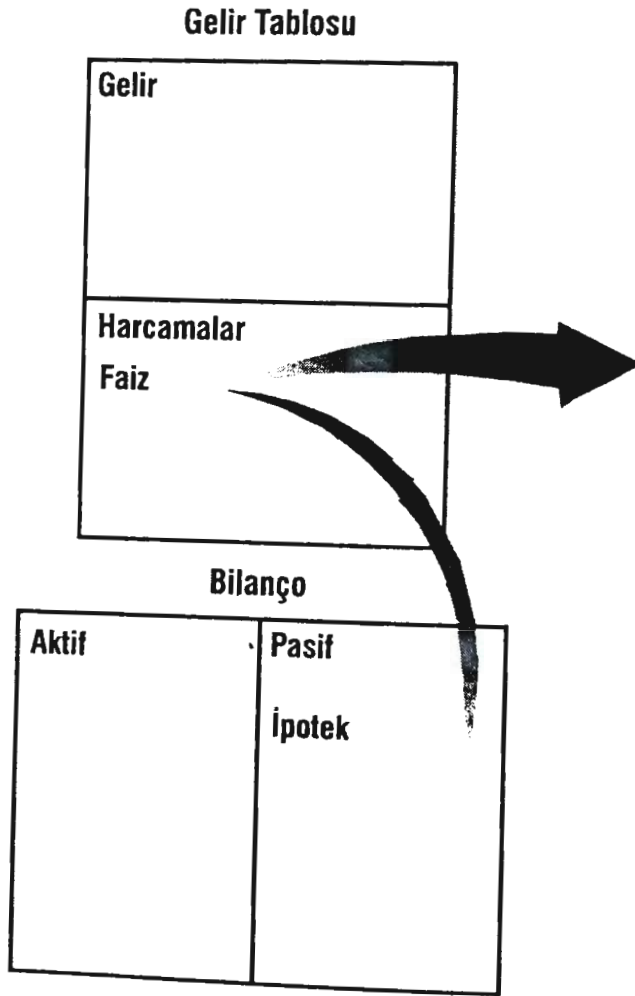
Üstelik bankalar sizin tasarruflarınıza ihtiyaç duymazlar. Bankalara fazla mevduat gerekmez, çünkü onlar parayı 10 kat artırabilirler. Bankaya yalnızca 1 dolar yatırırsanız, yasa gereği banka size 10 dolar borç verebilir, Merkez Bankası'nın koyduğu rezerv limitlerine bağlı olarak bu miktar 20 dolar da olabilir. Bu durumda 1 dolarınız birdenbire 10 dolar ya da daha fazla eder. Tılsımlı değil mi? Zengin baba bunu bana gösterdiğinde, çok hoşuma gitti. Bankacılık okuluna gidip banker olarak yetişmek değil de bir anda banka sahibi olmak istemiştim.

Ayrıca, banka sizin 1 dolarınıza % 5 faiz ödemekle kalır. Tüketici olarak siz kendinizi güvende hissedersiniz, çünkü banka paranıza bir miktar para ödemektedir. Bankalar bunu iyi müşteri ilişkileri olarak kabul ederler, onların bünyesinde tasarruf hesabı açtığınıza göre bir gün gelir ödünç para da isteyebilirsiniz. Ödünç para almanızı isterler, böylece size borç verdikleri miktara yüzde 9 ya da daha fazla faiz işletebilirler. Siz 1 dolarınıza % 5 faiz alırken, banka o bir doları sayesinde aldığınız 10 dolar borca % 9 ya da daha yüksek faiz işletebilir. Geçenlerde postadan % 8,9 faizli olduğu belirtilen yeni bir kredi kartı geldi adresime. Fakat anlaşma koşullarındaki hukuk jargonunu okuyunca, gerçek faizin yüzde 23 olduğu anlaşılıyordu. Söylememe gerek yok herhalde, kredi kartını ikiye kestikten sonra gerisin geri onlara gönderdim.

BİR YOLUNU BULUP TASARRUFLARINIZI SİZDEN ALIRLAR

Tasarruflarınızın vergi indiriminden yararlandırılmamasının bir başka nedeni daha var. Rakamları okuyabiliyor ve nakit akışının yönünü görebiliyorsanız, bir yolunu bulup tasarruflarınızı sizden aldıklarını anlarsınız. Aktif sütununuzda tasarruf ettiğiniz para, bankanın aktif sütununda yer alan ipotek ödemelerine eklenen faiz olarak pasif sütunundan dışarı çıkıyordur. Nakit akışı modeli şöyle gelişir:

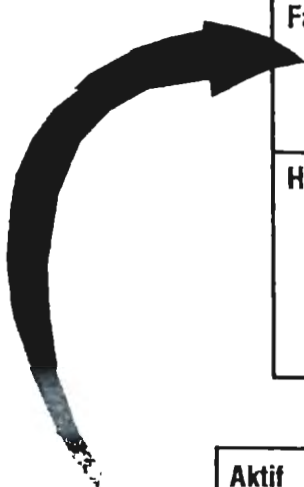
Mali Tablonuz



Bankanızın Mali Tablosu

Gelir Tablosu	
Gelir	
Faiz	
Harcamalar	

Bilanço	
Aktif	Pasif
İpoteğiniz	



İşte bankaların tasarruf etmeniz için devletten vergi teşvi-ki almanızı sağlamasına neden gerek duymadığını gösteren tablo. Çünkü bankalar borcunuza işlettikleri faizle sizden ta-sarruflarınızı zaten alıyorlar.

Politikacılar sistemle uğraşmazlar, çünkü bankalar, sigor-ta şirketleri, inşaat endüstrisi, aracı kurumlar ve daha başkala-rı siyasal kampanyalara yüksek miktarda parasal katkıda bu-lunmaktadırlar... Politikacılar oyunun adını bilmezler mi hiç?

OYUNUN ADI

1974 yılında zengin babanın canının sıkılmasının nedeni oyunun bana karşı oynanması ve bundan benim haberim olmamasıydı. Gayri menkul yatırımı yaparken kaybeden tarafta yer almıştım... ne var ki kazanan tarafta olduğumu sanıyordum.

“Oyuna katılmana sevindim,” demişti zengin baba. “Sana oyunun ne olduğunu kimse söylemediği için kaybeden takıma atılmışsın.”

Daha sonra oyunun temel kurallarını anlatan zengin baba, “Kapitalizm oyununun adının ‘Kim kime borçlu’ olduğunu söyleyebiliriz,” demişti.

Oyunu öğrenince, oyunun içinde ezilen biri olmak yerine daha iyi oyuncu olacağımı da eklemişti.

NE KADAR ÇOK KİŞİYE BORÇLUYSANIZ O KADAR FAKİRSİNİZ

Zengin baba, “Ne kadar çok kişiye borcun varsa, o kadar fakirsin,” derdi. “Buna karşılık sana borcu olan ne kadar çok kişi varsa, o kadar zenginsindir. Oyunun kuralı bu işte.”

Zihnimi açık tutmaya çalışıyordum. Sesimi çıkarmadan can kulağıyla zengin babayı dinleyecektim. Kötü niyetle konuşmuyordu, oyunu kendine göre anlatıyordu.

“Hepimiz birilerine borçluyuzdur. Borç dengesini kaybettiğinde sorun başlar. Ne yazık ki dünyadaki fakir kimseler oyunun içinde fena ezilmişlerdir, daha fazla borca girecek halleri kalmamıştır. Aynısı fakir ülkeler için de geçerli. Dünya da fakir, güçsüz ve finans bilgisinden yoksun olanlardan alır. Çok fazla borcunuz varsa, dünya varınıza yoğunuza el koyar... Za-

manınıza, işinize, evinize, hayatınıza, güveninize, sonra da izin verecek olursanız, sıra saygınlığınıza gelecektir. Bu oyunu ben kurmadım, kuralları da ben koymadım, ama nasıl oynandığını bilirim ve iyi de oynarım. Sana oyunu anlatacağım. Öğrenmeni istiyorum. İleride, ustalaşınca bildiklerini nasıl kullanacağına kendin karar verirsin.”

PARA BORÇTUR

Zengin baba nakit paranın bile öz sermaye aracı değil, borç aracı olduğunu anlatarak devam etti söze. Kullanılan her dolar banknotunun altın ya da gümüşle desteklenmesi gerekirdi, ancak şimdi banknotu basan hükümetlerin vergi mükellefleri tarafından ödeneceği garanti altına alınan borç senedir. Dünyadaki diğer ülkeler Amerikan vergi mükellefinin çalışıp borçluyum anlamına gelen parayı ödeyeceğine güvendiği sürece dünya da dolarınıza güven gösterecektir. Ancak eğer paranın kilit noktası olan “güven” ansızın ortadan kaybolursa, ekonominin de kâğıt evden farkı kalmaz. Tarih pek çok kez o kâğıt evin çöküşüne sahne olmuştur.

İkinci Dünya Savaşı’nın hemen öncesinde hiç değeri kalmayan Alman Weimar hükümetinin marklarını hatırlayalım. Hikâyeye göre ihtiyar bir kadın bir somun ekmek almak için tekerlekli bir araba dolusu markla fırına gitmiş. Arkasını döndüğü bir anda biri gelip el arabasını çalmış, ama giderken markları sokağa dökmüş.

Bugün “itibari” para diye bilinen paranın çoğunun altın ya da gümüş karşılığı bulunmamaktadır. Toplum hükümetin desteğine güvendiği sürece değer taşır. Amerika’da “fiyat” kavramıyla karşılanan bu sözcüğün diğer bir tanımı da “tam yetki sahibi bir kişi ya da topluluk tarafından verilen emir veya yapılan kararname” olarak bilinmektedir.

Günümüzde küresel ekonominin çoğu borç ve güvene dayanır. El ele verdiğimiz sürece her şey yolunda gidecektir. Ama hangi yolda?

“KİM SİZE BORÇLU?”

1974 yılına geri dönersek 56.000 dolarlık o daireyi nasıl alacağımı öğrenirken zengin babadan anlaşmaları belirlemekle ilgili önemli bir ders daha almıştım.

“Oyunun adı ‘Kim kime borçlu?’ Biri seni borçla vuruyor. On kişiyle yemeğe gitmeye benzer. Sen tuvalete gidersin, geri geldiğinde hesap masada duruyordur, ama on arkadaşından biri bile ortalıkta yoktur. Oyunu oynayacaksan, en iyi şekilde öğrenmen, kuralları bilmen, dilini kavraman ve de birlikte oynadığın kişileri tanıman gerek. Yoksa, sen oyunu oynamazsın, sana oyun oynarlar.”

ALT TARAFI BİR OYUN

Zengin babanın dedikleri önce beni kızdırdı... Ama dinledim ve anlamak için elimden geleni yaptım. Sonunda anlayayım diye somutlaştırmak için bir örnek verdi.

“Futbol oynamayı seviyorsun, değil mi?” diye sordu.

“Bayılıyorum,” dedim.

Buna karşılık, “Para da benim oyunum işte. Para oyununa bayılıyorum,” dedi.

“Pek çokları parayla oyun olmayacağını söyler,” diye karşı çıktım.

Zengin baba dediklerimi onayladı. “Doğru. Çoğu kimse için hayat memat meselesidir. Onlar için para, oynamak zorunda bırakıldıkları bir oyundur ve bundan nefret ederler. Ne yazık ki uygarlaştıkça para hayatımıza daha çok girer.

Zengin baba daha sonra da NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'ni çizdi



“Şuradaki tenis kortuna ya da futbol sahasına bak. Para oyununu oynayacaksan, hangi takımda yer almak isterdin? ‘Ç’, ‘S’, ‘İ’ yoksa ‘Y’ takımında mı? Ya da sahanın hangi tarafında yer almak isterdin diye sorayım? Sağda mı, solda mı? Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafını işaret ettim.

BORÇ VE RİSK ALIYORSANIZ BUNUN BEDELİ SİZE ÖDENMELİDİR

Zengin baba, “Güzel,” dedikten sonra derse geçti:

“Bu nedenle dışarı çıkıp oyuna katılamaz, 30 yıl boyunca ayda 150 dolar kaybedeceğin bir anlaşma imzalamakla iyi bir iş yaptığını, çünkü para kaybediyorsun diye devletin sana vergi indirimi vereceğini, nasıl olsa gayri menkul fiyatlarının artacağını söyleyen bir emlak komisyoncusuna kulak asamazsın. Bu kafayla oyun oynanmaz. Dedikleri doğru çıkabilir, ama

Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında oyun böyle oynanmaz. Biri sana borca girmeni, bütün riskleri göze almanı ve bunun bedelini de ödemeni söylüyor. Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafında yer alanlara bunun iyi bir fikir olduğunu düşünür, ama sağdakiler için tam tersi geçerlidir.”

Dizlerim titriyordu.

Zengin baba devam ediyordu:

“Bir de benim gözümünden bak. Ta bilmem kaçınıc kattan bu daireye 56.000 dolar ödemeye hazırsın. Borç senedi imzalıyorsun. Riske giriyorsun. Kiracı orada oturmanın bedelinden çok daha düşük kira veriyor. Dolayısıyla sen onun konut giderine katkıda bulunmuş oluyorsun. Bu sana mantıklı geliyor mu?”

Başımı iki yana salladım. “Hayır.”

“İşte ben oyunu böyle oynarım. Şu andan itibaren herhangi bir borca ya da riske girersen, bunun bedeli sana ödenmeli. Anladın mı?”

Kafa salladım, “Evet.”

“Para kazanmak sağduyu ister. Uzaybilimden söz etmiyoruz burada. Ama ne yazık ki para konusunda sağduyu göstermek pek yaygın değil. Bankerin teki sana borca girmeni, temel ekonomik açıdan hiç de mantıklı olmayan bir şey için devletin sana vergi indirimi vereceğini söylüyor, sonra da emlak komisyoncusunun teki fiyatlar artacak gerekçesiyle senin ödediğinin çok altında bir kira verecek kiracı bulmak için senden belgeleri imzalamanı istiyor. Eğer bütün bunlar sana anlamlı geliyorsa, demek ki seninle benim sağduyu anlayışımız birbirine benzemiyor.”

Öylece kalakaldım. Her dediğini işitmiştim, itiraf etmeliyim ki çok iyi bir alışveriş yaptığımı düşündüğüm için öyle heyecanlanmıştım ki mantığımın sesine kulak verecek durumda değildim. Girdiğim işin gerçek değerini göremiyordum. “İyi” bir anlaşma gibi görüldüğünden içimi heyecan ve hırs

bürümüştü, rakamlarla sözcüklerin bana anlatmaya çalıştıklarını duymamıştım.

Derken zengin baba kendi uyguladığı önemli bir kuralı söyledi bana:

“Satın alırken kâr edilir, satarken değil.”

Nasıl bir borca girerse girsin ya da nasıl bir risk alırsa alsın, satın aldığı neyse daha o günden anlamlı gelmesi gerekiyordu zengin babaya. Ekonomi kötüye de gitse iyiye de gitse anlamından bir şey kaybetmemeliydi. Vergi hilelerine veya gelecekte neler olacağını tahmin eden kristal kürelere dayanarak iş yapmazdı.

Onun gözünden para oyununu giderek kavramaya başlıyordum. Para oyunu başkalarının sana borçlandığını görmek ve kimlere borçlandığına dikkat etmektir. Dedikleri bugün hâlâ kulağımda: “Riske ve borca girersen, karşılığını alacağına emin ol.”

Zengin babanın da borcu vardı, ama borç alırken dikkat ederdi. “Borçlanırken dikkatli ol,” derdi. “Kişisel borç alıyorsan, miktarı az olsun. Büyük borç alıyorsan, geri ödemeyi başkasının yapacağına emin ol.”

Para oyununu ve borcu size, bana, kısaca herkese oynanan bir oyun olarak görürdüm. Şirketler şirketlere, ülkeler ülkelere oynardı bu oyunu. Zengin babaya göre yalnızca bir oyundu para. Ama sorun çoğu kimse için paranın oyun olmaması. Onlar için para yaşam mücadelesi... Hatta hayatın ta kendisi. Kimse onlara oyunu anlatmadığından bankacıların dediklerine önem verir, evlerinin aktif varlık olduğuna inanırlar.

GERÇEK Mİ KANAAT Mİ?

Zengin babanın dersi bitmemişti henüz: Sağ tarafta yer almak istiyorsan, para konusunda gerçeklerle kanaat arasında-

ki farkı bilmelisin. Sol taraftakiler gibi her mali öğüdü körü körüne kabul edemezsin. Rakamları bilmen gerek. Gerçekleri de. Zaten rakamlar sana gerçekleri söyler. Mali açıdan ayakta kalman gerçeklere bağlıdır, ne bir arkadaşının ne de bir danışmanın kanaatine.

“Anlamıyorum. Bir şeyin gerçek olmasıyla kanaat olması arasında neden fark olsun? Biri ötekinden daha mı iyi?”

“Hayır,” yanıtını aldım. “Fakat bir şey gerçek mi yoksa kanaat mi bilmen gerekir.”

Afallamış bir ifadeyle zengin babaya bakıyordum.

Kafa karışıklığımı gidermeme bir örnek vererek yardımcı olmaya çalışan zengin baba, “Ailenin evinin değeri ne?” diye sordu.

“Onu biliyorum,” dedim hemen. “Annemle babam evi satmayı düşünüyorlar, geçenlerde bir emlak komisyoncusu gelip eve değer biçti. 36.000 dolar edermiş. Bu da babamın ödediği paranın 16.000 dolar arttığı anlamına geliyor. Beş yıl önce 20.000 dolara satın almıştı.”

“Peki biçilen değerle babanın koyduğu paranın değeri gerçek mi kanaat mi?”

Bir süre düşündüm, zengin babanın neye varmaya çalıştığını anlamıştım. “İkisi de kanaat, değil mi?” diye sordum.

Haklıydım. “Aferin,” aldım zengin babadan. “Çoğu kimse mali açıdan sürünür, çünkü ömür boyu mali kararlar alırken gerçeklere değil kanaate bakar. Bunlar şöyle kanaatler olabilir: “Eviniz aktif varlıktır.” “Gayri menkul fiyatları daima artar.” “Para kazanmak için para gerekir.” “Hisse senetleri gayri menkulü hep sollar.” “Portföyünüzü çeşitlendirmelisiniz.” “Zengin olmak istiyorsan dürüstlüğü bırakman gerekir.” “Yatırım yapmak risklidir.” “Adımını sağlam at.”

Derin düşüncelere dalmıştım, parayla ilgili evde duyduklarımın çoğunun gerçek değil kanaatten ibaret olduğu dank etmişti kafama.

Zengin baba "Altın aktif varlık mıdır?" diye sorarak beni düşüncelerimden uzaklaştırdı.

"Elbette," dedim bir çırpıda. "Zamana dayanan tek gerçek akçe altındır."

"Bak gördün mü? Verdiğin yanıtta başkalarının kanaatini tekrarlamaktan başka bir şey yapmadın, oysa gerçeklere bakmalıydın."

Zengin baba usulca sürdürdü anlatmayı. "Altının aktif varlık olmasının koşulu sattığın fiyatın altında bir fiyatla satın almandır. Diyelim, 100 dolara aldın, 200 dolara sattın, o zaman aktif varlık niteliği kazanır. Bir onsunu 200 dolar almış, sonra da 100 dolara satmışsan, bu işlemde altın pasif varlıktır. Sana gerçekleri gösteren işlemin gerçekleşmiş mali rakamları olur. Doğrusunu istersen, aktif ya da pasif olması senin elinde, çünkü altını gelir kanyasına çeviren de, gider kalemine dönüştüren de bir tek sensin. Finans bilgisinin önemi buradan geliyor. Çok iyi bir işe giren ya da değerli bir gayri menkul alan, ama sonra onu mali kabusu dönüştürenleri çok gördüm. Kişisel yaşamlarında da aynısını yaparlar. Alın teriyle kazandıkları parayı ömür boyu gider kalemi olacak pasif varlıklara yatırırılar.

Kafam iyice karışmıştı, biraz da incinmiştim, tartışmak istiyordum. Zengin baba benimle dalga geçiyordu.

"İnsanoğlunun sürünmesi gerçekleri bilmemesinden ileri gelir. Her gün bütün parasını kaybedenlerin korkunç öykülerini duyarız, çünkü kanaati gerçekle karıştırmışlardır. Mali bir karar verirken kanaatlerden yararlanmakta sorun yok... ama aradaki farkı bildiğin sürece. Milyonlarca insan kanaate dayalı aldıkları hayati kararlarını kuşaktan kuşağa aktarırlar, sonra da neden mali sıkıntı içindeyiz diye kafa yorarlara.

"Ne tür kanaatlerden söz ediyorsunuz?" dedim.

Zengin baba yanıtlamadan önce kıkırdadı. "Peki, kulağımıza sık çalınan en yaygın örneklerden birkaç tane vereyim."

Örnekleri sıralarken sessizce gülüyordu, belli ki insanoglu olmanın gülünç tarafıydı güldüğü. O gün verdiği örneklerden bazılarını sizlerle paylaşayım:

1. “O adamla evlenmelisin. Ondan iyi koca olur.”
2. “Güvenceli bir iş bul, ömrünün sonuna dek bırakma.”
3. “Doktorlar çok para kazanırlar.”
4. “Onların büyük evi var. Demek ki zenginler.”
5. “Kaslı vücudu var. Sağlıklı demek ki.”
6. “Güzel bir otomobil, ufak tefek yaşlı bir kadından başkası kullanmadı.”
7. “Herkesin zengin olmasına yetecek kadar para yok.”
8. “Dünya tepsi gibi düzdür.”
9. “İnsanoğlu asla uçamayacak.”
10. “Kız kardeşinden daha akıllı o adam.”
11. “Tahviller hisse senetlerinden daha güvenli.”
12. “Yanlış yapanlar aptaldır.”
13. “O kadar düşük fiyata asla satmaz.”
14. “O kız benimle asla çıkmaz.”
15. “Yatırım yapmak risklidir.”
16. “Asla zengin olamam.”
17. “Yüksekokul okumadım, demek ki ilerlemem olanaksız.”
18. “Yatırımlarınızı çeşitlendirmeniz gerek.”
19. “Yatırımlarınızı çeşitlendirmeniz gerekmez.”

Ben insanların yaygın kanaatlerinden bıkip usanana dek susmak bilmedi zengin baba.

Sonunda, “Peki!” dedim. “Yeterli bu kadarı. Gelmek istediğiniz nokta ne?”

“Hiç susmayacağım sandın değil mi?” derken gülümsüyordu zengin baba. “Diyeceğim şu, çoğu kimsenin hayatını

gerçekler değil kanaatleri belirler. Kişi yaşamını değiştirmek istiyorsa, önce kanaatlerini değiştirmeli, arkasından da gerçeklere bakmalıdır. Mali tabloları okuyabiliyorsan, yalnızca bir şirketin mali başarısını değil, aynı zamanda tanıdığın birini kendinin veya başkasının kanaatine göre değerlendirmek yerine onun gerçekten ne durumda olduğunu görebilirsin. Dediğim gibi bir ötekenden daha iyi değil. Ancak hayatta başarılı olmak için, hele mali başarıya ulaşmak için aralarındaki farkı bilmen gerekir. Bir sözün gerçek olduğunu doğrulayamıyorsan, demek ki kanaattir. Kişinin rakamları okuyamaması mali körlüktür, bundan dolayı başkalarının kanaatlerine başvurmak zorunda kalır. Mali delilik kanaatlerin gerçeklerin yerini almasının sonucudur. Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında yer alacaksan, gerçeklerle kanaat arasındaki farkı bilmen gerekir. Bu öğreneceğin önemli derslerden biri.”

Zengin babanın dediklerini anlamak için can kulağıyla dinliyordum. Basit bir kavramdan söz ediyor olmalıydı, gelelelim o anda kafama giremeyecek kadar derindi.

Sonra, “‘Derin inceleme’ ne anlama geliyor, biliyor musun?” diye bir başka soru geldi zengin babadan.

Bilmiyordum.

“Derin inceleme kanaatlerin ve gerçeklerin ortaya çıkarılmadı demektir. Konu para olduğunda çoğu kimse tembel davranır ya da kestirme yollar arar, bu nedenle yeterli ölçüde derin inceleme yapmazlar. Bir de yanlış yapmaktan çok korktukları için sürekli derin inceleme yapan, ama sonra harekete geçmeyenler vardır. Aşırı derin incelemenin sonucu da ‘analiz felci’ olur. Önemli olan gerçeklerle kanaatleri birbirinden ayırmak ve karara varmaktır. Günümüzde mali açıdan sıkıntı çekenlerin çok olmasının nedeni fazla kestirme yollardan gitmeleri ve mali kararlarını genellikle “Ç” veya “S” dilimde yer alanların kanaatlerine dayanarak vermeleridir. ‘İ’ ya da ‘Y’ olacaksan bu farkı çok iyi anlayan şart.”

Ne yalan söyleyeyim, zengin babanın o günkü dersi pek hoşuma gitmemişti, ne var ki gerçeklerle kanaatler arasındaki farkı anlamak, gördüğüm diğer derslerden daha çok işime yarayacaktı.

Yıllar sonra 1990'larda zengin baba borsanın ibresinin takip edilemeyecek kadar yükseklerle çıktığını izlerken, bir tek yorumda bulundu.

“Yüksek maaşlı çalışanlar ya da serbest meslek sahibi olanlar büyük miktarlarda vergi veren, büyük ölçüde borca giren ve portföylerinde yalnızca değerli kâğıtlar bulunan kimse-ler yatırım danışmanlığına kalkışırlarsa olacak budur. Milyonlarca insanın gerçekleri bildiklerini sandıkları kişilerin kanaatlerini dinledikleri için canı yanacak.”

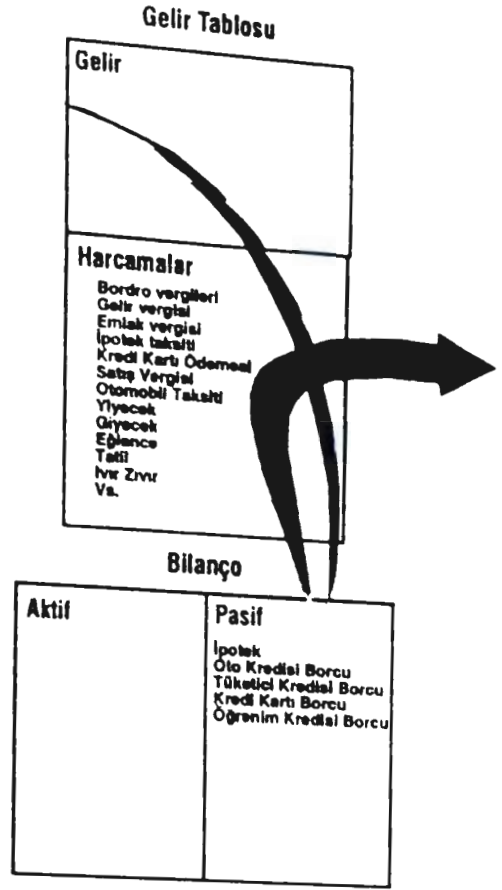
Amerika'nın en büyük yatırımcısı Warren Buffett bir zamanlar şöyle demişti:

“Poker oynarken yirmi dakika sonra kimin kurban olduğunu hâlâ bilmiyorsanız, kurban sizsiniz demektir.”

MALİ SIKINTI ÇEKİLMESİNİN NEDENİ

İstatistiklere göre okulu bitirdikleri günden öldükleri güne dek çoğu kimse borç içinde yüzecek.

Ortalama orta sınıf İş
Amerikalıların
mali portresi
şöyle çizilebilir:



BAŞKA BİRİNİN BİLANÇOSU

Oyunu artık anladıysanız, yukarıda sıralanan pasif varlıkların başka birinin bilançosunda şöyle görüldüğünü de anlamışsınızdır:

Gelir Tablosu

Gelir
Harcamalar

Bilanço

Aktif	Pasif
İpotek Öto Kredisi Borcu Tüketici Kredisi Borcu Kredi Kartı Borcu Öğrenim Kredisi Borcu	

“Düşük peşinat, aylık kolay ödemeler” ya da “Merak etmeyin devlet kayıplarınıza karşılık vergi indirimi sağlar,” gibi akıl verenleri her duyduğunuzda birinin sizi oyuna getirmeye çalıştığını anlayın. Mali açıdan özgür olmak istiyorsanız, biraz daha uyanık olmalısınız.

Çoğu kişi kimsenin kendine borçlu olmadığını söyler. Gerçek aktif varlıkları (ceplerine para getiren gelir kaynakları) yoktur, aslında onlar başkalarına borçludur. Bundan dolayı iş güvencesine sıkı sıkıya sarılır ve mali sıkıntı çekerler. Bir işte çalışıyor olmasalardı, beş parasız kalmaları işten bile olmazdı. Ortalama Amerikalının daha iyi bir yaşam arayışında olmalarına bağlı olarak oyunun içinde ezildiği, bundan dolayı da iflasa yalnızca üç maaş kadar yakın olduğu söylenir. Kartlar onların aleyhine dizilmiştir. Evlerinin, arabalarının, golf sopalarının, giysilerinin, yazlık evlerinin ve diğer cicili bicili eşyala-

rının aktif varlık olduğuna inanır Amerikalılar. Başkalarının söylediği her şeye inanırlar. İnanmak zorundadırlar, çünkü mali rakamları okumasını bilmezler. Gerçeklerle kanaati birbirinden ayırt edemezler. Çoğu okula gider, oyunu nasıl oynayacağını öğrenir, ancak kimse onlara oyunu anlatmamıştır. Oyunun adının “Kim kime borçlu?” olduğundan söz etmemiştir. Bunu bilmedikleri için başkalarına borçlananlar hep onlar olur.

PARA BİR FİKİRDİR

Kenny Rogers'ın *The Gambler* [Kumarbaz] şarkısını severim. Bir dizide bu konuda anlattıklarımı özetlemektedir: “If you're going to play the game, boy, you've got to learn to play it right” [Oyunu oynayacaksan, oğlum, doğru oynamayı öğreneceksin].

Dilerim artık NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nin temel noktalarını anlamış, paranın gözlerden çok zihinle görülen bir fikir olduğunu öğrenmişsinizdir. Para oyununu ve nasıl oynandığını öğrenmek mali özgürlüğe doğru çıkılan yolculuğun önemli bir aşamasıdır. Ama daha da önemlisi NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafına geçerek kim olmak istediğinizdir. Bu kitabın ikinci bölümünde “İçinizdeki En İyiyi Ortaya Çıkarmak” hedeflenirken aşağıdaki formülü irdeleyeceğiz:

OL-YAP-EDİN

BÖLÜM II

İçinizdeki En İyiyi Ortaya Çıkarmak

YEDİNCİ KONU

Olduğumuz Kişi Olmak

“Sorun evsiz kalmakta değil,” demişti zengin baba, “Önemli olan kim olduğun. Mücadeleyi bırakma, adam ol. Pes et, o zaman da başkası olursun... Ama o ikisi aynı olmaz.”

GEÇİRDİĞİNİZ DEĞİŞİM

İş güvencesini bırakıp mali güvenceye geçmeyi düşünenleriniz için sizi destekleyici sözlerden başka diyeceğim yok. Kim ve benim için, ilerleme yürekliliğini göstermeden önce evsiz ve umutsuz kalmamız gerekmişti. Böyle bir yol çizmiştik kendimize, ama ille de böyle bir yoldan gitmemiz gerekmiyordu. Daha önce de anlattığım gibi *Ölçüm Çeyreği*’nin sağına giden köprüyü geçmenize yardımcı olacak hazır kurulu sistemler de bulabilirsiniz.

Asıl mesele içsel olarak geçirdiğiniz evrim ve bunun sonucunda kim olduğunuzdur. Kimileri için süreç kolay gelişir. Başkaları içinse yolculuk çıkılmayacak kadar olanaksızlıklarla doludur.

PARA UYUŞTURUCU GİBİDİR

Zengin baba Mike’la bana hep şöyle derdi: “Para uyuşturucu gibidir.”

Onun yanında çalışırken bize ücret ödemeyi reddetmesinin asıl nedeni para için çalışma bağımlılığına yakalanmamızı istememesiydi. “Eğer para bağımlısı olursanız, o bağımlılıktan kurtulmanız çok zor olur.”

Yetişkin bir birey olarak para istemek üzere zengin babayı California’dan aradığımda dokuz yaşında Mike’la bana karşı takındığı tutumu sürdürmekte hâlâ kararlıydı. Çocukken bize para vermezdi, o gün de vermeye niyeti yoktu. Onun yerine sert tavrını sürdürüp para için çalışma bağımlılığından beni uzaklaştırmaya çalıştı.

Parayı uyuşturucuya benzetirdi, çünkü paraları olduğunda mutlu olan kimselerin, parasız kalınca canlarının nasıl sıkıldığını, nasıl karamsar olduklarını görmüştü. Tıpkı eroin bağımlılarının şırıngayı damarlarına enjekte edince kafayı bulmaları, ama mal bulamayınca aksi, saldırgan olmaları gibi.

“Paranın bağımlılık yapma gücünden sakının,” diye uyarırdı zengin baba oğluyla beni. “Onu almaya bir alıştınız mı, hep öyle almak istersiniz.”

Başka türlü söylersek, çalışan biri olarak para alıyorsanız, parayı öyle bulma alışkanlığı edinirsiniz. Serbest meslek sahibi olarak para bulmaya alışırsanız, parayı öyle kazanma alışkanlığını yıkmmanız hiç kolay olmaz. Devletten sosyal yardım parası almaya alışmışsanız, o alışkanlığı kırmak da epey zor olacaktır.

“Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafından sola geçmenin en zor yanı para kazanma yoluna baş koymuş olmaktır. Alışkanlığın ötesinde bir güç var karşında, bu da bağımlılıktır.”

Zengin baba Mike’la bana para için çalışmamayı bu örneklerle anlatırdı. Para edinme yolunu bulmak için kendi sistemimizi kurmayı öğrenmemiz gerektiğini söylerdi.

MODELLER

Kim'le benim için "İ" diliminde para edinen kişiler olmaya çalışmanın en zor yanı geçmişteki koşullanmalarımızın bize engel olmasıydı. Arkadaşlarımızın, "Neden böyle yapıyorsunuz? Neden iş bulup sorunu çözmüyorsunuz?" demesi de cabasıydı.

Hele bir yanımızın maaş güvencesine geri dönmek istediği anlar hiç kolay geçmezdi.

Zengin baba Mike'la bana para dünyasının kocaman tek bir sistem olduğunu anlatmıştı. Bireyler olarak bize düşen o sistem içerisinde belli modelleri çalıştırmayı öğrenmekti. Örneğin,

"Ç" sistem için çalışır.

"S" sistemin içindedir.

"İ" sistemi kurar, sahip olur veya denetler.

"Y" sisteme para yatırır.

Zengin babanın sözünü ettiği model bizi paraya çeken, vücudumuzdaki, zihnimizdeki, ruhumuzdaki modeldi.

"Kişi paraya ihtiyaç duyduğunda, "Ç" olan biri kendiliğinden iş aramaya koyulur, "S" başının çaresine kendi bakacaktır, "İ" ya para üreten bir sistem kurar ya da satın alır, "Y" para üreten bir gelir kaynağına yatırım yapma fırsatının peşine düşer.

MODEL DEĞİŞTİRMEK NEDEN ZORDUR

"Model değiştirmenin zor yanı günümüzde paranın hayatın temeli olmasından ileri gelir. Tarım Çağı'nda paranın önemi yoktu, çünkü topraktan parasız yiyecek, barınak, ateş ve su elde etmek mümkündü. Sanayi Çağı'nda insanoğlu bü-

yük kentlere taşınınca para kendini gösterdi. Bugün suyu bile parasız alamıyoruz.”

Zengin baba daha sonra, “Ç” diliminden, diyelim ki “İ” dilimine geçmeye başladığında, “Ç” olmaya bağımlı ya da dünyanın sonunun geldiğine inanan yanın; direnmeye kavgaya girişir. Boğulmak üzere olan birinin soluk alma çabasına ya da açlıktan ölmek üzere olan birinin sağ kalmak için yiyecek aramasına benzer.

Zengin baba telefon ettiğimde bana şunları anlatmıştı: “Geçiş zorlaştıran, içinde sürüp giden bu savaştır. Artık olmadığın senle olmak istediğin sen arasındaki çekişmedir bu. Hâlâ güvence arayan yanın özgürlük isteyen yanınla savaş halinde. Kimin galip geleceği tamamen sana bağlı. Ya işini kuracaksın ya da ömür boyu ücretli olmak üzere iş arayacaksın.”

KENDİ SEVDANI BUL

Zengin baba, “Gerçekten ileri gitmek istiyor musun?” diye sordu.

Hiç geciktirmeden “Evet,” dedim.

“Yola koyulmana neden olan neydi, unuttun mu? Sevdan, bunlara kalkışmana neyin yol açtığı çıktı mı aklından?”

İrkilmiştim, “Şey,” diye geveledim. Unutmuştum. Sokak telefonunun başında durup neden bu keşmekeşin içine düştüğümü hatırlamak için aklımı başıma toplamaya çalıştım.

“Biliyordum,” dedi zengin babanın ahizeden gürleyen sesi. “Düşlerini gerçekleştirmektense kişisel olarak ayakta kalmak seni daha çok ilgilendiriyor. Korkun sevdanı bastırmış. Yola devam etmenin tek çaresi yüreğindeki ateşi söndürmemen. Seni yollara düşüren neydi hiç aklından çıkarmazsan yolculuk kolay geçecektir. Kendin için kaygılanmaya başlarsan, korkun seni yiyip bitirir. İşler sevdıyla kurulur. Korkuyla değil. Bugüne

kadar geldin. Yaklaşıyorsun, geri dönme. Seni yola çıkaran nedeni düşün, onu yüreğine kazı ve ateşi söndürme. Dilediğin zaman bırakabilirsin... Neden şimdi bırakasın?”

Bunları da söyledikten sonra zengin baba bana iyi şanslar diledi ve telefonu kapadı.

Haklıydı. Yolculuğun amacı aklımdan uçup gitmişti. Düşlerimi unutmuş, korkunun hem beynime hem yüreğime dolmasına izin vermiştim.

“*Flash Dance*” adında bir film vardı. Filmin başlıca şarkısının sözleri şöyleydi: *Take your passion and make it happen.* [Sevdanı al ve hayata geçir.]

Sevdam aklımdan çıkmıştı işte. Şimdi onu hayata geçirmenin zamanıydı, diğer bir seçenekte eve dönüp her şeyi unutmaktı. Bir süre olduğum yerde durdum, zengin babanın son sözleri kulaklarımda çınlıyordu hâlâ: “Dilediğin zaman bırakabilirsin... Neden şimdi bırakasın?”

Bir şeyleri hayata geçirene kadar bırakmayı ertelemeye karar verdim.

SİSTEM SAHİBİ BİR ÖĞRETMEN OLMAK

Zengin babayla telefon görüşmemiz sona erdikten sonra bir süre daha telefon kulübesinin yanından ayrılmadım. Korkularım ve başarısızlık içimi kemiriyordu, düşlerimse kenara itilmişti. Bambaşka bir öğretim sistemi yaratmayı düşlemiştim oysa. Girişimci ve yatırımcı olmak isteyenleri eğitecek bir program yapmayı tasarlamıştım. Telefon kulübesindeyken düşüncelerim lise yıllarıma yöneldi.

15 yaşındayken lisedeki rehberlik öğretmenim, “Büyüyünce ne olacaksın? Sen de baban gibi öğretmen mi olacaksın?” diye sormuştu.

Gözlerinin için bakarak kuşkuyla yer bırakmayacak bir tonla yanıtlamıştım sorusunu: “Ben asla öğretmen olmam. Öğretmen olmak yapacağım en son şey.”

Okuldan hoşlanmıyordum dersem yalan olur. Çünkü nefret ediyordum. Sırada oturup hiç ilgi duymadığım bir konuda aylarca konuşan pek sevmediğim ya da saygı duymadığım birini dinlemek zorunda bırakılmaktan kesinlikle nefret ediyordum. Dersi asmamışsam sınıfın arkasında yerimde duramaz, kıpırdanır, sorun çıkarırdım.

Rehberlik öğretmenim, tıpkı öğretmen babamın yaptığı gibi nasıl bir kariyer planladığımı sorduğunda, aklım başımdan gidecek sanmıştım.

O zamanlar sevdanın aşk ve nefretin bileşimi olduğunu bilmiyordum. Öğrenmeyi seviyordum, ama okula nefretim sonsuzdu. Olmak istemediğim birine programlanmak için sınıfta oturmaktan nefret ediyordum. Meğer yalnız değilmişim.

EGİTİM ÜSTÜNE SEÇKİN ALINTILAR

Winston Churchill, “Her zaman öğrenmeye hazırım, fakat bana öğretilmesi her zaman hoşuma gitmez,” demişti.

John Updike, “Kurucularımız çocukların ebeveynlerine yük olduklarına karar vermişler. Bundan dolayı adına okul denen hapisaneler kurmuşlar, içine de eğitim adı verilen işkence yöntemleri koymuşlar,” diyerek dile getirmişti düşüncelerini.

Norman Douglas açısından, “Eğitim devlet kontrolünde aksiseda imalatı,” idi.

H. L. Mencken, “Galiba okul günleri insan yaşamında en mutsuz dönemlerdir,” diyordu. “Boş, anlaşılmayan ödevlerle,

yeni ve nahoş kurallarla, sağduyunun ve nezaketin şiddetli ihlalleriyle doludur.”

Galileo'nun savunduğu, “Kimseye bir şey öğretemezsin; tek yapabildiğin onu kendi içinde bulmasına yardımcı olmak” idi.

Mark Twain ise, “Okulun öğrenimime müdahale etmesine asla izin vermem,” görüşündeydi.

Albert Einstein açısından, “Ortalıkta çok fazla öğretim” vardı, “Hele Amerikan okullarında.”

ÖĞRENİMLİ BABAMDAN ARMAĞAN

Benimle yukarıdaki alıntıları paylaşan, yükseköğrenimli babamdan başkası değildi. O da nefret ederdi öğretim sisteminden, ama sistemin içinde başarılıydı, o başka. 300 yıllık sistemi değiştirmek uğruna öğretmen olmuştu, ne var ki sistem onu da içine alıp öğütmüştü işte. Sevdasının izinden gitmiş, sistemi değiştirmeye çalışmış, fakat duvara toslamaktan kurtulamamıştı. Sistemin içinde para kazananların sayısı çok fazlaydı, değişim gerektiği üstüne atıp tutan bol olsa da kimse değişmesinden yana değildi aslında.

Rehberlik öğretmenim falcı mıydı ne, çünkü yıllar sonra bir de baktım babamın izinden yürüyorum. Ama bunu aynı sistem içinde yapmadım. Aynı sevdaya tutularak kendi sistemimi yarattım. Evsiz kalmam da bu nedenle oldu. Farklı bilgiler öğreten bir öğretim sistemi kurma sevdamdı buna neden.

Öğrenimli babam Kim’le benim mali sıkıntı içinde olduğumuzu, kendi eğitim sistemimizi kurmak için canımızı dişi-

mize taktığımızı duyunca, yukarıdaki alıntıları göndermişti bize. Sayfanın üst köşesine de şunları karalamıştı:

“Pes etme.” Sevgiyle, Baban.

O ana dek babamın sistemden ve gençler üzerindeki etkisinden nasıl nefret ettiğinden haberim yoktu. Fakat beni desteklemek adına yaptığı bu jestten sonra durum biraz daha anlam kazanmaya başlamıştı kafamda. Peşinden koştuğum sevdıyla babamın yıllar önce tutulduğu sevda birbiriyle aynıydı. Tıpkı babama benziyordum, farkında olmadan bayrağı ondan devralmışım. İçimde bir öğretmen yatıyordu... Belki de sistemden bu kadar nefret etmemin nedeni buydu.

Sonradan farkına vardım ki hem babama hem de zengin babaya dönüşmüştüm. Zengin babamdan kapitalist olmanın sırlarını öğrenmişim. Kendi babamdan da öğretme sevdasını almışım. İkisinin bileşimiyle eğitim sistemiyle ilgili bir şeyler yapabilirdim. Var olan sistemi değiştirme isteğim ya da yeteneğim yoktu. Ama kendi sistemimi kurabilecek bilgiye sahiptim.

YILLARCA SÜREN EĞİTİM MEYVELERİNİ VERİYOR

Yıllar boyunca zengin babam beni şirketler ve iş sistemleri kuran biri olmak üzere yetiştirdi. 1977’de kurduğum iş imalat şirketi idi. Naylon ve cırt cırt kullanarak parlak renkli “sörfçü cüzdanları” üreten ilk şirketlerden biriydik. Bu ürünün ardından “ayakkabı cebi” denen, yine naylon ve cırt cırt karışımı, koşu ayakkabılarının bağlarına takılan mini cüzdanlar çıkardık. 1978’de yavaş koşuya çıkmak salgındı adeta, koşucular da anahtarlarını, paralarını, kimliklerini koyacak bir yer arıyorlardı. “Ayakkabı cebi” bu gerek doğrultusunda tasarlandı ve dünyaya pazarlandı.

Parlak başarımız akıl alımayacak boyutlardaydı, fakat çok geçmeden ürün ve şirket sevdası uçtu, gitti. Küçük şirketimiz uluslararası rekabette darbe almaya başlayınca zayıf düştü. Tayvan, Kore ve Hong Kong benimkiyle tıpatıp aynı ürünleri dünya piyasalarına sürüyor, bizim geliştirdiğimiz pazarı ele geçiriyordu. Fiyatlar öyle düşüktü ki onlarla rekabet etmemize olanak yoktu. Perakende fiyatları bile bizim maliyet fiyatımızın çok altındaydı.

Küçük şirketimiz çözülmesi gereken bir ikilemle karşı karşıyaydı: Ya onlarla savaşıyor ya da onlara katılacaktık. Ortaklar olarak rekabete giremeyeceğimize karar verdik. Piyasayı ucuz ürünlerle dolduran şirketler iktidarı ele geçirmişti. Oynamaya sunduk ve onlara katılmaya karar verdik.

İşin korkunç yanı ayakta kalabilmek için sadık ve çalışkan elemanlarımızın çoğunu kapının önüne koymak zorunda kalmamızdı. Yüreğimi burkuyordu bu durum. Kore ve Tayvan'daki imalatımız için anlaşma yaptığımız yeni fabrikaları incelemeye gittiğimde, ruhum da incinecekti. Oradaki genç insanlar acımasız ve insanlık dışı koşullarda çalışmak zorundaydılar. Tek bir işçinin sığabileceği kadar dar bir alanda beş kişinin sıkışık çalıştığını gördüm. Vicdanım beni rahatsız etmeye başladı. Beni tasalandıran yalnızca Amerika'da işten çıkardığımız kimselerin çalışma koşulları değil, denizaşırı bu ülkede bizim için çalışacak işçilerin durumuydu.

Uluslararası rekabetin doğurduğu mali sorunu çözmüş ve çok para kazanmaya başlamıştık, ama artık iş ilgimi çekmiyordu... Böylece şirket sallanmaya başladı. Ruhunu kaybediyordu, çünkü benim coşkuym kalmamıştı. Düşük ücretli yüzlerce işçiyi sömürmek pahasına zengin olmak bana göre değildi. Şirket çalışanları değil şirket sahipleri olsunlar diye insanları eğitme konusuna kafa yormaya başladım. 32 yaşında öğretmen olma sürecine girmiştim, ancak o zaman bunun farkında değildim. Şirket systemsizlik nedeniyle değil yüreksizlik veya

sevdasızlık yüzünden inişe geçmişti. Kim'le birlikte kendi iş serüvenimize koyulduğumuzda cüzdan şirket çoktan kapanmıştı.

KÜÇÜLME YOLDA

1983'te Hawaii Üniversitesi'nde işletme yüksek lisans kürsüsünde bir konuşma yapmaya çağılmıştım. Onlara iş güvencesiyle ilgili görüşlerimi anlattım. Söylediklerim hiç hoşlarına gitmedi: "Birkaç yıldan daha az bir zamanda çoğunuz işlerinizi kaybedecek ya da giderek azalan iş güvencesiyle çok daha az paralara çalışmak zorunda bırakılacaksınız."

İşim nedeniyle dünyayı gezerken teknolojinin getirdiği ucuz işgücü ve ilerlemelerin bileşimiyle yaşanan gelişmeleri kendi gözlerimle görme olanağı buluyordum. Asya, Avrupa, Rusya ya da Güney Amerika'daki bir işçinin Amerika'daki işçilerle rekabet ettiğini anlıyordum. Yüksek ücret, güvenli ve güvenceli iş fikrine saplanıp kalmış, çağa ayak uyduramayan işçilerle orta kademe yöneticileri tanıyordum. Büyük şirketler çok geçmeden kesintilere gitmek zorunda kalacaklardı, hem çalışan işçi sayısı hem de işçi ücretleri için geçerliydi bu kesinti, çünkü küresel düzeyde rekabet edebilmenin başka yolu yoktu.

Hawaii Üniversitesi beni bir daha konuk etmeyecekti. Birkaç yıl sonra "küçülme" sözcüğü günlük dile geçmişti. Her büyük şirketin bir başka şirketle birleşmesi ve birtakım işçilerin açığa çıkmasından sonra küçülme yaşanır. İş sahipleri hisse sahiplerini mutlu etmek istediklerinde küçülmeye giderler. Her küçülmenin ardından tepedekilerin zenginliklerine zenginlik kattıklarını, alttakilerinse bedel ödediklerini görürüm.

"Çocuğumu iyi bir okula gönderiyorum, böylece güvenli, güvenceli bir iş bulabilir," diyenleri her duyduğumda yüzümü buruştururum. Bir işe girmeye hazırlanmak kısa vadede

iyi bir fikir gibi gelebilir, oysa uzun vadede aynısını söyleyemeyiz. Usulca, ama emin adımlarla öğretmen oluyordum.

SEVDANIN PEŞİNDE SİSTEM KURMAK

İmalat şirketim doğrulup yeniden para kazanmaya başlamıştı başlamasına, ama benim sevdam tükenmişti. Zengin babanın şu sözleri sıkıntımı özetliyordu: “Okul günleri bitti. Şimdi yüreğinin sesine kulak vererek bir sistem kurmanın zamanı. Sistem kurarken sevdana kulak ver. İmalat şirketini bırak, kurman gerekeni kur. Benden çok şey öğrendin, ama sen babanın oğlusun. Senin de, babanın da damarlarında öğretmenlik kanı akıyor.”

Kim’le birlikte eşyalarımızı toplayıp yeni öğretme yöntemleri öğrenmek üzere California’ya taşındık, böylece bu yöntemlere dayanarak bir iş kurabilecektik. İşimiz havalanışa geçmeden parasız ve sokakta kalmıştık. Kendime kızgın olduğum bir anda karım yanı başımdayken zengin babayla telefonda görüşmem ve sevdamı körüklemem sayesinde içine düştüğümüz karmaşadan kurtulacaktık.

Çok geçmeden şirket kurmaya soyunmuştuk yeniden. Geleneksel okullarda kullanılanların neredeyse tam tersi öğretme yöntemlerinden yararlanan bir eğitim şirketi kuruyorduk. Öğrencilere kımıldamadan oturmalarını söylemek yerine onları hareket etmeye özendiriyorduk. Söylev çekerek öğretmek yerine oyunlar oynayarak öğretiyorduk. Öğretmenlerimizden sıkıcı olmak yerine eğlenceli olmalarını istedik. Öğretmenler değil de iş dünyasından kendi şirketlerini kurmuş kimseler bizim yöntemimizle ders veriyorlardı. Öğrencilere not verilmiyor, öğrenciler öğretmenlere not veriyorlardı. Öğretmen kötü bir not aldığı anda, ya yoğun eğitim programına alınıyor ya da işi bırakması isteniyordu.

Yaş, öğrenim çizelgesi, cinsiyet ve dinsel inanışlar bizi ilgilendirmiyordu. Tek istediğimiz öğrenme ve hızlı öğrenme isteğiydi. Tek bir günün sonunda öğrettiklerimiz bir yıllık muhasebe bilgisine eşdeğerdi.

Başlıca öğrencilerimiz yetişkinler olsa da iyi öğretim görmüş, dolgun maaşlı iş dünyasının 60 yaşındaki üst düzey yöneticileriyle birlikte öğrenmeye gelen 16 yaşlarında gençler de vardı. Sınavlarda çekişmeyi kıskırtmak yerine takım çalışmalarını özendiriyorduk. Sonra da sınava giren bir takımı aynı sınavı alan öteki takımlarla rekabete sokuyorduk. Not almak için değildi çabaları, herkes para koyuyordu. Kazanan bütün parayı alıyordu. Rekabet ve başarılı olmak arzusu takımların itici gücüydü. Öğretmenin sınıftakileri yönlendirmesi gerekmiyordu. Tek yapması gereken, öğrenme rekabeti başlayınca aradan çekilmekti. Sessiz bir sınav ortamı yerine bağrışmalar, çığlıklar, kahkahalar ve gözyaşları duyulurdu sınıfta. Öğrenmeye hevesli kimselerdi hepsi de. Öğrenme isteği onları “ateşliyor”, daha çok öğrenme isteği doğuruyordu.

İki konuyu öğretmeye odaklanmıştık: Girişimcilik ve yatırımcılık. Ölçüm Çeyreği’nin “İ” ve “Y” dilimlerini öğretiyorduk. Bizim eğitim yöntemimizle bu iki konuyu öğrenmek isteyenler akınlar halinde geliyorlardı. Hiç reklam vermemiştik. Kulaktan kulağa yayılıyordu adımız. Gelenler iş arayanlar değil iş kurmak isteyenlerdi.

O gece telefon kulübesinde pes etmeme kararını verdikten sonra ileriye doğru gitmeye başlamıştık. Beş yıldan kısa bir sürede dünya çapında 11 bürosu olan milyonlarca dolarlık bir iş kurmuştuk. Yepyeni bir öğrenim sistemi yaratmıştık, piyasa da buna bayılmıştı. Sevdamız sayesinde gerçekleştirmiştik bunu. Ne de olsa sevda ve iyi bir sistem korkuyu ve programlanmış eski bilgileri yeniyordu.

ÖĞRETMENLER DE ZENGİN OLABİLİR

Öğretmenlere ödenen ücretin yeterli olmadığını her duyduğunda yüreğim sızlar. Tuhaf olan öğretmenlerin kendi sistemlerinin ürünleri olmalarıdır. Öğretmenliğe “İ” ya da “Y” diliminden değil “Ç” dilimindekilerin gözüyle bakmaktadır. Unutmayın Ölçüm Çeyreği’nin hangi diliminde olursanız olun, hatta öğretmen bile olsanız, dilediğiniz kişi olabilirsiniz.

DİLEDİĞİMİZ KİŞİ OLABİLİRİZ

Çoğumuzun her dört dilimde birden başarılı olma potansiyeli vardır. Her şey ne kadar kararlı olduğumuza bağlı. Zengin babanın sözleriyle, “Şirketler, sevdalarla kurulur. Korkuyla değil.”

Dilim değiştirme sorunu çoğu zaman geçmiş koşullarımızdan kaynaklanır. Çoğumuz belli bir düşünce ve hareket tarzını bize benimsetmek üzere korkunun başlıca yönlendirici olarak kullanıldığı ailelerden geliriz.

Örnek vermek gerekirse,

“Ödevini yaptın mı? Ödevini yapmazsan, okuldan atılırsın, arkadaşların sana gülerler.”

“Kaşını gözünü oynatma, öyle kalıverirsin.”

“İyi notlar almazsan, güvenli, güvenceli bir iş bulamazsın.”

Bugün okulda iyi notlar almış çok kişi bulursunuz, fakat sağlam, güvenceli, emeklilik planları sunan işlerin sayısı giderek azalmakta. Bu nedenle iyi notlar almış kimselerin başkasının işini kollayacakları bir iş aramaktansa “kendi işlerine bakmaları” gerek.

SOL TARAFTA YER ALMAK RİSKLİDİR

Hâlâ iş güvencesi peşinde koşan pek çok arkadaşım var. İlginçtir, teknolojinin adımları hızlanmayı sürdürüyor. İş pazarına ayak uydurmak için herkesin en son teknolojik bilgileri edinip bunları da sürekli güncellemesi gerekiyor. Madem kendinizi yeniden eğiteceksiniz, öyleyse neden Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında gerekli olan becerileri öğrenmeye zaman harcayasınız? Dünyayı gezdikçe gördüklerimi siz de görmüş olsaydınız daha çok güvence arayışından vazgeçerdiniz. Güvence bir mittir. Yeni şeyler öğrenin ve bu gözüpek dünyaya ayak uydurun. Ondan kaçmayın.

Kanımcı serbest meslek sahipleri de risk altında. Hastalanacak, yaralanacak ya da ölecek olsalar, bu, gelirlerine doğrudan yansır. Yaşım ilerledikçe kendi yaşıtlarım serbest meslek sahipleriyle daha sık tanışır oldum, çoğu çok çalışmaktan hem fiziksel, hem zihinsel hem de duygusal bakımdan yıpranmış kimseler. Kişi ne kadar tükenirse güvencesi o kadar azalır, kaza geçirme riski artar.

SAĞ TARAFTA YER ALMAK DAHA GÜVENCELİDİR

İlginç olan bir başka nokta da Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında hayatın daha güvenceli geçtiğidir. Daha az çalışarak daha çok para üreten güvenceli bir sisteminiz var, diyelim, ne bir işte çalışmanız gerekir, ne işinizi kaybetme korkusu çekersiniz ne de standartlarınızın altında yaşamak zorunda kalırsınız. Dahası standardınızı yükseltebilirsiniz. Daha çok para kazanmak sisteminizi geliştirmenize ve daha çok kişiyi işe almanıza yarayacaktır.

Üst düzey yatırımcılar piyasa inecek mi, çıkacak mı diye dert etmezler, çünkü bilgileri sayesinde hangi koşullar altında olursa olsun para kazanırlar. Gelecek 30 yıl içinde piyasalar alt üst olur, ekonomik bunalım yaşanır, nüfus patlaması kuşağının çoğu üyesi paniğe kapılacak, emeklilik için kenara ayırdıkları paralarının çoğunu kaybedecekler. Bu durum onların yaşlılıklarında yaşanır, emekli olmak yerine sağlıkları elverdiği sürece çalışmak zorunda kalacaklar.

Para kaybetme korkusuna gelince, profesyonel yatırımcılar kendi paralarının çok azını riske atan, fakat en yüksek getirileri elde eden kimselerdir. Risk alanlar ve en düşük getiriyi elde edenlerse yatırımcılık konusunda çok az bilgiye sahip kişilerdir. Bana sorarsanız, bütün risk, Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafındadır.

SOL TARAF NEDEN DAHA RİSKLİ

Zengin babaya göre: “Rakamları okuyamıyorsan, başkasının kanaatlerine kulak vermek zorundasın.” “Ev satın alırken baban evinin aktif varlık olduğunu söyleyen bankanın sözüne körü körüne inanır.”

Mike da, ben de zengin babanın “körü körüne” deyişine vurgu yaptığını fark etmiştik.

“Sol taraftakilerin çoğu mali rakamları anlamada üstün olmaları gerekmez. Ama, eğer Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafından başarıya erişmek istiyorsan, o zaman rakamlar senin gözün olacak. Rakamlar sayesinde pek çok kişinin göremediğini görürsün.”

Mike babasını dinledikten sonra, “Süpermen'in röntgen ışını gibi tarayan gözleri gibi mi?” diye sormuştu.

Zengin baba kıkırdarak evet anlamında kafa salladı. “Aynen öyle,” dedi. “Rakamları, finans sistemlerini ve iş sis-

temlerini okuma kabiliyeti sıradan ölümlülerin sahip olmadığı bir görüş sağlar sana.” Zengin baba kendi ettiği sözlere daha da gülerek sürdürdü: “Mali görüşün olması riskini azaltır. Mali kör olmak riski artırır. Ama bu görüşe ancak Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafında faaliyet göstermek istiyorsan, gerek duyarsın. Sol tarafta yer alanlar sözlerle düşünürler, oysa sağ tarafta, özellikle de “Y” diliminde başarılı olmak rakamlarla düşünmeyi gerektirir. Düşüncelerinde sözler baskın çıkıyorsa, yatırımcı olmaya çalışmak epey risklidir.”

“Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafındakilerin mali rakamları bilmelerine gerek olmadığını mı söylüyorsunuz?” diye sordum.

“Çoğu için gerek olmaz,” dedi. “Eğer ‘Ç’ ya da ‘S’ olmanın sınırlarında mutlu oluyorsa, okulda öğrendikleri rakamlar onlara yeter. Fakat sağ tarafta tutunmak istiyorsa, mali rakamlarla sistemleri anlamak can damarlarıdır. Küçük işletme kuracaksan, rakamlar konusunda ustalaşman gerekmez. Ama dünya çapında büyük bir şirket kurmaya karar verdiysen, rakamlar senin elin kolundur. Sözcüklerle yetinemezsin. Büyük şirketlerin çoğunun abaküsle işletilmesi de bu yüzden.”

RISKE GİRMENİN BEDELİNİ KİM ÖDER?

Zengin baba, “Sol tarafın riskli olmasından başka o tarafta yer alanlar girdikleri riskin bedelini de öderler,” diyordu.

“Bu son dediğiniz ne anlama geliyor?” diye sormaktan kendimi alıkoyamamıştım. “Riske giren herkes bunun bedelini ödemez mi?”

“Hayır,” yanıtı geldi zengin babadan. “Sağ taraftakiler ödemez.”

“Sol tarafta yer alanlar risk almanın bedelini ödüyor, ama sağ taraftakilere riske girmelerinin karşılığında para ödeniyor? Öyle mi?”

“Tamı tamına öyle,” derken zengin baba gülümsüyordu. “Sol ve sağ taraf arasındaki en büyük farktır bu. Bundan dolayı da solda yer almak sağda yer almaktan daha risklidir.”

“Örnek verebilir misiniz?”

“Elbette. Bir şirketin hisselerini aldın diyelim, mali riske giren kimdir? Sen mi, şirket mi?”

“Galiba ben,” derken şaşkınlığım hâlâ geçmemişti.

“Ben sağlık sigortası yapan bir şirket olsam ve sana sağlık sigortası yapsam ve sağlık riskini üstlensem, sana para öder miyim?”

“Hayır,” dedim. “Onlar sağlığımı sigorta eder, riske girer, parasını ben öderim.”

“Doğru,” diye onayladıktan sonra zengin baba anlatmayı sürdürdü: “Bugüne kadar sana sağlık ya da kaza sigortası yapacak, üstelik sen onlara böyle bir ayrıcalık tanıdın diye bunun parasını ödeyecek bir sigorta şirketiyle karşılaşmadım. Gelgelelim sol taraftakilerin yaptığı budur.”

Araya giren Mika, “Biraz kafa karıştırıcı,” diye atıldı. “Pek bir anlam ifade etmiyor.”

Zengin baba güldü. “Sağ tarafı daha iyi anlayınca, aradaki farkı da daha iyi göreceksin. Çoğu kimse fark olduğunu bile farkında değildir Her şeyin riskli olduğunu sanırlar... Bunun da bedelini öderler. Derken, yıllar geçtikçe, Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafında edindiğin deneyim ve bilgiler sayesinde kendini daha rahat hissettikçe, görüşün de gelişecek ve sol taraftakilerin göremediklerini görmeye başlayacaksın. O zaman da riskten kaçınmak için güvence aramanın neden en riskli tutum olduğunu daha iyi anlayacaksın. Kendi mali görüşünü geliştirecek, bankacı, borsacı, muhasebeci ya da başka unvanlar aldılar diye başkalarının kanaatlerini kabul etmek zorunda

kalmayacaksın. Durumu kendi gözlerinle görebilecek, ayrıca gerçeklerle kanaatleri ayırt edebileceksin.”

Güzel bir gündü. Doğrusunu isterseniz, hatırladığım en iyi derslerden biriydi. Çünkü gözlerimin göremediğini zihnimle algılamaya başlıyordum.

RAKAMLAR RISKİ AZALTIR

Zengin babanın basit ve anlaşılır dersleri olmasaydı, sevdamın izinden gidip düşlerimi süsleyen öğretim sistemini kuramazdım herhalde. Mali okuryazarlık ve doğruluk için dayatmasaydı, azıcık paramla akıllıca yatırımlar yapamaz ve yüksek getiriler elde edemezdim. Projeniz ne kadar büyükse, başarıya ne kadar çabuk ulaşmak isterseniz, o kadar doğru olmanız gerekir. Ağır adımlarla zengin olacaksınız ya da ömrünüzün sonuna dek çalışacaksınız, bırakın paranızı başkası yönetsin, sizin de doğru olmanıza gerek kalmaz. Hızla zengin olacaksınız, rakamları doğru tahlil etmelisiniz.

Neyse ki teknolojiye ilerlemeler ve yeni ürünler sayesinde kendi sistemini kurmanın gerektirdiği becerileri öğrenmek ve mali okuryazarlığı süratle geliştirmek bugün çok daha kolay.

HIZLI GİDEBİLİRSİNİZ...

AMA KESTİRMELERE SAPMAYIN

“Vergilerinizi azaltmak için daha büyük alın, daha çok borca girin, böylece vergiden muaf tutulursunuz.”

“Eviniz en büyük yatırımınızdır.”

“Şimdi satın alın, fiyatlar yükselecek.”

“Ağır adımlarla zengin olun.”

“Standartlarınızın altında yaşayın.”

Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında gereken konuları araştırıp öğrenmeye zaman ayırırsanız, böyle değişler size anlamsız gelecektir. Sol tarafta yer alan kimseler için bir anlam ifade ediyor olabilir, ama sağdakiler için olamaz. Dilediğinizi yapın, hangi hızda isterseniz o hızda gidin, dilediğiniz kadar para kazanın, ama bedelini ödemeniz gerek. Hızlı gidebilirsiniz, ama kestirmeden gitmek yok, sakın bunu aklınızdan çıkarmayın.

Bu kitapta yanıtlara yer yok. Bu kitap mali zorluklara ve amaçlara farklı bir bakış açısı getirmeyi hedefliyor. Öteki bakış açılarından daha iyi olduğu için değil, birden çok bakış açısına sahip olmak daha akılcıca olduğu için.

Aşağıdaki konuları okurken, finans ve iş dünyasına, hatta hayata başka bir bakış açısından bakabilirsiniz.

SEKİZİNCİ KONU

Nasıl Zengin Olunur?

Zengin olmanın formülünü nereden öğrendiğimi soranlara “Çocukken oynadığım *Monopol* oyunundan” derim.

Kimileri dalga geçtiğimi düşünürler, kimileriye sadede gelmemi bekler, çünkü şaka yaptığımı sanmaktadırlar. Oysa ne şaka yapıyorum ne dalga geçiyorum. *Monopol* oyununda zengin olma formülü basittir, gerçek hayatta da işler bu formül.

DÖRT YEŞİL EV...

BİR KIRMIZI OTEL EDER

Monopol oynadıysanız hatırlarsınız, dört yeşil ev satın alır, sonra da bunları kırmızı bir otelle takas ederseniz, servetin sırrını bulmuşsunuz demektir. İşte hepsi bu kadar, karımla birlikte servet edinmek için kullandığımız yatırım formülü de aynıydı.

Gayri menkul piyasasının kötüye gittiği dönemde, elimizdeki sınırlı parayla alabildiğimiz kadar küçük ev satın aldık. Piyasa düzeldiğinde dört evimizi satıp yerine bir otel aldık. Artık hiç çalışmamız gerekmiyordu, çünkü otelimizden,

apartman dairelerimizden ve depolarımızdan sağladığımız gelir sürdürmek istediğimiz yaşam biçimini karşılıyordu.

HAMBURGERLER İÇİN DE GEÇERLİDİR

Gayri menkul alıp satmakla uğraşmak hoşunuza gitmeyebilir, siz de hamburger yapın, hamburgerin merkezde yer aldığı bir iş kurun ve satış hakkını pazarlayın. Birkaç yıl içinde artan nakit akışınız size harcayabileceğinizden çok daha fazla para sağlayacaktır.

Doğrusunu isterseniz, olağanüstü servete giden yol işte bu kadar basit. Başka türlü söylersek, ileri teknoloji dünyasında büyük servetin ilkeleri hâlâ basit ve eski teknolojiye dayalıdır. Yalnızca sağduyu ister. Fakat ne yazık ki para konusunda sağduyu pek yaygın görülmez.

Örneğin, para kaybeden ve ömürlerini borç içinde geçiren kimselere vergi indirimi sağlanması bana anlamsız geliyor. Ya da cebinizden her gün para alıp götüren eviniz pasif varlıkken onu aktif varlık sanmanız. Veya topladığı vergi tutarından çok daha fazlasını harcayan hükümet. Bir de bir iş bulur umuyla çocuğunuzu okula göndermeniz, ama ona parayı öğretmemeniz.

ZENGİNLERİN YAPTIKLARINI YAPMAK HİÇ DE ZOR DEĞİL

Zengin kişilerin yaptıklarını yapmak kolay. Okulda başarılı olmayan bunca servet sahibi kimse olmasının bir nedeni de servet yapmanın “yapmak” kısmının basit olmasından ileri gelir. Zengin olmak için okulda başarılı olmanız gerekmez. Servet “yapmak” için uzay fiziğine gerek duymazsınız.

Napolean Hill'in yazdığı *Think and Grow Rich* (Zengin Düşün ve Zengin Yetiş) adlı kitabı okumanızı salık veririm. Gençliğimde okumuştum bu kitabı, hayatımın gidişini büyük çapta etkilemişti. Aslında bu kitabı ve benzerlerini okumamı öneren zengin babaydı.

Kitaba öyle bir isim verilmesinin geçerli bir nedeni vardı, örneğin kitaba "Çok Çalış Zengin Ol" veya "İş Bul Zengin Ol" adları konmamıştı. Çok çalışan kimselerin zengin olmadıkları gerçektir. Zengin olmak istiyorsanız, "düşünmek" zorundasınız. Sürüye kapılmak yerine bağımsız düşünün. Bana sorarsanız zenginlerin en değerli gelir kaynağı başkalarından farklı düşünme yetenekleridir. Herkesin yaptığını yaparsanız, onlardan farkınız kalmaz. Çoğu kişinin elinde yıllarca harcanan emek, haksız vergiler ve ömür boyu borçtan başka bir şey yoktur.

Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafından sağ tarafına geçmek için ne yapmam gerekir, diye soranlara, değiştirmen gereken yaptıkların değil, düşüncelerindir, derim. Diğer bir deyişle, önemli olan yapılması gerekeni "yapmak" için kim "olmak" gerektiğidir.

Dört yeşil ev satın alıp onları kırmızı otele dönüştürmenin kolay olduğunu düşünenlerden mi olmak istiyorsunuz? Yoksa dört yeşil ev satın alıp onları kırmızı otele dönüştürmenin zor olduğunu düşünenlerden mi olacaksınız?

Yıllar önce hedef belirlemekle ilgili bir seminere katılmıştım. 1970'li yılların ortalarıydı, nasıl hedef belirlenir diye öğrenmek için o güzel hafta sonunu 150 dolar vererek kapalı bir yerde geçirdiğime inanamıyordum. Oysa sörf yapmaya gidebilirdim. Gelgelelim oracıkta oturmuş birilerinin bana hedef nasıl belirlenir diye öğretmesini bekliyordum. Kaç kere bırakıp çıkmayı düşünmedim değil, ama sonunda o seminerde öğrendiklerim bana hayatta ne istediğimi elde etmeme yarayacaktı.

Semineri veren bayan tahtaya üç sözcük yazdı:

OL-YAP-EDİN

Sonra da açıklamaya geçti: “Hedefler bu üç sözcüğün “edin” kısmıdır. Güzel bir vücut edin, mükemmel bir ilişki edin, milyonlarca dolar edin, sağlıklı bir beden edin ya da ün edin gibi hedefler. Çoğu kimse ne edinmek istediklerini, yani hedeflerini belirledikten sonra ne “yapmak” gerektiğini sıralar. Önce hedef belirler, arkasından “yapmaya” koyulurlar.

Kadın, önce mükemmel vücut örneğini kullandı. “Mükemmel bir vücut isteyenlerin çoğu önce rejim yaparlar, sonra jimnastik salonuna giderler. Öte yandan her yıl milyonlarca insan zayıflamak için uygulayacağı mükemmel rejimi arar. Kim olmak gerektiğine değil de ne yapmaları gerektiğine odaklanırlar. Düşünceleriniz değişmezse rejim yapmak işinize yaramaz.”

Sonraki örnek golfla ilgiliydi: “Daha iyi oynarlar umuyla yeni golf sopaları alanlar vardır, oysa yeniliği öncelikle tutumlarında, kafa yapılarında yapmalı, profesyonel golf oyuncusunun inancına ulaşmalıdırlar. Berbat bir golf oyuncusu yeni golf sopalarına rağmen hâlâ berbat bir golf oyuncusudur.”

Daha sonra yatırımları ele alan bayan şunları anlattı: “Hisse senedi ya da yatırım ortaklığı fonu satın almakla zengin olacaklarına inanan nice insan var. İyi de yalnızca hisse senedi, yatırım ortaklığı fonu, gayri menkul ve tahvil almak kimseyi zengin kılmaz. Profesyonel yatırımcıların yaptığını taklit etmek mali başarıyı garantilemez. Kaybedenlerin yapısına sahip olan biri hangi hisse senedini, tahvili, gayri menkulü ya da yatırım ortaklığını satın alırsa alsın kaybetmeye mahkûmdur.

Arkasından verdiği örnek mükemmel sevgiliyi bulmaktı. “Kimileri düşlerindeki mükemmel insanı bulma umuduyla barlara, işe ya da tatile gider. Bunu “yapmak” çözüm diye görülür. Kendileri ‘doğru insan’ olmaya doğru çabalamak yerine ‘doğru insanı’ aramaya çıkarlar.

İlişkilerle ilgili bir örnek daha: “Evlilikte çoğu zaman eşlerden biri ötekini değiştirmeye çalışır, böylece daha iyi bir evlilik sürdürebileceğine inanır. Genellikle kavgalarla sonuçlanan bir çaba olan ötekini değiştirmeye çalışmak yerine, değiştirmeye önce kendinden başlamak daha iyidir. Öteki için uğraşmayın, öteki kişi hakkındaki düşüncelerinizle uğraşın.”

Seminerde ilişkiler konuşulurken, aklım yıllar önce “dünyayı değiştirmek” uğruna yola çıkıp da sonunda hiçbir yere varamayan insanlara gitmişti. Herkesi değiştirmek istiyorlardı, ama kendilerinin değişmeye niyeti yoktu.

Konuşmacının parayla ilgili söyledikleri de şöyleydi: “Paraya gelince, çoğu kimse zenginlerin yaptıklarını “yapmak” için didinir, zenginlerin edindikleri malları “edinmek” üzere çabalar. Böylece zengin evlerine benzeyen bir ev, zenginlerinkine benzeyen bir otomobil satın alırlar, çocuklarını zengin çocuklarının gittikleri okullara gönderirler. Tüm bunlar bu kimselerin daha çok çalışma “yapmak” ve daha çok borç “edinmek” zorunda kalmalarına sebep olur, bunun sonucunda daha da çok çalışır, daha da çok borçlanırlar... oysa zenginler hiç de öyle yapmazlar.”

Dinlerken doğruladığımı belirtmek üzere durmadan kafa sallayıp duruyordum. Zengin babanın ders verirken kullandığı sözcükler bunlar değildi, ama hep derdi ki, “Para için çok çalışıp, sonra da kendilerini zengin gösterecek şeyler satın alanlar, zengin olacaklarını sanırlar. Çoğu zaman bu yolla hiçbir yere varılmaz. Yalnızca daha çok yorulurlar. ‘Onlarla aşık olmak’ denir buna, farkındaysan onlar yorgunluktan bitap düşmüşlerdir.”

O hafta sonu katıldığım seminerde zengin babanın bana söylediklerinin çoğu daha anlamlı gelemeye başlamıştı. Yıllarca gösterişsiz bir yaşam sürmüştü. Fatura ödemek için çok çalışmak yerine aktif varlık edinmek için çok çabalamıştı. Sokakta görseniz başkalarından hiçbir farkı yoktu. Pahalı bir otomobille değil pikapla dolaşırdı. Derken günün birinde otuzlu yaşlarının sonuna yaklaşırken finans devi olarak ortaya çıkıverdi. Hawaii'nin en yüksek fiyatlı gayri menkullerinden birini satın aldığı anda herkes onu fark edecekti. Adı gazete manşetlerinde yer aldıktan sonra halk bu sessiz, kendi halinde adamın başka işyerleri, yüksek fiyatlı pek çok gayri menkulü de olduğunu, ağzını her açtığı anda bankerlere kendini dinlettiğini anladı. Oturduğu mütevazı ev kimsenin gözüne çarpmazdı. Cebinde bol parası olduktan ve aktif varlıklarından nakit akışı sağladıktan sonra ailesine büyük yeni bir ev almıştı. Kredi almadan, nakit parayla.

Hafta sonumu geçirdiğim hedef belirleme kursundan sonra pek çok kimsenin zenginlerin yaptığını sandıkları şeyleri “yapmaya” ve zenginlerin edindikleri malları “edinmeye” çalıştıklarını daha iyi anlamıştım. Genellikle büyük evler satın alıp borsaya girmelerinin nedeni zenginlerin öyle yaptıklarını düşünmeleriydi. Zengin babaysa, böyle kimselerin hâlâ fakir ya da orta sınıf düşüncelerine, inanışlarına ve fikirlerine sarıldıkları sürece, diledikleri kadar zenginlerin yaptıklarını yap-sınlar sonunda ellerinde fakirlerin ve orta sınıftan kimselerin edindiklerinden başka bir şey kalmayacağını anlatmaya çalışıyordu. “Ol-Yap-Edin” yöntemi zihnimde giderek daha belirginleşiyor ve anlam kazanmaya başlıyordu.

NAKİT AKIŞI ÖLÇÜM ÇEYREĞİ YAPMAK İLE DEĞİL OLMAK İLE İLGİLİDİR

Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafından Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafına geçiş, yapmaktan çok olmakla ilgilidir.



Fark “İ” ya da “Y” diliminde olmanın sonucu doğmaz, o dilimdekilerin nasıl düşündükleridir önemli olan. Özünde kim olduklarıdır.

İyi haber, düşünce biçimini değiştirmenin pek bir maliyeti yoktur. Hatta bedavadır. Ne var ki parayla ilgili kuşaktan kuşağa aktarılagelen veya arkadaşlardan, işyerinde ya da okulda derinlere işlemiş bazı düşünceleri değiştirmek her zaman kolay olmaz. Ama elbette üstesinden gelinebilir. Bu kitabın başlıca konusu da bu. Yoksa mali özgürlüğe kavuşmak adına “Yapılacaklar” ya da “Nasıl Yapmalı” kitabı değil. Hangi hisse senetlerini satın almanız veya hangi yatırım ortaklığı fonlarının daha güvenli olduklarını da öğretmiyor bu kitap. Düşüncelerinizi pekiştirmeniz (olmak) böylece sizi mali özgürlüğe götürecek (edinmek) adımı atmak üzere harekete geçebilmenizi (yapmak) sağlamak amacıyla yazılmıştır.

GÜVENCE “Ç” DİLİMİNİN MESELESİDİR

Genelleştirme yaparsak “Ç” diliminde yer almaya bakan kişiler para söz konusu olduğunda güvenceye büyük değer verirler. Onlar açısından para güvence kadar önem taşımamaktadır. Yaşamlarının başka alanlarında büyük risklere girebilir, örneğin paraşütle atlayabilirler, fakat parayı asla riske atmazlar.

MÜKEMMELİYETÇİLİK “S” DİLİMİNDEKİLERE GÖREDİR

İşte bir başka genelleştirme... ama belirtmeden geçemem, “S” diliminde yer alan, aynı zamanda ölçüm çeyreğinin solundan sağına geçmeyi deneyen kimselerde gözlediğim bir başka olgu da “Kendi işini kendin gör” anlayışı. “Her şeyi kendileri yapmak” isterler, çünkü işlerin “doğru” yapıldığını görmeleri gerektiğini düşünürler. İş “doğru” yapacak birilerini aramaya pek vakit ayıramadıklarından kendi başlarına yaparlar.

“S” dilimindekilerin çoğu için asıl mesele “denetim” olur. Denetimin kendilerinde olması gerekir. Yanlış yapmaktan nefret ederler. Daha kötüsü de başka birinin yaptığı yanlışlar yüzünden kendilerinin beceriksiz görünmesidir. Onları mükemmel “S” yapan da budur, zaten bu nedenle belli işleri yaptırmak için onlara gideriz. Dış doktorumuzun mükemmeliyetçi olmasını isteriz. Avukatımızın mükemmeliyetçi olmasına önem veririz. Beyin cerrahının mükemmeliyetçi olması gerekir. Mimarın mükemmeliyetçi tutum takınması önemlidir. Onlara bu nedenle para dökeriz. Güçleri buradan gelir. Ama zaaflarının kaynağı da aynıdır.

DUYGUSAL ZEKÂ

İnsanoğlu olmanın büyük bölümü insan olmaktan geçer. İnsan olmak duyguları olmak demektir. Hepimiz aynı duygulara sahibiz. Korkuyu, üzüntüyü, öfkeyi, sevgiyi, nefreti, düş kırıklığını, neşeyi, mutluluğu ve öteki duyguları hissederiz. Bizleri birey yapan o duygularla nasıl başa çıktığımızdır.

Parayı riske atmak söz konusuysa, hepimiz korku duyarız... zenginler bile. Aradaki fark korkuyu nasıl ele aldığımızdan doğar. Çoğu kimse korku duyunca, "Sağlam adım at, risk alma" düşüncesine kapılır.

Kimileri, özellikle de Ölçüm Çeyreği'nin sağındakiler para kaybetme korkusuyla şöyle bir düşünce geliştirirler: "Akıllı adım at, risk yönetmeyi öğren."

Aynı duygu, başka düşünce... farklı olmak... farklı yapmak... farklı edinmek.

PARA KAYBETME KORKUSU

Kanımca insanoğlunun çektiği mali sıkıntıların başlıca sebebi para kaybetme korkusu. Bu korku yüzünden ya fazla sağlamcı davranırlar, ya aşırı kontrollü ya da paralarını uzman olduklarını düşündükleri kimselere teslim ederek kendilerine gerektiğinde o parayı geri alabileceklerini umut ederler.

Korku yüzünden ölçüm çeyreği dilimlerinden birinde takılı kırılsanız, Daniel Goleman'ın yazdığı *Emotional Intelligence* [Duygusal Zekâ] adlı kitabı okumanızı öneririm. Goleman kitabında akademik hayatta başarılı olan kimselerin gerçek dünyada mali açıdan neden başarılı olamadıkları bilmeceğine çözüm arıyor. Sonuçta da bunun nedenini duygusal zekâ

katsayısının akademik zekâ katsayısından daha güçlü olmasına bağlıyor. Riskler alan, hatalar yapan kişilerin riskten korktukları için yanlış yapmamayı öğrenen kimselerden daha çabuk ilerleme gösterdiklerini söylüyor. Okuldan yüksek notlarla mezun olan pek çok kişi var, ama duygusal açıdan risk almaya, hele mali risk almaya hazır değiller. Öğretmenlerin çoğunun zengin olmamasının nedeni de “yanlış yapanın cezalandırıldığı bir ortamda” faaliyet göstermeleri, ayrıca kendilerinin de yanlış yapmaktan ödlerinin kopmasıdır. Oysa mali yönden özgür olmak için yanlış yapmayı ve riski yönetmeyi öğrenmeliyiz.

DUYGUSAL ZEKÂ KATSAYISI DAHA BASKIN

Goleman'ın kitabını okuduktan sonra mali zekâ katsayısında duygusal zekâ katsayısının etkisinin % 90 iken, finans ya da parayla ilgili teknik bilginin etkisinin % 10 ile sınırlı olduğunu anladım. Goleman, kitabında mantık ile duygu arasındaki bitmek bilmeyen çekişmeyi hicivle dile getiren 16'ncı yüzyıl hümanisti Rotterdamlı Erasmus'tan alıntı yapıyor. Beynin duygusal gücünü mantıksal gücüyle karşılaştırırken 24:1 oranını kullanıyor. Diğer bir deyişle duygular hız kazandığında mantıktan 24 kat daha güçlüler. Bu oranlamanın doğru olup olmadığını bilmem, fakat mantıklı düşünmeye karşı duygusal düşünmenin gücünü anlamak bakımından yararı olduğu kesin.

24 : 1

Duygusal Beyin : Mantıksal Beyin

Hepimiz insanız, hepimizin yaşamında duyguların mantığa baskın çıktığı anlar olmuştur. Çoğumuzun,

1. Sonradan pişmanlıkla keşke söylemeseydim diye, ama öfkeyle dile getirdiği sözler olmuştur.
2. Bize yarar getirmeyeceğini bildiğimiz birine yakınlık duyduğumuz olmuştur.
3. Sevilen birinin kaybının ardından hıçkırarak ağladığımız ya da başkasını böyle ağlarken gördüğümüz olmuştur.
4. Bizi incitti diye çok sevdiğimiz birini kasten incittiğimiz olmuştur.
5. Kalbimizin kırıldığı ve uzun süre bunun etkisinden kurtulamadığımız olmuştur.

Bunlar duyguların mantıktan daha güçlü olduğunu gösteren örneklerden yalnızca birkaçı.

Bazen de duyguların gücü 24 : 1 oranını geçer.

1. Aşırı yeme, sigara, seks, alışveriş, uyuşturucu bağımlılığı.
2. Yılan korkusu, yükseklik korkusu, dar alan korkusu, karanlık korkusu, yabancı korkusu.

Bunlara benzer davranışlar yüzde yüz duygusal kökenlidir. Duygusal düşünme üzerinde mantığın pek az etkisinin kalmadığı durumlar bağımlılık ve fobi ölçüsünde kendini gösterir.

YILAN KORKUSU

Uçuş okulundayken yılan korkusu çok baskın olan bir arkadaşım var. Vurulduktan sonra vahşi ormanda nasıl sağ kala-

bileceğimizin öğretildiği bir ders sırasında öğretmen nasıl yiyeceğimizi göstermek üzere zararsız bir çayır yılanı getirmişti sınıfa. Yetişkin bir delikanlı olan arkadaşım yerinden fırlayıp çığlıklar atarak sınıfı terk etti. Duygularını denetim altına alamıyordu. Yalnızca yılan korkusu değil yılan yeme düşüncesi- nin uyandırdığı tikslenme duyguları da dayanılamayacak kadar fazlaydı.

PARA KORKUSU

Parayı riske atmak söz konusu olduğunda aynı tutumu sergileyenleri de gördüm. Yatırımlar hakkında bilgisini geliştirmeye çalışmazlar da hop oturup hop kalkar, çığlıklar atar, bulundukları ortamdan ayrılırlar.

Parayla ilgili kökü derinlerde yatan fobiler bulunur. Liste sıralanmayacak kadar uzun. Bende var, sizde var; hepimizde var. Neden mi? İster kabul edin, ister etmeyin, para duygusal bir konudur. Bundan ötürü çoğu kişi para konusunda mantıklı düşünemez. Paranın duygusal olmadığını düşünüyorsanız, borsaya bir bakın. Çoğu piyasalarda mantığa yer yoktur... Bir tek hırs ve korku hissedilir. Yetmedi mi? O zaman yeni arabaya binen, deri koltukları koklayan kimseleri izleyin. Satıcının tek yapması gereken alıcının kulağına tılsımlı sözcükleri fısıldamak: “Düşük peşinat, aylık kolay ödemeler.” Bir anda mantık uçup gider.

DUYGUSAL DÜŞÜNCELERE MANTIK YAKIŞTIRILIR

Özde duygusal olan düşüncelerin neden olduğu sorunlardan biri de kulağa mantıklı gelmesidir. “Ç” diliminde yer alan

biri korkunun etkisiyle düşündüğünde mantığı ona, “Sağlam-
cı ol, riske atılma,” der. “Y” dilimindeki kişilerse bu düşünce-
yi mantıklı bulmazlar.

“S” dilimindekiler bir işin iyi yapılmasıyla ilgili olarak
başkalarına güven duyma söz konusu olduğunda mantıkları
şöyle işler: “Kendim yaparım.”

“S” tipi işletmelerin çoğunun aile işletmeleri olmasının
temel nedeni budur. Aralarındaki güven duygusu daha bü-
yüktür çünkü. Onlara göre, “Kan sudan daha yoğundur.”

Demek ki farklı dilimler... farklı mantık... farklı düşünce-
ler... farklı hareketler... farklı edinimler... aynı duygular. Duy-
gular bizi insan yapar, duygularımızın varlığını tanımak bizi
insan yapan en önemli unsurdur.

Ne yapacağımızı belirleyense o duygulara bireysel olarak
nasıl tepki gösterdiğimizdir.

HİÇ İÇİMDEN GELMİYOR

Mantığınızla değil duygularınızla düşünüp düşünmediği-
nizi anlamak için konuşmanızın içinde “hissetmek” sözcüğü-
nü ya da eşanlamlı bir sözcüğü ne kadar sık kullandığınıza ba-
kın. Örneğin, duygularıyla hareket eden kimseler, “Bugün
içimden hiç spor yapmak gelmiyor,” derler. Oysa mantıksal
olarak spor yapmak gerektiğini biliyorlardır.

Mali sıkıntı çekenler ne hissettiklerini kontrol edemezler
veya duygularının düşüncelerine yöne vermesine izin verirler.
Şöyle derler:

“Yatırımcılığı öğrenmek hiç içimden gelmiyor. Hiç
uğraşamam.”

“Yatırımcılık bana göreymiş gibi gelmiyor.”

“Arkadaşlarıma işimden söz etmek içimden gelmiyor.”

“Reddedilme duygusundan nefret ediyorum.”

EBEVEYN-ÇOCUK-YETİŞKİN

Bunlar mantıktan çok, duyguların meydana getirdiği düşüncelerdir. Popüler psikolojide ana-babayla çocuk arasında çatışma yaşanır. Ebeveynin anlattığı genellikle “gerekenler” iken çocuk “duygular”dan söz eder. “Ödevini yapman gerek,” diyen anne ya da babasına çocuğun verdiği yanıt, “Ama canım hiç istemiyor,” olur.

Para konularına gelince, ebeveyn, “Daha çok para biriktir,” derken, çocuğun verdiği karşılık, “Ama canım tatile çıkmak istiyor. Kredi kartını kullanırım, olur biter,” olmaktadır.

NE ZAMAN YETİŞKİN OLURUZ?

Ölçüm Çeyreği’nin sol yarısından sağ yarısına geçişte yetişkin olmamız gerekir. Hepimiz mali yönden büyümeliyiz. Ebeveyn ya da çocuk gibi değil de para, iş ve yatırım dünyasına yetişkinlerin gözüyle bakmalıyız. Yetişkin olmak, ne yapmak gerektiğini bilmek, içinizden gelmese de onu yapmak demektir.

İÇİNİZDE GEÇEN KONUŞMALAR

Bir dilimden diğerine geçmeyi düşünenlerin bu süreçte yapmaları gereken önemli şeylerden biri, kendi içlerinden gelen sese, diğer bir deyişle içlerinde geçen konuşmalara kulak

vermektedir. *Think and Grow Rich* kitabının önemin aklınızdan çıkarmayın. Bu süreçte yapılması gerekenlerden biri içinizden geçen düşünceleri, içinizde geçen konuşmaları dikkate alıp bir dilimdeyken akla yatkın gelen tutumların bir başka dilimde tamamen anlamsız görüldüğünü hiç unutmayın. Bir işten ya da mali güvenceden çıkıp mali özgürlüğe geçmek düşünme tarzını değiştirmeyi gerektirir. Hangi düşüncelerin duyguya dayalı, hangilerinin mantık kökenli olduğunu anlamak için çaba harcamanız gereken bir süreçtir. Duygularınızı denetim altında tutabiliyorsanız ve mantıklı olduğunu bildiğiniz yöne doğru gidiyorsanız, yolculuğu başarıyla tamamlama şansınız yüksektir. Başkaları size ne söylerse söylesin kulak vereceğiniz en önemli sözler içinizden gelenlerdir.

Kim'le birlikte geçici evsizliğimiz ve mali sıkıntımız süresince, duygularımız denetimden çıkmıştı. Bize mantıklı gelenler aslında duygularımızın sesiydi. Duygularımız arkadaşlarımızın söylediklerini söylüyordu: "Sağlamcı olun. Kendinize güvenli, güvenceli bir iş bulup hayatın tadını çıkarın."

Ama mantığımızın sesini dinlediğimizde, özgürlüğün güvenceden çok daha anlamlı olduğu konusunda anlaştık. Mali özgürlüğe giderken iş güvencesinin asla bize vermeyeceği bir güvence duygusu bulacağımızı biliyorduk. Anlamlı olan buydu bize göre. Önümüzdeki aşmamız gereken engeller, duygularımızın beslediği düşüncelerdi. Mantıklı gibi gelen, ama uzun vadede içi boş olacak düşünceler. Neyse ki yola koyulduktan sonra eski düşüncelerimizden sıyrılmış, hedeflediğimiz yeni düşünceler, "İ" ve "Y" dilimlerine özgü düşünceler gerçekliğimiz olmuştu.

Bugün şöyle diyenlerin duygularını anlıyorum:

"Ben risk alamam. Düşünmem gereken bir ailem var. Güvenceli bir işte çalışmalıyım."

"Para kazanmak için para gerekir. Yatırım yapamamamın nedeni bu."

“Kendi işimi kendim görürüm.”

Onların düşüncelerini anlıyorum, çünkü ben de aynı düşüncelere sahiptim. Ama Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafına geçmiş ve “İ” ile “Y” dilimlerinde mali özgürlüğe kavuşmuş birinin gözüyle size söyleyeceğim ise mali güvencenin çok daha huzur dolu ve güvenceli bir düşünce tarzı olduğu...

“Ç” VE “İ” ARASINDAKİ FARK

Özde duygusal değerler farklı bakış açılarına yol açar. İş sahipleriyle yanında çalışanlar arasındaki çekişmenin başlıca nedeni duygusal değerlerin farklılığıdır. “Ç” ve “İ” diliminde yer alanlar arasında hep çekişme yaşanmıştır, çünkü “Ç” hep zam ister, “İ” ise daha çok iş. “Fazla çalışıyorum, hak ettiğimin altında ücret alıyorum,” diyenleri sık duymamızın bir nedeni de budur.

Karşı taraftakilerden de şunu duyarız: “Onları daha çok çalışmak ve zam almadan işlerine bağlılık göstermek için nasıl özendirebiliriz?”

“İ” VE “Y” ARASINDAKİ FARK

İşletmecilerle o işe para yatıran yatırımcıların, diğer bir deyişle hissedarlar arasında da bitmek bilmeyen bir çekişme sürüp gider. Biri işletme için daha çok para ister, öteki daha yüksek kâr payı.

Hissedarlar toplantısında geçen konuşmalara örnek vereyim. Şirket yöneticileri, “Bize bir jet gerek, yöneticilerimiz iş gezilerine daha kısa sürede gidip gelebilir,” derken, yatırımcılar, “Yönetici sayısını azaltalım. O zaman özel jete de gerek kalmaz,” diye düşünürler.

“S” VE “İ” ARASINDAKİ FARK

İş dünyasında süregelen işlemlerde, “S” diliminden parlak birinin, örneğin bir avukatın bir iş sahibi, “İ” için milyonlarca dolarlık anlaşmayı kotardığını, derken işlem sona erince avukatın içten içe kırıldığını, çünkü işadamları milyonlar kazanırken, avukatın ala ala saat başı ücret aldığını gözlemişimdir.

Birbirleriyle ilgili şunları söylerler:

Avukat, “Bütün işi biz yaptık, parayı o götürdü,” derken, iş sahibi, “O herifler bize kaç saat üzerinden fatura göndermişler? Onlara verdiğimiz parayla hukuk bürosu satın alabilirdik,” der.

“Ç” VE “Y” ARASINDAKİ FARK

Sıradaki örnek, bir yatırımcıya gayri menkul kredisi veren bir banka müdürü. Yatırımcı vergiden muaf yüz binlerce dolar kazanırken, banka müdürünün aldığı yüksek vergi kesintisine uğrayan maaş. İşte, sonunda hafif bir duygusal tepki sergilenen “Y” ile iş gören “Ç” örneği.

“Ç” şöyle diyebilir: “O herife kredi verdim, teşekkür bile etmedi. Onun için ne kadar çok uğraştığımı bilmiyor herhalde.”

“Y” ise, “Öf, adamlar amma ince eleyip sık dokuyorlar. Şu kadarcık bir kredi için bizden istedikleri saçma sapan belgelere bakın hele.”

DUYGUSAL ÇÖKÜNTÜ YAŞANAN EVLİLİK

Gördüğüm en dertli evlilik, kadının iş güvencesine ve mali güvenceye inanan sıkı bir “Ç” olduğu bir çiftin evliliği-ydi. Kocasıysa, yükseklerde uçan bir adamdı. Kendini geleceğin Warren Buffett’i olarak gorse de aslında komisyonla çalışan bir satıcı, yani “S” idi, damarlarında da kumarbaz kanı akıyordu. Onu suratle zengin edebilecek bir yatırımın peşindeydi. Yeni piyasaya çıkan hisseler, yüksek getirili *off-shore* yatırım tuzakları ya da opsiyonlu gayri menkul anlaşmaları. Bu çiftin evliliği hâlâ sürüyor, ama nedenini anlamam mümkün değil. İkisi de beni deli ediyor. Biri risk diye yanıp tutuşurken öteki riskten nefret ediyor. Farklı dilimler, farklı özdeğerler.

EVLIYSENİZ YA DA YAKIN BİR İLİŞKİ İÇİNDEYSENİZ

Evliyseniz ya da yakın bir ilişki yaşıyorsanız, gelirinizin çoğunu elde ettiğiniz dilimi daire içine alın, sonra da eşinizin gelirini elde ettiği dilimi.



Bunu istememin nedeni, eğer eşlerden biri ötekinin nereden geldiğini anlamıyorsa, eşler arasındaki tartışmalar çok zorlu geçer.

ZENGİNLER İLE ÖĞRENİMLİLER ARASINDAKİ ÇEKİŞME

Dikkatimi çeken diğer bir çekişme alanı da zenginlerle öğrenimlilerin bakış açıları arasındaki farktan kaynaklanan dile getirilmemiş çekişmedir.

Farklı dilimleri incelediğim yıllarda bankerleri, avukatları, muhasebecileri ve onlar gibileri; Öğrenimli olan biziz, ama ‘büyük paraları’ götüren hep daha az okumuşlar,” derken çok duydum. İşte benim öğrenimlilerle zenginler arasındaki çekişmeden kastettiğim, daha çok Ölçüm Çeyreği’nin solundakilerle sağındakiler arasındaki farktan kaynaklanan, ya da “Ç ve S” ile “İ ve Y” ile “S” arasında geçen çekişmedir. Yanlış anlaşılmasın, “İ” ve “Y” dilimlerinde yer alan herkes öğrenim görmemiş değildir, hatta çoğu yükseköğrenimlidir; ama okulda başarı gösterememiş “İ” ve “Y” dilimindekilerin sayısı avukatlar gibi yüksek okuldan mezun olmuş, muhasebeciler gibi işletme yüksek lisansı yapmış olanlar kadar değildir.

Ben, okumamış biri olan zengin babadan daha çok etkilendikçe, yükseköğrenimli babam hayatta geldiği yeri savunma gereği duyardı. On altı yaşlarındayken babam bir gün parladı:

“Saygın okullardan diploma aldım. Arkadaşının babasının nesi var?”

Bir an duraksadıktan sonra cevabı yapıştırdım: “Parası ve boş zamanı.”

ZİHİNSEL DEĞİŞİMDEN FAZLASI

Daha önce de belirttiğim üzere, “İ” ve “Y” dilimlerinde başarıya kavuşmak salt akademik ya da teknik bilgiden fazlasını gerektirir. Duygusal düşünmede, hissetmede, inanışlarda ve tutumlarda değişiklik gerekir. Unutmayın:

OL-YAP-EDİN

Zenginlerin formülü göreceli olarak basittir. Farklı olan “Olmak.” Fark düşüncelerinden, daha da somuta indirgersek, kendi içlerinde geçen konuşmalardan ileri gelir. Bundan dolayı zengin babam bana şu sözleri söylemeyi yasaklamıştı:

“Bunun parasını karşılayamam.”

“Bunun üstesinden gelemem.”

“Güvenli oyna.”

“Para kaybetme.”

“Ya batarsan ve bir daha da toparlanamazsan?”

Bu sözleri bana yasaklamasının nedeni böyle sözlerin insanın önündeki en etkileyici sözler olduğuna içtenlikle inanmasıydı. Kişi ne der ve ne düşünürse, gerçekleşirdi.

Dindar bir adam olmasa da sık sık İncil’den alıntı yapardı. “Söz can buldu, içimize yerleşti.”

Zengin baba kendimize söylediklerimizin özde kendi gerçeklerimiz olduğuna inanırdı. Bundan ötürü mali sıkıntı çekenlerin ömürleri boyunca duygularının seslerine kulak verdiklerini düşünürüm. Kişi düşüncelerine yön veren o duyguları aşmasını öğrenene kadar duygusal düşünceleri can bulur. Böyle sözlere birkaç örnek:

“Asla zengin olmayacağım.”

“Bu fikir asla yürümez.”

“Benim için çok pahalı.”

Duygu kökenli düşüncelerse, güçlüdürler. İyi haber, yeni arkadaşlar, yeni fikirler ve biraz da zaman yardımıyla böyle düşünceleri değiştirebiliriz.

Kaybetme korkularını yenemeyen kimseler asla kendi başlarına yatırım yapmamalılar. Bu işi profesyonel birine devredip hiç karışmamaları en doğrusu.

İlginç bir not daha vereyim. Başkalarının paralarıyla yatırım yaparken korku nedir bilmeyen ve çok paralar sağlayan pek çok profesyonel aracı bilirim. Gelgelelim kendi paralarıyla yatırım yapmak ya da kendi paralarıyla risk almak söz konusu olduğunda kaybetme korkuları öyle güçlenir ki sonunda kaybederler. Mantıklarından çok duygularıyla düşünürler çünkü.

Bir de paralarını yatırım yapmakta kullanan ve sürekli kazananları bilirim, ama biri onlardan kendisi için yatırım yapmayı istediğinde sükûnetlerini kaybederler.

Para kazanma ve kaybetme duygusal bir meseledir. Zengin baba bu duygularla başa çıkmanın püf noktasını göstermişti bana. "Yatırımcı ya da iş sahibi olarak başarılı olmak için kaybetmeye de kazanmaya da duygusal açıdan tarafsız gözle bakmalısın. Kazanmak da kaybetmek de oyunun bir parçasıdır."

GÜVENCELİ İŞİMDEN AYRILMAK

Arkadaşım Mike'ın ona ait bir sistemi vardı. Babasının kurduğu bir sistem. Benim şansım o kadar açık değildi. Gün gelecek, sıcak yuvadan uçup kendi sistemimi kurmaya başlamam gerektiğinin farkındaydım.

1978 yılında Xerox'taki sağlam işimden ayrıldım ve yuva güvencesi olmayan bir yola doğru zor yolu seçtim. Duyduğum korku ve kuşkunun gürültüsü başımı zonklatıyordu. İstifa mektubumu yazıp son maaşımı aldıktan sonra binadan ayrılırken korkudan neredeyse ödüm patlayacaktı. Sanki içim-

de sonumu getirecek düşüncelerle duygulardan kurulu bir orkestra çalıyordu. Kendimi öyle yüksek sesle aşağılıyordum ki başka hiçbir şey duyamıyordum. İyi ki öyleydi, çünkü hakıkında konuşanlar geri döneceğimi, asla başaramayacağımı söylüyorlardı.

Ama ben de kendime aynı şeyi söylüyordum. Özgüvensizlik duygusu yıllarca peşimi bırakmadı, ta karımla birlikte “İ” ve “Y” dilimlerinde başarıya ulaşana dek. İçimi kemiren kuşkulara dayanırken başka sözler türetmeyi öğrenmiştim, kendimi özendiren tümceleri tekrarlıyordum hep:

“Sakin ol, aklını topla, zihnini açık tut, pes etme, senden önce aynı yolu gitmiş birinden deneyimlerini seninle paylaşmasını iste, güven, kendin için en iyisini isteyerek inancını yüksek tut.”

Kendimi teşvik etmek üzere bu sözcüklerden yararlanırken, diğer bir yanıml hâlâ korku ve dehşet içindeydi.

Yolun başında başarı şansımın çok az olduğunu biliyordum. Bununla birlikte güven, inanç, cesaret gibi insanlara özgü olumlu duygular ve de iyi arkadaşların desteğiyle yolumda ilerledim. Risk almam gerektiğini biliyordum. Riskin yanlışlara yol açtığını, yanlışlarınsa beni, yoksun olduğum bilgelik ve bilgiye götüreceğinin bilincindeydim. Bana göre, çabalarımın fiyaskoyla sonuçlanması korkunun galip gelmesi demekti, bu nedenle adımlarımı atarken nereye varacağımın garantisi yoktu. Zengin baba bana “başarı sürecinin bir bölümü de fiyaskodur,” fikrini aşlamıştı.

İÇSEL YOLCULUK

Ölçüm Çeyreği’nin bir diliminden ötekine yapılan, içsel bir yolculuktur. Özdeki inanış ve teknik beceriler grubunu bırakıp yepyeni inanış ve yepyeni teknik becerilere gidilen bir

yoldur. Bisiklete binmeyi öğrenme sürecine benzer. Başlangıçta çok düşersiniz. Utandırıcı, sinir bozucu bir durumdur, hele arkadaşlarınız sizi seyrediyorlarsa. Ama bir süre sonra düşmeler son bulur, bisiklete binmek sizin için doğal bir eylem olur. Artık düştüğünüz zaman pek aldırmazsınız, nasıl olsa kalkıp yeniden bisiklete çıkabileceğinizi biliyorsunuzdur. İş güvencesine dayalı kafa yapısından mali özgürlüğe dayalı kafa yapısına geçiş süreci de aynıdır. Karımla birlikte, geçiş sürecimizde düşme korkumuz azalmıştı, çünkü yeniden doğrulup ayağa kalkabileceğimize güveniyorduk.

Kendi adıma beni güdüleyen iki söz vardır. Biri pes etme ve geri dönmeyenin eşiğine geldiğimde zengin babanın dedikleridir: "Dilediğin zaman bırakabilirsin... Neden şimdi bırakasın?"

Böyle demesi çıtımı yüksek tutmamı ve duygularımı denetim altına almamı sağlamıştı. Bana yarı yola geldiğimi anımsatan sözlerdi, eve olan mesafemle Ölçüm Çeyreği'nin öbür yanına olan mesafem birbirine eşitken geri dönmem saçma olurdu. Dönmem, Columbus'un Atlas Okyanusu'nun yarısına gelmişken gerisingeri İspanya'ya gitmesine benzerdi. Ne yana dönse, gidilecek mesafe eşitti.

Uyarı: Zekâ ne zaman bırakmak gerektiğini bilmektir. Çok inatçı davranan pek çok kişi tanırım, hiç başarı şansı olmayan bir projenin peşinden inatla giderler. Ne zaman bırakılacağını ya da ne zaman devam edileceğini bilmek risk alan herkesin karşı karşıya olduğu yüzlerce yıllık bir sorundur. Bu sorunla başa çıkmanın bir yolu daha önceden aynı geçişi gerçekleştirmiş akıl hocalarına danışıp öğütlerini dinlemektir. Çoktan öbür tarafa geçmiş bu kimse size yol gösterecek en iyi kişidir. Geçiş hakkındaki bilgilerini yalnızca kitaplardan edinmiş ve bu konuda parayla ders veren birinin öğütlerinden sakının.

Beni ateşleyen diğer bir deyiş:
“Devlerin ayağı takılır, düşerler.
Ama solucanlar düşmez.
Çünkü tek yaptıkları
Yeri kazıp sürünmektir.”

Pek çok kişinin mali sürüngenleri oynamasının nedeni iyi bir eğitimden yoksun olmaları ya da çok çalışmamalarıdır. Çünkü kaybetmekten korkarlar. Kaybetme korkusu onları durduruyorsa, çoktan kaybetmişlerdir.

KAYBEDENLER KAZANAN YANLARINI KESER, KAYBEDEN YANLARIYLA YÜRÜRLER

Kaybetme korkusu insanların tuhaf şeyler yapmasına yol açar. Tanesi 20 dolara hisse satın alıp kazandıklarını da kaybedecekleri korkusuyla hisselerin değeri tanesi 30 dolara çıkınca satanlar bilirim, oysa hisse değeri 100 dolara çıkacak, bir süre orada durduktan sonra 100 doları da aşacaktır.

Aynı kişi tanesi 20 dolara hisse aldıktan sonra hisse değerinin, diyelim ki, 3 dolara düşmesini seyredecek, ama direnip fiyatın yeniden yükselmesini bekleyecektir... Bu bekleyiş 20 yıl bile sürebilir. İşte size kaybetmekten ya da kaybettiğini kabullenmekten korkanlardan seçmeler.

KAZANANLAR KAYBEDEN YANLARINI KESER, KAZANAN YANLARIYLA YÜRÜRLER

Kazananlar her şeyin tam tersini “yapar.” Olumsuz gelişmeleri gördükleri, örneğin hisselerin değeri inişe geçmeye

başladığı anda hemen satar, kaybı kabullenir. Çoğu kaybı göze aldığını söylemekten çekinmez, çünkü kazanan kişi kazanma sürecinin bir parçasının da kaybetmek olduğunu bilir.

Kazanan bir hisse bulduklarındaysa onu olabildiğince uzaklara götürürler. Ücretsiz yolculuğun sona erdiğini gördükleri, hisse fiyatının doruğuna ulaştığı anda, yolculuğu keser ve satarlar.

Büyük bir yatırımcı olmanın püf noktası kazanmaya da, kaybetmeye de tarafsız yaklaşımdır. O zaman sizin adınıza düşünen korku ve hırs gibi duygularınız olmaz.

KAYBEDENLER HAYATTA AYNI ŞEYLERİ TEKRARLAR

Kaybetmekten korkanlar gerçek hayatta aynı şeyleri yaparlar. Hepimiz tanırız böylelerini:

1. Sevginin artık yer almadığı evliliklerinde ısrar ederler.
2. Sonu çıkmaz olan işlerinde çalışmaya ısrar ederler.
3. Eski giysilerini ve hiç kullanmayacakları öteberilerini istiflerler.
4. Kendilerine hiçbir gelecek vaat etmeyen şehirlerde yaşamaktan vazgeçmezler.
5. Kendilerini gerileten kimselerle arkadaşlık etmekte ısrar ederler.

DUYGUSAL ZEKÂ DENETİM ALTINA ALINABİLİR

Mali zekâ duygusal zekâyla yakından ilişkilidir. Bana sorsanız, mali sıkıntı çekenlerin çoğu düşünceleri duygularının denetimi altında olan kimselerdir. İnsanoğlu olarak hepimiz aynı duygulara sahibiz. Hayatta ne “YAPACAĞIMIZI” ve ne “EDİNECEĞİMİZİ” belirleyen, duygularımızın üstesinden nasıl geldiğimizdir.

Örneğin, korku kimimizi ödlekle yapar. Aynı duygu bazılarımızı cesaretlendirir. Ne yazı ki para konusunda toplumda kilerin çoğu mali ödlekle olmaya koşullanmıştır. Para kaybetme korkusu başgösterince çoğunun kafasından geçenler aynıdır:

1. “Özgürlük” değil “Güvence.”
2. “Riski yönetmeyi öğrenmek” yerine “Riskten uzak dur.”
3. “Akıllı olmak” yerine “Sağlamcı ol.”
4. “Parasını nasıl karşılayabilirim?” yerine “Parasını karşılayamam.”
5. “Uzun vadede ne kadar eder?” yerine “Çok pahalı.”
6. “Bir yere odaklanmak” yerine “Çeşitlendir.”
7. “Ben ne düşünüyorum?” yerine “Arkadaşlarım ne der?”

RİSK DENEYİMİ

Risk almak, özellikle mali riskler almak bir bilimdir. Para ve risk yönetimi konusunda okuduğum en iyi kitaplardan biri de Dr. Alexander Elder’ın *Trading for a Living* [Yaşamak için Alım Satım] adlı kitabıydı.

Profesyonel olarak hisse senedi ve opsiyonlu işlemler alıp satanlar için yazılmış bir kitap olmasına rağmen risk ve risk yönetimi deneyimi para, para yönetimi, kişisel psikoloji ve yatırımcılık alanlarının hepsini kapsar. “İ” diliminde yer alan başarılı kimselerin çoğunun “Y” diliminde aynı başarıyı gösterememelerinin nedeni parayla risk almanın arkasındaki psikolojiyi anlamamalarından ileri gelmektedir. “İ” dilimindekiler iş sistemleri ve insanlarla ilgili olduğu sürece riski anlarlar, ne var ki paradan para kazanma sistemi onların konuşmadığı bir dil olabilir.

TEKNİK OLMAKTAN ÇOK, DUYGUSAL

Kısaca özetlersek, Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafından sağ tarafa geçmek teknik değil duygusal bir eylemdir. Duygusal düşüncelerini denetleyemeyenlere bu yolculuğu salık vermem.

Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafında yapılanların çoğunun riskli gelmesinin nedeni korkunun sol tarafta yer alan kişilerin düşüncelerini etkilemesidir. Sol dilimlerde yer alanlar için “sağlamcı olmak” mantıklı bir düşüncedir. Oysa öyle değildir. Duygusal bir düşüncedir bu. Kişileri şu ya da bu dilimde hapsedense duygusal düşüncedir.

Sağ taraftaki dilimlerde yer alan kimselerin “YAPTIKLARI” zor değildir. Düşük fiyatla satın alınan dört yeşil evi piyasadaki fiyatlar yükselene dek elde tutup sonra onları satarak kırmızı bir otel satın almanın kolay olduğunu söylemem palavra değildi.

Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafındakiler için hayat *Monopol* oyununa benzer. Kazanmak da vardır elbet, kaybetmek de, ama bu da oyunun bir parçasıdır. Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafında başarılı olmak için bu oyunu sevmek gerekir. Tiger

Woods'un galibiyetleri yenilgilerinden daha çok olsa da o hâlâ oyunu sever. Donald Trump iflas ettikten sonra pes etmemiş, başarıyı yeniden elde etmek için savaştı. Yenilgiye uğraması onu yalnızca daha akıllı, daha kararlı bir adam yapmıştır. Servet sahibi kişilerin pek çoğu zengin olmadan önce iflas etmiş kimselerdir. Bu da oyunun bir parçasıdır.

Bir insanın duyguları onlar adına düşünüyorsa, duygu kökenli o düşünceler kişiyi gerçeklere karşı kör eder. Her an pusuda bekleyen duygusal düşünceler insanı düşünmekten çok tepki göstermeye iter. Farklı dilimlerden gelen kimselerin tartışmasına neden olan da o duygulardır. Bu tartışmalar aynı duygusal bakış açısına sahip olmamalarından kaynaklanır. Kişiyi Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında işlerin nasıl kolay ve genellikle risksiz olduğunu görmekten alıkoyar. Kişi duygusal düşüncelerini denetim altına alamıyorsa, ki çoğu bunu başaramaz, sol taraftan sağa geçmeye kalkmamalıdır.

Bu geçişi yapmak isteyen herkese önerim, kendinize sizi uzun süreli destekleyecek olumlu yaklaşım sergileyen, halihazırda o tarafta bulunan bir akıl hocası bulmanız. Karımla birlikte çektiğimiz onca sıkıntıya değdiğini düşünüyorum. Bizim için Ölçüm Çeyreği'nin solundan sağına geçişin en önemli yanı neler "yapmak" zorunda olduğumuz değil, süreci tamamladığımızda kim olduğumuzdu. Paha biçilmez bir sonuç.

DOKUZUNCU KONU

Bankacı Değil... Banka Olun

“OL-YAP-EDİN” formülünün “YAP” ayağını irdelemenin nedeni doğru anlayış ve tutum olmaksızın bugün karşı karşıya bulunduğumuz büyük ekonomik değişimlere hazırlanmanın olanaksızlığı.

1986 yılının sonlarında zengin babayla yaptığım telefon görüşmesini hatırlıyorum. Arayan o’ydu.

“Gayri menkul piyasasında mısın, borsada mı?”

“Hiçbiri,” dedim. “Neyim var neyim yoksa şirketime yatırdım.”

“Güzel,” oldu zengin babanın tepkisi. “Bütün piyasalardan uzak dur. Şirketini kurmaya devam et. Piyasalar büyük olaylara gebe.” O yıl Amerikan Kongresi’nden 1986 Vergi Reformu Yasası geçti. Kongre 43 gün gibi kısa bir sürede vergi kaçamaklarını ellerinden alarak gelirlerini vergiden koruyacaklarına güvenen pek çok kimseyi ayazda bıraktı. Emlak gelirlerinde vergi indirimi gibi “pasif kayıplar” gösterenler birdenbire kayba uğradılar, ama vergi indirimi kaldırılmıştı. Amerika genelinde gayri menkul fiyatları dibe vurdu. Kimi yerlerde emlak fiyatlarının düşüşü yüzde 70’lere vardı. Emlak

gelirleri ansızın ipotek taksitlerine gitti. Emlak piyasasını panik aldı. Bankalar, tasarruf ve kredili mevduat hesapları sallanmaya başladı, çoğu eridi. Pek çok kimse bankalardan paralarını çekemediler. Derken, 1987 Ekim ayında Wall Street Borsası tepetaklak oldu. Dünya mali bir krize sürüklendi.

Temelde 1986 Vergi Reformu Yasası, Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafındaki yüksek gelirli "Ç" ve "S" kimselerin güvendiği vergi kaçamakları ortadan kalkmıştı. Çoğu "Ç" ve/veya "S" dilimlerinden sağladıkları düşük gelirlerini dengelemek için gayri menkul ya da sınırlı ortaklıklara yatırım yapmışlardı. Öte yandan Ölçüm Çeyreği'nin sağ yanındaki "İ" ve "Y" dilimleri ekonomik durgunluk ve çöküntüden etkilenmiş olsalar da vergiden muaf olma yollarının çoğu açık bırakılmıştı.

Bu dönemde "Ç" dilimindekiler yepyeni bir kavram öğrendiler: Küçülme. Çok geçmedi, önde gelen şirketlerden biri çok sayıda işçiye kapının önüne koyduğunda, o şirketin hisse senedi fiyatlarının yukarı fırladığını anladılar. Ne yazık ki çoğu bunun nedenini anlayamamıştı. İşlerinin azalması, yüksek sigorta oranları, aynı zamanda gayri menkul ve hisse senedi piyasalarında uğradıkları kayıplar nedeniyle ekonomik durgunlukla başa çıkmaya çabalayan serbest meslek sahiplerinin ("S") sayısı da hiç az değildi. Bütün bunların sonucunda, bana sorarsanız 1986 Vergi Reformu Yasası en çok Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafına ağırlık veren kimselere zarar verdi, mali sıkıntıyı en çok onlara yaşattı.

SERVET AKTARIMI

Ölçüm Çeyreği'nin solundaki kimseler sürünürken, "İ" ve "Y" dilimindekiler hükümetin birilerinden alıp ötekilere vermesi sayesinde zenginleşiyorlardı.

Vergi yasasını değiştirmekle yatırımcılık için bütün "ver-

gi hileleri” satın aldıkları gayri menkulden para kaybeden kişilerden alınmıştı. Bunların çoğu yüksek gelirli çalışanlar ya da doktor, avukat, muhasebeci ve küçük işletme sahibi gibi serbest meslek sahipleriydi. Vergi yasası öncesinde vergiye tabi öyle çok gelirleri vardı ki danışmanları onlara para kaybetsinler diye gayri menkule yatırım yapmalarını, kalan paralarıyla da borsaya girmelerini salık verirlerdi. Hükümet yeni Vergi Reformu Yasası’yla vergi kaçamağı olanağını ortadan kaldırınca korkunç bir servet aktarımı başladı. Bana sorarsanız, servetin çoğu “Ç” ve “S” dilimindekilerden alındı ve yüzde bir değeriyle “İ” ve “Y” dilimindekilere armağan edildi.

Yanlış krediler veren kurumlar yüzünden tasarruf ve kredili mevduat hesaplarının içi boşalınca milyarlarca dolar risk altına girdi. Paraların geri ödenmesi gerekiyordu. Peki tasarruf hesaplarında ve gayri menkul ipoteklerinde kaybedilen milyarlarca doları kim ödeyecekti? Vergi mükellefleri elbette. Her zamanki gibi en çok zarar gören kesimin ta kendisi. Kısaca, vergi mahkûmları bu vergi değişikliği sayesinde milyarlarca dolarlık fatura ödeyeceklerdi.

Kiminiz *Resolution Trust Corporation* (Aktif Tasfiyesi Tröst Şirketi) kuruluşunu hatırlarsınız, daha yaygın adıyla RTC. Borçları ödenmemiş gayri menkulleri alır, onları daha usta ellere verirdi. Hem benim hem de arkadaşlarım için pa-ha biçilmez bir fırsattı bu.

Hatırlarsanız, gözle değil paranın zihinle görüldüğünü anlatmıştım. O dönemde de duygular yoğun, görüntü bulanıktı. Herkes neyi görmek üzere eğitilmişse onu görüyordu. Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafında yer alan kişilerin başına gelen üç şey vardı:

1. Herkes panik içindeydi. Duygular yoğun olunca mali zekâ ortadan kalkar. Çoğu kişi işlerini korumanın, emlakin değer yitirmesinin, borsanın tepetaklak olu-

şunun, iş dünyasındaki genel yavaşlamanın kaygısına düştüğünden hemen önlerindeki fırsat bolluğunu göremediler. Duygusal düşünceleri onları kör etmişti. İleriye doğru adım atıp fırsatları aramak yerine kendi kabuklarına çekilip saklanmayı yeğlediler.

2. Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında gerekli olan teknik becerilerden yoksundular. Nasıl doktorlar okulda, arkasından da stajda yıllarca deneyim kazanıp teknik becerilerini geliştirmek zorundaysalar, "İ" ve "Y" diliminde faaliyet gösteren biri de teknik açıdan yüksek uzmanlık becerilerine sahip olmalıdır. Teknik beceriler arasında mali terminolojiyi anlamak demek olan mali okuryazarlık, borcun nasıl yeniden yapılandırılacağı, teklifin nasıl hazırlanacağı, faaliyet yürüttüğün piyasayı tanıma, sermaye bulma gibi öğrenilebilecek beceriler vardır.

RTC, elinde satılık banka kasaları olduğunu, içlerinde de 20 milyon dolar değerinde emlak bulunduğunu, ama bugün bunların 4 milyon dolara edinebileceğini duyurduğu zaman, Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafında yer alanların çoğu gökten önlerine inen bu fırsatı kaçırmamak için 4 milyon doları nereden bulacaklarını, ayrıca iyi fırsatla kötü fırsatı birbirinden ayırt etmeyi bilmiyordu.

3. Para makineleri de yoktu. Pek çok kişi bu dönemde ayakta kalabilmek için daha çok çalışmak zorundaydı. "İ" olarak faaliyet göstermekle ben şirketimi fazla fiziksel çaba harcamaksızın büyütebilmiştim. 1990 yılında işim şahlanmış koşuyor, hızla yol alıyordu. Bu dönem içerisinde dünya çapında 11 ulusal büro aç-

mıştık. Şirket büyüdüğü daha az çalışmam gerekiyordu, ama daha çok para geliyordu. Sistem ve sistemi yürüten elemanlar çok çalışıyorlardı. Karımla birlikte fazla paramızı ve boş zamanımızı yeni fırsatlar arayarak geçiriyorduk... Öyle çoktu ki bunlar.

ÇOK İYİ GÜNLERDİ... ÇOK KÖTÜ GÜNLERDİ

“Hayatta kişinin neler yaşadığı değil, önemli olan o kişinin yaşadıklarına kattığı anlamdır.”

1986-1996 arasındaki on yıl kimileri açısından hayatlarının en kötü dönemiydi. Kimilerininse en güzel günleri. 1986 yılında o gün zengin babanın telefonundan sonra yaşanan ekonomik değişimin bana eşsiz fırsatlar sunduğu kafama dank etti. O sırada çok fazla nakit param olmamasına rağmen “İ” ve “Y” dilimlerinden gelen becerilerimden yararlanarak kendime gelir kaynakları yaratabilirdim. Bu konunun ileriki sayfalarında beni mali özgürlüğe kavuşturacak gelir kaynaklarını nasıl yarattığıma daha ayrıntılı değineceğim.

Başarılı ve mutlu bir yaşamın anahtarı önüne çıkan değişikliklere uygun tepki gösterecek esnekliğe sahip olmak, her durumda harekete geçmeyi ve onu kendi lehimize çevirmeyi bilmektir. Ne yazık ki çoğu kişi yaşanan ve yaşanacak olan anlık ekonomik değişikliklerle başa çıkmaya hazırlıklı değildir. İnsanoğluna bahşedilmiş lütuflardan biri de genel olarak iyimser olması ve unutulabilmesidir. On, on iki yıl sonra yaşananlar belleklerinden siliniverir, derken değişim rüzgârları bir daha esmeye başlar.

TARİH KENDİNİ YENİLER

Günümüzde hemen herkes 1986 Vergi Reformu Yasası'nı unutmuştur. "Ç"ler de, "S"ler de her zamankinden daha çok çalışmaktadırlar. Çünkü vergi kaçamakları ellerinden alınmıştır. Kayıplarını kapatmak için onlar daha çok çalışırken ekonomi iyileşmiş, gelirleri artmış ve vergi danışmanları kulaklarına aynı bilgece sözleri fısıldar olmuşlardır:

"Gidip daha büyük bir ev satın alın. Borç faizini vergiden düşebilirsiniz. Üstelik unutmayın, eviniz aktif varlığınızdır, en büyük yatırımınız."

"Böylece "aylık düşük faizli kolay taksitler" aramaya başlarlar ve daha yüksek borç yükü altına girerler.

Emlak piyasası yükselişte, herkesin elinde hazır para var ve faiz oranları düşük. Böylece daha büyük evler satın alırlar, coşku had safhadadır, borsaya para akıtırlar, çünkü hemen zengin olmayı kafalarına koymuşlardır, ayrıca emeklilik günleri için yatırım yapmaları gerekmektedir.

Bana sorarsanız büyük miktarda servetin yeniden el değiştireceği günler kapıda. Bu yıl olmasa da er ya da geç olacak. Bundan önceki gibi yaşanmayabilir. Başka gelişmeler göreceğiz. Zengin babanın bana ekonomik tarih kitapları okuturmasının nedeni buydu. Ekonomi bilimi değişir, fakat tarih tekerrür eder, kendini tekrarlar. Gelgelelim aynı koşullar çerçevesinde olmaz bu.

Para, Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafından sağ tarafına akmayı sürdürür. Bu hep böyle olagelmıştır. Pek çok kişi büyük borç yükü altındadır, buna rağmen dünya tarihinin en büyük borsa patlamasına para yağdırırlar. Ölçüm Çeyreği'nin sağında yer alanlar piyasa tavan yapınca hisselerini satmaya başladıkları anda o güne dek aşırı sakıngan davranmış olan soldakiler korkularını yenmiş ve piyasaya girmek üzere olacaktırlar. Derken kayda değer bir şeyler olacak, piyasa çökecek, or-

talık yatıştığındaysa yatırımcılar piyasaya geri dönecek, sattıklarını da geri alacaklardır. Sonra da Ölçüm Çeyreğı'nin sol tarafından sağ tarafına doğru yeni bir büyük servet aktarımı yaşanacaktır.

Para kaybedenlerin duygusal yaralarının iyileşmesi bir 12 yıl daha alacak, ama önünde sonunda yaralar kapanacak, tam da o sırada piyasa doruğa doğru çıkıyor olacaktır.

Aynı sıralarda toplumda birileri New York Yankees beysbol takımının ünlü oyuncusu Yogi Berra'nın sözlerini hatırlayacaktır: "Her şey sil baştan."

YAŞANANLAR KOMPLO MU?

Kimilerinin, özellikle de Ölçüm Çeyreğı'nin sol tarafından gelenlerin bankaları denetim altında tutan birkaç çok zengin ailenin düzenlediğı global komplodan söz ettiklerini sık duyarım. Bankaların kompto teorileri hakkında yıllardır konuşulur.

Peki ortada bir kompto var mı? Bilmem. Kompto olabilir mi? Her şey olabilir. Dev miktarlarda parayı denetimleri altında tutan güçlü aileler olduğunu biliyorum. Peki ya dünyayı denetim altında tutan bir grup var mı? Sanmam.

Ben konumları farklı açıdan görürüm. Ölçüm Çeyreğı'nin bir tarafında yer alan farklı kafa yapılarına sahip bir grupla, Ölçüm Çeyreğı'nin öteki tarafında yer alan daha başka kafa yapılarına sahip bir grup. Hepsi paralı büyük bir oyun oynarlar, ama her dilimin bakış açısı ve kuralları bambaşka.

Sorunun kaynağı sol taraftakilerin sağ taraftakilerin ne yaptığını görmemeleri, ancak sağdakilerin sol taraftakilerin neler yaptıklarını bilmeleridir.

Ölçüm Çeyreği'nin solunda yer alan pek çok kişi kendilerinin bilmediği, ama sağ taraftakilerin bildiği neler diye araştırmak yerine cadı avına çıkarlar. Daha birkaç yüzyıl öncesine kadar veba salgını sırasında ya da toplumun başına benzeri kötü bir durum geldiğinde, kasaba halkı cadı avına çıkardı. Başlarına gelenlerin bir suçlusu olmalıydı. Bilim dünyası mikroskobu icat edene ve insanlar kendi gözleriyle göremediklerini, yani mikropları görmeye başlayana dek insanlar birbirlerini suçlamayı sürdürdüler. Sorunlarından kurtulmak için kurban seçtikleri cadıları diri diri yaktılar. Hastalığın çöp ve pis suları toplama sistemleri olmayan şehirlerde yaşayan insanlar tarafından yayıldığından haberleri yoktu. Sağlıksız koşullarda yaşayan insanlardı hastalığın kaynağı, cadılar değil.

İyi de cadı avları bugün hâlâ sürmekte. Mali yıkımları için insanlar bugün de suçlayacak birilerini aramakta. Bu kimseler kendi mali sorunlarının kaynağının temel nedeninin finans bilgilerinden yoksun olmaları olduğunu görmek yerine zenginleri suçluyorlar.

KAHRAMANLAR HAIN OLURLAR

Her birkaç yılda bir yeni bir finans mürşidi sahneye çıkar ve servete giden tılsımlı formülü bildiğini ileri sürer. 1970'lerin sonlarında gümüş piyasasını ele geçirmeye çalışan Hunt kardeşler de böyle ortaya çıkmıştı. Dünya onların dehasına alkış tutuyordu. Derken neredeyse bir gecede tutuklandılar, bu kardeşlerin öğütlerine kulan verenler çok para kaybetmişlerdi. 1980'lerin sonunda hurda tahviller kralı Michael Milken ortaya çıktı. Bir gün finans dehasıyken borsanın çökmesinin he-

men ardından yakalanıp kodesi boyladı. Kişiler değişse de tarih kendini tekrar eder.

Bugün de yeni yatırım dehalarımız var. Sık sık televizyon kanallarında boy gösterir, isimleri gazete manşetlerinden inmezler, ünlüler kervanının yeni üyeleridir onlar. Biri Alan Greenspan, Amerikan Merkez Bankası'nın yönetim kurulu başkanı. Adeta bir tanrı. Herkes Amerikan ekonomisindeki başarının onun sayesinde olduğuna inanıyor. Warren Buffett da tanrılaşmaya yaklaştı. O ne satın alsa herkes onun aldığına hücum ediyor. Warren Buffett elindeki hisseleri sattığında da o hissenin değeri dibe vuruyor. Bill Gates de yakın takipte olanlar arasında. Para onun peşinden gidiyor. Yakın gelecekte büyük bir piyasa ayarlaması yaşanırsa, bugün kahramanları yarının hainleri mi olacaklar, bunu ancak zaman gösterir.

Ekonominin her "çıkış" evresinde kahramanlar vardır, iniş evresindeyse hainler. Tarihe bakarsak kahramanların da hainlerin de aynı kişiler olduğunu görürüz. İnsanlar kendi mali körlüklerinin suçlusu olarak yakacak cadılar ya da komplo teorileri ararlar. Tarih kendini tekrarlar... Servet bir kez daha el değiştirecektir. Bu yaşandığında servetin akış yönünde mi olacaksınız, yoksa çıkış yönünde mi?

Kanımca, pek çok kişi dev bir global oyun içinde, yeryüzündeki gerçek kumarhanede yer aldığının farkında değil, üstelik kimse onlara önemli oyuncular olduklarını söylemiyor. Oyunun adı "Kim Kime Borçlu?"

BANKACI DEĞİL BANKA OLMAK

Yirmili yaşların ortasıydım, oyunun adının banka olmak gerektiğini düşünmüştüm, ama bunun anlamı bankada çalışmak, yani bankacı olmak değildi. Yüksek eğitimim başlamak üzereydi. Zengin babanın "ipotek", "gayri menkul" ve

“finans” gibi kavramları araştırmamı istemesi de aynı döneme rastlar. Gözlerimin göremediğini görmek için zihnimi eğitmeye başlıyordum.

Beni öğrenmeye ve oyunu anlamaya teşvik ediyordu, oyunu öğrendikten sonra öğrendiklerimle dilediğimi yapabilecektim. Ben de bilgimi ilgi duyan herkesle paylaşmaya karar verdim.

Zengin baba aynı zamanda kapitalizmin büyük liderleri üstüne yazılmış kitaplar okumamı da isterdi. John D. Rockefeller, J. P. Morgan, Henry Ford. Okuduğum önemli kitaplardan biri de Robert Heilbroner tarafından yazılan *The Wordly Philosophers* [Dünyevi Filozoflar] idi. Ölçüm Çeyreği’nin “İ” ve “Y” dilimlerinde faaliyet yürütmek isteyenlerin okuması gereken bir kitap, Adam Smith’ten başlayarak dünyanın gelmiş geçmiş en büyük ekonomistlerini anlatıyor. Belli başlı filozofların, ekonomistlerin kafalarındaki irdelemek harika bir şey. Bu kişiler çok kısa bir geçmişi olan modern kapitalizm evrimini yorumlamışlar. Eğer siz de Ölçüm Çeyreği’nin sağındaki dilimlerde lider olmak istiyorsanız, hem geçmişi hem de geleceği anlamak bakımından ekonomi tarihini öğrenmelisiniz.

The Wordly Philosophers kitabını okuduktan sonra Paul Zane Pilzer’in *Unlimited Wealth* [Sınırsız Servet], James Dale Davidson’in *The Sovereign Individual* [Üstün Birey], Robert Prechter’in *The Crest of the Wave* [Uygun anı Kollamak] ve Henry Dent’in *The Great Boom Ahead* [Bizi Bekleyen Büyük Patlama] adlı kitaplarını okumanızı öneririm. Heilbroner’ın kitabı ekonomik açıdan nereden nereye geldiğimizi anlamamızı sağlar, öteki kitaplarsa nereye doğru gittiğimizi anlatır. Bu kitapların birbirine karşıt görüş açıları gözlerimle göremedimi, gelecek denen olguyu anlamamda önemli rol oynadı. Böyle kitapları okumak bana ekonominin iniş ve çıkış evreleriyle eğilimlerini daha iyi kavramama yardımcı oldu. Kitaplar-

da işlenen ortak temaysa yüzyılların en büyük değişiminin ka-
pıyı çalmak üzere olduğu.

BANKA ROLÜ NASIL OYNANIR

1986 Vergi Reformu Yasası'ndan sonra dört bir yanda fırsatlar kol geziyordu. Gayri menkul, hisse senetleri ve şirketler düşük fiyattan satılıyordu. Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafında yer alan pek çok kimse için olmak dehşet vericiyken, benim işlerim yolundaydı, çevremi saran fırsatlardan yararlanmak üzere "İ" ve "Y" dilimlerindeki becerilerimi geliştirme olanağı doğmuştu. Açgözlü davranıp iyi görünen her işin peşinden gitmek yerine gayri menkule yönelmeye karar verdim.

Neden gayri menkul? Beş temel nedeni var:

1. **Fiyatlandırma.** Gayri menkul fiyatları öyle düşmüştü ki çoğu emlak için ipotek taksitleri kira fiyatlarının epey altında kalmıştı. Bu emlaki almak ekonomik açıdan çok şey ifade ediyordu... Risk çok azdı. "Ne alırsan yüzde 50 öde" indirimine giden bir mağazaya girmeye benziyordu.
2. **Finansman.** Bankalar bana gayri menkul kredisi verirlerdi, ama hisse senetleri alayım diye kredi açan olmazdı. Piyasa sıkışırken alabildiğim kadar satın almak istediğimden, gayri menkule yönelerek, elimdeki nakdi bana sağlanan banka kredileriyle birleştirebildim.

Diyelim ki tasarruf hesabımda yatırım yapmaya hazır 10.000 dolar var. Hisse senedi alsam, 10.000 dolar-

lık hisse alabilirim. Ya da ihtiyat akçesi yatırarak satın alabilirim (o zaman toplam maliyetin bir kısmını yatırmam gerekir, geri kalan parayı aracı kurum ödünç verebilir). Ancak piyasanın yön değiştirmesini göze alacak kadar sağlam değilim.

Oysa 10.000 doları gayri menkule yatırırsam, yüzde 90'ını da krediyle ödesem, 100.000 dolarlık bir emlak satın almam mümkün.

Her iki piyasanın da yüzde 10 değer kazandığını varsayarsak, hisseler bana 1000 dolar kazandırırken, gayri menkulden kazancım 10.000 dolar olur.

3. **Vergiler.** Hisse senetlerinden 1 milyon dolar kâr elde ettim diyelim, sermaye kazanımı olarak yüzde 30 vergi ödemem gerekir. Oysa gayri menkulden elime geçen 1 milyon dolarlık kâr bir başka gayri menkul alımına aktarılabilir. Bundan başka emlakın değerini düşük gösterir, daha da yüksek vergi avantajı sağlayabilirim.

Önemli not: Bana göre bir yatırım ona para yatırmadan önce vergi açısından ekonomik anlam ifade etmelidir. Vergi indirimi, yatırımı daha çekici kılar.

4. **Nakit Akışı.** Gayri menkul fiyatları düşse de kiralar düşmemişti. Bu sayede cebime yığınla para koydum, ipoteklerimi ödedim, daha da önemlisi piyasanın nabzını tutma olanağı buldum. Kiralar bana gayri menkul fiyatları yükselene dek bekleme olanağı sağlıyordu. Fiyatlar yükselince satabilecektim. Büyük miktarda borcun altına girmiş olmama rağmen aldı-

ğım kiralar kredi borcumdan çok daha fazla olduğu için sıkıntı çekmiyordum.

5. **Banka olma fırsatı.** Gayri menkul yatırımları banka olmamı sağladı, 1974 yılından beri gönül koyduğum bir şeydi bu.

BANKACI DEĞİL BANKA OLUN

Zengin Baba Yoksul Baba kitabımda zenginlerin nasıl para üretip bankacı rolü oynadıklarından söz etmiştim. Aşağıda herkesin uygulayabileceği kadar kolay bir örnek göreceksiniz.

Diyeğim ki 100.000 dolar değerinde bir ev buldum, sıkı pazarlık edip 80.000 dolara satın almaya anlaşıyorum, 10.000 doları peşin yatırıyorum, 70.000 dolar için de ipotek imzalıyorum.

Daha sonra evi değer biçilen tutar olan 100.000 dolara satışa çıkarmak üzere ilan veriyorum, ilanda da tılsımlı sözcükleri kullanıyorum: “İhtiyaçtan satılık ev. Banka onayı gerekmez. Düşük kaparo, aylık kolay ödemeler.”

Telefon susmak bilmiyor. Ev de hangi ülkede bulunduğu nuza bağlı olarak “paketleme” ya da “kira öder gibi satın alım” anlaşmasıyla satılıyor. Daha basit bir dille söylersek, evi senet karşılığı 100.000 dolara satıyorum. İşlemi tabloda şöyle gösterebiliriz:

Bilanço

Aktif	Pasif
100.000 dolar senet	70.000 dolar ipotek

Bilanço

Aktif	Pasif
	100.000 dolar senet

Alım satım işlemi daha sonra tapu ve icra müdürlüğünde kayda alınır, o da ödemeleri takip eder. Eğer senetleri imzalayan kişi 100.000 doları ödeyemezse, satın alma hakkını iptal eder, “düşük peşinat, aylık kolay taksitler” ile oturacak ev arayan bir başkasına satarım. Böyle koşullarda emlak satın almak fırsatı için herkes sıraya dizilmiştir nasıl olsa.

Sonuçta aktif sütunuma 30.000 dolar koymuş oluyorum, üstelik bu paraya faiz işliyor, verdiği krediler için faiz işleten bir bankadan pek farkım kalmıyor.

Banka olmaya başlıyordum sonunda, çok hoşuma gidiyordu. Geçen konuda zengin babanın, “Borçlanırken dikkatli ol. Kişisel borç alıyorsan, miktarı az olsun. Büyük borç alıyorsan, geri ödemeyi başkasının yapacağına emin ol,” dediğinden söz etmiştim.

Ölçüm Çeyreğinin sol yanında kullanılan dille, riski “sınırlamış” ya da başkasına “yüklemiş” oluyordum. Finans dünyasında oyun böyle oynanıyordu.

Böyle işlemler dünyanın her yerinde gerçekleşir. Ancak, nereye gidersem gideyim, birileri karşıma gelir, “Bunu burada yapamazsınız,” der.

Küçük yatırımcıların anlayamadığı pek çok büyük ticari binanın yukarıda anlattığım yolla alıp satıldığıdır. Bu bazen banka kanalıyla yapılır bazen de banka işe karıştırılmaz.

HİÇ PARA KOYMADAN 30.000 DOLAR TASARRUF ETMEKTEN FARKSIZ

Bir önceki konudan hatırlarsınız, hükümetin tasarruf edenlere vergi avantajı sağlamadığını belirtmiştim. Yoksa bunu devletten isteyen bankalar mı? Ne de olsa bizim tasarruflarımız onların gider kalemi, diğer bir deyişle pasif varlıkları. Amerika Birleşik Devletlerinde tasarruf mevduatlarına düşük faiz verilir, çünkü bankalar hesabınızda para olmasını istemezler, o paraya ihtiyaç duymazlar. Dolayısıyla yukarıda anlattığım banka rolü oynamaya ve çok çaba harcamadan tasarrufunuzu artırmaya bir örnek. Buradan sağlanan 30.000 dolarlık nakit akışı bilançoya şöyle yansır:

Gelir Tablosu

Gelir
Harcamalar

Bilanço

Aktif	Pasif
30.000 dolar	

Bu çizimde ilginç birkaç nokta var:

1. 30.000 dolarımın faiz oranını ben belirlerim. Bu oran genellikle yüzde 10'dur. Bankaların çoğu tasarruflarınıza yüzde 5'ten daha yüksek faiz vermezler. Peşinat olarak kendi 10.000 dolarımı kullanmış bile olsaydım, ki bundan kaçınırım, o paraya alacağım faiz bankanın vereceğinden daha yüksek olurdu.
2. $(30.000 - 10.000 \text{ peşinat} =)$ 20.000 dolar üretmiştim, önceden ortada hiç para yoktu. Tıpkı bankalar gibi... onlar da gelir kaynağı üretir, sonra üstüne faiz koyarlar.
3. Bu 20.000 dolar vergiden muafıtı. "Ç" dilimindeki biri için kenara 20.000 dolar koymak 40.000 dolarlık maaş demektir. İşçilerin gelirlerinden kesilen vergi

oranı (ABD'de) yarı yarıyadır, işçi daha parasını eline almadan vergisi kesilir.

4. Emlak vergileri, bakım ve yönetim giderleri bundan böyle satın alan kişinin sırtına yüklenmişti, çünkü mülkü ona satmıştım.
5. Dahası da var. Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında yaratıcı zekânızı kullanarak sıfırdan para üretmek üzere pek çok şey yapma olanağını bulursunuz.

Böyle bir işlemi ayarlamak bir haftayla bir ay arası bir süreye alır. Çoğu kişi açısından asıl sorulacak soru, vergi ve diğer kesintilerden sonra 20.000 dolar net tasarruf ederek fazladan 40.000 dolar kazanmanın ne kadar süreceği.

Gelir Tablosu

Gelir 40.000 dolar
Harcamalar Bordro kesintisi (SG, Sağlık...) Gelir vergisi

Bilanço

Aktif	Pasif
20.000 dolar	

GELİR AKIŞI KORUMA ALTINDA

Zengin Baba Yoksul Baba kitabında zenginlerin anonim şirketlerden nasıl yararlandıklarına kısaca değinmiştim:

1. Aktifleri koruma altına alma: Zenginseniz, birileri aleyhinizde dava açarak sizden para tırtıklamaya çalışırlar. Bunun adına “Cepleri dolu olan birini aramak” denir. Zenginlerin kendi üstlerine malları, mülkleri bulunmaz. Gelir kaynaklarını korumak için onları vakıf ve şirket malı gösterirler.
2. Gelirin korunması. Aktif varlıklarınızdan gelen geliri şirketlerinizden geçirmek suretiyle devletin sizden normalde alacağını koruma altına almış olursunuz.

Acı gerçek: İşçi statüsündeyseniz, zincir şöyle ilerler:

KAZAN-VERGİLEN-HARCA

Çalışan bir emekçi olarak kazancınız vergilendirilir, maaşınız elinize geçmeden önce kesintiye uğrar. Diyelim ki yıllık geliriniz 35.000 dolar, devletin araya girmesinden sonra elinize geçen 15.000 dolardır. Bu miktarla ipotek borcunuzu ödemek zorundasınız. (Neyse ki ipotek borcunuza işletilen faiz tutarını vergiden düşebilirsiniz... Zaten banka da daha büyük ev satın almaya böyle kandırmamış mıydı sizi?)

Oysa gelir akışınızı önce bir anonim şirketten geçirirseniz, zincir şöyle olacaktır:

KAZAN- HARCA-VERGİLEN

Elde ettiğiniz 30.000 doları ilkin bir anonim şirketten geçirmek suretiyle devlet el koymadan önce kazancınızın çoğu-

nu "harcayabilirsiniz." Eğer şirket size aitse, vergi yasasına uygun olması koşuluyla kuralları siz koyarsınız.

Kuralları siz koyuyorsunuz, diyelim, şirket tüzüğüne çocuk bakımının istihdam paketinde olduğunu yazarsınız. Şirket vergilendirmeden önce çalışanlara ayda 400 dolar ödeyebilir. Eğer bu miktarı vergilendirmeden sonra öderseniz çocuk bakımı ödeneğini karşılamak için yaklaşık 800 dolar kazanmanız gerekir. Liste uzun, yazılacak kuralları da çalışan değil ancak şirket sahibi yazabilir. Belli seyahat giderleri bile verginde düşülebilir, yeter ki çıktığınız iş gezisi olsun (örneğin yönetim kurulu toplantısı). Ama kurallara göre hareket etmeniz gerek. Emeklilik planları bile çalışanlar için başka, şirket ortakları için başka kurallarla belirlenebilir. Bütün bunlardan sonra altını çizmem gereken husus, bu harcamaları vergiden düşebilmeniz için yönetmeliklere uymanız gerektiği. Vergi yasasının sağladığı yasal olanakları, yasalar çiğnenmediği sürece, kullanmaktan yanayım.

Bu hükümlerden yararlanabilmenin püf noktası gelirinizi hangi dilimden sağladığınızla doğrudan ilintilidir. Bütün geliriniz sahip olmadığınız ya da denetimizde olmayan, yalnızca çalıştığınız şirketten geliyorsa, sizin gelirinizi veya aktif varlıklarınızı koruma olanağınız sınırlıdır.

İşte bu nedenle bir başkasının yanında ya da bir şirkette çalışan biriyseniz, işinizde kalın, ama aynı zamanda "İ" veya "Y" dilimlerinde dolaşmaya başlayın. Özgürlüğe giden hızlı yol bu iki dilimden geçer. Mali açıdan kendinizi daha güvence de hissetmenin sırrı birden çok dilimde faaliyet yürütmektir.

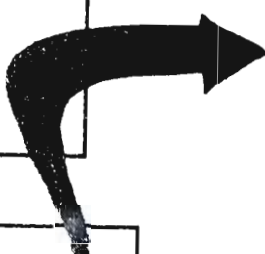
BEDAVA TOPRAK

Birkaç yıl önce karımla kalabalıktan uzakta bir yer arıyorduk. İçinden dere geçen, meşe ağaçlarıyla kaplı birkaç dönüm olsa yeterdi. Çevremizde de kimse olmasın istiyorduk.

75.000 dolar fiyat biçilen 80 dönümlük bir parsel bulduk. Satıcı yüzde 10 indirim yapmaya hazırdı, bu farkı yüzde 10 faizle karşılayacaktı. Adilceydi. Ancak zengin babanın bana öğrettiği, “Borçlanırken dikkatli ol. Kişisel borç alıyorsan, miktarı az olsun. Büyük borç alıyorsan, geri ödemeyi başkasının yapacağına emin ol” borç kuralına aykırı bir durum vardı ortada.

Kim’le birlikte 75.000 dolarlık araziyi bırakıp daha mantıklı gelen bir toprak parçası aramaya koyulduk. Bana göre 75.000 dolarlık borç yükü çok ağırdı, çünkü nakit akışımız şöyle bir tablo çizecekti:

Gelir Tablosu	
Gelir	
Harcamalar	
Faiz	



Bilanço	
Aktif	Pasif
	75.000 dolarlık ipotek

Zengin babanın kuralını aklınızdan çıkarmayın:
“Borç ve risk alıyorsan, bunun bedelinin sana ödenmesi gerek.”

Peki, bu işlemde hem risk hem de borç söz konusuydu, bedelini ödeyen de ben olacaktım.

Yaklaşık bir ay sonra çok daha güzel bir arazi bulduk. 320 dönüme yayılmış meşe ağaçlarının arasından geçen bir deresi, ayrıca bir de evi olan 115.000 dolara satılık bir yerdi. Satıcıyla fiyat pazarlığı yapmadım, ancak benim koşullarımı kabul etmesini istedim... O da kabul etti. Sonuçta, evi tamir ettirmek için birkaç dolar harcadık ve evi birlikte arazinin 120 dönümünü “düşük peşinat, aylık kolay taksitler” mantığıyla 215.000 dolara sattık.

İşlemin bilançomuza yansımaları şöyleydi:

Bilanço	
Aktif	Pasif
215.000 dolar	115.000 dolar

Yeni alıcı sevinçten havalara uçuyordu, çok güzel bir evdi satın aldığı, hem de hiç peşinatsız. Üstelik evi şirketin üstüne yapmış, çalışanlara dinlenme evi olarak göstermişti, bu sayede satın aldığı fiyatı da bakım giderlerini de şirket aktifi olarak vergiden düşebilirdi. Bunlara ek olarak bir de faiz ödemelerini vergiden düşecekti. Böylece adamın faiz ödemeleri benim faiz ödemelerini karşıladığı gibi parası bile artacaktı. Birkaç yıl geçince adam şirketteki hisselerinin birazını sattı, bana olan borcunu ödedi, ben de kendi borcumu. Artık ortada borç filan kalmamıştı.

Yaptığım 100.000 dolar kârla hem arazinin hem de evin emlak vergilerini ödeyebiliyordum.

Net sonuç sıfır borç, birkaç dolar kâr (vergilerden sonra 15.000 dolar) ve 230 dönüm arazi. İstedğin bir şey için para almak buna denir işte.

Bugün o işlemin bilançoma yansımaysa aşağıdaki gibi:

Bilanço

Aktif	Pasif
230 dönüm arazi 15.000 dolar nakit	

İLK HALKA ARZ (İHA)

İlk halka arz ya da özel bir şirketin hisselerini satışa sunması da aynı ilkeler çerçevesinde gerçekleşir. Piyasa ve oyuncular değişse de temel ilkeler aynı kalmaktadır. Kuruluşumuzu halka arz etmek üzere şirket kurduğumuzda piyasada geçerli değeri temel almaya çalışsak da yoktan değer var etmiş oluruz. Sermayeden tek bir kişiye pay vermek yerine hisseleri halka arz eder, binlerce kişiye hisse satarız.

DENEYİMİN DEĞERİ

Sizlere “Y” dilimine geçmeye çalışmadan önce “İ” diliminde faaliyet göstermeye başlamanızı salık vermemin bir nedeni de bu. Yatırımınızı ister gayri menkule yapın, ister bir

şirkete, hisse senetlerine ya da tahvillere sağlam bir yatırımcı olmak “çok yönlü bir iş anlayışı” gerektirir. Bazı kimseler bu anlayışa sahiptir, fakat çoğu kişi yoksundur. Bunun başlıca nedeni öğretim sisteminin bizleri tek bir alanda uzman olarak yetiştirmesi, çok yönlü eğitmemesidir.

“İ” ya da “Y” dilimlerine geçmeye kalkanlara bir diyeceğim daha var, küçük miktarlarla başlayın... zamanla büyütün. Kendinize güveniniz ve deneyiminiz arttıkça daha büyük anlaşmalar yapın. Unutmayın, 80.000 dolarlık bir anlaşmayla 800.000 dolarlık bir anlaşma arasındaki fark sıfırdır. Küçük iş yapma süreciyle milyonlarca dolarlık halka arz işlemi gerçekleştirmek arasında pek bir fark yoktur. Tek fark, işin içinde daha çok kişi, daha çok sıfır ve daha çok eğlence olmasıdır.

Kişi deneyim ve saygınlık kazandıkça çok daha büyük yatırımlara yönelik para var etmesi çok daha az zaman alır. Çok para kazanmak için genellikle hiç para gerekmez. Neden mi? Çünkü deneyim değerlidir. Daha önce de belirttiğim gibi, parayla para kazanmasını biliyorsanız, hem para size yağar hem de pek çok kişi size akın eder. Ufaktan başlayıp yavaş ilerleyin. Deneyim paradan daha önemlidir.

BASİT VE KOLAY

Teoride, Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafındaki rakamlarla işlemler ister hisse senetleriyle ilgili olsun, ister tahvillerle veya gayri menkulle ya da şirketlerle basittirler. Mali açıdan iyi durumda olmak farklı düşünebilmek, farklı dilimlerin bakış açısına sahip olmak ve farklı işler yapma cesaretini gösterebilmek anlamına gelir. Bana sorarsanız, bu tür düşünce tarzına yabancı olan kişinin önünde aşması gereken en zor engel, ona “Bunu yapamazsın,” diye karşı duran çok sayıda kimseler olacaktır.

Sınırlı düşünceyi alt etmesini bilir ve size, “Evet, bunun nasıl yapılacağını biliyorum. Sana da öğretirim,” diyen kimse-leri bulursanız, hayatınız çok daha kolaylaşacaktır.

KANUNLAR

Bu konunun başında 1986 Vergi Reformu Yasasını anlatmıştım. Önemli bir kural değişikliği getirmekle birlikte bu yasanın getirdiği ne ilk ne de son değişiklikti. Ölçüm Çeyreği’nin sağındaki “İ” ya da “Y” dilimlerinde başarılı olmak isteyen kişinin piyasanın güçlerini ve piyasa güçlerini etkileyen kanun değişikliklerini tanıması gerekir.

Günümüzde Amerika’daki vergi yasası 100.000 sayfadan oluşmakta. Bu yalnızca Ulusal Gelir’le ilgili olan kısım. Ayrıca 1,2 milyon sayfaya yayılan federal yasalar var. Amerikan Anayasasının hepsini okumaya kalkmak 23.000 yıl aralıksız okumak demektir. Her yıl yeni yasalar çıkarılır, iptal edilir ve değiştirilir. Bütün bu gelişmeleri güncel tutmak için bile vakit yetmez.

“Bu yasalara aykırı,” diyen birini her duyduğumda, Amerikan yasalarında yazan her bir satırı okuyup okumadığını sorarım. “Evet,” yanıtı alırsam, sırtımı kapıya dönerek yanından usulca uzaklaşıyorum. Her bir yasayı bildiğine inananlara asla sırtını dönmeyeceksin.

Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafında başarılı olmak yüzde 5 gözlerinizle, yüzde 95 zihninizle görmeyi gerektirir. Yasaları ve piyasa güçlerini anlamak mali başarının temelidir. Yasalar ve piyasa değiştiğinde servet de el değiştirir. Öyleyse yaşanan değişikliklerin size karşı değil, ama yararınıza işlemesini istiyorsanız, dikkatli olmanız gerekir.

DEVLET SİZİN PARANIZI İSTER

Vergi ödemekten yanayım. Devletin toplumu iyi yönetmesi için pek çok önemli ve hayati hizmeti yerine getirdiğini biliyorum. Ama ne yazık ki devlet iyi yönetilmiyor, üstelik çok büyük ve yerine getiremeyeceği nice vaatlerde bulunuyor. Ancak bu bugün görevde olan politikacıların ya da kanun koyucuların suçu değil, çünkü karşı karşıya olduğumuz mali sorunların çoğunun tohumları bundan 60 yıl, belki daha da önce atılmış bulunuyor. Bugünkü kanun koyucular sorunla başa çıkmaya ve çözümler bulmaya çalışıyorlar. Gelgelelim görev başında kalmak istiyorlarsa, halka doğruyu söylemeyi ne yazık ki göze alamazlar. Söylerlerse, koltuklarını kaybederler, çünkü halk devletin hem mali hem sağlık hizmetleriyle ilgili sorunlarını çözeceğine inanıyor. Oysa devletin elinden gelen bir şey yok. Devlet küçülüyor, o küçüldükçe de sorunlar büyüyor.

İşbaşına gelmeden önce aksi yönde vaatlerde bulunmuş da olsa hükümetin daha çok vergi toplamaya devam etmesi gerekiyor. Zaten 1986 Vergi Yasası Kongre'den bu amaç için geçirilmişti. Daha çok vergi toplamak için vergi kaçamaklarının önünü kesmek gerekiyordu. Birkaç yıl içinde Batılı devletlerin hükümetleri yıllar önce verilen sözlerin, milyonlarca işçiye söz verilen emeklilik, sağlık ve sosyal güvence haklarının yol açacağı sorunları önlemek üzere daha çok vergi toplamak zorunda kalacaklar. Sorun henüz kitleler düzeyinde yaşanmayacak da olsa 2010 yılına kadar patlak verecek. Bütün dünya ABD'nin bu sorunlardan kurtulmak amacıyla daha fazla ödünç para alamayacağını anlayacak.

Forbes dergisi ABD'nin borçlarının artmasıyla ilgili öngöründe bulunuyor:

“Dikkat ederseniz, 2010 yılına dek düşük seyreder, derken birden yükselişe geçer. 2010 yılında Amerikan tarihinin en kalabalık topluluğu olan nüfus patlaması kuşağının 65 ya-

şına gelmiş ilk üyelerinin emekli olmaya başlamasıdır bu yükselişi kışkırtan. Nüfus patlaması kuşağının üyeleri 2010'da, belki de daha da önce borsaya para yatırmak yerine borsadan para çekmeye başlayacaklar. 2010 yılına gelindiğinde nüfus patlaması kuşağının 75 milyon üyesi en değerli aktiflerinin evleri olduğuna, çocuklar da artık gittiğine göre evlerinin kendilerine çok büyük geldiğine karar verecek ve suç oranının düşük olduğu daha küçük kentlere taşınmak üzere büyük evlerini satışa çıkaracaklar.”

Amerika'daki 401(k), başka ülkelerdeki Süper Emeklilik gibi yürürlükte olan emeklilik mekanizmaları ansızın çökecek. Bu çöküşün nedeni piyasadaki iniş çıkışlara maruz kalacak olmaları... Diğer bir deyişle onlar da piyasayla birlikte iner, piyasayla birlikte çıkarlar. Yatırım ortaklığı fonları, emeklilikleri için paraya gerek duyan nüfus patlaması kuşağı üyelerinin talepleri doğrultusunda hisselerini nakde çevirmeye başlayacak. Nüfus patlaması kuşağının üyeleri ansızın, yatırım ortaklığı fonlarından elde ettikleri kazançlardan doğan ve para çektikleri anda kesilecek olan yüksek vergilerle baş başa kalacaklar. Sermaye kazancı, aşırı değer kazanmış hisselerin yüksek fiyattan satılmasının sonucunda fonların üyelerine aktardığı kârlardan doğacak. Nüfus patlaması kuşağının üyelerinin eline geçecek olan, nakit yerine ellerine bile almadıkları sermaye kazancının vergi yükü olacak. Unutmayın, vergi müfettişleri paralarını her zaman erken alırlar.

Eşzamanlı olarak nüfus patlaması kuşağı üyelerinin çoğunun sağlığı kötüye gitmeye başlayacak; istatistiklere bakarsak fakir kimselerin sağlığı refah içinde yaşayanlara göre daha çabuk bozulur. Sağlık sistemi iflas edecek, halktan yükselen devlet yardımı sesleri Amerika'yı boydan boya çınlatacak.

Bunlara bir de Çin'in en yüksek gayrı safi milli hasılaya sahip olan ülke olarak Amerika'yı gölgede bırakmasını ve Avrupa Para Birliği'nin gelişinin ekleyelim. O zaman hem ücret-

lerin hem de tüketim mallarının fiyatlarının düşeceğini ve de iki büyük ekonomik blokla başa çıkabilmek üzere üretimin göklere çıkacağını düşünüyorum.

Bütün bu gelişmeler yakın bir tarih olan 2010 yılında yaşanacak. Servetin bir sonraki geniş kapsamlı el değiştirmesi düzenlenen komplolar değil cehalet yüzünden olacak. Bilgi Çağı'na resmen girdiğimiz şu yıllarda büyük devletin hak etme anlayışının ve Sanayi Çağı'nın büyük şirketlerinin son demlerini yaşıyoruz. 1989'da Berlin Duvarı yıkıldı. Bence bu olay Asya'ya ulaşacağım diye yola çıkan Columbus'un Amerika kıtasına tosladığı 1492 yılı kadar önemli. Kimi çevreler 1492 yılını Sanayi Çağı'nın başlangıcı olarak kabul eder. Sonu da 1989'du. Kuralların değiştiği yıl.

TARİH KILAVUZDUR

Zengin baba beni oyunu iyi öğrenmeye teşvik etmişti. Oyunu iyi öğrendikten sonra bildiklerimi dilediğim gibi kullanabiliyordim. Ben de şimdi kitap yazarken ve ders verirken daha çok insana mali açıdan kendilerine bakmaları, yaşamlarını sürdürmek için ne devlete ne de bir şirkete bağımlı olmamaları gerektiğini öğretmenin ve aşılamanın endişesini taşır, sorumluluğunu hissederim.

Keşke ekonomik açıdan olacaklar konusunda yanılıyor olsam. Belki de devlet halka verdiği sözleri tutar, vergileri yükseltmeye ve daha çok borca girmeye devam eder. Belki borsa hep yukarı çıkar, hiç düşmez. Belki emlak fiyatları da sürekli yükselir, eviniz en iyi yatırımınız olur. Belki milyonlarca insan asgari ücretle çalışarak mutluluğu yakalar ve ailelerine iyi bir yaşam sağlayabilirler. Bütün bunlar gerçekleşir belki. Ama sanımam. Tarihi önümüze kılavuz alırsak hiç de öyle görünmüyor.

Tarihe bakarsak, eğer insanın ömrü 75 yılsa, iki ekonomik durgunluk, bir de bunalım yaşıyorlar. Nüfus patlaması kuşağının üyeleri olarak bizler iki durgunluk geçirdik, geriye bir tek ekonomik bunalım kaldı. Bir bunalım dönemi geçirmeyebiliriz de. Ama tarih öyle demiyor. Zengin babanın bana büyük kapitalistler ve ekonomistlerle ilgili kitapları okutmasının nedeni nereden gelip nereye gittiğimizle ilgili daha uzun süreli ve daha iyi bir bakış açısı edinmemi istemesiydi.

Nasıl okyanusta dalgalar varsa piyasalarda da dev dalgalar vardır. Okyanusun dalgalarına yön veren rüzgâr ve güneş olmakla birlikte finans piyasalarındaki dalgalanmalara yön veren insanların duygularıdır, biri hırs, biri korku. Ben bunalımların geçmişte kaldığına inanmıyorum, çünkü bizler insanız ve hırs, korku gibi duygular içimizde hep var olacak. Hırs ve korku yan yana gelince ve kişi büyük bir kayba uğrayınca, sonuç, bir sonraki duygu olan bunalımdır. Bunalım öfke ve üzüntünün sonucudur. Kişinin kaybı yüzünden kendine öfke duyması ve üzülməsi. Ekonomik bunalımlar duygusal bunalımlardır. İnsanlar kaybedince bunalıma girerler.

Dört bir yanda ekonomi yolunda gibi görünse de bunalımın farklı evrelerinden geçen milyonlarca insan var. İşleri olabilir, ama mali açıdan hiçbir yere varmıyorlardır. Kendilerine kızarlar, zaman kaybına üzülmürler. Pek azı Sanayi Çağı'ndan kalma "sağlam, güvenceli bir iş bul, geleceğe kaygıyla bakmazsın" mantığının tutsağı olduğunu bilmez bile.

BÜYÜK DEĞİŞİM...VE FIRSAT

Korkunç değişiklikler ve fırsatlar çağına girmek üzereyiz. Kimileri için çok güzel günler geliyor, kimileri içinse berbat günler kapıda.

John Kennedy, "Büyük bir değişim yolda," demişti.

Kennedy Ölçüm Çeyreği'nin "İ-Y" dilimlerinden gelen bir adamdı, çağın döngülerine saplanıp kalmış kimselerin yaşam standartlarını yükseltmeye adanmıştı kendini. Gelgelelim bugün hâlâ çağın döngülerine takılıp kalmış milyonlarca insan var, kafaları eski zamanlardan kalma fikirlerle dolu. "Oku-her zamankinden daha çok önem taşıyor, ancak gelecek kuşaklara güvenceli bir iş aramaktan, emeklilik günlerinde devletin ya da çalıştıkları şirketin kendilerine bakmalarını beklemekten daha fazlasını öğretmeliyiz. Bu yaklaşım Sanayi Çağı'ndan kalma, ama biz artık o çağda yaşamıyoruz.

Kimse adil olduğunu söylemedi, çünkü burası adil bir ülke değil. Amerika özgür bir ülke. Çok çalışanlar var, daha uyanık olanlar var, başarıyı daha çok arzu edenler, daha becerikli-ler veya başkalarına göre iyi bir yaşamı daha çok isteyenler. Kararlıysak bu tutkuların peşinden gitmekte özgürüz. Ama birinin daha iyi duruma her gelişinde bunun adil olmadığını söyleyecekler olacaktır. Aynı kişiler zenginlerin servetlerini fakirlerle paylaşmaları gerektiğine inanırlar. İyi de kimse adil demedi ki. Bir şeyleri daha adil yapmaya çalıştıkça özgürlüğümüzden daha çok ödün veririz.

İrk ayrımcılığı olduğunu söyleyen birini ne zaman duysam ona hak veririm. Bunun var olduğunun farkındayım. Kendi adıma her türlü ayrımcılığa karşıyım, ayrıca Japon kökenli biri olduğum için ayrımcılığı ilk ağızdan yaşamış buluyorum. Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafında ayrımcılık yapılır, özellikle de şirketlerde. Ölçüm Çeyreği'nin solunda bakışlar, okuduğunuz okul, beyaz, siyah, esmer ya da sarı tenli, kadın veya erkek olmanız öne çıkar. Ancak bunların hiçbiri Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında geçerli değildir. Sağ taraftakiler ne adillikle ne de güvenceyle ilgilenirler, onları ilgilendiren özgürlük ve oyun sevgisidir. Eğer oyunu sağ tarafta oynamak isterseniz, oyuncular size kucak açacaklardır. Oynayıp kazanır-

sanız, ne âlâ. O zaman sizi daha da iyi karşılar, sırrınızı öğrenmek isterler. Oynayıp kaybederseniz, bütün paranızı almaktan zevk duyacaklar, ama bu konuda ne şikâyet edecek ne de yaptığınız yanlışların suçunu başkasına atacaktlardır. Çünkü Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında oyun böyle oynanmaz. Adil olmanız beklenmez. Oyunun adı adil olmak değildir.

DEVLET “İ-Y” TARAFINDAKİLERİ NEDEN RAHAT BIRAKIR?

Gerçekte devletler “İ-Y” tarafındakileri rahat bırakmaz. Bu taraftakilerin servetleri kaçırarak ve saklayarak daha çok olanakları vardır. *Zengin Baba Yoksul Baba* kitabımda anonim şirketlerin gücünden söz etmiştim. Zenginlerin servetlerinin daha çoğunu ellerinde tutmasının nedeni gerçek değil tüzel kişiler olarak faaliyet göstermeleri. Gerçek kişiler bir ülkeden diğerine pasaportla giderler. Tüzel kişiler buna gerek duymazlar. Gerçek kişilerin devlete kayıt yaptırmak zorundadır, Amerika'dan söz ediyorsak, çalışmak için “yeşil kart” çıkarmaları gerekir. Tüzel kişiler için buna gerek yoktur.

Devletler tüzel kişilerden daha çok para almak isterlerken, ağır vergi yasaları çıkarırlarsa, tüzel kişilerin hem paralarını hem de iş olanaklarını başka ülkelere ihraç edeceğini bilirler. Sanayi Çağı'nda herkes “off-shore” ülkelerden söz ediyordu. Zenginler paralarına önem verilen vergi cennetleri ararlardı. Bugün artık “off-shore” bir ülke değil, siber uzaydır. Bir fikir ve görünmez olan para da artık görünmez, en azından insan gözünden uzak yerlere saklanabilir. Henüz değilse de yakında insanlar bankacılık işlemlerini yasalardan uzak uzay ortamında gerçekleştirecek ya da yasaları zenginlerin daha çok işine yarayan bir ülkede faaliyet gösterecekler.

Zengin Baba Yoksul Baba kitabımda, anonim şirketlerin Sanayi Çağı'nın hemen başlangıcında, Columbus'un zenginler diyarı yeni dünyayı keşfetmesinden sonra gündeme geldiklerini yazmıştım. Zenginler açık denizlere ne zaman tekne gönderseler riske girmiş oluyorlardı, tekne geri gelmezse ölen gemicilerin ailelerine borçlu olmak istemiyorlardı. Böylece yasal açıdan korunmak ve yatırılan parayı kaybetme riskini sınırlamak üzere şirketler kuruldu. Sonuçta zenginler yalnızca paralarını riske atmış oldular, gemicilerin hayatlarıysa kendi riskti. O günden bugüne değişen pek fazla şey olmadı.

Ne zaman dünya gezisine çıksam, görüştüğüm kimseler bu mantıkla hareket ederler: Kendi şirketlerinin çalışanlarıdır. Teoride, hiç malları, mülkleri yoktur, özel yurttaşlar değildirler. Zengin şirketlerinin yöneticileridirler, o kadar. Bundan başka her dünya gezisine çıktığımda, herkesin bana söylediği bir söz var: "Bu ülkede bunu yapamazsın. Yasalara aykırı."

Batılı ülkelerin çoğunda yasaların birbirlerine benzediğini bilen pek azdır. Aynı şeyleri farklı sözcüklerle dile getiriyor olabilirler, yine de ilkeler aşağı yukarı aynıdır.

Eğer olanağınız varsa, kendi şirketinizin çalışanı olmayı düşünün. Özellikle yüksek gelirli "S" ve "İ" için bu önerim daha da geçerli, imtiyaz hakkı sahibiyseniz ya da gelirinizi pazarlama ağından elde ediyorsanız, önerim hâlâ geçerli. İşini bilen finans danışmanları bulun. Sizin durumunuza uygun olanı bulacaklardır.

İKİ TÜR YASA VARDIR

Yüzeysel olarak bakıldığında sanki zenginler için ayrı, başkaları için ayrı yasalar varmış gibi gelir. Oysa gerçekte yasalar aynıdır. Aradaki tek fark zenginlerin yasaları kendi çıkarlarına kullanmaları, fakirlerle orta sınıftakilerinse bunu bece-

rememeleri. Temel fark bu. Yasalar aynı... Herkes için yazılmış yasalar. Benim size önerim akıllı danışmanlarla çalışmanız ve yasalara uymanız. Yasaları çiğneyip hapse girerek para kazanmak yerine yasal olarak para kazanmak daha kolay. Üstelik yasal danışmanlar yapılacak yasal değişiklikler konusunda sizi erkenden haberdar etme görevi de görürler, unutmayın yasalar değişince servet de el değiştirecektir.

İKİ SEÇENEK

Özgür bir toplumda yaşamamanın bir avantajı da seçim yapma özgürlüğüdür. Bana sorarsanız, önümüzde iki seçenek var: Güvence seçeneği, bir de özgürlük seçeneği. Güvenceyi seçerseniz, bunun bedelini aşırı vergi ve faiz ödeyerek, yani cezalandırılarak ödeyebilirsiniz. Özgürlüğü seçerseniz, o zaman bütün oyunu öğrenmeli, oyunu sonra oynamanız gerekir. Oyunu hangi dilimden oynayacağınız sizin seçiminiz.

Bu kitabın birinci bölümünde NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği tanımlanırken, ikinci bölüm Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafını seçenlerin kafa yapısını ve davranışlarını geliştirmeye yöneliktir. Artık hangi dilimde bulunduğunuzu anlamış olmalı, ayrıca hangi dilimde yer almak istediğinizi belirlemiş olmalısınız. Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafında faaliyet göstermenin gerektirdiği zihinsel süreç ve kafa yapısını daha iyi kavramış olmanız gerekir.

Buraya kadar Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafından sağına geçiş yollarını size gösterdikten sonra şimdi de biraz daha ayrıntıya geçmenin zamanı. Kitabın son bölümünde Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafına geçişin vazgeçilmez aşaması olan mali açıdan hızlı yolu bulmanın yedi adımını inceleyeceğiz.

YAZARIN NOTU

1943'te ABD, çalışan herkesten bordro kesintisi yöntemiyle vergi kesmeye başlar. Bunun anlamı hükümetin "Ç" dilimindekilerden peşin vergi kesmesi demektir. Yalnızca "Ç" olan kimsenin kaçacak yeri yoktur. 16'ncı Anayasa Değişikliği'yle birlikte gelen umutlar boş çıkmış, bir tek zenginlerden vergi toplanmasının yerine Ölçüm Çeyreği'nin sol tarafında bulunan kim varsa, ister zengin olsun, ister fakir, vergi kesintisine uğruyordu. Daha önce de belirttiğim üzere, bugün Amerika'da en düşük ücret alan kesimin vergi oranı zengin ve orta sınıftan kesilen verginin toplam gelire oranından daha yüksektir.

1986 yılında çıkarılan Vergi Reformu Yasası'nın amacı "S" dilimindeki yüksek gelir kazanan profesyonelleri hedefliyordu. Bu yasayla birlikte doktorlar, avukatlar, mimarlar, diş doktorları, mühendisler ve benzeri serbest meslek sahipleri zor durumda kalmış, "İ" ve "Y" dilimlerinde bulunan zenginlerin yaptığı gibi gelirlerini saklama olanakları ellerinden alınmıştı.

Serbest meslek sahipleri işlerini C tipi Ortaklık yerine S tipi Genel Ortaklıklarla yürütmek zorunda bırakıldılar, kısaca vergi ödeme sorumlulukları artırıldı. Zenginler bu cezaya tabi tutulmazlar. Yüksek ücretler alan uzmanların geliri S tipi ortaklıktan geçirilir ve en yüksek kişisel vergi oranına tabi tutulur. Gelirlerini C tipi ortaklıklara tanınan haklardan yararlanarak koruma altına alamazlar. Öte yandan yasada yapılan bir başka değişiklik S tipi ortaklıklara takvim yılı sonu belirleme zorunluluğu getirmişti. Bu da bütün gelirin yüksek oranda vergilendirilmesi demektir.

1986 Vergi Reformu Yasası'nın ardından zenginler daha az çalışıp daha çok kazanmaya, daha az vergi ödeyip zengin babanın 40 yıl önce bana öğrettiği, "Şirket kur, gayri menkul al" formülüyle aktif varlıklarının daha çoğunu koruma altına almanın keyfini sürmeye devam etmektedirler. C tipi ortaklıklar kurarak çok para kazanın, gelirinizi gayri menkul yatırımlarına gizleyerek koruma altına alın. Milyonlarca Amerikalı alınteri döküp sürekli artan vergiler öderken; her ay yatırım ortaklığı fonlarına milyarlarca dolar akıtırken, zenginler usulca C tipi ortaklık şirketlerinin hisselerini satarak servetlerine servet katıyor, milyarlarca dolarlık gayri menkul yatırım yapıyorlar. C tipi ortaklık şirketi alıcıya şirket sahibi olma riskine ortak olma olanağı tanır. Hisse senediyse pay sahibine böyle bir hak tanımaktan uzaktır.

Zengin babanın bana C tipi ortaklık şirketleri kurmamı, sonra da gayri menkul yatırımına yönelmemi salık vermesinin nedeni vergi yasalarının böyle faaliyet gösteren kişileri kayırmasıydı... ancak bu nokta bu kitabın kapsama alanının dışında. McDonalds'ın kurucusu Roy Kroc gibi servetinin boyutları bilinmeyecek kadar büyük kimselerin sözlerini unutmayın yeter.

"Benim işim hamburgercilik değil. Ben gayri menkul işi yapıyorum."

Zengin baba, "İş kur, gayri menkul satın al," diye adeta beynimi yıkamıştı.

Başka sözlerle dile getirirsek, servet arayışımı Ölçüm Çeyreği'nin sağında faaliyet yürüterek sürdürmem gerekiyordu, böylelikle vergi yasalarının avantajlarından yararlanabilecektim.

1990 yılında Başkan George Bush, "Dediklerime mim koyun. Yeni vergiler yok," sözünü verdikten hemen sonra vergi oranları yükselmişti. 1992'de Başkan Clinton yakın tarihin en yüksek vergi artış oranı olan yasayı imzaladı. Bu artışlar yine "Ç" ve "S" dilimlerinde kürek çekenleri etkilerken, "İ" ve "Y" dilimindekiler etkilenmiş sayılmazlardı.

Sanayi Çağı'ndan daha da uzaklaşıp Bilgi Çağı'nın daha derinlerine girdikçe, hepimizin farklı dilimlerden bilgi toplaması gerek. Bilgi Çağı'nda en önemli aktif varlığımız nitelikli bilgidir. Erik Hoffer'ın bir zamanlar dediği gibi,

"Değişim dönemlerinde...

Öğrenenlere yeryüzü miras kalır,

Bilgili olanlar

Artık varolmayan

Bir dünyayla başa çıkacak

Üstün donanımları olduğunu görürler."

UNUTMAYIN

Hiç kimsenin mali durumu birbirine benzemez. Bu nedenle,

1. Hem profesyonellik hem de finans anlayışı açısından en iyi bakış açısına ulaşmaya çalışın. Örneğin, C tipi bir ortaklık* şirketi bazen çok yararlı olabi-

* Kaynak: <http://www.jura.uni-sb.de/turkish/MCanI.html> C tipi ortaklık halka açık anonim ortaklıktır. Amerikan Gelir Vergisi Kanunu kapsamında iki tür anonim ortaklık vardır. Ticari faaliyet gösteren ortaklıklardır bunlar. Vergi ödeyen kuruluşlar olup çifte vergiye tabidirler. S tipi ortaklıklarsa borçlarından ötürü pay sahiplerine sınırlı sorumluluk altında koruma sağlar. Pay sahiplerinin elde ettiği kazançlar bireysel gelir vergisi beyannamesinde gösterilir. Ancak ortaklık bağlamında vergiye tabi degillerdir.

lirken, bazı durumlarda işe yaramayabilir. Ölçüm Çeyreği'nin sağ tarafındayken bile S tipi ortaklığın daha uygun olduğu durumlar vardır.

2. Nasıl Ölçüm Çeyreği'nin sağ ve sol dilimlerinde para kazananlar farklı danışmanlar kullanırlarsa, zenginler, fakirler ve orta sınıftakiler için farklı danışmanlar olduğunu aklınızdan çıkarmayın. Ayrıca akıl danıştığınız kişinin sizin gitmek istediğiniz yere çoktan varmış biri olmasına dikkat edin.
3. Vergiden düşmek amacıyla iş ya da yatırım yapmaya kalkmayın. Vergi indirimi, işleri hükümetin istediği doğrultuda yerine getirmenin sonucunda kazanılan bir ikramiye olarak kalmalıdır, asla amaç olmamalıdır.
4. ABD yurttaşı olmayan okurlar için de aynı öneriler geçerli. Yasalarımız farklı olabilir, ancak yetkinleşmiş kişilerin görüşlerini arama ilkesinin önemi değişmez. Ölçüm Çeyreği'nin sağ dilimlerinde bulunan kimseler dünya genelinde benzer kurallarla faaliyet yürütmektedirler.

BÖLÜM III

Başarılı Bir “İ” ve “Y” Olmanın Yolları

ONUNCU KONU

Önce Emekleyin

Çoğunuz duymuşsunuzdur, “Yolculuğa çıkmak ilk adımı atmak demektir.” Ben bunu biraz değiştirdim: “Yolculuğa çıkmak emeklemekle başlar.”

Bunun altını çizmemin nedeni ise emeklemek yerine “Büyük Sıçrama” gerçekleştirmeye kalkışan nice kişi görmem. Hepimizin çevresinde aşırı kilolu olup birdenbire 10 kilo vermeye ve bedenini forma sokmaya karar veren kimseler vardır. “Ölüm” orucuna girerler, günde iki saat jimnastik salonunda ter dökerler, her gün 15 kilometre hafif koşu yaparlar. Bu durum bir hafta sürer. Birkaç kilo verirler, derken çektikleri acı, açlık ve bıkkınlık iradelerini ve kararlılıklarını azaltır. Üçüncü haftaya girdiklerinde aşırı yeme, hareketsizlik ve televizyon seyretme alışkanlıkları baskın çıkar.

“Büyük Sıçrama” yerine benim kesinlikle önerdiğim emekleyerek ilerlemek. Uzun süreli mali başarı, adımınızın uzunluğuyla ölçülmez. Uzun süreli mali başarı atılan adımların sayısı, hangi yönde ilerlediğiniz ve geçen yılların sayısıdır. Doğrusunu isterseniz, herhangi bir çabanın başarısı ya da başarısızlığı bu formüle bağlıdır. Para söz konusu olduğunda, kendim dahil, nicelerinin çok az parayla çok fazla şey

yapmaya kalkıştıklarını, arkasından da düşüp yandıklarını gördüm. İnsanın kendi kendine kazdığı finans kuyusundan çıkması için merdiven gerekirken emeklemesi hiç de kolay olmaz.

BİR FİL NASIL YENİR?

Kitabın bu bölümünde Ölçüm Çeyreği'ne giden yolda size kılavuzluk edecek 7 adım ele alınmakta. Zengin babanın öğrettiklerinin ışığında dokuz yaşından itibaren bu yedi adım üzerinde çalışmış ve uygulamaya geçmiş bulunuyorum. Yaşadığım sürece de bundan vazgeçmeyeceğim. Yedi adımı okumadan önce sizi uyarmak isterim. Çünkü kimileri bu çabayı çok yorucu görebilir, eğer hepsini bir hafta içinde yapmaya kalkarsanız öyle de olacaktır. Bu nedenle emekleyerek başlamanızı öneririm.

“Roma bir günde kurulmamıştı,” deyişini bilirsiniz. Bir filin nasıl yeneceğini daha ne kadar öğrenmem gerektiğinin beni bunalıttığı zamanlarda kendi kendime bunu söylerim. Sorunun yanıtı şöyle: “Her defasında bir lokma yenir.” “Ç” ve “S” dilimlerinden “İ” ve “Y” dilimlerine yapacağınız yolculuk sırasında ne kadar çok şey öğrenmeniz gerektiğinden bunalırsanız size de aynı yolu izlemenizi salık veririm. Lütfen kendinize anlayışlı davranın, geçişin salt zihinsel öğrenmeyle sınırlı olmadığını, duygusal öğrenmenin de gerektiğini aklınızdan çıkarmayın. Altı aydan bir yıla kadar bebek gibi emeklerseniz, bir sonraki aşamaya hazırsınız demektir: “Koşmadan önce yürümesini bilmek gerek.” Başka türlü açıklarsak, emeklemekten yürüme, sonra da koşma aşamasına geçin. Hoşunuza gitmezse, siz de süratle ve kolay yoldan zengin olmak isteyenler kervanına katılın, bu da piyango bileti almaya benzer. Kim bilir? Talih kuşu belki size de gülebilir.

HAREKET TEMBELLİĞİ ALT EDER

Kanımca, “Ç” ve “S” dilimindekilerin “İ” ve “Y” dilimlerine geçmekte karşılaştıkları zorluğun nedeni yanlış yapmak-tan çok korkmalarıdır. “Ya düşersen diye korkuyorum,” derler, “Daha fazla bilgi edinmem lazım, başka ne kitap okusam?” Korku ya da özgüvensizlikleri onları bulundukları dilime hapseden başlıca nedendir. Lütfen yedi adımı okumaya zaman ayırın ve her bir adımın sonunda harekete geçici adımları atın. “İ” ve “Y” tarafına doğru giderken emeklemek çoğu kişi için yeterlidir. Harekete geçişte o yedi adımı atmak önüne yepyeni olanaklar ve değişim fırsatları çıkaracaktır. Sonra da bebek adımlarıyla, yani emekleyerek ilerleyin.

Nike spor markasının “Sen yap yeter,” sloganı benim dediğimi kısaca özetliyor. Ne yazık ki okullarda hâlâ, “Yanlış yapmayın,” öğütleri veriliyor. Harekete geçmek isteyen milyonlarca yükseköğrenimli yanlış yapmak korkusunun etkisiyle inme inmişçesine oldukları yerde kalakalırlar. Öğretmen olarak aldığım en önemli derslerden biri gerçek öğrenmenin zihinsel, duygusal ve fiziksel öğrenme gerektirdiğidir. Hareketin tembelliği alt etmesinin nedeni bu. Harekete geçer ve yanlış yaparsanız, en azından bir ders almış olursunuz, belki zihinsel, belki duygusal, belki de fiziksel ya da üçünü de kapsayan bir ders. Sürekli “doğru” yanıt arayan kişi “analizde paralize” denen, çözüm felci de diyebileceğimiz, pek çok iyi öğrenimli kimseyi etkiler görünen bir hastalığın pençesindedir. Sonuçta, hepimiz yanlış yaparak öğreniriz. Yürümeyi, bisiklete binmeyi yanlış yaparak öğrendik. Harekete geçmekten korkanlar, yanlış yapmaktan ödleri kopanlar zihinsel açıdan açığöz olabilirler, ama duygusal ve fiziksel bakımdan özürlüdürler.

Birkaç yıl önce dünya çapındaki zengin ve fakirler arasında bir araştırma yapılmıştı. Yoksulluk içinde doğup servet sahibi olanların bunu nasıl başardıkları araştırılıyordu. Bulgular, hangi ülkede olursa olsun, bu kimselerin üç ortak özellikleri olduğunu gösterdi.

1. Uzun vadeli görüş ve planlama yaparlar.
2. Hazzın geciktirilmesine inanırlar.
3. Bileştirmenin gücünü kendi çıkarlarına kullanırlar.

Araştırmaya göre bu kimseler uzun vadeli düşünür ve öyle plan yaparlardı; bir hayale ya da görüşe bağlı kalmanın eninde sonunda mali başarı getireceğini biliyorlardı. Uzun süreli başarı uğruna hazlarını geciktirme anlamında kısa dönemli fedakârlıklarda bulunmaya hazırdılar. Albert Einstein paranın bileşik faizle nasıl çoğaldığına hayret etmişti. Einstein'a göre insanoğlunun en şaşırtıcı icatlarından biri bileştirmeydi. Yapılan bu araştırma bileştirmeye paranın ötesinde bir anlam katıyordu. Araştırma emekleme fikrini pekiştirmişti, çünkü öğrenme yolunda emeklenen her yol yıllar içerisinde bileşik faiz gibi katlanarak artıyordu. Hiç emeklememiş olan kimselerin bileştirmekten gelen katlanmış bilgi ve deneyim birikimleri bulunmaz.

Aynı araştırma kimilerinin bolluktan yoksulluğa düşmesinin nedenini de ortaya koydu. Üç kuşak içinde servetinin büyük bölümü eriyip giden pek çok zengin aile var. Araştırma sonuçlarına göre böyle kişilerin ortak özellikleri hiç de şaşırtıcı değildir:

1. Kısa görüşlüdürler.
2. Anlık haz merakları vardır.
3. Bileştirmenin gücünü kötüye kullanırlar.

Bugün kendilerine daha çok para kazanmanın yolunu göstermediğim için bana dış bileyenler vardır. Uzun vadeli düşünmekten hoşlanmayan kimseler bunlar. Çoğu umutsuzca kısa vadeli çözümler peşinde koşar, çünkü derhal çözmeleri gereken mali sorunlar yaşamaktadırlar, bunların neredeyse tamamı denetimden çıkmış anlık haz arzusunun sebep olduğu tüketicici borcu ve yatırım yoksunluğundan doğan mali sorunlardır. “Ye, iç, oyna, gençken yaşa,” anlayışının tutkunu olan bu kişiler bileştirmenin gücünü sömürür, dolayısıyla uzun vadeli servete ulaşmak yerine uzun vadeli borca kapılırlar.

Çabuk çözümler isterler, benden ne yapmaları gerektiğini söylememi beklerler. Büyük servete ulaşmak için “yapmak” zorunda olduklarını gerçekleştirmek için kim olmaları gerektiğini duymaktansa, uzun vadeli bir soruna kısa vadeli çözümler beklerler. Kısaca, hızlı zengin olma felsefesine kafayı takan çok kişi vardır. Onlara bol şans dilerim, çünkü dertlerine tek çare bu olabilir.

PÜF NOKTASI

Hedeflerini kâğıda yazanların yazmayanlara göre daha başarılı olduklarını duymuşsunuzdur. Kanada’nın Ontario şehrinde satış, amaç belirleme, gelirini ikiye katlama, pazarlama ağı işinde daha başarılı olma konulu seminerler veren Raymond Aaron adlı bir öğretmen var. Aynı konuda ders veren birçok kişi olmakla birlikte ben onun çabalarını destekliyorum, çünkü bu önemli konuları kavrayışına hayranım. İş ve yatırım dünyasında istediğiniz yere gelmenize yardımcı olabilir.

Amaç belirleme konusunda o da büyük sıçramalar yerine emekleyerek ilerlemeyi öneriyor. Uzun vadeli düşler ve dileklerle edinilmesinden yana. Amaçlara ulaşılmasında acele etmek

yerine ağırdan alınmasını salık veriyor. Diyelim ki harika bir vücudunuz olsun istiyorsunuz, bunu hemen yapmaktansa istediğinizden daha azını yapmanızı öneriyor. Jimnastik salonunda bir saat geçirmeyi değil de 20 dakika geçirmenizi söylüyor. Bunun anlamı kendinize bir hedef belirlerken uyabileceğiniz kurallar koymanız. Kendinizi yormak yerine rahat olmanız. Rahat olduğum için jimnastik salonuna gideceğim saati veya yaşamımda yapmam gereken ya da yapmak istediğim şeyi iple çektiğimi fark ettim. İlginç olan kendimi yıpratıp çok şey yapmaya çalışmaktansa daha azını yaparak bugünkü hedefime daha kolay ulaşabildiğimi anlamamdı. Başka sözlerle ifade edersek, büyük düşler kurun, sonra her birini elinizden gelenin daha azı çabayla birer birer gerçekleştirin. Kısacası, tepeyi aşarken büyük adımlarla sıçramak yerine emekleyin. Her gün için ulaşabileceğiniz amaçlar koyun, erişince, bu size büyük hedefe giden yolda kalma kararlılığı sağlayacaktır.

Elimden gelenin daha azını yapmama örnek olarak haftada iki kaset dinleyeceğimi hedef olarak bir kâğıda yazmamı verebilirim. Eğer hoşuma giderse, aynı kaseti iki kere, belki daha da fazla dinleyebilirim, ama haftada iki kaseti geçmemek şartıyla. Karım da ben de “İ” ve “Y” dilimleri hakkında yılda iki seminere katılmayı yazılı olarak belirledik. Bu dilimlerde uzman olan kimselerle tatile gideriz. Oyun oynarken, dinlerken, hatta yemeğe çıktığımızda bile çok şey öğreniriz. İşte size elinizden gelenin daha azını başarmaya, buna rağmen büyük ve gözü pek düşleri gerçekleştirmeye örnekler. Çok daha az çaba harcayarak daha çok şey başarmama yardımcı olan eğitim kaseti için Raymond Aaron’a teşekkür ederim.

ZENGİN OLMAK İSTİYORSANIZ, KURALLARINIZI DEĞİŞTİRMELİSİNİZ

“Kurallar değişti,” dediğim söylenir hep. Böyle dediğimi duyanlar kafa sallayıp, “Evet, kurallar değişti. Artık hiçbir şey eskisi gibi değil,” diyerek beni doğrularlar. Gelgelelim aynı şeyleri yapmaya devam ederler.

SANAYİ ÇAĞI'NIN MALİ GÖSTERGELERİ

Derslerimde “Mali Yaşamı Düzene Sokma” konusunu işlerken, önce öğrencilerden kendi mali tablolarını doldurmalarını isterim. Genellikle yaşam değiştiren bir deneyim olur onlar için. Bilançolar röntgen ışınlarına benzer. İki de çıplak gözle göremediklerinizi görmeyi sağlar. Öğrenciler formları doldurduktan sonra kimin mali kanser olduğunu, kimin mali açıdan sağlıklı yaşadığını görmek kolaydır. Çoğu zaman mali kanser olanlar Sanayi Çağı'ndan kalma fikirlere bağlı kalanlardır.

Neden mi? Çünkü Sanayi Çağı'nda kimsenin yarını düşünmesi gerekmiyordu. Kural “Çok çalış, patronun ya da devlet ileride sana bakacak” olarak belirlenmişti. Arkadaşlarımın ve aile üyelerimin çoğunun bana devlet memuru olmayı öğütlemelerinin nedeni de buydu. Yan gelirlerinin üstüne yoktu çünkü. Bir başka öğütse, “Çalıştığın şirketin üstün bir emeklilik planı olmasına dikkat et.” Ya da “Çalıştığın şirketin güçlü bir sendikası olmalı.” Bunlar hep Sanayi Çağı'nın kurallarından çıkarılmış öğütlerdir, ben bunlara “hak ediş mantığı” diyorum. Kurallar değişmiş olsa da pek çok kişi kendi kurallarını, özellikle de mali kurallarını değiştirmemiştir. Hâlâ yarını düşünmeye gerek yokmuşçasına harcarlar. Birinin bireysel bilançosuna bakarken buna dikkat ederim, yarınları var mı yok mu anlarım.

SİZİN YARININIZ VAR MI?

Basitleştirirsek, kişisel bilançoda aradığım hususlar bunlardır:

Gelir Tablosu

Gelir
Harcamalar (Bugün)

Bilanço

Aktif (Yarın)	Pasif (Dün)
--------------------------	------------------------

Aktif varlıkları olmayan, nakit akışlarını boşa savuran kimselerin yarını olmaz. Hiç aktif varlığı olmayan kişilerle karşılaştığımda çoğunun giderlerini karşılamak üzere sıkı çalıştıklarını görürüm. Pek çok kişinin “Gider sütununa” bakarsanız, aylık en büyük iki harcama kaleminin vergiler ve uzun vadeli kredi borçları olduğunu bulursunuz. Gider tabloları şöyledir:

Gelir Tablosu

Gelir
Harcamalar Vergiler (Yakl. %50) Borçlar (Yakl. %50) Geçim giderleri

Bilanço

Aktif	Pasif

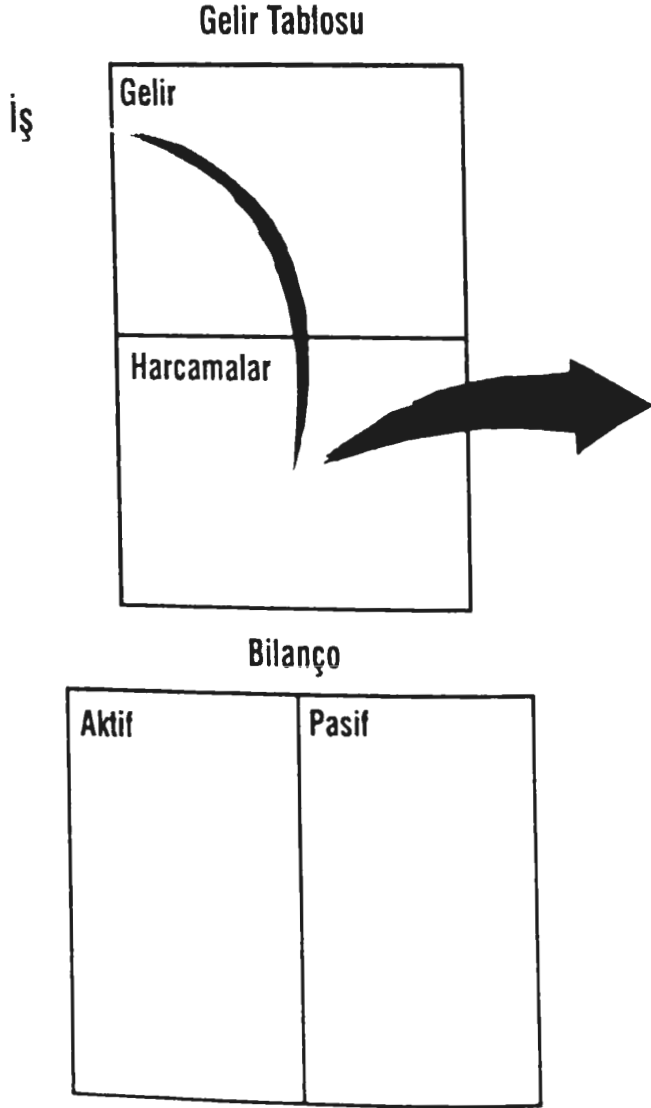
Diğer bir deyişle, devlet ve bankalar paralarını herkesten önce alırlar. Nakit akışlarını denetim altına alamayanlar genellikle mali gelecekten yoksun olan ve birkaç yıl içinde ciddi sorunlar içinde yüzecek kimselerdir.

Bir tek “Ç” diliminde yer alan birinin vergilere ve borca karşı pek az koruması vardır. “S” dilimindeki birinin elinde bile mali kanseri yenecek araçları bulunur.

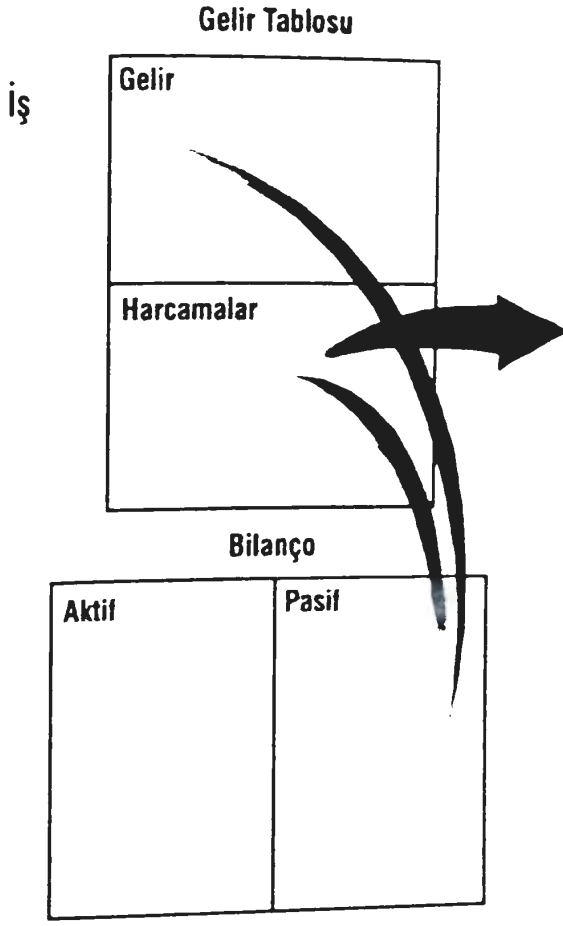
Eğer bütün bunlar size anlamlı gelmiyorsa, *Zengin Baba Yoksul Baba* kitabını bir daha okumanızı öneririm, hem bu konuyu hem de ilerideki birkaç konuyu daha kolay anlamanıza yardımcı olacaktır.

ÜÇ NAKİT AKIŞI MODELİ

Zengin Baba Yoksul Baba'da belirtildiği gibi üç temel nakit akış modeli vardır: Biri zenginler için, biri fakirler, öteki de orta sınıftakiler. Fakirlerin modeli şuna benzer:



Orta sınıfın nakit akış modeliye aşağıdaki gibidir:



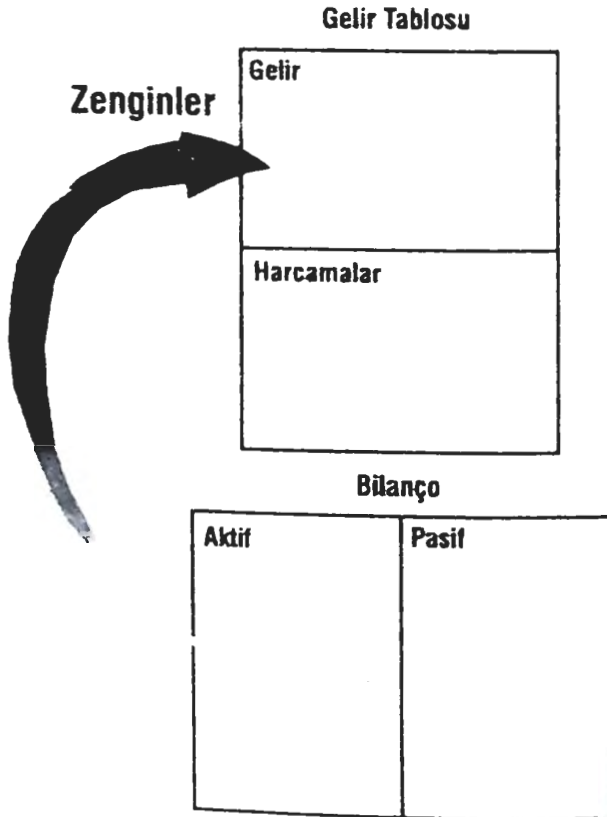
Bu model toplumda “normal” ve “zekice” diye karşılanır. Eh, ne de olsa bu modele uyan kişilerin dolgun maaşlı işleri, güzel evleri, arabaları ve kredi kartları vardır. Zengin baba, “işçi sınıfı rüyası” derdi buna.

Yetişkinlerle eğitici oyunum *CASHFLOW* (Nakit Akışı) oynarken çoğunun beynini zorladıklarına tanık olmuşumdur. Çünkü mali okuryazarlıkla tanışmışlardır, bu da para kavramlarını ve rakamları anlamayı gerektirir. Oyun birkaç saat sürer, ama bunun nedeni oyunun uzun olması değil, oyuncuların tümüyle yepyeni bir konuyu öğrenmeleridir. Tıpkı yabancı dil öğrenmeye benzer. Neyse ki bu yeni okuryazarlık türü kolay öğrenilir, derken oyun hızlanır. Hızlanması oyuncuların daha bilinçli olmalarının sonucudur, oynadıkça daha da bilinçlenir, hız kazanır, bu arada da eğlenirler.

Aynı zamanda başka bir şey yaşanır. Artık mali okuryazar olduklarına göre, toplum onları mali olarak normal durumda görse de onlar kendilerinin mali sorunlarla karşı karşıya olduklarını da anlarlar. Gördüğünüz gibi orta sınıf nakit akış modeli Sanayi Çağı'nda olağandı, oysa Bilgi Çağı'nda felaket anlamına gelebilir.

Oyunu iyice öğrenip anlayan pek çok kimse yeni çözüm arayışlarına girer. Kendi mali sağlıklarıyla ilgili çalar saat görevi görmüştür oyun. Hafif bir kalp krizinin kişinin genel sağlık durumunda tehlike çanları çaldığını haber vermesine benzer.

Anlama anını yaşayanlar orta sınıftan çok çalışan biri gibi değil de zengin biri gibi düşünmeye başlar. *CASHFLOW* oyununu birkaç kez oynadıktan sonra bazısı düşünme modellerini değiştirip zenginlerinkini örnek alır, ulaşmak istedikleri nakit akışı modeli şudur:



Zengin babanın oğluyla benim daha küçükken edinmemizi istediği zihinsel düşünme modeli de buydu, buna bağlı olarak ücretlerimizi kesmiş, bize zam vermeyi reddetmişti. Dolgun maaşlı işe girme hayaline kapılmanızı istemiyordu. Düşünme modelimizin yalnızca aktifler, sermaye kazanımı geliri, kâr payları, kira geliri, şirketlerden gelen kesintisiz gelir ve telif/patent ücretleri bağlamında olmasını istiyordu.

Bilgi Çağı'nda başarılı olmak isteyenler mali zekâ ve duygusal zekâ düzeylerini bir an önce geliştirmek suretiyle bu düşünce modelinde düşünmeyi ne kadar çabuk öğrenirlerse mali güvenceye ve mali özgürlüğe o kadar çabuk kavuşurlar. İş güvencesinin giderek azaldığı bir dünyada bu nakit akışı modeli bana daha anlamlı geliyor. Bu modeli başarmak için kişinin yapması gereken: Dünyaya "İ" ve "Y" dilimlerinde yer alanların gözüyle bakmak, "Ç" ve "S" dilimindekilere özgü bakış açısını bırakmaktır.

Bu modele Bilgi Çağı bilançosu da derim, çünkü gelir kaynağı artık çok çalışarak kesinlikle bilgi sayesinde yaratılmaktadır. Bilgi Çağı'nda çok çalışma anlayışı Tarım ve Sanayi çağlarındaki anlamından farklı bugün. Bilgi Çağı'nda en çok kol emeği harcayarak çalışanlar en düşük ücretleri alırlar. Bu bugün de böyledir, geçmişte de böyledi.

Günümüzde, "Çok çalışma, akıllı çalış," diyenler "Ç" ya da "S" dilimlerinde çalışmayı değil, "İ" ve "Y" dilimlerinde çalışmayı salık veriyorlardır. Bu, mali zekâyla duygusal zekânın büyük önem taşıdığı Bilgi Çağı anlayışıdır, gelecekte de önemini koruyacaktır.

ÇÖZÜM NE?

Çözüm, fakir ya da orta sınıftakiler gibi düşünmeyi bırakıp kendinizi zenginler gibi düşünmeye eğitmektir. Diğer bir

deyişle, dünyaya “İ” veya “Y” dilimlerinde düşünüp oradan bakmak. Ne var ki bu yeniden okuyup birkaç ders almaya benzemez. “İ” ve “Y” dilimlerinde başarılı olmak mali zekâ, sistem bilgisi ve duygusal zekâ gerektirir.

Bunlar kolay öğrenilmez, çünkü yetişkinler yaşam biçimi olarak “çok çalış, çok harca” ilkesini ilke edinmişlerdir. Mali kaygılar içinde olduklarından işlerine koşturur ve canlarını dışlerine takarak çalışırlar. Evlerine döner, hisse senetleri piyasasının dalgalandığını duyarlar. Kaygıları büyür, hemen koşup yeni bir ev ya da otomobil alırlar veya kaygılarından kurtulmak için gidip golf oynarlar.

Gelgelelim pazartesi sabahı yeninde kaygıyla uyanacaklardır.

ZENGİN BİRİ GİBİ DÜŞÜNMEYE NASIL BAŞLANIR?

Zengin biri gibi düşünmeye nasıl başlarız sorusuyla da sık karşılaşırım. Küçük başlamalarını, piyasaya çıkıp yatırım ortaklığı fonu veya kiralık emlak satın almak yerine önce kendilerini eğitmeye bakmalarını öneririm. Zenginler gibi düşünmeyi öğrenmeye ve kendilerini eğitmeye istekliyseniz, bir de *CASHFLOW* oyunu oynamayı ihmal etmeyin.

Oyunu icat ederken toplumda mali zekâ düzeyini artırmayı amaçlamıştım. Bu oyun, oynayanları zihinsel, fiziksel ve duygusal açıdan eğiterek fakirler ya da orta sınıftakiler gibi düşünme alışkanlığını giderek bırakıp zengin kimseler gibi düşünmeye başlamalarına yardımcı olur. Onlara önemli olanı görmeyi öğretir, ama bu ne yüksek maaş ne de büyük bir evdir.

KAYGILARI GİDEREN PARA DEĞİL NAKİT AKIŞIDIR

Mali sıkıntı ve yoksulluk mali kaygı kökenli sorunlardır. Kişileri fare yarışına mahkûm eden zihinsel ve duygusal açıklardır. Bu açıklar kapatılmadıkça model yıkılamaz.

Birkaç ay önce çektiği mali sıkıntıların kaynağı olan modelini yıkmada bir bankacıya destek oldum. Yok, terapi uzmanı filan değilim, fakat ailemin bana aşladığı kendi mali alışkanlıklarını kırdığım için deneyimliyim.

Bankacımız yılda 120.000 dolardan fazla kazanıyor, ama başı bir türlü mali sıkıntıdan kurtulamıyor. Harika bir ailesi, üç otomobili, büyük bir evi ve yazlık evi var. Dışarıdan bakıldığında refah içinde yaşayan bir bankacı tablosu çiziyor. Gelgelelim mali tablosuna bakıldığında alışkanlıklarını değiştirmemezse birkaç yıl içinde öldürecek türden mali kanser görülmekteydi.

Karısıyla birlikte ilk kez *CASHFLOW* oynadıklarında epey terlemişti, yerinde duramıyordu. Aklı başka yerlerdeydi, oyunu kavrayamamıştı. Dört saat sonra bile hiçbir ilerleme kaydetmedi. Herkes oyunu tamamlamıştı, ama o hâlâ "Fare Yarışı'nda" tutsaktı.

Sonunda oyunu kaldırırken ne oluyor, diye sordum. Çok zor bir oyun, çok yavaş ilerliyor hem de çok sıkıcı, dedi. Oyna başlamadan önce dediklerimi hatırlattım: Bütün oyunlar oyuncuları yansıtır. Oyun insanın kendine bakmasına olanak veren ayna işlevi görür.

Hiddetle karşıladı sözlerimi, ben de konuyu değiştirip mali yaşamını düzene sokmaya hâlâ kararlı olup olmadığını sordum. Kararlıydı, o zaman hem oyuna bayılan karısını hem de onu hakemlik yaptığım yatırımcılardan kurulu bir takımla oynamaya davet ettim.

Bir hafta sonra isteksiz çıkageldi. Ama bu kez kafasında ampul yanmıştı. İşin muhasebe tarafı onun için kolaydı, oynana anlam katacak rakamlarla arası iyiydi. Şimdi de iş ve yatırım dünyasını kavramaya başlıyordu. Sonunda yaşamında öne çıkan modelleri ve mali sıkıntılarının sebebini zihniyle “görmeyi” başardı. Dört saat sonra oyunu yine bitirememişti, ama öğreniyordu. Bu kez vedalaşırken bir daha gelip oynamaya istekliydi, kendini davet ettirdi.

Üçüncü buluşmamızda yepyeni bir adam vardı karşımda. Oyunu bilinçli oynuyordu şimdi, ayrıca hesaplarıyla yatırımlarını da denetim altına almıştı. Kendine güveni gelmişti, oyunun sonunda ayrılırken “Fare Yarışından” çıkmış “Hızlı Yola” geçmişti. Giderken oyunu satın aldı, çocuklarına da öğretecekti.

Dördüncü görüşmemizde kişisel harcamalarının epey azaldığını, harcama alışkanlıklarını değiştirdiğini, kredi kartlarından birkaçını kesip attığını anlattı, yatırım yapmayı öğrenmeye ve aktif sütununu kurmaya karar verdiğinden söz etti. Düşünce biçimi onu Bilgi Çağı’na uyarlamak üzere değişmişti.

Beşinci oyunumuzda *CASHFLOW 101* oyununda ustalaşmış olanlara yönelik *CASHFLOW 202* oyununu beta deneyine tabi tuttu (ürün piyasaya sunulmadan önce denedi). Artık gerçek “İ” ve “Y”lerin oynadığı süratli ve riskli oyuna geçmeye hazır ve istekliydi. Daha da önemlisi mali geleceğini denetim altına almıştı. Benden *CASHFLOW* oyununu daha basitleştirmemi isteyen adam gitmiş yerine bambaşka biri gelmişti. O gün ona daha basit bir oyun istiyorsa, *Monopol* oynamasını önermiştim, o oyun da öğreticiydi. Yalnızca birkaç hafta geçmiş olmasına rağmen bankacı dostumuz işin kolayına kaçmaktan vazgeçmiş, daha büyük zorluklara meydan okumaya bakıyordu, mali geleceğine yaklaşımı da iyimserdi.

Kendini yalnızca zihinsel açıdan değil, bir oyunun sağladığı tekrarlamalı öğrenme sürecinin gücüyle duygusal olarak da kendini yeniden eğitmişti. Bana sorarsanız, oyunlar oyuncunun bir yandan eğlenirken öte yandan öğrenme sürecine aktif olarak katılmasını gerektirdiği için eşsiz öğretici araçlardır. Herhangi bir oyun oynamak kişinin zihinsel, duygusal ve fiziksel katılımıyla mümkündür.

***Mali Alanda Kendi
Hızlı Yolunuzu
Bulmanın 7 Adımı***

ON BİRİNCİ KONU

1. Adım: Artık Kendi İşinize Bakmanın Zamanı

Yıllardır çok çalışıp kendinizden başka herkesi zengin mi ettiniz? Çoğu kişi erken yaşta başkalarının işine bakmaya, başkalarını zengin etmeye programlanır. Masumca gibi gelen şu öğütlerle başlar bu programlama:

1. “Okula git, iyi notlar al ki iyi maaş veren, yan gelirleri bol olan güvenli, güvenceli bir iş bulasın.”
2. Çok çalış da hayallerini süsleyen evi al. Nasıl olsa evin aktif varlığın, aynı zamanda en önemli yatırımındır.”
3. “Büyük ipotek altına girmek iyidir, devlet borç faizini vergiden düşmene olanak tanır.”
4. “Şimdi al, sonra öde” ya da “Düşük peşinatlı aylık kolay ödemeler” veya “Bize gelin, tasarruf edersiniz.”

Bu sözleri körü körüne dinleyen kimseler sonunda,

1. Çalışanlar kervanına katılır, patronlarını ve işverenlerini zengin ederler.
2. Borçlu olur, bankalarla tefecileri zengin ederler.
3. Vergi mükellefi olur, devleti zengin ederler.
4. Tüketici olur, pek çok işyerini, şirketi zengin ederler.

Mali olarak kendi hızlı yollarını bulmak yerine hızlı yolu bulsunlar diye herkese yardım etmektedirler. Kendi işlerini bakmak yerine ömür boyu başkalarının işine bakarlar.

Gelir tablosu ve bilançoya bakarak erken yaşta başkalarının işine bakmaya, kendi işimize bakmamaya nasıl programlandığımızı görebiliriz.

Gelir Tablosu

Gelir 1. Patronunuzun işine bakarsınız.
Harcamalar 2. Vergi ödeyerek devletin işine bakarsınız. Yaptığınız her harcamayla başka birinin işine bakarsınız.

Bilanço

Aktif 4. Bu kendi işiniz.	Pasif 3. Bankanızın işine bakarsınız.
-------------------------------------	---

HAREKETE GEÇİN

Derslerime katılanlara mali tablolarını doldurmalarını isterim. Çoğu mali tablosunun güzel görünmediğini düşünür, çünkü kendi işlerine bakmak yerine başkalarının işine bakmaları konusunda yanlış bir yönlendirmenin olumsuz sonuçlarını yaşamaktadırlar.

1) İLK ADIM:

Kişisel mali tablonuzu doldurun. *CASHFLOW* oyununda gelir tablosu ve bilanço örneğini bulacaksınız.

Gitmek istediğiniz yere varmak için nerede olduğunuzu bilmeniz gerekir. Hayatınızı denetim altına almak ve kendi işinize bakmaya zaman ayırmak atacağınız ilk adımdır.

2) MALİ HEDEFİNİZİ BELİRLEYİN:

Beş yıl sonra nerede olmak istediğinizle ilgili uzun vadeli mali hedef saptayın, bir de 12 ay sonra nerede olmak istediğiniz yer için daha küçük kapsamlı, kısa vadeli bir hedefle belirleyin. (Küçük mali hedef 5 yıllık hedefinize giden yolda atlama taşıdır.) Hedefleriniz gerçekçi ve erişilebilir olsun.

A) 12 ay içinde:

1. Borç miktarımı _____ \$'a indireceğim.
2. Aktif varlıklarımdan nakit akışını ya da pasif geliri mi ayda _____ \$'a artıracam (pasif gelir alın-teriyle çalışmadan kazandığınız gelirdir).

B) 5 yıllık mali hedeflerim:

1. Aktif varlıklarımdan nakit akışını ayda _____ \$'a artırmak.
2. Aktif sütunuma şu yatırım araçlarını koymak (örn. Gayri menkul, hisse senedi, şirket hisseleri, vb.)

C) Şu andan itibaren belirleyeceğiniz 5 yıllık hedeflerinizden gelir tablonuzu ve bilançonuzu geliştirmek üzere yararlanın.

Mali açıdan bugün nerede bulunduğunuzu artık bildiğimize ve hedeflerinizi belirlediğinize göre, sıra hedeflerinize erişebilmeniz için nakit akışınızı denetim altına almakta

Meslek

Oyuncu

Hedef: Toplam giderlerinizden daha büyük Edilgin Gelir elde ederek Fare Yarışı'ndan en kısa sürece çıkıp Hızlı Yol'a girmek

Gelir Tablosu

Gelir

Maas: _____
 Faiz: _____
 Kar Hisseleri: _____
 Gayri menkul: _____ Nakit Akisi: _____
 Isyerleri: _____ Nakit Akisi: _____

Gider Tablosu

Vergiler: _____
 Ev ipotegi: _____
 Okul kredisi ödemesi: _____
 Otomobil Taksidi: _____
 Kredi Karti Ödemesi: _____
 Kira: _____
 Diğer Harcamalar: _____
 Çocukların Harcamaları: _____
 Banka Kredisi Ödemesi: _____

Kontrolör

Sağduymuzdaki kip

Edilgin Gelir = _____
 Faiz + Kar hisseleri +
 Gayrimenkul + Isyeri Nakit Akisi:

Toplam
Gelir: _____

Çocuk
Sayısı: _____
 (Oyuna 6 çocukla başlayın)
 Çocuk başına
yapılan harcama: _____

Toplam
Gider: _____

Aylık
Nakit Akisi: _____

Bilanço

Aktif

Pasif

Tasarruf: _____
 Misal/Mazine Adet: _____ Beher Maliyet: _____
 Gayri menkul: _____ Depozito: _____ Maliyet: _____
 Isyeri: _____ Depozito: _____ Maliyet: _____

Ev ipotegi: _____
 Okul Kredisi: _____
 Araç Kredisi: _____
 Kredi Karti _____
 Alışveriş Borcu: _____
 Gayri menkul ipotegi: _____
 Pasif (Isyerine ait): _____
 Banka Kredisi: _____

ON İKİNCİ KONU

2. Adım: Nakit Akışınızı Denetim Altına Alın

Çoğu kişi para kazanırlarsa para sorunlarını çözeceğine inanır, oysa tam tersine, çok daha büyük para sorunlarıyla karşı karşıya kalabilirler.

Çoğu kişinin para sorunları yaşamasının nedeni nakit akışı yönetimi biliminin okulda onlara öğretilmemiş olmasıdır. Okuma yazmayı, araba kullanmayı ve yüzmeyi öğrenmişlerdir, ama nakit akışını yönetmekten habersizdirler. Oysa bu eğitimi almazlarsa, para sorunları çekmeye mahkûm olur, daha çok paranın sorunlarını çözeceğine inanarak kendilerini çok çalışmaya verirler.

Zengin baba, “Eğer sorunun kaynağı nakit akışının kötü yönetilmesiye, daha çok para, sorunu çözmeyecektir,” derdi.

EN ÖNEMLİ BECERİ

Kendi işinize bakmaya karar verdikten sonra atılacak ikinci adım yaşamınızda kendi işinizin üst düzey yöneticisi olmak,

diğer bir deyişle kendi nakit akışınızın denetimini ele almaktır. Bunu yapmazsanız, daha çok para kazanmak sizi zenginleştirmez. Daha çok para kazanan pek çok kimsenin daha yoksullaştığı bilinir, çünkü her zam aldıklarında gider, daha çok borca girerler.

KİM DAHA AÇIKGÖZ? **SİZ mi BANKACINIZ mı?**

Çoğu kimse kişisel mali tablolarını hazırlamaz. En fazla, her ay sonunda çek defterlerinin gelir ve gider hanesini toplarlar. Artık kendi mali tablonuzu hazırlayıp kendinize hedef belirleyerek onların bir adım ilerisine geçtiğinize göre, kendinizi kutlayın.

Kendi hayatınızın üst düzey yöneticisi olarak çoğu kişiden, hatta bankacınızdan bile daha açıkğöz olmayı öğrenebilirsiniz.

Size “iki defter tutmak” yasal değil, diyenler olacaktır. Çoğu kez doğrudur dedikleri. Ne var ki eğer finans dünyasını gerçekten kavramışsanız, iki defter tutmanın gerekliliğini de anlamışsınız demektir. Öyle yapmanız sizi açıkğöz kılacaktır, belki bankacınızdan bile daha açıkğöz olursunuz. Aşağıdaki “iki defter tutmanın” yasal örneğidir, biri sizin, öteki bankacınızın tuttuğu defterler.

Hayatınızın üst düzey yöneticisi olarak zengin babanın sözlerini ve çizdiği şemaları aklınızdan hiç çıkarmamalısınız.

“Sahip olduğunuz her pasif varlıkla, başka birinin aktif varlığı olursunuz,” demiş, arkasından da şu şemayı çizmişti:

Bankanın Bilançosu

Aktif	Pasif
	İpotek

Bankanın Bilançosu

Aktif	Pasif
Sizin ipotek borcunuz	

Hayatınızın üst düzey yöneticisi olarak her bir pasif varlığınız, daha açıkça söylersek borcunuz başka birinin aktif varlığıdır. İşte size “banka muhasebesinde iki tür defter” örneği. İpotek borcu, araç kredisi, öğrenim kredisi ve kredi kartı gibi her bir pasif varlık sizi, size borç verenlerin işçisi yapar. Çok çalışmanız başkasını zengin etmeye yarıyordur.

İYİ BORÇ İLE KÖTÜ BORÇ

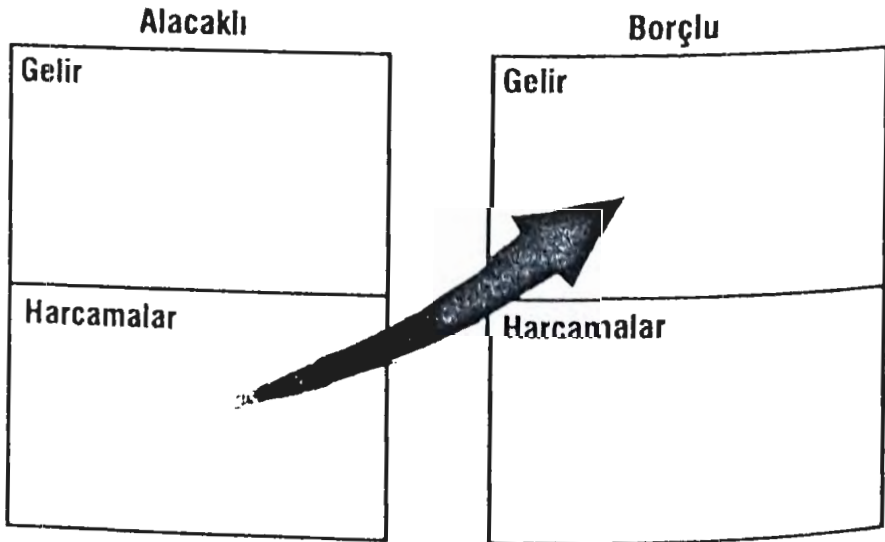
Zengin baba “iyi borç ile kötü borç” konusunda beni hep uyarırdı. “Birine borç yaptığında, onların parasının tutsağı olursun. 30 yıllık kredi alırsan, 30 yıl boyunca onun adına çalışacaksın demektir, üstelik borç bittiğinde kimse koluna altın saat takmaz.”

Zengin baba da ödünç para alırdı, fakat borcu geri ödeyecek kişinin kendisi olmamasına dikkat ederdi. İyi borcun sizin adınıza başkasının geri ödediği borç olduğunu, kötü borcun da kendi alınterinizle ödediğiniz borç olduğunu anlatırdı oğluyla bana. Kiralık enlağı bu nedenle yeğlerdi. Bana da kiraya verilecek mülk edinmemi salık verirdi, çünkü “banka sana kredi verir, kredi borcunu da kiracı öder,” diye açıklardı.

GELİR VE GİDER

İki defter yalnızca aktif ve pasif varlıklara uygulanmaz, gelir ve gidere de uygulanabilir. Zengin babadan aldığım daha somut sözlü ders de şuydu: “Hemen her aktif varlığın pasif bir karşılığı vardır, fakat bunlar aynı mali tabloda görülmezler. Her harcamanın da bir geliri olur, ancak o da aynı mali tabloda yer almaz.”

Aşağıdaki basit şema bu dersin daha iyi anlaşılmasına yarayacaktır:



Çoğu kimse mali açıdan ileri gidemez, çünkü her ay ödenecek faturaları olur. Telefon faturaları, elektrik faturaları, doğalgaz faturası, kredi kartı faturaları, yiyecek harcamaları vb. Her ay önce başkalarının parasını öder, kendilerini en sona bırakırlar, geriye bir şey kalırsa tabii. Bu durumda çoğu kişisel finansmanın altın kuralını çiğniyor demektir: “Önce kendine öde.”

Zengin babanın nakit akışı yönetiminin ve temel mali okuryazarlığın önemini vurgulamasının nedeni de buydu. “Kendi nakit akışlarını denetim altına alamayan kimseler bunu başaranlar için çalışıyorlardır.”

MALİ AÇIDAN HIZLI YOL VE FARE YARIŞI

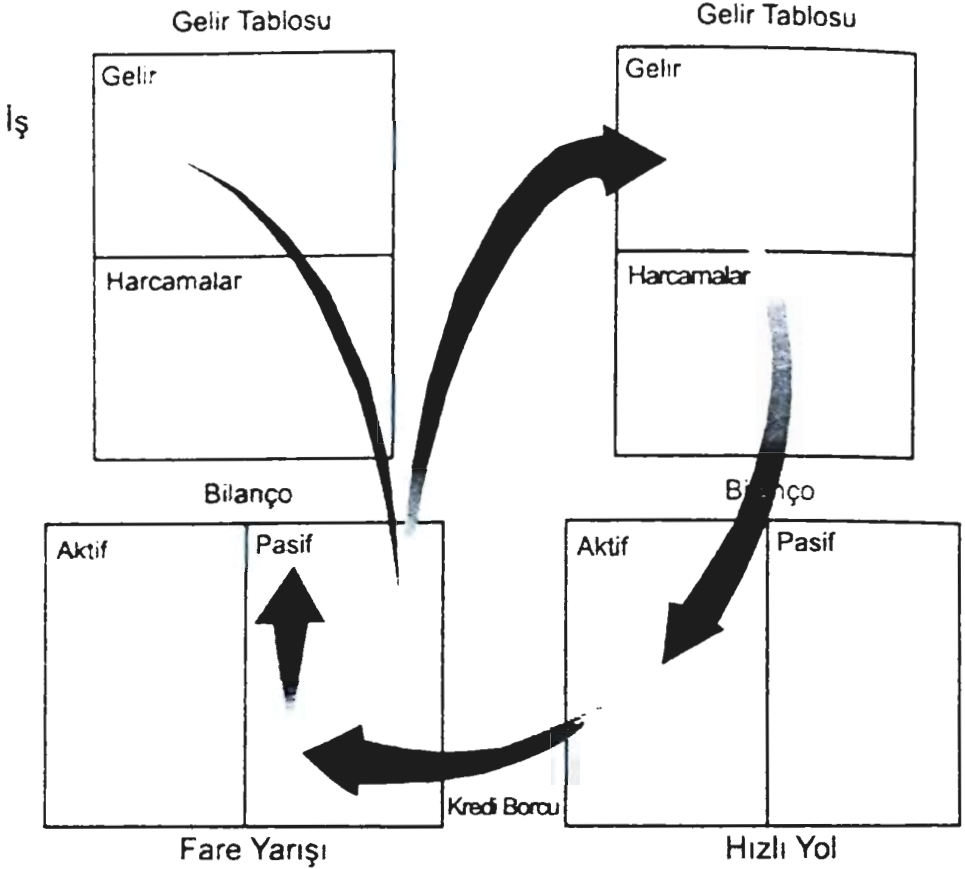
Size mali açıdan “Hızlı Yol” ile “Fare Yarışı” kavramlarını anlatmak için “iki defter tutma” kavramını kullanacağım. Birçok hızlı yol vardır. Aşağıdaki şema bunlardan en yaygın olanı. Alacaklı ile borçlu arasındaki yoldur bu.

Burada çok basite indirgenmişse de iyice incelerseniz, zihniniz gözünüzle göremediğinizi görmeye başlar. Üstünde çalışınca zenginlerle fakirler arasındaki, sahip olanlarla olmayanlar, ödünç alanlarla ödünç verenler ve istihdam yaratanlarla iş arayanlar arasındaki ilişkileri göreceksiniz.

İŞTE ŞU ANDA BULUNDUĞUNUZ MALİ AÇIDAN HIZLI YOL

Borçlunun Hesap Özeti

Alacaklının Hesap Özeti



Bu noktada alacaklı şöyle der: “Krediniz yüksek olduğundan, size borç birleştirme olanağı vereceğiz,” veya “İleride size para gerekirse diye kredi limitinizi artırmamızı ister misiniz?”

ARADAKİ FARKI BİLİYOR musunuz?

İki defter türü arasındaki para akışı yönüne zengin baba “Mali Hızlı Yol” derdi. Bu aynı zamanda “Mali Fare Yarışı.”

Biri çıkış yapınca, öteki de yapmalı. Dolayısıyla en az iki hesap özeti olmalı. Burada önemli olan hangisinin sizinkini yansıttığı ve hangisine sahip olmak istediğinizdir.

Zengin babanın bana hep, “Eğer nakit akışı yönetiminde sorun yaşıyorsan, daha çok para kazanmak sorunlarınızı çözmez,” ve “mali rakamların gücünü anlayanlar anlamayanlara göre daha güçlüdürler,” demesinin nedeni de aynıydı.

“Kendi nakit akışınızı denetim altına alarak” kendi mali hızlı yolunuzu bulacağınız 2 nolu adımın önemi buradan geliyor.

Oturup harcama alışkanlıklarınızı denetim altına alacak bir plan yapmalısınız. Borcunuzu ve pasiflerinizi azaltın. Kaynaklarınızı artırmaya çalışmadan önce sınırlarınız çerçevesinde yaşamaya başlayın. Yardıma gerek duyarsanız, bir finans planlama uzmanına başvurun. Böylece nakit akışınızı düzeltecek ve önce kendinize ödemenizi sağlayacak bir plan çizmeyi öğrenirsiniz.

HAREKETE GEÇİN

- 1) Bir önceki konudan mali hesap özetlerinizi yeniden gözden geçirin.
- 2) Bugün gelirinizi hangi NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nden elde ettiğinizi belirleyin.
- 3) Beş yıl içinde gelirinizin çoğunu hangi dilimden elde etmek istediğinize karar verin.
- 4) Nakit Akışı Yönetim planınızı hazırlamaya başlayın:

A) Önce kendinize ödeyin. Her ay aldığınız maaşı veya diğer gelir kaynaklarınızdan elinize geçen paranın belli bir yüzdesini kenara koyun. Bu parayı yatırım tasarruf hesabına aktarın. Hesabınıza parayı koyduğunuz anda o paraya ASLA dokunmayın, ta ki yatırım yapmaya hazır olana dek.

Kutlarım! Nakit akışı yönetimine başlamış bulunuyorsunuz.

B) Kişisel borcunuzu azaltmaya önem verin.

Aşağıda kişisel borcunuzu azaltmanın basit ve uygulamaya hazır püf noktalarını bulacaksınız:

Püf Noktası 1: Sürekli borç bakiyesi gösteren kredi kartlarınız varsa,

- a. Biri ya da ikisi dışında bütün kredi kartlarınızı kesip atın.
- b. Kalan kredi kartlarınızdan yapacağınız her aylık harcamayı son ödeme tarihinde ödeyin. Asgari tutarı ödeyip uzun vadeli, üstelik faiz eklenen borca girmeyin.

Püf Noktası 2: Her ay 150-200 dolar biriktirin. Artık mali okuryazar olma yoluna girdiğinize göre bunu yapmanız hiç de zor olmaz. Ayda en az 150-200 dolar kenara koyamıyorsanız, mali özgürlüğe ulaşma şansınız hayalden öteye gidemez.

Püf Noktası 3: Ayırdığınız 150-200 doları YALNIZCA BİR kredi kartınızın aylık ödemesine kullanın. Böylece o kartınıza aylık asgari ödemesi ARTI 150-200 dolar ödemiş olursunuz.

Diğer bütün kredi kartlarınıza asgari ödeme yapın. Bütün kartlarına biraz daha fazla para ödemeye çalışanlar çoktur, fakat o kartların borcu bir türlü bitmez.

Püf Noktası 4: İlk kredi kartınızın borcu bitince, o karta her ay yaptığınız ödeme tutarını bir başka kredi kartınızın borcuna yatırın. Bu durumda ikinci kartın asgari ödemesi ARTI ilk kartınız için yatırdığınız toplam aylık parayı ödemiş oluyorsunuz.

Bütün kredi kartlarınızın ve mağaza kartları benzeri diğer tüketici kredi kartlarınızın borcu bitene dek aynı işlemi tekrarlayın. Kapattığınız her borcun toplam tutarını bir başka borcunuza aktarın. Borçlarınız bittikçe kalan borçlara yatıracığınız para miktarı da artacaktır.

Püf Noktası 5: Bütün kartlarınızın borcu kapanınca, bu işlemi araba ve ev kredisi geri ödemelerine uyarlayın.

Aynı işlemle ne kadar kısa zamanda borçtan kurtulacağınıza siz de inanamayacaksınız. Bu yolla pek çok kişi 5-7 yıl arasında borçtan kurtulabilmektedir.

Püf Noktası 6: Artık borçtan kurtulduğunuza göre en son borcunuzu kapatmak üzere yaptığınız aylık ödeme miktarını yatırım yapmakta kullanın. Aktif sürenunuzu kurmaya girişin.

İşte bu kadar kolay.

ON ÜÇÜNCÜ KONU

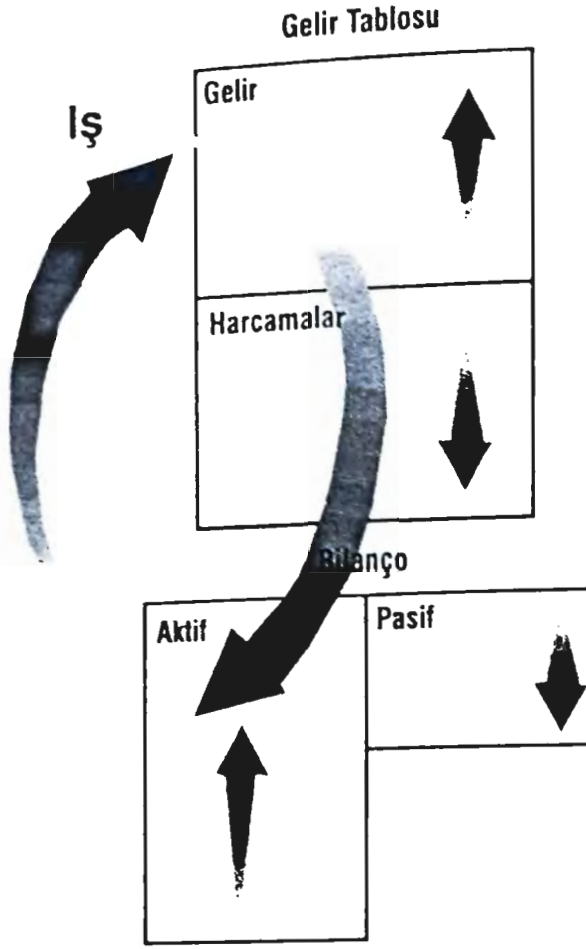
3. Adım: Risk ile Riskli Arasındaki Farkı Bilin

“Yatırımcılık risklidir,” diyenleri sık duyarım.
Katılmıyorum. Bana göre, “Eğitimsiz olmak risklidir.”

DÜZGÜN NAKİT AKIŞI YÖNETİMİ NASIL OLUR?

Düzenli nakit akışı yönetimi aktif ve pasif varlık arasındaki farkı bilmekle başlar. Bankacınızın size verdiği tanımla ilgisi yoktur.

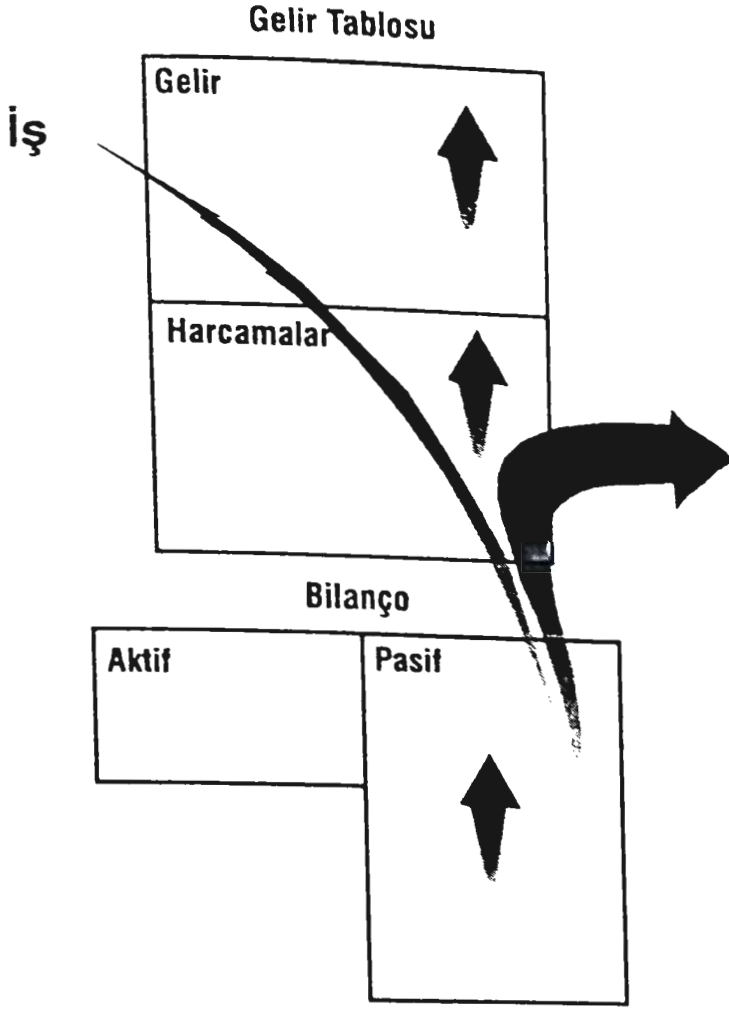
Aşağıdaki şema nakit akışını doğru dürüst yönetmiş 45 yaşındaki birinin mali durumunu resmediyor:



Örnekte 45 yaş kullanmamın nedeni çoğunluğun çalışma hayatına atıldığı 25 yaşla, pek çok kimsenin emekli olmayı planladığı 65 yaş arasındaki yarı yol olmasıdır. Kişi 45 yaşına gelene dek nakit akışını doğru düzgün yönetebilmişse, aktif sütununun pasif sütunundan daha uzun olması gerekir.

Riskler alan, ama riskli hareket etmeyen kişilerin sergilediği mali tablodur bu.

Toplumun üst katmanındaki % 10 arasında yer alırlar. Geri kalan % 90 gibi nakit akışlarını kötü yönetirlerse ve aktifle pasif varlık arasındaki farkı göremezlerse, 45 yaşına geldiklerinde çizicekleri tablo şöyle olur:



Bunlar “Yatırım yapmak risklidir,” görüşünü savunan kimselerdir. Kendilerine göre haklıdırlar, ama bunun nedeni yatırım yapmanın riskli olması değildir. Riskli olan mali eğitimin ve bilgiden yoksun kalmaktır.

MALİ OKURYAZARLIK

Zengin Baba Yoksul Baba kitabında zengin babanın mali okuryazar olmamda nasıl ısrarlı davrandığından söz etmiştim.

Mali okuryazarlık için rakamlara bakmak yeterlidir, ama aynı zamanda eğitilmiş zihninizin nakit akışının hangi yöne gittiğini size söylemesidir. Zengin babaya göre, “Nakit akışının yönü çok şey ifade eder.”

Demek ki nakit akışının yönüne bağlı olarak bir ev, sizin aktif varlığınıza da olabilir pasif varlığınıza. Cebinize nakit akıtıyorsa, eviniz aktif varlığınıza olur, fakat cebinizden para çıkmasına yol açıyorsa, pasif bir varlıktır.

MALİ ZEKÂ

Zengin babanın pek çok “mali zekâ” tanımı vardı, örneğin, “nakdi ya da emeği nakit akışı sağlayacak aktif varlıklara dönüştürebilme becerisi.”

Ama mali zekâyı en çok “Kim daha açıkgöz? Sen mi, paran mı?” diye sorarak anlatmayı severdi.

Zengin babaya göre, ömrünü para için çalışarak geçirmek, sonra da kazandığını geldiği gibi harcamak yüksek zekâ belirtisi değildi. Onuncu konudaki modellere bir daha dönerek fakir kimselerin, orta sınıftan gelenlerin ya da zenginlerin nakit akış modellerini inceleyin, bunu yaparken de zengin kimselerin çabalarını çok çalışmaya değil aktif varlıklar elde etmeye topladıklarını aklınızdan çıkarmayın.

Mali zekâdan yoksun oldukları için çok sayıda öğrenimli kişi kendilerini yüksek mali risk kısılcığında bulurlar. Zengin baba bunun adına, “kırmızıda gitmek” derdi. Bu, aylık gelir ve giderlerin birbirlerine denk gelmesi anlamına gelir. Böyle kimseler, iş güvencesine sıkı sıkıya tutunan, ekonomi değiştiğinde değişemeyen, çıktıkları gerginlik ve kaygılar yüzünden sağlıklarını bozan ve “İş dünyası ve yatırımcılık risklidir,” deyişini kendilerine slogan edinen kişilerle aynıdır.

Bana sorarsanız, iş dünyası ve yatırımcılık hiç de riskli değildir. Riskli olan yeterince eğitilmiş olmamaktır. Güncel bilgiler edinmemek, “sağlam güvenceli bir iş” bağımlı olmak kişinin alabileceği en yüksek risklerden biridir. Aktif varlık edinmek riskli değildir. Oysa aktif varlıklar oldukları söylenen pa-

sif varlıklar satın almak risklidir. Kendi işine bakmak riskli değilken, başkalarının işine bakmak ve önce onların parasını ödemek risklidir.

Öyleyse üçüncü adım risk ve riskli arasındaki farkı bilmek olmalı.

HAREKETE GEÇİN

- 1) Riski kendi sözcüklerinizle tanımlayın.
 - a. Maaşa bağlı olmak sizce riskli mi?
 - b. Her ay ödemeniz gereken bir borcunuz olması size riskli mi geliyor?
 - c. Cebinize her ay nakit akışı getiren aktif bir varlık sahibi olmak sizce riskli mi?
 - d. Mali eğitiminize zaman ayırmak sizce riskli mi?
 - e. Farklı yatırım türlerini öğrenmeye zaman ayırmak size riskli mi geliyor?
- 2) Her hafta beş saatinizi aşağıdakilerden en az birini yerine getirmeye adayın:
 - a. Gazetenizin iş dünyası sayfalarını ve bir finans gazetesini okuyun.
 - b. Televizyonda ya da radyoda finans haberlerini izleyin.
 - c. Yatırımcılık ve mali eğitimle ilgili eğitici kasetler dinleyin.
 - d. Finans dergilerini ve bültenlerini okuyun.
 - e. *CASHFLOW* oynayın.

ON DÖRDÜNCÜ KONU

4. Adım: Ne Tür Bir Yatırımcı Olmak İstediğinize Karar Verin

Kimi yatırımcıların ötekilere göre daha az riskle neden daha çok para kazandıklarını hiç merak ettiniz mi?

Pek çok kişinin mali açıdan sürünmesi mali sorunlardan kaçmalarıdır. Zengin babanın bana verdiği en büyük sırlardan biri de şuydu: “Hızla büyük servet yaparsan, büyük mali sorunlar sırtlanmış olursun.”

Bu kitabın birinci bölümünde yatırımcıların 7 aşamasını ele aldım. Şimdi de üç tür yatırımcıyı tanımlayan bir noktayı da vurgulamak istiyorum:

A Tipi: Sorun arayan yatırımcılar

B Tipi: Çözüm arayan yatırımcılar

C Tip: Çavuş Schultz gibi “Ben bilmem,” diyen yatırımcılar

C TİPİ YATIRIMCILAR

Çavuş Schultz *Hogan's Heroes* [Hogan'ın Kahramanları] adlı televizyon dizisindeki sevimli karakterin adıdır. Dizide Çavuş Schultz Alman esir kampında gardiyandır, esirlerin kaçmaya çalıştıklarını ya da Almanları sabote etmeye çalıştıklarının farkındadır.

Bir şeylerin yolunda gitmediğini görünce, Schultz'un ağzından bir tek, "Ben bilmem," sözü çıkar. Yatırımcılık konusunda pek çok kişi aynı tutumu takınmaktadır.

Çavuş Schultz tipi yatırımcılar buna rağmen büyük servete kavuşabilirler mi? Evet. Devlet memuru olarak, zengin biriyle evlenerek ya da piyangodan büyük ikramiyeyi kazanarak pekâlâ zengin olabilirler.

B TİPİ YATIRIMCILAR

Bu tür yatırımcıların sık sordukları sorular şunlardır:

"Neye yatırım yapmamı önerirsiniz?"

"Sizce gayri menkul mü satın alsam?"

"Hangi yatırım ortaklığı fonları bana daha uygundur?"

"Borsa simсарımla görüştüm, bana çeşitlendirmemi önerdi."

"Annemle babam bana birkaç hisse senedi verdi. Onları satsam mı?"

B Tipi yatırımcılar birkaç mali planlama uzmanıyla görüşmeye can atar, birinde karar kılıp onların görüşlerine başvurmaya başlarlar. Mali planlama uzmanları, iyi olmaları koşuluyla paha biçilmez teknik bilgiler verebilir, planlayacakları mali oyunla hayatınız boyunca oyunda kalmanızı sağlayabilirler.

Kitaplarımda mali danışmanlara başvurmanızı önermemin nedeni, herkesin mali konumunun farklı olmasıdır. Mali planlama uzmanı, mali açıdan bugün nerede bulunduğunuzu en iyi değerlendirendir Düzey 4 yatırımcıları arasına nasıl çıkacağınız konusunda size en iyi fikri verebilirler.

İlginç bir not vereyim, “Ç” ve “S” dilimindeki yüksek gelirli pek çok kimse B Tipi yatırımcı kategorisine denk düşerler, çünkü yatırım fırsatları arayacak çok zamanları yoktur. Hep meşgul olduklarından Ölçüm Çeyreği’nin sağ tarafı hakkında bilgi edinmeye zaman ayıramazlar. Onların aradıkları bilgiden çok çözümdür. Dolayısıyla bu gruptakiler A Tipi yatırımcılarının “perakende yatırım” adını verdiği, geniş kitlelere satışa sunulmak üzere ambalajlanmış yatırımlar alır.

A TİPİ YATIRIMCILAR

A Tipi yatırımcılar sorun ararlar. Özellikle de başı mali derde girenlerin sebep olduğu sorunların peşine düşerler. Sorun çözmede usta olan yatırımcılar paralarına yüzde 25 ile sonsuz arasında getiri beklerler. Güçlü mali temellere sahip Düzey 5 ve Düzey 6 yatırımcılardır. İş sahipleri ve yatırımcı olarak başarıya ulaşabilecek becerileri vardır, bu becerilerinden yararlanarak aynı becerilerden yoksun olanların sebep olduğu sorunları çözerler.

Örneğin, yatırımcılığa ilk başladığımda tek ilgilendiğim haciz altındaki dairelerle evlerdi. Nakit akışlarını iyi yönetemeyen ve parasız kalan yatırımcıların yarattığı 18.000 dolarlık sorunları çözmekle işe başladım.

Birkaç yıl sonra yine çözecek sorun arıyordum, ama bu kez rakamlar daha büyüktü. Üç yıl önce Peru’da 30 milyon dolarlık bir maden şirketinin peşine düşmüştüm. Sorun da, rakam da büyüktü, ama işlem aynıydı.

HIZLI YOLA DAHA HIZLI NASIL GEÇİLİR?

Küçükten başlayıp sorunları çözmeyi öğrenmek gerek, böylelikle sorunları çözmekte ustalaşınca önünde sonunda büyük servete ulaşırsınız.

Aktif varlıklar edinmeyi hızlı yapmak isteyenler için altını bir kez daha çizmem yararlı olur, öncelikle Ölçüm Çeyreği'nin "İ" ve "Y" dilimlerinde kullanacakları becerileri edinmeleri gerek. İlk olarak şirket nasıl kurulur, onu öğrenin, çünkü şirket sayesinde deneyiminiz ve bilginiz artacak, kişisel becerileriniz gelişecek, piyasanın iniş ve çıkışlarını yumuşatacak nakit akışı oluşacak ve size boş zaman kalacaktır. Çözecek mali sorunlar aramaya başlamam şirketimin bana sağladığı boş zaman sayesinde olmuştu.

ÜÇ YATIRIMCI TİPİ BİRDEN OLUNABİLİR Mİ?

Doğrusunu isterseniz, ben üç yatırımcı tipine de uyuyorum. Bir yanım Çavuş Schultz, diğer bir deyişle C tipi yatırımcı, hele yatırım ortaklığı fonu ya da hisse senedi seçmem söz konusu olunca. "Hangi yatırım ortaklığı fonlarını önerirsiniz?" veya "Hangi hisse senetlerini alıyorsunuz?" diye soranların karşısında hemen bir Çavuş Schultz olurum, "Ben bilmem," deyiveririm.

Yatırım ortaklığı fonlarından birkaç tane aldım, ama onları araştırmaya zaman ayırmama gerek yok. Apartman dairelerim benim daha çok işime yarıyor. B tipi yatırımcı olarak mali sorunlarıma profesyonel çözümler ararım. Mali planlama uzmanlarından, borsa simsarlarından, bankacılardan ve

emlak komisyoncularından fikir alırım. İlerisini görebilen kimselerse, bu profesyonel adamlar bana ilgilenmeye zaman bulamadığım bilgi ya da parayı kazandırırılar. Hem piyasaya daha yakındırlar hem de yasalardaki ve piyasalardaki değişikliklerle ilgili bilgileri benimkilerden daha günceldir.

Mali planlama uzmanımdan aldığım görüşlere paha biçmem, bu bayan hem vakıfları, hem vasiyetnameleri hem de sigortayı benim hiç öğrenemeyeceğim kadar çok iyi bilir. Herkesin bir planı olmalı, mali planlama uzmanlığının önemi de buradan gelmektedir. Yatırımcılık salt alıp satmaktan daha fazlasını gerektirir.

Paramı benim adıma yatırım yapsınlar diye başka yatırımcılara verdiğim de olur. Başka türlü ifade etmek gerekirse, Düzey 5 ve Düzey 6 aşamasına gelmiş yatırımlarında kendilerine ortak arayan başka yatırımcılar da tanırım. Yakından tanıdığım ve güvendiğim kimselerdir. Hakkında hiçbir bilgim olmayan, örneğin düşük gelirliilere konut ya da büyük ticari binalar gibi, bir alanda yatırım yapmayı seçerlerse, onlara paramı verebilirim, çünkü yaptıkları işte iyidirler ve bilgilerine güvendiğim kimselerdir.

NEDEN HEMEN İŞE KOYULMALISINIZ?

Herkese bir an önce kendi mali hızlı yollarını bulmalarını ve zengin olmayı ciddiye almalarını salık vermemin başlıca nedenlerinden biri de Amerika'da ve dünyanın pek çok ülkesinde geçerli iki tür kural olmasıdır: Biri zenginler için, diğeri de geride kalanlar için. Yasaların çoğu mali fare yarışına tutsak olmuş insanlara karşı yapılır. En iyi tanıdığım dünya olan iş ve yatırımcılık dünyasında orta sınıftakilerin ödedikleri vergilerin nereye gittikleriyle ilgili çok az bilgi sahibi olduklarını görmek şaşırtıcıdır. Orta sınıfın cebinden çıkan vergiler iyi

amaçlara hizmet etseler de vergi indirimlerinin, teşviklerin ve ödemelerin çoğu zenginlerin cebine girer.

Örneğin, Amerika’da düşük gelirliilere konut sorunu çok büyüktür ve siyasal alanda el yakar. Bu sorunun çözülmesine yardımcı olmak üzere şehir meclisi, eyalet ve federal hükümetler düşük gelirliilere konut inşaatını finanse edenlere önemli miktarda vergi kredileri, vergi indirimleri ve kira yardımı sağladılar. Yasaları bilmeleri sayesinde sermayedarlarla inşaatçılar düşük gelirliilere konut yatırımlarını vergi mükelleflerine ödeterek servetlerine servet kattılar.

NEDEN ADİL DEĞİL?

Demek ki NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği’nin sol tarafında yer alanların çoğu yalnızca daha çok gelir vergisi ödemekle kalmıyor, aynı zamanda vergi avantajlı yatırımlara katılma olanağından uzak tutuluyorlar. “Zenginler daha da zenginleşiyor,” deyişinin bir kaynağı da bu.

Adil olmadığını biliyorum, öte yandan her iki tarafı da anlıyorum. Gazetelere protesto mektupları yazan kimseler var. Kimi de seçimlere katılarak sistemi değiştirmeye çalışıyor. Bana sorarsanız en kısa yoldan yapılması gereken kendi işinize bakmanız, nakit akışınızı denetim altına almanız ve mali açıdan kendi hızlı yolunuzu bulup zengin olmanız. Çünkü kendinizi değiştirmek sistemi değiştirmekten çok daha kolay.

SORUNLARA FIRSATLAR DOĞURUR

Yıllar önce zengin baba beni iş sahibi ve yatırımcı yeteneklerimi geliştirmeye teşvik etti. “Sonra da sorun çözme alıştırmaları yaparsın,” demişti.

Yıllardır başka bir şey yapmam. İş ve yatırım sorunları çözerim. Buna meydan okuma diyenler de olur, bense sorun demeyi yeğliyorum, çünkü öyleler.

“Sorun” değil de “meydan okuma” diyenlerin gerekçesi birinin kulağa diğerinden daha olumlu gelmesi herhalde. Oysa ben “sorun” sözcüğünün de olumlu bir anlam taşıdığını düşünüyorum, çünkü her sorunun içinde bir “fırsat” yattığını biliyorum, ne de olsa gerçek yatırımcılar fırsatlar ararlar. Ele aldığım her mali ya da iş sorunu, onu çözeyim ya da çözme-veyim bana bir şeyler öğretir. Finans, pazarlama, insan ilişkileri ya da hukukla ilgili yeni bilgiler eklenir dağarcığıma. Başka projelerin paha biçilmez aktif varlıkları olan yeni kişiler sık çıkar karşıma. Çoğuyla ömür boyu dostluklar kurarım ki bunun değeri hiçbir şeye değişilmez.

KENDİ HIZLI YOLUNUZU BULUN

Öyleyse mali açıdan hızlı yolunu bulmak isteyenlerin ilk yapmaları gerekenleri sıralayalım:

1. Kendi işine bakmak
2. Nakit akışını denetim altına almak
3. Risk ile riskli arasındaki farkı bilmek
4. A, B ve C Tipi yatırımcılar arasındaki farkı bilmek ve üçü birden olmayı seçmek.

Hızlı yola geçmek için belli türde bir sorunu çözmede usta laşın. B tipi yatırımcıların çoğunun kendilerine verilen öğüde uyup yaptıklarının tersine “çeşitlendirme” yoluna gitmeyin. Bir çeşit sorunu çözmede usta olun, bakın parası olanları yatırım yapmak için nasıl size gelecekler. Eğer iyi ve güvenilirseniz, hızlı yola daha kısa sürede ulaşırsınız. İşte size birkaç örnek:

Bill Gates yazılım pazarlama sorunları çözmede ustadır. Öyle ustalaşmıştır ki federal hükümet peşindedir. Donald Trump gayri menkul sorunlarını çözmekte ustadır. Warren Buffett iş dünyası ve borsadaki sorunları çözmedeki ustalığıyla yüksek değerli hisse senetlerine ulaşır ve üstün bir portföy yönetir. George Soros ise piyasadaki oynaklıktan kaynaklanan sorunları çözmede ustalaşmıştır. Riskli yatırımları yönetmede kimse eline su dökemez. Rupert Murdoch'ın ustalığı da global televizyon şebekelerinin iş sorunlarına çözüm bulmaktır.

Karımla bana gelince, biz de sağlayacağı pasif gelirle masrafını çıkaracak apartman dairelerinin sorunlarını çözmekte epey başarılıyız. Başlıca yatırım yaptığımız alan olan küçük ve orta ölçekli apartman konutları piyasası dünyası dışında bilgimiz çok az ve çeşitlendirmeye gitmiyoruz. Eğer bu alanlardan başka alanlara yatırım yapmayı seçersem, bu da beni B tipi yatırımcı yapar, o zaman da paramı kendi uzmanlık alanlarında başarılarını kanıtlamış kimselere veririm.

Bir tek amaca odaklanmış bulunuyorum, bu da “kendi işime bakmak.” Karımla yardım derneklerinde çalışıyoruz, onların çabalarına destek veriyoruz, ama kendi işimize bakmayı ve kendi aktif sütunumuzu geliştirmeyi asla ihmal etmiyoruz.

Böylece hızla zengin olmak için iş sahibi ve yatırımcı olmanın gerektirdiği becerileri öğrenin, ayrıca daha büyük sorunları çözmeye bakın, çünkü o sorunların arasında çok daha büyük mali fırsatlar yatar. Önce “İ” onun arkasından “Y” olma yolunda çaba göstermenizi önermemin sebebi de bu. İş sorunlarını çözmede ustalaşırsanız, nakit akışınızdan para artırabilir, aynı zamanda daha açıkgoz yatırımcı olmanızı sağlayacak iş bilginizi geliştirirsiniz. Daha önce defalarca altını çizdim, ama bir kez daha vurgulamakta yarar var. “Y” dilimine gelenlerin çoğu kendi mali sorunlarını çözme umuduna kapı-

lırlar. Fakat çoğu kez hayal kırıklığına uğrarlar. Çünkü sağlam iş sahipleri olmayanlar için yatırım yapmak daha zorlu mali sorunlar doğurur.

Mali sorunların azı çoğu olmaz. Yalnızca sizin çözmenizi bekleyen mali sorunlar vardır.

HAREKETE GEÇİN

YATIRIMCILIK ALANINDA KENDİNİZİ EĞİTİN

Sizlere 5 ya da 6'ncı düzeylere çıkmadan önce etkili bir Düzey 4 yatırımcısı olmanızı salık veririm. Küçük işlerle başlayın, eğitiminizi aksatmayın.

Aşağıdakilerden en az ikisini her hafta düzenli olarak yerine getirin.

1. Finans seminerlerine ve derslerine katılın. (Bugünkü başarımın çoğunu gençken 385 dolar ödeyerek katıldığım emlakçilik kursuna borçluyum. Harekete geçerek yıllar boyunca bana milyonlarca dolar kazandırdı.)
2. Oturduğunuz semtte "satılık" gayri menkulleri arayın. Haftada üç ya da dört emlak gezin, emlak komisyoncusundan size bilgi vermesini isteyin. Yatırım amaçlı bir emlak olup olmadığını sorun. Eğer öyleyse, sorulara devam edin:

Kiralandı mı? Şimdiki kirası ne kadar? Boş kalma olasılığı ne? Bölgedeki ortalama kiralar ne kadar? Bakım ve onarım giderleri ne kadar? Bakım ve onarım

giderlerini öteleme olanağı var mı? Ev sahibi bu giderlere katılıyor mu? Finansman koşulları ne?

İncelediğiniz her mülkün aylık nakit akışını hesaplama alıştırmaları yapın, sonra bunları emlak komisyoncusuyla birlikte gözden geçirerek unutmuş olduğunuz bir ayrıntı kalıp kalmadığını anlayın. Her emlak kendi başına bir iş sistemi oluşturur ve kendi koşulları çerçevesinde değerlendirilmelidir.

3. Birkaç borsa simsarıyla görüşün ve hangi hisseleri satın almanızı önerdiklerine kulak verin. Sonra bu şirketler hakkında bilgi toplayın, onlardan yıllık bilançolarını isteyin.
4. Yatırım bültenlerine abone olun ve yazılanları dikkatle okuyun.
5. Televizyonda finans kanallarını izleyin, finansla ilgili kaset ve radyo programlarını dinlemeyi aksatmayın ve *CASHFLOW* oyunu oynayın.

İŞ ALANINDA KENDİNİZİ EĞİTİN

1. Bölgenizde hangi şirketlerin satılık olduğunu öğrenmek için bu konudaki aracı kurumlarla görüşün. Soru sorup yanıtlarına kulak vermekle ne kadar çok terim öğrendiğinize şaşıracaksınız.
2. Sistemlerini öğrenmek için pazarlama ağı seminerine katılın. (En az üç pazarlama ağı şirketini incelemenizi öneririm.)

3. İş fırsatlarıyla karşılaşabileceğiniz iş dünyasının kongrelerine katılarak bölgenizde ne tür imtiyaz haklarının ya da iş sistemlerinin bulunduğunu öğrenin.
4. İş dünyası gazete ve dergilerine abone olun.

ON BEŞİNCİ KONU

5. Adım: Akıl Hocaları Arayın

Önceden hiç gitmemiş olduğunuz yerlere sizi kim yönlendirir?

Akıl hocası size önemli olanla önemli olmayanı işaret eden kimsedir.

AKIL HOCALARI BİZE ÖNEMLİ OLANI SÖYLERLER

Aşağıda eğitici *CASHFLOW* oyununun sonuç çizelgesini göreceksiniz. Bu oyun akıl hocası olsun diye üretilmiştir, çünkü insanı zengin babanın bana öğrettiği gibi düşünmeye yöneltir ve zengin babaya göre mali açıdan önemli olanı işaret eder.

Maaş:

Zengin baba mali tablo-
nun bu bölümünün
önemli olduğunu
düşünürdü

Pasif Gelir

Zengin baba zengin
olmak için bu alanlara
önem vermek gerektiğini
öğretti bana

Meslek

Oyuncu

Hedef: Toplam giderlerinizden daha büyük Edilgin Gelir elde ederek
Fare Yarışı'ndan en kısa sürede çıkıp Iızlı Yol'a girmek

Gelir Tablosu

Gelir

Maaş:	
Faiz:	
Kâr Hisseleri:	
Gayrimenkul:	Nakit Akışı:
İşvereni:	Nakit Akışı:

Gider Tablosu

Vergiler:	
Ev İpoteki:	
Okul Kredisi Ödemesi:	
Özellikli Taksit:	
Kredi Kartı Ödemesi:	
Kira:	
Diğer Harcamalar:	
Çocuklara Harcamaları:	
Banka Kredisi Ödemesi:	

Kontrolör

Sağlığınızdaki Maaş:

Edilgin Gelir =
Faiz + kâr hisseleri +
Gayrimenkul + İşvereni Nakit Akışı:

Toplam
Gelir:

Çocuk
Sayısı: _____
(Çoklu 0 çocukla başlayan)

Çocuk başına
yapılan harcama:

Toplam
Gider:

Aylık
Nakit Akışı:

Bilanço

Aktif

Tasarruf:		
Hisse/Hazne	Adet:	Beher Maliyet:
Gayrimenkul:	Depozito:	Maliyet:
İşvereni:	Depozito:	Maliyet:

Pasif

Ev İpoteki:	
Okul Kredisi:	
Araç Kredisi:	
Kredi Kartı	
Alışveriş Borcu:	
Gayrimenkul İpoteki:	
Pasif (İşvereni ait):	
Banka Kredisi:	

**Zengin baba mali tablo-
nun bu bölümünün
önemli olduğunu
düşünürdü**

Zengin baba zengin
olmak için bu alanlara
önem vermek gerektiğini
öğretti bana

Yüksek öğrenimli, ama yoksul babam bana yüksek maaş-
r işte çalışmanın, ayrıca düşlerini süsleyen evi satın alma-
önemli olduğunu öğretmişti.

320

Bunu başarmak için aktif sütununu geliştirmeye önem vermemizi ve sermaye kazanımlarından, kâr paylarından gelen pasif geliri, işyerlerinden gelen kalıcı geliri, gayri menkulden gelen kira gelirini ve telif ile patent haklarından gelen gelirimizi artırmamızı salık verirdi.

Her iki babanın da akıl hocası olarak üstün yanları vardı. Zengin babanın önerdiği yoldan gitmiş olmam öğrenimli, ama yoksul babamın benim üzerimdeki etkisini asla azaltmaz. İkisinin de güçlü etkisi olmasaydı bugünkü ben olamazdım.

OLUMSUZ ÖRNEKLER

Kişinin örnek alabileceği eşsiz akıl hocaları olabileceği gibi aksi modeller de bulunabilir. Çoğumuzun önünde her iki tür örnek vardır.

Örneğin ömrü boyunca 800·milyon doları aşkın servet edinmiş bir arkadaşım var. Benim bu satırları yazdığım sıralarda iflas etti. Bir de neden hâlâ onunla birlikte zaman geçirdiğimi merak edip soran dostlarım var. Nedeni basit, çünkü bu arkadaşım benim önümde hem olumlu hem olumsuz örnek. Her iki özelliğiyle ondan pek çok şey öğrenebilirim.

MANEVİ ÖRNEKLER

Babam da, zengin baba da manevi adamlardı, ancak hem parayla ilgili hem de manevi konularda bambaşka bakış açıları vardı. Örneğin, “para sevgisi insanı kötülüklere götüren yolun başıdır,” deyişini farklı yorumlardı.

Yükseköğrenimli yoksul babam paraya sahip olma veya kişinin mali durumunu düzeltme arzusunun yanlış olduğu görüşündeydi.

Zengin babaysa, yukarıdaki deyiş çok başka yorumlardı. Ona göre kötülüğe teşvik etme, hırs ve mali bilisizlik yanlış derdi.

Başka türlü söylersek, zengin baba paranın kötülüğüne inanmazdı. Ona göre insanın ömrü boyunca para uğruna köle gibi çalışması ve kişisel borcunun mali kölesi olmak günahı.

Zengin baba dinsel öğretilerden mali dersler çıkarırdı, şimdi bu dersleri sizlerle paylaşmak istiyorum.

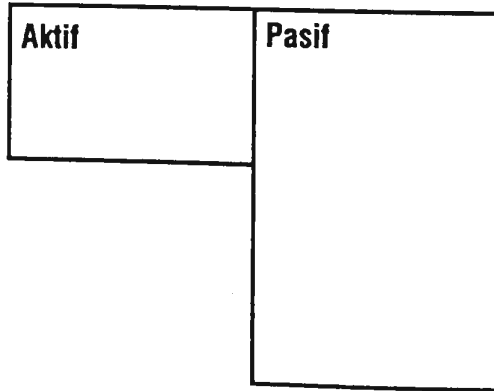
Kendi adıma ben insanın dinsel özgürlüğünü içtenlikle desteklerim.

Öte yandan çoğu dinsel öğretilerden eşsiz dersler almak mümkündür.

GÜNAHA TEŞVİKİN GÜCÜ

Zengin baba çok çalışan, kronik olarak borç içinde yüzen ve ayağını yorganına göre uzatmayan kimselerin, çocuklara kötü örnek olduğuna inanırdı. Böylelerinin yalnızca kötü örnek olmakla da kalmadıklarını, aynı zamanda günaha ve hırsa boyun eğdiklerini düşünürdü.

Aşağıdakine benzer bir şema çizer ve “Bizi günaha teşvik eder,” derdi.



Zengin babaya göre mali sorunların kaynağı değersiz öteberi sahibi olma arzusuuydu. Kredi kartları ilk çıktığında milyonlarca kimsenin borçlanacağını ve önünde sonunda o borcun insanları yöneteceğini öngörmüştü. Ev, mobilya, giyecek, tatil ve otomobil satın almak üzere korkunç borç altına giren pek çok kimse var, çünkü insana özgü bir duygu olan “günaha teşvik” duygusunu denetim altına almaktan uzaklar. Günümüzde daha da çok çalışan, aktif varlık olduğu düşüncesiyle mal mülk alan nice kimseler görüyoruz, ancak bunların harcamalı alışkanlıkları onların gerçek aktif varlıklar edinmesine engel olmakta.

Sonra da aşağıdaki şemayı çizen zengin baba bu kez de şöyle derdi:

“Bizi günahattan kurtarır.”

Aktif	Pasif

Bu sözler zengin babanın günaha teşvik, mali eğitim yoksunluğu ve mali açıdan olumsuz örneklerin etkisinden kaynaklanan insan ruhunun küçülmesinden kurtulmak üzere öncelikle yapılması gerekenleri yapmak, duygusal zekâ göstergelerinden biri olan hazzı geciktirme, kendi işine bakma ve aktif sütununu geliştirmeye yönelmenin önemini vurgulama yoluydu.

Mali açıdan kendi hızlı yolunuzu arıyorsanız, size uyarım her gün çevrenizde bulunan kimselere dikkat etmeniz. Kendinize şuunu sorun: Size iyi örnek oluyorlar mı? Olmuyorlarsa,

sizinle aynı yönde giden kişilerle daha çok zaman geçirmenizi salık veririm.

Çalışma saatlerinde böyle kimseleri bulamazsanız, yatırım kulüplerinde, pazarlama ağı gruplarında ve başka iş kuruluşlarında bulabilirsiniz.

AYNI YOLDAN GEÇMİŞ BİRİNİ BULUN

Akıl hocalarınızı akıllıca seçin. Kimden akıl alacağınıza dikkat edin. Bir yere varmak istiyorsanız, aynı yoldan geçmiş birini bulmanız en iyisi.

Diyelim ki gelecek yıl Everest Dağı'na tırmanmaya karar verdiniz. O dağa daha önce tırmanmış birine danışmanız doğaldır. Ne var ki sıra mali dağlara tırmanmaya gelince, çoğu kimse gidip mali bataklığa gömülmüş kimselerden akıl sorar.

Gerçek “İ” ve “Y” olan akıl hocaları bulmanın en zor yanı bu dilimler ve para hakkında akıl verenlerin çoğunun aslında “Ç” ve “S” dilimlerinden geliyor olmasıdır.

Zengin baba kendime bir akıl hocası ya da “antrenör” edinmemi isterdi hep. “Profesyonel oyuncuların antrenörü olur. Amatörlerin antrenörü olmaz,” derdi.

Diyelim ki golf oynuyorum ve ders alıyorum, fakat sürekli bir antrenörüm yok. Buna bağlı olarak oynamak için para almak yerine golf oynamak istediğim zaman para öderim. Öte yandan iş dünyası ve yatırımcılık alanında oyun oynarken birçok antrenörüm var. Neden mi? Çünkü o oyunları oynamanın karşılığında paramı alıyorum.

Demek ki akıl hocalarını akıllıca seçmeliyiz. Elimizden gelen en önemli davranış bu olmalı.

HAREKETE GEÇİN

- 1) Akıl Hocaları Arayın - Hem iş hem de yatırımcılık dünyasında size akıl hocalığı yapabilecek kişileri arayın.
 - a. Kendinize örnek kimseler seçin. Onlardan bir şeyler öğrenmeye bakın.
 - b. Olumsuz örnekler bulun. Onlardan da öğrenmeye çalışın.

2) KİMINLE ZAMAN GEÇİRDİĞİNİZ GELECEĞİNİZİN GÖSTERGESİDİR

- a. Birlikte en çok zaman geçirdiğiniz altı kişinin adını yazın. Kaç çocuğunuz olursa olsun, onları bir kişi olarak kabul edin. Unutmayın, burada önemli olan kiminle zaman geçirdiğinizdir. Onlarla aranızdaki ilişki değil. (ALTI KİŞİNİN ADINI YAZMADAN AŞAĞIDA YAZANLARI OKUMAYA DEVAM ETMEYİN.)

On beş yıl kadar önce bir seminere katılmıştım, semineri veren kişi bizden aynısını istemişti. Ben de altı kişinin adını yazmıştım.

Öğretmen daha sonra yazdığımız o altı isme bakmamızı söyledi ve “İşte geleceğinize bakıyorsunuz. En çok zaman geçirdiğiniz altı kişi sizin geleceğinizdir,” diye ekledi.

En çok zaman geçirdiğiniz altı kişinin yakın arkadaşınız olması gerekmez. İş arkadaşlarınız, eşiniz, ço-

cuklarınız ya da üye olduğunuz derneğin diğer üyeleri de olabilir bunlar. Benim listeme yazdıklarım iş arkadaşlarım, şirketteki tanışlarım ve futbol oyuncularıydı. Derinlemesine baktığımda listemin çok şey anlattığı kafama dank etmişti. Hem kendimle ilgili hoşlandığım ve hoşlanmadığım yanlarımı görüyordum.

Öğretmen seminere katılanlarla listelerimizi karşılaştıırıp tartışmamızı istemişti. Bir süre sonra liste yapmanın önemi daha da belirginleşti. Ötekilerle yaptığım liste üzerine konuştukça ve onları dinledikçe bazı değişiklikler yapmam gerektiğini iyice anlamıştım. Yok, birlikte zaman geçirdiğim kimselerle ilgili değildi bu. Benim nereye gittiğimle ve hayatımı nasıl değerlendirdiğimle ilgiliydi.

On beş yıl sonra birlikte zaman geçirdiğim insanların biri hariç hepsi değişmişti. Listeme yazdığım diğer beş kişi hâlâ can dostum, ama eskisi kadar sık görüşmediğim kimseler. Hepsi de eşsiz insanlar ve yaşam biçimlerinden memnunar. Benim sözünü ettiğim değişiklik kendimle ilgiliydi. Geleceğimi değiştirmek istiyordum. Geleceğimi başarıyla değiştirebilmem için düşüncelerimin değişmesi gerekiyordu, bunun için birlikte zaman geçirdiğim kimseleri değiştirmem kaçınılmazdı.

b. Altı kişinin adını yazdığınıza göre, şimdi sıra bir sonraki adımı atmakta:

Her bir ismin yanına Ölçüm Çeyreği'nin hangi diliminde yer aldıklarını yazın.

Bu kimseler “Ç, S, İ ya da Y” mi? Bir hatırlatma: Bulunduğu dilim kişinin gelirinin çoğunu hangisinden elde ettiğini gösterir. İşsiz ya da emekliyseler, gelirlerini hangi dilimden almış olduklarını not edin. Listenizde gençler ve öğrenciler varsa, onların yanını boş bırakın.

Not: Kişi birden çok dilimde yer alabilir. Örneğin karım Kim’in adının yanına hem “İ” hem de “Y” yazılabilir, çünkü gelirinin yarısını birinden, diğer yarısını öteki dilimden sağlamaktadır.

Benim listemin en başında Kim vardı, çünkü en çok onunla zaman geçiririm.

AD

DİLİM

1. Kim Kiyosaki

İ-Y

2.

3.

4.

5.

6.

- c. Şimdi de sıra listede yer alan kişilerin yatırımcı olarak hangi düzeye geldiklerini belirlemeye geldi. Bunu yaparken Beşinci Konu’ya ve Yedi Yatırımcı Düzeyi’nin anlatıldığı sayfalara dönün. Kim altıncı düzey yatırımcıdır.

Adını yazdığınız kişinin yatırımcı düzeyini bilmiyorsanız, akıllı bir tahminde bulunun.

Böylece benimkini örnek olarak aşağıdaki gibi bir listede hazırlayın.

AD	DİLİM	YATIRIMCI DÜZEYİ
1. Kim Kiyosaki	İ-Y	6
2.		
3.		
4.		
5.		

KİMİLERİ ÖFKELENİR

Bu alıştırmayı yapanlardan karışık tepkiler gördüm. Kimi çok öfkelenir. “Çevremdekileri sınıflandırmamı benden nasıl istersiniz?” diyenler olur. Eğer sizin de kafanız karıştıysa, beni bağışlayın. Oysa bu alıştırmadan amaç kimsenin canını sıkmak değil. Kişinin yaşamına biraz ışık tutmak. Kimine yarıyor, kimine yaramıyor.

On beş yılı geçti ben bu alıştırmayı yapalı. O zaman sağlamcıyım, saklanıyordum. Bulunduğum yerden hoşnut değildim, hayatımda ilerleme kaydedemememin suçunu da birlikte çalıştığım insanlara atıyordum. Sürekli dalaştığım iki kişi vardı, onları şirketimize ayak bağı olmakla suçluyordum. İşteki her günümü onların kabahatini aramakla, kabahatlerini yüzlerine vurmakla geçirir, kurum olarak yaşadığımız sorunların suçunu onlara atmakla geçirirdim.

Bu alıştırmayı tamamladıktan sonra bana ters gelen bu iki kişinin bulundukları yerden hiç de şikâyetçi olmadıklarını gördüm. Değişmek isteyen bendim. Ancak değişmek yerine onları değiştirmeye zorluyordum. Anladım ki kendi beklentilerimi onlara yansıtıyorum. Benim yapmak istemediğimi onların yapmasını istiyordum. Onların istekleriyle beklentilerinin

benimkilerle aynı olması gerektiğini düşünüyordum. Sağlıklı bir ilişki değildi anlayacağınız. Bütün bunları anladıktan sonra kendimi değiştirmek üzere gerekli adımları atabildim.

- d. NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'ne bir göz atın ve birlikte zaman geçirdiğiniz kimselerin baş harflerini ait oldukları dilime yazın.

Sonra da şu anda bulunduğunuz dilime kendi baş harflerinizi yazın. Arkasından gelecekte faaliyet göstermek istediğiniz dilime baş harflerinizi koyun. Hepsi aynı dilimdeyse, mutlu biri olma olasılığınız epey yüksek demektir. Çevrenizde de sizinle benzer kafa yapısında kimseler var. Yok, eğer öyle değillerse, hayatınızda bazı değişiklikler yapmanın zamanı gelmiştir.



ON ALTINCI KONU

6. Adım: Hayal Kırıklığınızı Güce Çevirin

İşler istediğiniz gibi gitmezse, kim olursunuz?

Deniz Piyade Gücü'nden ayrıldığımda zengin baba satış yapmayı öğrenebileceğim bir işe girmemde ısrar etmişti. Utangaç olduğumu biliyordu. Satış yapmayı öğrenmek dünyada en son isteyeceğim şeydi.

İki yıl boyunca şirketin en kötü satış elemanıyım. Boğulmak üzere olan bir adama can yeleği bile satamayacak kadar kötüydüm. Utangaçlığım yalnızca kendim için değil satış yapmaya çalıştığım müşteriler için de dert oluyordu. O iki yıl sürekli deneme altında ve işten çıkarılmanın eşiğinde geçti.

Başarısızlığım için hep ekonomik koşulları, satmaya çalıştığım ürünü, bazen de müşterileri bahane ederdim. Zengin babanın bütün bunlara bambaşka bir açıdan bakardı. "İnsan kusurlu olunca, kusuru hep başkasında ararlar," derdi.

Hayal kırıklığının yarattığı duygusal acı öyle güçlüydü ki acı çeken kişi kabahati başkasına atarak acısını dindirmeye çalışırdı. Satış yapmayı öğrenmek için hayal kırıklığının acısına katlanmayı öğrenmeliydim. Satış yapmayı öğrenme sürecin-

de, eşsiz bir ders aldım: Hayal kırıklığını pasif değil de aktif varlıklara dönüştürmek.

Yeni bir şey “denemekten” korkan kimselerle karşılaştığımda, bu korkunun asıl kaynağının hayal kırıklığına uğrama korkusu olduğunu görürüm. Yanlış yapmaktan ya da reddedilmekten korkmaktadırlar. Mali açıdan kendi hızlı yolunuzu bulacak yolculuğa çıkmaya hazırsanız, size de zengin babanın ben yeni bir şey öğrenirken bana verdiği öğütlere kulak vermenizi öneririm:

“Hayal kırıklığına uğramaya hazır olun.”

Zengin baba bunu olumlu anlamda söylerdi. Eğer hayal kırıklığına uğramaya hazır olursan, bu hayal kırıklığından kendine pay çıkarmasını da bilirsin mantığını yürütüyordu. Oysa çoğu kişi hayal kırıklığından zarar eder hem de uzun süreli. “Bunu bir daha asla yapmam,” ya da “Başaramayacağımı bilmeliydim,” diyen birini duyarsanız, gördüğü zararın uzun süreli olduğunu bilirsiniz.

Her sorunla birlikte doğan bir de fırsat vardır... Her fırsatın altında paha biçilmez bir nebze de bilgelik yatar.

Ne zaman “Bunu bir daha asla yapmam,” diyen birini duysam, öğrenmeyi duraklatmış birini dinlediğimi düşünürüm. Hayal kırıklığının kendisini durdurmasına izin vermiştir. Hayal kırıklığı ayaklarının altında daha da yükselmesine yarayacak bir temel olmak yerine çevresinde duvar örmüştür.

Zengin baba ağır hayal kırıklıklarıyla baş etmesini de öğretmişti bana. “Kendi başına zengin olmayı başaranların sayılarının az olmasının nedeni çok az insanın hayal kırıklığıyla başa çıkabilmesidir,” derdi. “Hayal kırıklığıyla yüzleşmez onlar, ömürleri boyunca ondan kaçarlardı.”

Sonra da şöyle devam ederdi: “Oysa hayal kırıklığından kaçmak yerine ona hazırlıklı olmak gerekir. Hayal kırıklığı,

öğrenmenin önemli bir koludur. Nasıl yaptığımız yanlışlardan ders alıyorsak, hayal kırıklıkları da karakterimizi sağlamlaştırır.” Aşağıda zengin babanın yıllar boyu bana verdiği öğütlerden bazılarını bulacaksınız:

1. **Hayal kırıklığına uğramayı bekleyin.** “Yalnızca aptallar işlerin diledikleri gibi gitmesini beklerler. Hayal kırıklığına uğramayı beklemek ne edilgin olmaktır ne de yenilgiyi kabullenmek. Hayal kırıklığına uğramayı beklemek zihinsel ve duygusal olarak hoşunuza gitmeyecek sürprizlere karşı hazırlıklı olmaktır. Duygusal açıdan hazır olursanız, işler yolunda gitmediğinde sakin ve ağırbaşlı davranabilirsiniz. Sakin olunca daha iyi düşünebilirsiniz.

Dâhice fikirleri olan nice kimseler çıkar karşıma. Heyecanları en fazla bir ay sürer, arkasından hayal kırıklığı baş gösterir. Heyecandan eser kalmamıştır, “İyi bir fikirdi, ama işe yaramadı,” diye hayıflanırlar.

İşe yaramayan fikir değildir, hayal kırıklığı baskın gelmiştir. Sabırsızlıkları hayal kırıklığına dönüşmüş, sonra da o hayal kırıklığının onları yenilgiye sürüklemesine izin vermişlerdir. Sabırsızlıklarının nedeni çoğu kez bekledikleri mali ödülü hemen alamamanın sonucudur. İş sahipleri ve yatırımcılar bir işten veya yatırımın getirisini görmek için bazen yıllarca bekleyebilirler, ama başarının zaman istediğini bilerek kalkmışlardır o işe. Ayrıca başarıya ulaşıncaya mali ödülün de beklemeye değer olacağını bilirler.

2. **Her an ulaşabileceğiniz bir akıl hocanız olsun.** Telefon defterinin ilk sayfasında hastane, itfaiye ve em-

niyet güçlerinin telefon numaraları yer alır. Benim bir de mali acil durumlarda arayacağım numaralarım vardır, akıl hocalarımın numaraları.

Bir işe girmeden ya da yatırım yapmadan önce çoğu zaman arkadaşlarımdan boyumdan büyük işlere kalacak olursam, her an onlara ulaşabilmem için hazır olmalarını isterim, ki bu sık olur.

Geçenlerde büyük bir gayri menkul yatırımına girmeye kalktım. Satıcı zorlu biriydi, anlaşmayı imzalamadan önce şartları değiştiriverdi. Orayı istediğimi biliyordu, bu nedenle de benden alabileceğinin en fazlasını almak için elinden geleni yapıyordu. Sabrım taşmıştı, duygularıma söz geçiremiyordum. Benden beklenecek bir davranış olan bağırıp çağırmak ve böylece işi bozmak yerine ortaklarımdan birine telefon etmek için izin istedim.

Benden haber bekleyen arkadaşlarımdan üçüyle konuşup nasıl davranmam gerektiği konusunda onların fikrini aldıktan sonra, yatıştım, daha önceden bilmediğim üç pazarlık yöntemi öğrendim. O gün anlaşma yapamamıştım, ama bugün hâlâ işime yaran üç yeni yöntem öğrenmiştim. Eğer o gayri menkulü almaya kalkmasaydım, bu tekniklerden yoksun kalacaktım. Hem de paha biçilmez teknikler olmalarına rağmen.

Diyeceğim, her şeyi önceden bilemeyiz, bazı şeyleri yalnızca öğrenmemiz gerektiğinde öğreniriz. İşte bundan dolayı size yeni şeyler denemenizi ve hayal kırıklığına uğramayı beklemenizi söylüyorum, ama akıl hocanız da deneyim kazanmanızda size yol gös-

termek üzere hazır olsun. Çoğu kişinin herhangi bir projeye başlamamasının nedeni bütün çözümlerin ellerinde olmamasıdır. Hiçbir zaman bütün çözüm yollarını bilemezsiniz, ama siz bir yerinden başlayın. Dostum Keith Cunningham'ın hep dediği gibi, "Pek çok kişi bütün ışıklar yeşil yanmadan yola bakmaz. Bu yüzden de hiçbir yere gidemezler."

3. **Kendinize iyi davranın.** Yanlış yapmanın ve hayal kırıklığına veya başarısızlığa uğramanın en acı veren yanlarından biri başkalarının bizim hakkımızda ne düşüneceği değil, bizim kendi hakkımızda ne düşüneceğimizdir. Yanlış yapanların çoğu kendilerini başkalarının vereceği cezadan çok daha ağırına mahkûm ederler. Kendilerine kötülük ettikleri için kendilerini polise ihbar etseler yeridir.

Zihinsel ve duygusal açıdan kendilerine acımasız davranan kimselerin risk alma, yeni fikirler benimsemede ya da yepyeni bir işe kalkıştıklarında fazla sakin olduklarını gözlemişimdir. Eğer kendinizi cezalandırır ya da uğradığınız hayal kırıklığı için bir başkasını suçlarsanız, bir şey öğrenmeniz zordur.

4. **Doğruyu söyleyin.** Çocukken kazara kız kardeşimin ön dişlerinden birini kırdığım zaman gördüğüm en ağır cezalardan birini almıştım. Eve koşup beni babama söylemişti, ben de kaçıp saklanmıştım. Babam beni bulduğunda öfkeden deliye dönmüştü.

Beni azarladı: "Seni kız kardeşinin dişini kırdığın için değil kaçtığın için cezalandıracağım."

Mali açıdan yaptığım yanlışlardan kaçmak istediğim anlar oldu. Kaçmak kolaydır, ana babamın dedikleri hayatım boyunca bana yol gösterdi.

Kısaca, hepimiz yanlış yaparız. İşler istediğimiz gibi gitmediğinde hepimizin canı sıkılır, hayal kırıklığına uğrarız. Aramızdaki fark, hayal kırıklığını nasıl içimize sindirdiğimizden gelir. Zengin baba bunu şöyle özetlemişti: “Başarı arzusunun gücüyle, düşlerinin boyutuyla ve başarıya giden yolda uğradığın hayal kırıklığıyla ne kadar iyi başa çıktığınla ölçülür.”

Önümüzdeki birkaç yıl içinde cesaretimizi sınavacak mali değişimler yaşayacağız. Duygularını en iyi kontrol edebilen, duygularının esiri olmayan ve yeni mali yetenekler öğrenme olgunluğunu gösteren kimseler bu yılların üstesinden gelecek olanlardır.

Bob Dylan’ın şarkısında dediği gibi, zaman değişiyor.

Ve gelecek, zamanla birlikte değişebilen ve uğradıkları hayal kırıklıklarını gelecek için yatırıma dönüştürebilen kişilerin olacak.

HAREKETE GEÇİN

- 1) Yanlışlar yapın. Emeklemeyi önermemin nedeni de bu. Unutmayın ki kaybetmek de kazanmanın bir parçası. “Ç” ve “S” dilimindekiler yanlış yapmanın kabul edilmez olduğuna şartlandırılarak yetiştirildiler. “İ” ve “Y” dilimindekilerse yanlışlardan ders çıkartarak öğrenirler.

- 2) Kenara biraz para ayırın. Küçük miktarla başlayın. Yatırım yapmak istediğiniz bir şey bulursanız, ona para yatırın. Bir işe para yatırıncı o işi nasıl çabucak öğrendiğini görünce şaşıracaksınız. Evinizi, ipotek taksitinizi ya da çocuğunuzun eğitim parasını kullanmanıza gerek yok, küçük bir miktar yeterli... Sonra da dikkatinizi toplayıp öğrenmeye başlayın.
- 3) Bu adımı atmanın püf noktası HAREKETE GEÇMEK.

Okumak, seyretmek ve dinlemek eğitiminizin vazgeçilmez temel taşları. Ama YAPMAYA başlanmanız gerek. Pozitif nakit akışı doğuracak küçük gayri menkullere fiyat teklifi vermekle, pazarlama ağı şirketine katılıp içeriden biri olarak işi öğrenmekle, şirket hakkında bilgi topladıktan sonra hisse senetlerini satın almakla başlayabilirsiniz. Gerekirse, akıl hocanıza veya mali danışmanınıza danışın. Ama Nike'ın sloganına kulak verin: "Siz yapın yeter."

ON YEDİNCİ KONU

7. Adım: İnanmanın Gücü

En büyük korkunuz ne?

Lise son sınıfta zengin babanın oğlu Mike'la birlikte sınıf başkanlarından oluşan bir gruba katılmıştık. Rehberlik öğretmenimiz, "İkinizden hiçbir şey olmaz," derdi.

Öğretmenimiz konuşmasını sürdürürken gruptaki öğrencilerden bazıları içten içe gülerek dinliyorlardı. "Bundan böyle size zaman ayırmayacağım. Yalnızca sınıf başkanları olan öğrencilerle ilgileneceğim. Siz kötü notlar alan sınıf palyaçolarısınız. Sizden adam olmaz. Hadi şimdi burayı terk edin."

EN BÜYÜK İYİLİK

Rehber öğretmen Mike'a da, bana da büyük bir iyilik yapmıştı. Dedikleri pek çok yönüyle doğru olmakla birlikte bizi derinden yaralamış, ama aynı zamanda canımızı dişimize takarak daha çok çaba göstermeye teşvik etmişti. Yüksekokul yıllarımız boyunca ve kendi şirketlerimizi kurduğumuz günlerde onun sözlerini hiç aklımızdan çıkarmadık.

MEZUNLAR GÜNÜ

Birkaç yıl önce Mike'la birlikte okulumuzun mezunlar gününe gittik, ilginç bir deneyimdi. Lisede, üç yıl birlikte okuduğumuz, ama doğru dürüst tanımadığımız kimselerle birlikte okul ortamında bulunmak ilginçti. Bir de lise yıllarında sınıf başkanı olanların çoğunun okulu bitirdikten sonra hiç de başarılı olmadıklarını görmek ilgimizi çekmişti.

Bunu anlatmamın nedeni Mike'ın da, benim de parlak öğrenciler olmamamız. Ne matematik dehasıydık ne de okul takımının yıldızı. Çoğu zaman yavaş öğrenen öğrencilerdik. Hiç sınıf başkanı olmadık. Herhalde babalarımız gibi doğuştan yetenekli değildik. Rehber öğretmenimizin iğneleyen sözleri eşliğinde okul arkadaşlarımızın küçümseyen bakışları bizi yürüyüşe geçmeye, yanlışlarımızdan ders çıkarmaya ve hem iyi hem de kötü günlerde ilerlemeye kıskırtacaktı.

Okulda düşük notlar aldınız, gözde bir öğrenci olmadınız, matematikte deha değildiniz ya da zengin bir aileden gelmediniz diye ileride çuvalalamanız gerekmez, bunların hiçbirinin uzun vadede önemi yoktur. Onlar ancak siz önem verirseniz sizi engelleyecek kadar önem kazanırlar.

Mali açıdan kendi hızlı yoluna çıkmak isteyenleriniz yeteneklerinden kuşku duyuyor olabilirler. Sizlere tek söyleyebileceğim, mali açıdan başarılı olabileceğiniz her şeye şu anda sahip olduğunuza güvenin. Doğuştan gelen yeteneklerinizi ortaya çıkarmak, arzunuzu, kararlılığınıza ve dehanızla yeteneklerinize inanmanıza bağlı.

AYNAYA BAKIN VE İÇ SESİNİZE KULAK VERİN

Ayna görsel yansımadan fazlasını verir. Aklımızdan geçen

düşünceleri yansıtır. Aynaya bakıp da kendine şöyle diyenleri çok görürüz:

“Of, berbat görünüyorum.”

“Aman, ben bu kadar kilo mu aldım?”

“Yaşlanıyorum.”

Veya

“Vay be! Çok yakışıklıyım. Kadınlar benim gibisini bulamazlar.”

DÜŞÜNCELER VE YANSIMALAR

Dediğim gibi aynalar gözlerin gördüğünden fazlasını görürler. Aynalar aynı zamanda düşüncelerimizi, daha çok da kendimizle ilgili kanılarımızı yansıtır. Bu düşünceler ya da kanılar dış görünüşümüzden çok daha önemlidir.

Dışarıdan bakılınca güzel görünen, ama içleri çirkin olanları biliriz. Bir de herkesin çok sevdiği, ama kendilerini sevmeyenler vardır. Derindeki düşüncelerimiz ruhumuzun yansımasıdır. Düşünceler kendimize olan sevgimizi, egomuzu, kendimizde beğenmediklerimizi, kendimize karşı davranışlarımızı ve kendimizle ilgili genel kanımızı yansıtır.

KENDİNE GÜVENMEYEN KİŞİLERİN ELİNDE PARA KALMAZ

Kişinin kendisiyle ilgili gerçekler, duyguların doruğuna çıktığı anlarda söze dökülür.

Derslerimde NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği’ni anlattıktan sonra bundan sonra atacakları adımla ilgili karar versinler diye kısa bir ara veririm. Önce hangi dilimde yer aldıklarına karar verirler, bu kolaydır, ne de olsa en çok parayı hangi di-

limde çalışarak elde ettiklerini bilmektedirler. Sonra da sınıfa, dilim değiştirmeleri gerekirse, hangi dilime geçmek isterdiniz diye sorarım.



Bunu Ölçüm Çeyreği'ne bakarak belirlerler.

Kimileri, "Ben bulunduğum yerden memnunum," diye kestirip atar.

Bazısı, "Bulunduğum yerden hoşlanmıyorum, ama şimdilik değişmeye de değiştirmeye de niyetim yok," der.

Kuşkusuz bulunduğu yerden hoşnut olmayan ve bir an önce bir şeyler yapmaları gerektiğinin farkında olanlar da vardır. Böyleleri kendileriyle ilgili en doğru konuşanlar olur genellikle. Kendileri hakkında ne düşündüklerini dile getirerek iç dünyalarını yansıtırılar. Kişinin kendiyle ilgili gerçekler duyguların doruğuna çıktığı anlarda söze dökülür çünkü.

İşte o anlarda sıkça duyduklarımdan örnekler:

"Ben bunu yapamam. 'S' diliminden 'İ' dilimine geçemem. Siz çıldırdınız mı? Doyurmam gereken bir karım, üç çocuğum var."

“Bunu yapamam. Bir sonraki maaşımı alana kadar beş yıl bekleyemem.”

“Yatırım mı? Bütün paramı kaybetmemi istiyorsunuz herhalde?”

“Yatırım yapacak hiç param yok.”

“Bir şey yapmadan önce bilgi edinmem gerek.”

“Daha önce denedim. Bir şey çıkmadı, çıkmaz da.”

“Mali tabloları okumama gerek yok. Ben önümü görüyorum.”

“Benim acelem yok. Daha gencim.”

“Yeterince açık göz değilim.”

“Benimle birlikte o işe girecek doğru kimseleri bulsam, yapardım.”

“Kocam böyle bir şeye asla girmez.”

“Böyle bir şey karımın kafasına asla yatmaz.”

“Dostlarım ne der?”

“Genç olsaydım yapardım.”

“Benim için çok geç.”

“Buna değmez.”

“Ben buna değmem.”

SÖZLER KİŞİNİN AYNASIDIR

Kişinin kendiyle ilgili gerçekler, duyguların doruğuna çıktığı anlarda söze dökülür. Bir başkası hakkında konuşuyor olsalar bile söyledikleri sözler insanların kendileriyle ilgili düşüncelerini ele verir, çünkü sözler kişinin aynasıdır.

SİZE VERECEĞİM EN İYİ ÖĞÜT

Ölçüm Çeyreği'ndeki bir dilimden bir başkasına geçmeye hazırsanız, size vereceğim en önemli öğüt, sözlerinize dikkat

edin olacaktır. Özellikle yüreğinizden, ruhunuzdan geçen söz-
lere karşı uyanık olun. Değişiklik yapacaksanız, duygularını-
zın ürettiği düşüncelerden ve sözlerden sakının. Duygularını-
zın mantığının önüne geçtiğini anlayamazsanız, yolculuğu
asla tamamlayamazsınız. Sürekli geride kalırsınız. Başka biri
hakkında konuşsanız bile, örneğin, “Böyle bir şeyi eşim asla
anlamayacaktır,” deseniz bile aslında kendinizle ilgili bir ger-
çeği ele veriyorsunuzdur. Kendi tembelliğinizin suçunu eşini-
ze yüklüyor olabilirsiniz pekâlâ. Oysa gerçekte şöyle diyorsu-
nuzdur: “Yeni fikirleri eşime anlatacak cesarettten de beceriden
de yoksunum.” Ağzınızdan çıkan her söz iç dünyanıza bakma
fırsatı doğurur.

Ya da şunları diyebilirsiniz:

“İşten ayrılıp kendi işimi kuramam. Ödemem gereken bir
ipotekle bakmam gereken bir ailem var.”

Veya,

“Yorgunum. Başka bir şey daha yapmak istemiyorum,”

ya da

“Daha fazla şey öğrenmeye hiç niyetim yok.”

İşte bunların hepsi kişisel doğrulardır.

KİŞİSEL DOĞRULAR AYNI ZAMANDA KİŞİSEL YALANLARDIR

Bunlar doğrular, ama aynı zamanda da yalanlardır. Ken-
dinize yalan söylüyorsanız, yolculuğunuzu hiç bitiremeyece-
ğinizi belirteyim. Size öğüdüm, duyduğunuz kuşkulara, kor-
kulara ve sınırlayıcı düşüncelere iyice kulak verin, sonra da de-
rinde yatan doğruyu ortaya çıkarmak için daha da derine inin.

Örneğin, “yorgunum, yeni bir şey öğrenmeye hiç niye-
tim yok,” derken doğru söylüyor olabilirsiniz, ama bu yalan-
dır da. Asıl doğru şu olabilir: “Yeni bir şey öğrenirsem, daha

da yorulacağım.” Hatta, “Doğrusunu isterseniz, yeni şeyler öğrenmeye bayılırım. Yeni şeyler insanın hayatına heyecan katar. Belki önüme yepyeni kapılar açılır,” da diyor olabilirsiniz. Derinde yatan gerçeğe ulaşınca değişmenize yardım edecek güçlü yanınıza da kavuşabilirsiniz.

BİZİM YOLCULUĞUMUZ

Kim’le benim ileriye gitmemiz için öncelikle kendimize yönelik eleştirilerimiz ve görüşlerimizle birlikte yaşamasını öğrenmeye istek duymamız gerekiyordu. Bizi küçülten kişisel düşüncelerimizle yaşamaya istekli olmalı, ama onların bizi yolumuzdan alıkoymasına izin vermemeliydik. Arada sırada bardağı taşıran son damlalar ve özeleştirilerimiz artardı, özgüvenimin azalmasından dolayı ben Kim’i suçlardım, o da kendi özgüvensizliği için beni. Yine de yolculuğa başlamadan önce ikimiz de karşımıza çıkacak tek engelin kendi kişisel düşüncelerimiz, özeleştirilerimiz ve yetersizliklerimiz olduğunun bilincindeydik. Karı-koca, iş ortağı ve ruh eşleri olarak bu yolculukta bize asıl düşen bireysel kuşkularımız, küçüklüğümüz ve yetersizliklerimizden çok daha güçlü olduğumuzu birbirimize sürekli hatırlatmaktı. Yolculuk boyunca kendimize daha çok güvenmeyi öğrendik. Önümüzdeki nihai hedef salt zengin olmak değil özgüvenimizi parayla daha da güçlendirmektir.

Unutmayın inanmayı seçtiğiniz düşünceleri belirleyen tek kişi sizsiniz. Böylece yolculuğun sonunda kazanacağınız tek ödül paranın satın aldığı özgürlük değil özgüveninizi kazanmanızdır... aslında bu ikisi birbirinden ayrılmaz. Size verebileceğim en iyi öğüt her gün kendinizi aşmanız olacak. Bana sorarsanız, çoğu kişiyi durduran ve düşlerine ulaşmaktan alıkoyan hepimizin içinde yatan küçüğün daha büyük olanı dövmesidir.

Her alanda iyi olmasanız bile öğrenmeniz gerekenleri geliştirmeye zaman ayırın, bakın dünyanız nasıl değişiyor. Öğrenmeniz gerektiğini bildiğiniz şeylerden asla kaçmayın. Korkularınızla, kuşkularınızla yüzleşin, o zaman önünüze yepyeni kapılar açılacaktır.

HAREKETE GEÇİN

Kendinize inanın ve bugünden yola koyulun!

ON SEKİZİNCİ KONU

Özetle

Karımla benim evsizlikten mali özgürlüğe birkaç yıl içinde kavuştuğumuz yolculukta attığımız yedi adımı sizlere anlattım. Bugün hâlâ yararlandığımız o yedi adım sayesinde mali açıdan kendi hızlı yolumuzu bulduk. Kendi mali özgürlüğünüze giden yolda size de yol göstereceklerinden kuşkusuz yok.

Bunu yapmak için kendinize karşı dürüst olmanızı öneririm. Henüz uzun vadeli yatırımcı olmadıysanız, bir an önce oraya varın. Bu ne demek mi oluyor? Oturun ve harcama alışkanlıklarınızı denetim altına almak üzere bir plan yapın. Borcunuzu ve harcamalarınızı en aza indirin. Ayağınızı yorganınıza göre uzatın, sonra da yorganınızı büyütürsünüz. Amaçlarınıza ulaşmak için ayda ne kadar yatırım yaparsanız, kaç ayda makul oranda getiri sağlayacağınızı hesaplayın. Örneğin, belli bir yaşta emekli olmayı ya da dilediğiniz yaşam standardını sürdürmek için ayda belli bir miktar paranız olmasını hedefliyor olabilirsiniz.

Tüketici borcunuzu düşürecek ve sizi düzenli olarak kenara para koymaya özendirecek uzun vadeli bir plan, erken yola çıkar ve ne yaptığınıza dikkat ederseniz size iyi bir başlangıç sağlar.

İlk planınız basit olsun. Fazla abartmayın.



NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği'nden size söz etmemin nedenine gelince, 7'nci düzeye çıkmış yatırımcılar ve benim sınıflandırdığım üç yatırımcı tipi kim olduğunuz, çıkarlarınızın ne olduğunu ve kim olmak istediğinizle ilgili saptamalarınızda sizlere ışık tutacaklardır. Ölçüm Çeyreği'nin hangi diliminde bulunursa bulunsun, ben herkesin mali açıdan kendi hızlı yoluna çıkabileceğine inanırım. Kendi yolunuzu yine siz çizersiniz.

Bir önceki konuda dediklerimi hatırlayın: "İşverenin işi, size iş vermektir. Zengin olmaksa sizin işiniz."

Parayı kovayla taşımayı bırakıp, sizi, ailenizi ve yaşam tarzınızı besleyecek nakit akışı boru hattını döşemeye hazır mısınız?

Kendi işine bakmak çetin, bazen de karmaşık olabilir, hele başlangıçta. Ne kadar çok şey bilerseniz bilin, öğrenecek şey çoktur. Ömür boyu bitmeyen bir süreçtir bu. Neyse ki bütün sıkıntı başlangıçta çekilir. Bir kere kararınızı verdiniz mi, hayat giderek daha da kolaylaşacaktır. Kendi işine bakmak hiç zor değil. Sağduyunuzu kullanın yeter.



NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği™

Zengin Baba'nın Mali Özgürlük Rehberi

Robert T. Kiyosaki
İş sahibi, Yatırımcı,
Yazar, Öğretmen

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği kimilerinin neden daha az çalışıp daha çok kazandıklarına, daha az vergi ödediklerine ama başkalarına göre kendilerini mali açıdan neden daha çok güvende hissettiklerine ışık tutuyor. İşin sırrı Ölçüm Çeyreğinin hangi diliminde çalışacağınızı ve zamanını bilmekte.

Hiç merak ettiniz mi?

- Çalışan biri olmakla iş sahibi olmak arasındaki farkı...
- Bazı yatırımcılar daha az risk alarak daha çok para kazanırken, ötekilerin neden kâr bile edemediklerini...
- Çalışanların çoğu bir işyerinden diğerine sürekli yer değiştirirken, bazılarının kendi iş imparatorluklarını kurmak üzere neden işlerinden ayrıldıklarını...
- Sanayi Çağında çoğu ebeveyn çocuklarının doktor, muhasebeci ya da avukat olmasını isterken, Bilgi Çağında bu mesleklerin neden mallı topa tutulduğunu... Üniversitelerden mezun olan parlak öğrencilerinin birçoğunun öğrenimini yarıda bırakmış kimselerin, örneğin Microsoft'ta Bill Gates'in, Virgin Industries'de Richard Branson'ın, Dell Computers'da Michael Dell'in, CNN'de Ted Turner'in yanında çalışmak istedikleri dikkatinizi çekti mi hiç? Okulu terk eden bu insanlar bugünün "ultra" zenginleri."

Bu kitap bunlar gibi pek çok soruya yanıt verirken aynı zamanda hızlı bir mali dönüşümden geçen bir dünyada kendi yolunuzu bulmanıza yardımcı oluyor.

Bu kitap...

İş güvencesinin ötesine geçmeye ve kendi mali özgürlük dünyasını aramaya, yaşamlarında köklü profesyonel ve mali değişiklikler yapmaya, Sanayi Çağından Bilgi Çağına geçmeye hazır olanlar için yazılmıştır. Bu kitap yeni seçenekler, yeni yönler ve yepyeni bir mali gelecek belirlemenin püf noktalarını anlatır.

Robert T. Kiyosaki / Yazar

"Hiç kimseye hiçbir şey öğretemezsin; yalnızca bildiklerini bulmasına yardım edebilirsin."

Galileo

"Pek çok kişi bütün ışıklar yeşil yanmadan yola bakmaz. Bu yüzden de hiçbir yere gidemezler."

Kelth Cunningham

Prime Cable Televizyonu Kurucu Ortaklarından

NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği mali başarıya giden yol haritasıdır."

Sharon L. Lechter, YMM, Yardımcı Yazar

Sharon L. Lechter

Yeminli Mali Müşavir,

Yardımcı yazar, İş sahibi



ALFA Basım Yayın Dağıtım
Ticarethane Sokak No: 53
34410 Cağaloğlu - İstanbul
Tel: +90 (212) 511 53 03
+90 (212) 513 87 51
Fax: +90 (212) 519 33 00
www.alfakitap.com
info@alfakitap.com

