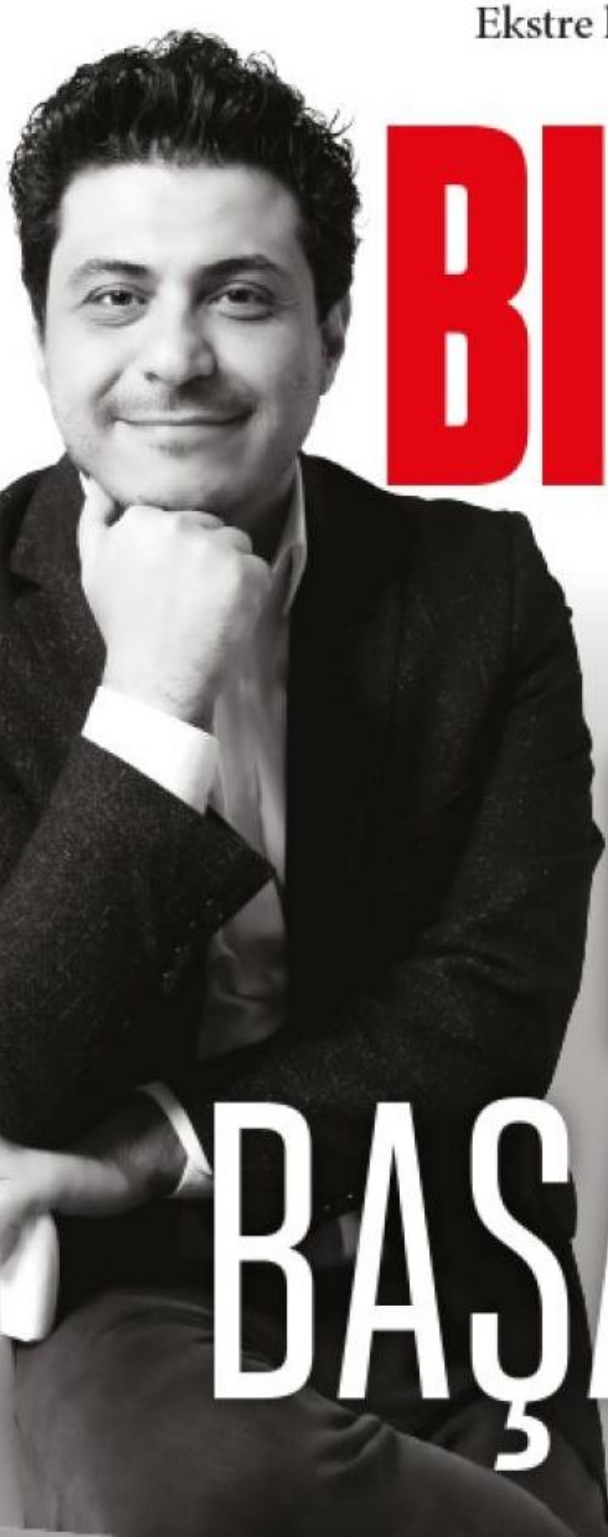
Bu kitapla en küçük yatırımlarla en büyük kazancın matematiğini öğreneceksin

Her sabah alarmın sesiyle uyanmayı...
Maaş kölesi olmayı...
Ekstre kâbusuyla yaşamayı…

BIRAK



MERT BAŞARAN

BIRAK

MERT BAŞARAN

Telif Hakkı © 2023 Mert BAŞARAN

© BUTİK YAYINCILIK VE KİŞİSEL GELİŞİM HİZ. TİC. A.Ş.

Bu kitabın tüm yayın hakları Türkiye'de BUTİK Yayıncılık'a aittir.
Tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında
yayıncının izni olmaksızın hiçbir yolla çoğaltılamaz.

Yayıncı Sertifika No: 45507

Editör: Handan Akdemir

Kapak Fotoğrafı: Betty Mazalto

Kapak Tasarımı, Dizgi, Sayfa Tasarımı ve Baskıya Hazırlık:
Mineral Görsel İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.
Tel: 0212 289 30 10 mineraltasarim.com SU_BU_0028 / 10.10.2023

Basım Yeri: Yıkılmazlar Basın Yayın Prom. ve Kâğıt San. Tic. Ltd. Şti.
15 Temmuz Mah. Gülbahar Cad. No: 62/C
Güneşli - Bağcılar / İstanbul
Tel: (0212) 515 49 47
Sertifika No: 45464

butik

BUTİK YAYINCILIK VE KİŞİSEL GELİŞİM HİZ. TİC. A.Ş.
Mithatpaşa Mah. Abdülhamithan Cad. No: 37
Kemerburgaz-Eyüpsultan-İstanbul Tel: 0212 612 05 00 Faks: 0212 612 05 80

www.butikyayincilik.com • info@butikyayincilik.com

I have a dream...

- Martin Luther King

Benim bir hayalim var!

Amerikalı yurttaş hakları önderi Martin Luther King'in bir hayali vardı. Siyahilerin beyazlarla eşit haklara sahip olarak insanca yaşamasını istiyordu.

"I have a dream… Benim bir hayalim var…" sözleriyle başlayan konuşması tarihin en önemli seslenişlerinden biri olarak kabul edilir.

I have a dream... Benim de bir hayalim var.

Benim hayalim ülkemdeki insanların artık el âlem ne der baskısından kurtulması, konu komşu şöyle desin böyle desin diye yaşamaması. O şu arabayı almış, bak bu teknesini büyüttü, ben de almalıyım, ben de yapmalıyım diyerek başkalarıyla yarışmaması. Asgari ücret alıp kirada otururken iPhone14'ün peşinde otuz ay kredi taksitlerine girmemesi. Bir ay boyunca deli gibi çalışıp parasını göremeden kredi kartı borcuna yatırmaması…

Ben ülkemdeki insanların bu kafadan kurtulup mesela Norveç'teki gibi yaşamasını istiyorum. Emekle, çabayla, alın teriyle kazandığı parasının kıymetini bilmesini istiyorum.

Hayalim bu. İstiyorum ki benim ülkemin insanları da parmak arası terlikle en lüks restorana gitmekten, yirmi yıllık arabasıyla gezmekten, en rahat ettiği tişörtle dolaşmaktan gocunmasın. Aman marka olsun, vay görenler şöyle desin demek yerine kendini özgür hissetsin. Bunları yaparken de hesabında, borsada, yatırımda binlerce, milyonlarca doları olsun istiyorum. Arsaları olsun, daireleri olsun.

Olsun ki kendini rahat hissetsin, özgür hissetsin.

Ülkemin insanı zengin olsun ki ülke de zengin olsun. Bu zenginlik ülkeye de güç versin. Vatandaşlarımız refah içinde yaşasın.

İnsanlarımız, ülkemiz zengin olsun ki birtakım uluslararası oyunlar, stratejiler karşısında çıkıp da

– Ey İngiltere!

– Ey Fransa!

dememiz gerektiğinde o İngiltere de Fransa da çekinsin.

"Şimdi bunların bizim şirketlerde bir sürü yatırımı var, bankalarımızda bir sürü parası var, maazallah paralarını çekerlerse yanarız, biteriz, borsamız çöker, ekonomimiz tepetaklak olur, aman bulaşmayalım!" desin, korksun.

Tam da Cumhuriyetimizin 100. yılını kutlarken devletimiz yedi düvele biz varız, güçlüyüz mesajı versin. Bize yanlış yapanlar da gücümüzün karşısında "Mamma li turci!" desin.

İtalyanların korkunca söyledikleri bir cümle bu:

"Anneciğim, Türkler geliyor!" demek.

Böyle desinler.

Benim hayalim de bu işte.

Bunun için sosyal medyamda paylaşım yapmak için vakit ayırıyorum. Aman paranızın kıymetini bilin, çarçur etmeyin, şundan uzak durun, buna dikkat edin, yatırım yapın diye tavsiyeler veriyorum.

Hoş günde bir-iki kere attığım tweet'ler sizi sürekli harcama yapmaya yönlendiren paylaşımlarla, bankaların "bakın bizim kredi kartımız şöyle şahane, böyle kazandırıyor" postlarıyla, tatil fırsatlarının, indirim haberlerinin, sosyal medya fenomenlerinin tanıttığı ürünlerin görünürlüğüyle yarışamıyor, ama olsun. Malum algoritma diye bir şey var. Zamanın efendisi o. Parayı veren düdüğü çalıyor; daha doğrusu paranızı cebinizden almak isteyen daha çok önünüze çıkıyor. Düdüğü o çalıyor.

Olsun. Ben üç-beş kişinin hayatını bile değiştirsem kendimi bu hayalime biraz daha yaklaşmış hissedeceğim.

Angela Merkel'e sormuşlar bir gün, niye hep aynı kıyafeti giyiyorsunuz diye. "Ben manken değilim ki, benim işim Almanya'ya hizmet etmek, Almanya'yı zenginleştirmek," demiş.

Bu cümleyi gerçekten söylemiş mi biraz şaibeli. Kimilerine göre yok, dememiş böyle bir şey, ama haliyle tavrıyla bunu der gibiymiş. Kimilerine göre demiş. Kulaklarımla duymadım tabii, ama tam da onun söyleyebileceği bir cümle gibi görünüyor bence de.

Algoritma doğruyu söyleyeni değil paranızın peşinde olanı öne çıkarıyor olabilir, ama bir Merkel olmasam da benim de işim ülkemi, ülkemin insanlarını zenginleştirmek için okurlarımı bilinçlendirmek.

Farkında mısınız, bir cennet vatan üzerinde yaşıyoruz. Bir yeryüzü cennetinde yaşıyoruz. Toprak var mı var, hem de en verimlisinden. Deniz var mı var, hem de üç tarafımızda. Yaz-kış var mı var, hem de en güzelinden. Tarih var mı var, hem de en âlâsından, en eskisinden; dünya tarihi, insanlığın en eski tarihi var. İnsanlığın doğduğu topraklarda yaşıyoruz resmen.

Peki bu cennet vatanı olması gereken yere, olması gereken zenginliğe

getirmek için kapasitemiz var mı?

Bence o da var!

Yapmamız gereken tek şey aklımızı kullanmak. Aklımızı kullanalım ki paranın ne büyük bir güç olduğunu anlayalım, kaynaklarımızı koruyalım, onların kıymetini bilelim; hem bireysel olarak hem de ülke olarak zengin olalım.

Benim hayalim bu işte…

Bu kitabı bunun için yazdım.

Giriş

Bir itirafla başlayayım. Benim para konusunda travmam var. Zaten bu konuda anlatıp durmamın, oturup kitaplar yazmamın nedeni biraz da bu.

İlk kitabımı okuyanlar beni çok iyi tanıdılar, hatta hatta artık ailemin içine girmiş kadar oldular; sadece beni değil babamı, annemi ve dedemi bile tanıdılar. Ama benimle ilk kez bu kitap sayesinde tanışanlar için bir özet geçeyim. Kendi hikâyemden, neymiş bu travma ondan bahsedeyim.

Zengin Baba Yoksul Baba diye bir kitap vardır hani. Eminim ki okumadıysanız bile adını duymuşsunuzdur, hiç olmadı kitapçı raflarında denk gelmişsinizdir. Zengin olmanın bir kafa yapısı, bir bakış açısı gerektirdiğini anlatan bir kitaptır bu. Benim hikâyem de bu kitabın ismine selam çakıyor gibi, Zengin Dede Yoksul Baba hikâyesi. Zaten travmamın çıkış noktası da burası. Rahmetli dedem çok iyi çalışıp çok iyi yatırımlar yapmış, varlıklı biriydi. Babam ise güzel yaşamayı seven, güzel harcayan, hayatı boyunca çalışmamış, sağ olsun sadece kendini değil mecburen oğlu olarak beni de borç sarmalına sokan biri. İkisinden de çok şey öğrendim, ama tahmin edeceğiniz üzere para travması bana babamın mirası. Kitabımın ismini Babamın Mirası koysam da olurmuş yani.

Çok büyük paraların akılsızca harcandığında nasıl da eriyip gittiğini bana gösteren kişi babamdır. Ama bir yandan da Allah rahmet eylesin bugün geldiğim yeri ona borçluyum da diyebilirim.

Neresi bugün geldiğim yer? Neden ona borçluyum? Gelin anlatayım.

Paranın ne büyük bir güç olduğunu, aklımızı kullanmazsak nasıl uçup gittiğini, zaaflarımızın, duygularımızın parayla ilişkimizi belirleyen en önemli faktörler olduğunu onun yaptıklarından öğrendim ben. Bu yüzden ona borçluyum. Bugün bu satırları yazıyorsam, para üzerine düşünüyor, yazıp çiziyorsam biraz da onun sayesinde. "Para nasıl yanlış kullanılır"ı ondan öğrendim.

Ama bendeki para "sevgisi"nin temeli daha bile eskilere dayanıyor.

Küçüklüğümden beri parayla ilgili her şey çok, ama çok ilgimi çekiyordu. Para biriktirmeyi, birilerinin bana para vermesini, onları tek tek saymayı seviyordum. Hatta ilk birikimlerimi şarkı söyleyerek yaptım bile diyebilirim. Kariyerime bir ses sanatçısı olarak başladım yani. Dedeme şarkı söylerdim, o da karşılığında bana para verirdi, şarkı başına ödeme yapardı; o paraları kumbarama attıkça, paralarım biriktikçe zevkten resmen dört köşe olurdum.

Daha onlu yaşlarda, yaşıtlarım borsa nedir bilmezken annemin banka hesabı üzerinden borsa hissesi alma peşindeydim. Kendim almakla kalmadım, işin tadını alınca bir süre sonra millete de aldırmaya başladım.

Uzun yıllar kurumsal hayatta çalıştım. Uzman, satış temsilcisi, satış müdürü… Bir sürü "title"ım, yani unvanım oldu. Beyaz yakalıydım anlayacağınız. Ve benzer işleri yapan çoğu kişi gibi ben de kariyer basamaklarını tırmanarak bir gün en tepeye ulaşmanın hayallerini kurdum. Oraya, zirveye ulaşmayı başarırsam artık özgür olacaktım. Güçlü olacaktım. Artık sadece istediğim gibi yaşayacaktım.

Kimi zaman çok iyi işler yaptım, vay be, ben neymişim dedim, kimi zaman başarısız oldum, hesapları karıştırdım, işten atıldım, ama bir noktada duruma aydım; sistemde fena halde yanlış bir şey vardı! Çalışıyordun çalışıyordun, ama tepeye olan mesafe azalmıyordu. Hem zaten en tepedekine bakınca da anlıyordun; o en tepedeki yere ulaşınca da artık bundan sonrası düzlük gibi bir şey olmuyordu, özgür falan olmuyordun. Dertlerin ve korkuların yok olmuyor, sadece şekil değiştiriyordu. Araba taksidi için çalışırken tekne taksidi için çalışmaya kasıyordun. Paran büyüyordu tamam, ama borçların da büyüyordu, harcaman da büyüyordu. En tepede bütün dertlerin biteceği bir hayaldi, kocaman bir yalandı. Birileri böyle düşünmemizi istiyordu. Ellerini uzatıp "Bak orada

işte! Sen de başarabilirsin. Sen de en tepeye çıkabilirsin" diyorlardı. Biz de bu oltaya geliyorduk.

Dediğim gibi duruma aydım ve kararımı verdim: Ben özgür olmak istiyordum. Bu sistemden çıkacak, özgürlüğümü ilan edecektim. Beyaz yaka, kurumsal dünya, kariyer basamakları falan umurumda değildi, çünkü birilerinin bizi fena halde kandırdığına artık emin olmuştum.

Evet, ben özgür olmak istiyordum ve bunun bir yolu vardı: Para güç demekti. Paran varsa özgürdün ve ben kendi finansal özgürlük pasaportumu elime alacaktım.

Nedir finansal özgürlük? Finansal özgürlük, artık aktif olarak çalışmanız gerekmeyen nokta demektir. Para kazanmak zorunda olmadığınız yerdir. Çünkü yeterince birikim yapmış, yatırımlarınızla, pasif gelirlerinizle çarkınızı siz hiçbir şey yapmasanız da döndürür hale getirmişsinizdir.

Benim için finansal özgürlük ben artık sabah yedide yola çıkıp sevmediğim bir işte, hiç de hazzetmediğim insanlarla çalışmayacağım, araba taksidi, ev taksidi ödemek için köle olmayacağım dediğim yerdi.

Okumadıysanız ilk kitabım *Küçük İşler Büyük Özgürlükler*'i de okumanızı tavsiye ederim. Başarısızlıklarımdan öğrendiğim kıymetli dersleri, finansal özgürlüğe ulaşmak için uygulanacak formülleri bu kitabımda detaylı olarak anlatmıştım.

İlk kitabımdaki vaadim şuydu: Antik Roma'da köleler çalışarak özgürlüklerini satın alabiliyorlardı. Siz de kazandığınız parayla finansal özgürlüğünüzü satın almak istemez misiniz?

Şimdi beni hiç tanımayanların, önceki kitabımı da bilmeyenlerin şöyle dediğini duyar gibiyim: Ne yani, biz köle miyiz? Bunu söylediğim için üzgünüm, ama isterseniz ayda 500 bin lira geliriniz olsun, isterseniz CEO olun, sabah altıda uyanmak, gecenin bir vakti eve dönmek, çocuklarınızın büyüdüğünü kaçırmak pahasına aldığınız teknenin, villanın taksidini düşünmek zorundaysanız evet, siz kölesiniz… Hiç hoşuna gitmeyen işleri sırf çarkı döndürmek için yapmak zorunda kalmak evet, bir tür kölelik.

Yanlış anlaşılmasın, pek çok insan çalışmak, para kazanmak zorunda olduğu için çalışıyor. Burada kastettiğim bilek gücüyle çalışan, rızkını

terinden çıkarıp eve ekmek götüren, başka da fazla alternatifi olmayan kardeşlerim değil. Daha çok okumuş yazmış, ama sisteme av olduğunu fark etmeden hayat geçirenler benim kastettiğim.

Hep verdiğim bir örnek vardır: En iyi okullarda okumuş, IQ'su tavan tipler, lise mezunu bile olmayan çekirdekten tüccar adamların holdinginde çalışır, maaşını göremeden kredi kartı borcuna, ev taksidine yatırır, her ay aynı kısır döngü içinde yıpranır durur. Sizce neden diye sorarım. İşte bu kitapta bu sorunun cevabı var.

Ama kitabım sadece bu sorunun cevabını vermekle kalmayacak. Parayla ilişkimizi doğru kurduğumuzda, paranın gerçekte ne olduğunu anladığımızda kader gibi görünen kölelik değişecek... İnanın bana.

Dedim ya para konusunda travmam var diye. Psikolog değilim, ama aslında travma dediğimiz de sanki insana hangi yönde gelişmesi gerektiğini gösteren bir yol işareti gibi. Ben bu sonuca vardım, bende durum böyle gelişti. Travmanızı çözerken öğrenmeniz gerekeni öğreniyorsunuz resmen. Bu tespit de benden kişisel gelişimci arkadaşlarıma bir kıyak olsun. Benim travmam önce paranın ne olduğunu, nasıl çoğaldığını, nasıl uçup gittiğini, zenginlerin ne yaparak para sahibi olduğunu anlamama, sonra da çok değişik sektörlerden, çok farklı varlık gruplarından insanla tanışmama vesile oldu.

Bugün Türkiye'nin en zenginleri listesinde yer alan pek çok isimle zaman geçirme, ahbaplık etme fırsatı buldum. Aralarında benim "eski para" sahibi dediğim, taa Osmanlı'dan bugüne nesil nesil ticaretle uğraşan, yedi sülaleleri hiç çalışmasa yine de servetleri bitmeyecek pek çok gayrimüslim abim de var. İlk kitabımda paylaştığım pek çok tüyonun kaynağı onlardır. Zaman zaman isimlerini de yazdım. Bu kitabımda da yeri geldiğinde onlardan öğrendiğim, para sahibi olmanın sırları diyebileceğim pek çok bilgi bulacaksınız. Zenginliğin sırrını asırlardır zengin olan ailelerin fertlerinden öğrendim diyebilirim. Üstüne merakımı, sokaktaki insanın bilgeliğinden derlediklerimi, finansal okuryazarlığı, tarihsel-dönemsel ekonomi grafiklerini okuyabilmeyi koydum. Paranın hareket etme biçimini, buna neyin nasıl neden olduğunu anlamak en büyük merakım oldu.

Gün oldu en kıymetli tüyoyu bir mahalle kahvesindeki kanalizasyon işçisi abiden aldım; gün oldu Türkiye'nin en zenginleri sıralamasında ilk

onda yer alan kişinin söylediği bir cümle bütün bakış açımı değiştirdi. Bazen Viktor Bey'in bilge bir lafı, bazen Kayserili Hacı Osman Amca'nın bir sözü zihnimde bir ışık çakmasına neden oldu.

Hiç merak etmeyin. Hepsini anlatacağım.

Bu kitabı satın almak için belli bir para verdiniz, internetten aldıysanız belki biraz daha ucuza aldınız, ama inanın verdiğiniz paranın en az bin katı değerde bilgiler öğreneceksiniz. Kafalarda bir tür kentsel dönüşüm başlatacağız birlikte. Eski, işe yaramaz düşünce yapılarını yıkacağız, yerine güçlü, sağlam, size para kazandıracak bilgileri koyacağız. Bu bilgilerle para sahibi olmaya giden yolda çok kolay ilerleyeceksiniz. Hatta hatta ben bunu neden daha önce yapmadım ki diyeceksiniz. Kim bilir, belki bana teşekkür de edersiniz. Tıpkı ilk kitabımı okuyup "Mert Bey, vallahi hayatımı değiştirdiniz, keşke bu anlattıklarınızı yirmi yıl önce biri bana anlatsaydı, okulda birileri öğretseydi" diyen okurlarım gibi.

Kitabımda öncelikle size "paranın ne olduğu"nu anlatacağım. Bu ne şimdi? Biz bilmiyor muyuz paranın ne olduğunu, diyorsanız biraz sabredin. Evet, çevremde gördüğüm yüz kişiden belki 90'ı paranın ne olduğunu bilmiyor! Elinde tutamadığına göre ne olduğunu tam anlamamış demektir, değil mi? Size paranın ne olduğunu, paranın duyguyla hareket ettiğini anlatacağım. Yok, duygu derken kişisel gelişim kitaplarının anlattığı gibi *iste olsun, hadi evren hesabıma bir milyon yatır de gelsin*, çekim yasası filan anlamında söylemiyorum. Benim kastettiğim paranın hareketini sağlayan, çoğu zaman da onu elimizden çekip alan duygular. Yani size önce harcarken kazanmanın yolunu anlatacağım.

İkinci olarak ise yatırımın püf noktalarını paylaşacağım. İster emlak olsun, ister döviz veya borsa. Neye ne zaman yatırım yapmanız gerektiğini, neyin yatırım aracı olduğunu, neyin olmadığını, bu yatırımı yaparken duygu yerine mantığı koymayı, ekonomik göstergeleri okumayı, gerçek anlamda prim yapan yatırım araçlarını öğreteceğim. Bu kitapla sizi bir anlamda hızlandırılmış bir finansal okuryazarlık kursuna alacağım.

İddialı bir laf ettim, ama sakın benim ekonomi doktoralı mastırlı finansçılardan olduğumu filan düşünmeyin. Hiç işim olmaz! Neden derseniz ben ekonomi bilgimi, para kazanmanın sırrını sokakta ya da gerçek zenginlerin sofrasından geçerek öğrendim. Doğru dürüst kitap

bile okuyamıyorum, çünkü çocukluğumdan beri disleksi sorunum var. Zaten sosyal medya kullanıyorsanız attığım tweet'lerdeki yazım hatalarından yüksek entelektüel takımından olmadığımı anlamışsınızdır. Editörüm kitabımı düzeltirken epey kulaklarımı çınlatmıştır eminim!

Ben size Harvard'larda, Yale'lerde ekonomi bitirmiş olanların değil gerçek zenginlerin bildiklerini anlatacağım. Hâkim medyanın, dünyanın önde gelen ekonomi kanallarının, üniversitelerinin, akademisyenlerinin söylediğini değil, sizden gizledikleri sırları paylaşacağım.

Dilerim kitabımı zevkle okursunuz.

Dilerim bu kitapla paranızı büyütmenin sırrını kavrar, hayatınıza da uygularsınız.

Hep söylediğim gibi:

Ben yaptıysam siz daha bile iyisini yapabilirsiniz!

Büyük Sistem

İtirafla başladım, yine bir itirafla devam edelim mi? Ama bu seferki benim itirafım olmayacak.

Girişte de söylediğim gibi kitabımla size para kazanmanın, parayı büyütmenin yöntemini öğreteceğim. Ve bunu iki yolla yapacağız: Birincisi harcarken kazanacağız. İkincisi ise doğru yatırımla kazanacağız.

Ama öncesinde, bunu yaparken neye ya da kime karşı mücadele edeceğimizi de iyi bilmemiz gerekiyor. Ki ona göre hazırlıklı olalım.

En basit haliyle bu mücadeleyi iki önemli düşmana karşı vereceğiz:

Birincisi Büyük Sistem… Kendisini başka başka isimlerle de anabiliriz. Şimdilik Büyük Sistem diyeyim, sonra çeşitlendiririz.

İkincisi ise duygularımız. Zaten kitabımı okuyup bitiren herkes para-duygu ilişkisini çözecek ve para kazanmanın da kaybetmenin de baş sorumlusunun duygular olduğunu anlayacak. Hatta hatta duygularımızın şu meşhur büyük sistemin en güzel kullandığı araç olduğunu da öğrenecek.

İtiraf dedim. Şimdi onu okuyalım. Kimin itirafı bu ve bize ne söylüyor, okuma kısmı bitince anlatacağım:

"Kendi otomobilini üretemeyen ülkeye borç verip otobanlar yaptırırız. Sonra onlara arabalarımızı satarız. Sonra bankalarını satın alırız. O

bankalardan halka ucuz krediler verip daha çok araba almalarını sağlarız. Böylece verdiğimiz o krediyi arabamızı satarak geri alırız, hem de faiziyle.

O ülkeye Dünya Bankası ya da kardeş kurumlardan kredi ayarlarız. Ayarlanan kredi 'asla' o ülkenin hazinesine gitmez. O ülkede 'proje' yapan bizim şirketlerimizin kasasına girer. Enerji santralleri, sanayi alanları, limanlar, dev havayolları yapılır. Aslında insanların işine yaramayan bir yığın beton. Bizim şirketlerimiz kazanır, o ülkedeki birileri de nemalandırılır.

Toplum bu düzenekten hiçbir şey kazanmaz. Ama ülke büyük bir borcun altına sokulmuş olur. Bu o kadar büyük bir borçtur ki ödenmesi imkânsızdır. Plan böyle işler. Sonunda ekonomik danışmanlar/tetikçiler olarak gider onlara deriz ki: 'Bize büyük borcunuz var, ödeyemiyorsunuz. O zaman petrolünüzü satın, doğalgazınızı bize verin, askeri üslerimize yer gösterin, askerlerinizi birliklerimize destek olmaları için savaştığımız bölgelere gönderin, Birleşmiş Milletler'de bizim için oy verin! Elektrik, su, kanalizasyon sistemlerinizi özelleştirin! Onları Amerikan şirketlerine ya da diğer çok uluslu şirketlere satın...'

Sosyal hizmetleri, teknik sistemleri, eğitim kurumlarını, sağlık kurumlarını, hatta adli sistemleri ele geçiririz..."

Çok şaşırtıcı değil mi? Bu itirafın sahibi John Perkins. Tüm dünya onu *New York Times* bestseller listelerine giren kitabıyla tanıdı: *Bir Ekonomik Tetikçinin İtirafları*[1]. Yukarıdaki bölüm de bu kitaptan ve kitap hem Türkiye'de hem de dünyada çok sattı.

John Perkins Amerika doğumlu. 1970'li yıllarda ABD'nin en köklü ve en güçlü mühendislik şirketlerinden biri olan Boston stratejik danışmanlık firması Chas. T. Main'in baş ekonomisti olmuş. Doğrudan devlet başkanları ve büyük şirketlerin CEO'larıyla çalışmış.

Harvard, Oxford ve dünyadaki 50'den fazla üniversitede ders vermiş, küresel ekonomi ve yerli kültürler üzerine sekiz kitap yazmış.

Perkins'in bir sürü belgeselde yer alan kitabı birçok filme de ilham kaynağı olmuş. Kendi hayatı da *Bir Ekonomik Tetikçinin Özrü* adlı uzun metrajlı filmde ayrıntılı olarak anlatılmış.

Peki nedir bu Ekonomik Tetikçi dediği şey? Ne demek istiyor Perkins

1) John Perkins, *Bir Ekonomik Tetikçinin İtirafları*, April Yayıncılık.

Abimiz? Onu da kitabında şöyle anlatıyor: "Ekonomik tetikçi dediğim kişiler, birçok ülkeyi trilyonlarca dolar dolandıran yüksek ücretli profesyonellerdir. Kullandıkları araçlar arasında sahte finansal raporlar, hileli seçimler, rüşvet, zorbalık, seks ve cinayet vardır…"

Gerçekten çok şaşırtıcı. Peki yukarıda anlattıkları size tanıdık geldi mi? Çağrışım yaptı mı? Bana çok yaptı vallahi…

Mert n'aptın? Bu dediğin komplo teorisyenlerinin dedikleri değil mi? Böyle mi diyorsunuz?

45 yaşındayım. Yani naçizane yarım asra yakındır ben de şu dünyada yaşıyorum ve kendimi bildim bileli paranın ne olduğunu, nereye neden gittiğini, nasıl çoğaldığını, nasıl eridiğini öğrenmek konusunda tutku derecesinde bir ilgim var.

Evet, kimilerine göre bu söylemler komplo teorisyenlerinin işi. Büyük Batı bizi ele geçirmek istiyor diyenlerin işi. Ama biliyor musunuz, ben bu yazılanların komplo teorisi olmayabileceğini kendi tecrübemden biliyorum, gözlemlediklerimden biliyorum. Tecrübeyle sabit çıkarımlarımdan biliyorum.

Mesela en basitinden net bir örnek vereyim. Dolar en iyi yatırım aracıdır gibi anlatılır durulur. Koca koca profesörler, akademisyenler, ekonomistler çıkar, TV'lerde doların neden iyi kazandırdığını anlatır. "En güvenli liman" gibi kodlar doları. Oysa değildir! Benim en büyük tezlerimden biri de budur. Zaten ispatını da ilerleyen bölümlerde grafikle göreceksiniz. Neden mi? Çünkü doların da kendi enflasyonu vardır ve son 20 yılın rakamlarına bakarak siz de ne kazandırdı ne kaybettirdi görebilirsiniz. Yani doların gerçekten kazandırıp kazandırmadığını kendiniz de test edebilirsiniz.

"Dolar en iyi yatırım aracıdır" bir anlamda Büyük Sistem'in bize sattığı bir bilgidir. Bu bilgiyi satmak için de akademisyeninden iş insanına, ekonomistine pek çok isim görev başındadır.

Bana sorarsanız dünyadaki en büyük güç topraktır, şahsen ben buna inanıyorum. Oysa Amerika'larda, Avrupa'larda okumuş pek çok ekonomistin son yıllarda artık "sahiplik devri bitiyor, toprak, daire mülkiyetine ne gerek var, kiralama en mantıklısı" dediğini de duyarsınız.

İşin enteresan yanı "mülkiyete ne gerek var" derken kastettikleri de

sizin iki artı bir dairenizdir. Yoksa para babalarının milyon dolarlık, bilmem kaç bin metrekarelik arazi üzerine kurulu, bilmem kaç banyosu, bilmem kaç arabalık garajı, açıklı kapalılı havuzları olan malikâneleri değil.

Lafı dolandırmayacağım. Ben bu akademisyenlerin, ekonomi yorumcularının, medyacıların pek çoğunun kendi ülkesine oryantalist bir bakışla baktığını düşünüyorum. Nedir oryantalist bakış? Batı'dan Doğu'ya bakmak. Oradan yorumlamak.

Bizde Osmanlı'nın son zamanlarında yerleşen bir bakış açısı bu. Bir tür Batı hayranlığı. Şark'taki, yani Doğu'daki her şey kötü, Garp'taki, yani Batı'daki her şey iyi bakışı.

Ve bu bakışın en kuvvetli savunucuları, kendi ülkesine İngiltere'den, Amerika'dan bakma olayı da doğal olarak en çok okumuş yazmış kesimde görülüyor. Nedeni de anlaşılabilir. Çünkü adam kolejde okuyor, Batı eğitim sistemiyle büyüyor, Batı'nın tezlerine ikna oluyor, dünyayı bu tezler ışığında yorumluyor.

Tamam, ecdadımız gibi çarık giyip cepken kuşanacak, elde kılıç mehter marşıyla sınırlara yürüyecek halimiz yok. Elbette ki hepimiz, tüm milletler çağın gereklerine göre yaşayacağız. Elbette ki iyi olan şey Batı'daysa, Batı'dan Doğu'daysa Doğu'dan alacağız. Çünkü zaman, çağ dediğimiz ulus sınırlarından da coğrafya sınırlarından da daha güçlü bir şey. Tabii ki biz de zamana uyacağız.

Ama kurgulanmış, hem de büyük bir titizlikle kurgulanmış büyük bir sistem olduğunu da unutmayacağız. Adına ister kapitalizm diyelim ister emperyalizm, ister üst akıl ister alt akıl… Çok net bir şey var: Büyük ve güçlü ülkeler her koşulda küçük veya yeterince kuvvetli olmayan ülkelerin doğal kaynaklarına, şununa bununa göz dikiyor, gerektiğinde karışıklık yaratıyor, gerektiğinde bir bahanesini bulup işgale girişiyor.

Bu işgalin bir makro, bir de mikro hedefi var: Makro hedef malum. Toprağıydı, petrolüydü, madeniydi, doğal kaynaklarıydı… Pek çok şey olabilir. Mikro, yani küçük hedef ise biziz! Biz bu işgali madenlere, doğal kaynaklara çökmek şeklinde değil cebimizdeki üç kuruşa göz dikmek biçiminde yaşıyoruz. Duruma da "tüketim ekonomisi" deyip çıkıyoruz. Ay ne yapayım, çok canım sıkkındı, iyi gelir dedim, alıverdim işte diyoruz.

Malum, imaj çağında yaşıyoruz. İmajları satın alıyoruz, görüntülere kapılıyoruz, bizi mutlu edeceğinizi sandığımız, ihtiyacımız olmayan şeylere sahip olmak için de köle gibi çalışıyoruz…

Zaten ilk kitabımda da anlatmıştım: Eğitim sistemi de bizi tasarruf yapan, para biriktiren, kendi finansal özgürlüğünü kazanmış bireyler yapmak için çalışmıyor ki! Amaç her birimizi iyi bir çalışan, iyi bir tüketici yapmak. Yani sistem için ideal vatandaşları yetiştirmek.

En zeki, en parlak isimler doğaldır ki kolejlerde okuyor, yurt dışında eğitim alıyor ve bu bakış açısıyla yetişiyor; onlar daha baştan Büyük Sistem'in tezlerini satın almış oluyor. Sonra da bu bakış açısının savunucusu olarak ekranlarda boy gösteriyor, fikir önderi, ekonomi gurusu oluyor. Bize doğru bilgileri vermeyerek büyük sermayenin ekmeğine yağ sürüyor, sistemin menfaatleri doğrultusunda kararlar almamıza neden oluyorlar.

Antik Roma'da köleler sahipleri için çalışıyorlardı… Amerika dediğimiz yüzlerce yıl siyahileri köle olarak aldı sattı, çalıştırdı.

Kölelik uygulamada bitmiş gibi görünebilir, oysa Büyük Sistem sayesinde sürüyor… Büyük Sistem Roma'daki kölelerin, Amerika'daki siyahilerin yerine yenilerini koydu: çalışan insanı. *Homo consumericus!* Yani tüketen insanı. Ama heyhat bu *consumericus* canlısı da aslında bir köle olduğunu bilmiyor. Çünkü aslında ne için çalıştığını bilmiyor.

Dünyadaki servet dağılımı nasıldı, biliyordum, ama unutmuşum, dur bir arama yapayım dedim. Karşıma bir rapor çıktı. Uluslararası insani yardım kuruluşu Oxfam tarafından yayınlanan bir rapormuş bu. İşin doğrusu bu kurumu da bilmiyorum, gerçekte ne iş yaptığını, hangi amaçla yaptığını da. Ama rakamlar benim için yeterli. Buna göre dünyanın en zengin 26 milyarderinin serveti, dünya nüfusunun en yoksul yüzde 50'sini oluşturan 3.8 milyar insanın toplam varlığına eşitmiş. Yani 26 kişiden söz ediyoruz! Genişçe bir salonda oturup birlikte çay içebilecek kadar insan demek bu. Bir avuç insan. Yine bu Oxfam raporlarına göre başka bir karşılaştırmayla dünyanın yüzde 1'lik kesiminin serveti, geri kalan yüzde 99'luk kesimin servetinin toplamı kadar. Tablo ortada. Demek ki hâlâ bir şekilde bir köleler var, bir de efendiler.

Parası olanın neyi olur? Gücü olur. Bu gücü ne yapar? Kendi çıkarları için kullanır. Neye kullanır? Servetini daha da büyütmek, onu korumak

için kullanır…

Şimdi o 26 kişiyi düşünelim.

"Ya bizim servetimizin toplamı dünya nüfusunun yarısının serveti kadar ediyormuş. Dur şu paramızın bir kısmını şu üç milyar insanın en fakirlerine taksim edelim de onlar da rahat etsin garibanlar…"

Sizce böyle mi derler? E herhalde demezler!

Onların, bu bir avuç insanın kendi varlığını koruma, büyütme motivasyonu da en kaba haliyle Büyük Sistem dediğimiz şeyi oluşturur. Büyük Sistem ülkeleri de yönetir, devletleri de… Reklam sektörünü de, medyayı da… Akademiyi de, ilaç sektörünü de… Sinemayı da, kültürü de…

Özete gelelim: Dünya adil bir yer değilse, sistem adil değilse uyanık olmak zorundayız. Köle olmamak için, özgür ve mutlu yaşamak için, insanca yaşamak için akıllı olmalıyız. Dostu düşmanı iyi tanımalıyız.

Büyük Sistem, tek derdimizin bizzat onun bize sattığı hayallere ulaşmak için deli gibi çalışmak, durmadan tüketmek, yarın yokmuş gibi yaşamak olmasını istiyor. Bunu mümkün kılmak için her şeyi kullanıyor: En çok işine yarayan araç ise duygularımız!

Hadi gelin dış güçleri bir tarafa bırakıp şimdi iç güçlere, yani duygularımıza bakalım…

Parayla İlişkimiz Fena Halde Duygusal

"Bu paralar nereye uçuyor anlayamadım Mert Bey!"

Karşımda oturan hanımefendi kırklı yaşlarında. Benden tasarruf danışmanlığı almaya gelen biri. Gayrimenkul alım satım işiyle uğraşıyorum, ama aynı zamanda yatırım ve tasarruf koçluğu da yapıyorum. Para karşılığı yaptığım bir iş değil bu. Yanlış anlaşılmasın. Bir anlamda hayır işlenmesine vesile olmak diyelim. Çünkü danışmanlık yaptığım kişilerden tek isteğim Darüşşafaka'ya ya da kendi seçtikleri bir kuruma bağış yapıp dekontu bana atmaları oluyor.

Dönelim hikâyemize. Okumuş yazmış biri bu hanımefendi. Kurumsal bir şirkette çalışıyor. Aylık geliri 25 bin lira civarı. Eşi de ondan biraz daha az kazanıyor. Eve giren parayı 40 bin lira gibi düşünebiliriz. Eski bir arabaları var, 5 bin liraya kirada oturuyorlar. Bir-iki aya kiranın sözleşmesi dolacak. Endişeyle bekliyorlar ev sahibinin talep edeceği rakamı.

Paralar geliyor, geliyor da niye durmuyor bunu anlamak için gelmiş bana. "Ben nerede yanlış yapıyorum?" bunu anlamanın peşinde.

İlk iş kredi kartı ekstresini çıkartıyoruz. İkimiz için de birer çıktısını alıyoruz. 15 bin lira civarı bir harcama var. Bir kısmı evin dönmesi için gıda, temizlik malzemesi vs. gibi zaruri şeyler.

"Hadi nasıl uçmuş paralar bakalım beraber!" diyorum.

Ekstreyi önüme alıp tek tek soruyorum:

"Bu neydi? 250 TL olan?"

"O svetşört. Pembe çizgili bir svetşört almıştım."

"Peki bu 560 TL ne?"

"İndirim vardı. Kozmetik mağazası bu. Krem, saç bakım yağı filan aldım. Bir de maskara."

"Peki şu?"

"O ayakkabı. Biraz pahalı ama. 2.700. Ne bileyim. Çok beğeniyorum ben bu markayı. Kendime engel olamadım. Hep istiyordum da…"

"Kaç ayakkabınız var?"

"Saymadım, ama yirmi beş-otuza yakındır herhalde. E insan çalışınca değişik giymek istiyor…"

Böyle böyle tek tek harcamaların üzerinden geçiyoruz.

"Cebinizde 7.500 TL var mı nakit?" diyorum.

"Ne gezer!"

"Aslında bakın bunlara hop diye vermişsiniz işte. Ben şimdi çıkarıp size 7.500 TL versem ve desem ki bu aldıklarınızı geri alıyorum sizden, kabul eder misiniz?"

"Şaka mı? Düşüneyim… Vallahi edebilirim. Hemen vereceksiniz parayı yani? Bir tek maskarayı kullandım. Aldım, ama giymedim diğerlerini daha."

Bu diyaloğun hepsini yazabilirim de kısa keseyim. Ne de olsa işimiz roman yazmak değil, para sahibi olmanın sırrını çözmek. Kestirmeden gideyim. 15 bin liralık ekstreden baka baka ilerliyoruz ve anlıyorum ki bu harcamaların neredeyse 7 bin küsur lirası gerçek ihtiyaçtan değil duygusal ihtiyaçtan olmuş.

Ne bileyim biraz keyifsizdim, iyi gelir dedim. İndirim vardı, bulmuşken alayım diye düşündüm. Ne de olsa lazım olacak… Hep istiyordum bu

ayakkabıdan… Bu kadarcık harcamam da olmasın mı yani?...

Eleştirmiyorum. İnsanız, elbette heves edebiliriz. İnsanın bir nefsi var, istiyoruz. Mesela ben de Nutella'ya dayanamam. Alırsam bütün kavanozu o gece bitirebilirim. Ama nefsimi terbiye ediyorum, almıyorum. Bu danışmanlık seanslarında yapmak istediğim de bana gelen kişiye paranın aslında nereye –çoğu zaman gerçekten ihtiyaç duymadığımız şeylere– aktığını göstermek. Uyanık olmazsak tüketim sarmalının içinde bir köle hayatı yaşayacağımızı anlatmak.

Evet, çoğu kişi bu açıdan pek düşünmez, ama parayla ilişkimiz tamamen duygusal. Aslında sistemin en büyük başarısı da bu bence: bize ihtiyacımız olmayan şeyleri aldırmayı başarmak. Önce ihtiyacı yaratıp sonra bize satmak. Geçenlerde bir yerde denk geldim. Koreli bir filozof var, Byung Chul Han, o da diyor ki kapitalizmin ikinci büyük başarısı da bize gönüllü olarak tüm hayatımızı paylaştırmakmış. Bu konuya da geleceğim. Çünkü bunun da ucu yine para harcamaya, tüketime çıkıyor.

Sistem bize ihtiyacımız olmayan şeyi nasıl satıyor önce onu anlatayım. Tam bir illüzyon numarası vallahi. Neden böyle dediğimi okudukça anlayacaksınız.

Aslında bana sorarsanız bugün ister fiziki ister on-line bütün mağazalarda satılan şeylerin toplam sayısı üçü beşi geçmez. Şaşırdınız mı? Nasıl yani mi diyorsunuz. Bunların ne olduğunu söyleyeyim o zaman, hak vereceksiniz. Aldığımız tüm ürünleri, hepsini birden tek bir kelimeye bile sığdırabiliriz: vaat! Evet ,vaat. Güzel olma vaadi… genç görünme vaadi… havalı görünme vaadi… seksi olma vaadi… mutlu olma vaadi…

Sistem bizde önce bir eksiklik duygusu yaratıyor, sonra bize bir vaat satıyor. Sattığı vaadin paketi ise aslında ürün oluyor. Ayakkabı görünümünde değer… elbise görümünde seksapel… krem görünümde gençlik… yani biz aslında bir ürün satın almıyoruz, bir vaadi satın alıyoruz.

Yaptığımız alışverişin, yani paramızı akıttığımız yerlerin yüzde 80'inin bu gruba girdiğini iddia edebilirim. Karşı çıkmak isteyen varsa buyursun, istediği mecrada konuşalım, tartışalım. Hatta daha ileri gideyim, belki de yüzde 80'in bile üzerinde bu oran diyeyim.

Bu gruba girmeyen bir ürün, bir alet yok mu peki? Var tabii ki. Bir örnek düşünelim. Mesela kombi. Kombiye verdiğiniz para duygularınızla

harcadığınız bir para değildir. Kombi biraz daha şık, biraz daha tasarruflu olabilir, ama sizi seksi gösterme, genç gösterme vaadiyle kimse size kombi satamaz. Bir fonksiyonu vardır, onun için alırsınız. Evinizi ısıtır, suyunuzu ısıtır. Zaten çoğunlukla da balkonda, kapaklı bir dolabın içinde durduğu için havanıza hava katma gibi bir işlevi de olamaz. Benim en sevdiğim ürün gamı. Dürüst, düz… Gerçek fonksiyonu olan ürüne harcanan paraya hiç yanmam. Lazımdır, bir işe yarar çünkü.

Ama bir ayakkabıyı, bir arabayı, bir saati, bir parfümü sistem size yukarıda anlattığım vaatlere paketleyip satabilir. O parfümü sıkınca dünyanın en seksi mankeni gibi kokacağınızı düşünürsünüz. O ayakkabı sizi dayanılmaz çekici kılacaktır. Bu saat güçlü erkeğin imzasıdır… şudur budur…

Para kazanmanın birinci kuralı olarak bunu aklınıza yazın. Sistem bize bir duyguyu satarak, bir vaadi satarak cebimizdeki parayı tereyağından kıl çeker gibi ustalıkla alır. Biz de hiç düşünmeden oltaya geliriz. Sonra da nereye gitti bu paralar, anlamıyorum ki deriz.

İlk dersimiz bu olsun: **Siz parayı harcarken kazanın. Her alışverişte buna gerçekten, ama gerçekten ihtiyacım var mı diye kendinize sorun**. Tamam, arada bir sırf iyi hissetmek için de bir şeyler alabilirsiniz, ama on şey alacaksanız dokuzunu almayın, sadece en makul fiyatlı bir tanesini alın. Nefsinizin istediği on şeyden dokuzuna çocuk terbiye eder gibi "Hayır olmaz! Evde var bundan!" deyin, birine "Tamam, peki alalım!" diyerek onu da memnun edin.

Şimdi nasıl uçup gidiyor bu paralar diyen hanımefendiye dönelim. Bir saatin sonunda kendisine diyorum ki size bir öncekinden (ürünleri geri alıp nakit verme) daha iyi bir teklifim var: Siz her ay bu harcadığınız paranın bin beş yüz lirasını kendinizi iyi hissetmek için harcayın. Kalan beş bini de bireysel emekliliğe yatırın. On yıl sonra elinizde çok sağlam bir para olur. Ne dersiniz? Gayet güzel fikir bence… Mesela beş yüz lirayı da hayır işlerine harcayın. Sadaka verin. Okumak isteyen, ama durumu yerinde olmayan bir çocuğa burs verin. Size misliyle döner bu hayır…

Bu bölümün ilham kaynağı hanımefendi önerilerimi uyguladı mı bilmiyorum, ama ekstre inceleme işini siz de mutlaka yapın derim. Önceki ayın kredi kartı ekstresinden çıktı alın, kalem kalem inceleyin, buna aslında ihtiyacım yoktu dediklerinizin altını çizin, bunları toplayın.

Size parasını nakit olarak ödesem hangilerini geri vermek isterdiniz? İşte onlar aslında almamış olmanız gereken şeylerdir. Ya da hemen internetten bakın. Her ay bu kadar parayı bireysel emekliliğe yatırsanız on yıl sonra kaç liranız olurdu?

Para meselesine, alışveriş ve duygularımız arasındaki ilişkiye bu açıdan bakmak bile bir adım. Ne dersiniz? Ekstrelerinizi inceleme ödevini yapacak mısınız?

Cevabınız evetse şimdiden kazanmaya başladınız bence.

Ahlaklı Teklif ya da Borç Kartı

İtiraflarla başladık, hadi bir teklifle devam edelim: Size bir teklifim var. Ve bu teklifin hepimizin hayatını değiştirecek bir teklif olduğuna adım kadar eminim.

Hatta hatta ekonomiden, maliyeden sorumlu bakanlarımız, bürokratlarımız, ekonomistlerimiz hepsi üzerine düşünsün bence. Malum çalkantılı ekonomik zamanlardan geçiyoruz. Devletin, ekonominin en tepesinden tasarruf çağrıları, uzunca bir dönem kemerlerin sıkılacağına dair işaretler geliyor.

Bu teklifimi uygularsak tüketim alışkanlıklarımızın kökten değişeceğini söyleyebilirim.

Şimdi önceki bölümde anlattığım hanımefendiyi alışveriş yaparken hayal edelim. Bir AVM'de. Dükkânları dolaşıyor. Hoşuna giden giysileri deniyor…

Hani çizgili bir svetşört almıştı. Pembe çizgili. Onu gözüne kestirdiği âna gidelim. Baktı, beğendi, kabine girip denedi, çok da güzel yakıştı ve almaya karar verdi. Kasaya geldi. Ödeme yapacak.

Kasadaki kadın, adam artık her kimse, yüzünde ustalıkla geliştirilmiş

tatlı profesyonel gülümsemesiyle soruyor:

"Nakit mi, borç kartıyla mı ödemek istersiniz?!"

Borç kartı mı!? O da ne?

İşte teklifim! Gelin kredi kartlarına "borç kartı" diyelim. Ki zaten gerçeği de bu değil mi?

Sizce "borç kartı" ifadesini duyunca o hanımefendi o svetşörtü alırken aynı duygularla alır mıydı? Bence kesinlikle almazdı.

Evet, teklifim kredi kartı yerine borç kartı demek.

Zaten uzun zamandır bunu sosyal medyamda dillendiriyorum. *Ahlaksız Teklif* diye film vardı hani. Benimki yüzde yüz ahlaklı bir teklif. Çünkü kredi kartının gerçek anlamını söylüyorum.

Ve bu tek kelimelik değişiklik bile inanın bana farkında olmadan harcadığımız paralara bir fren yapabilir.

Her alışverişte borç kartı borç kartı diye duyduğunuzu düşünsenize.

Beyin her seferinde bak ben borç alıyorum, borçluyum, borca girdim diye düşünür.

Parayı harcama alışkanlığımız değişir inanın.

İlk kitabımda babamın hikâyelerini uzun uzun anlatmıştım.

Babam güzel yaşamayı, keyifli yaşamayı çok iyi bilen biriydi. 22-23 yaşlarındaydım. Kredi kartlarının artık her kesime indiği günler. Bankalar insanları yolda çevirip kredi kartı veriyordu hani. O dönemler…

Bir işte çalışıyorum, ama kazandığım parayı göremiyorum bile. Çünkü babam kredi kartlarıyla yaptığı alışverişlerin parasını bir süre sonra ödemesi gerektiğini idrak edemeyen biriydi ve haliyle kredi kartları borç batağına dönmüştü. Bunları ödeme işi de bana kalmıştı.

Para kazanmayı bilmediği için harcamanın mantığını da bilmiyordu babam. Kredi kartıyla ödeme yapınca onu gerçekten de bir ay sonra ödemeniz gerektiğinin farkında değildi sanırım. O borçları ödemek istemiyor, borçlar da kabardıkça kabarıyordu.

Bir sürü gayrimenkulümüz vardı, sata sata bugünlere gelmişti. En son oturduğumuz ev vardı elde kalan; tutturdu onu da satalım diye. Başımızı

sokacak bir tek Bakırköy'deki evimiz kalmıştı ve onu da satalım, kiraya çıkalım diyordu. Elbette bunu kabul etmedim. Ama o borçların da bir şekilde ödenmesi gerekiyordu. Gittim kredi aldım, bu krediyle babamın borcunun bir kısmını kapattım. Ama bunun karşılığında da bir şart koştum: "O evi annemin üzerine yapacaksın!" dedim. Öyle de yaptı.

Babamı borç sarmalına sokan kredi kartlarının ilk versiyonlarının tarihi kabaca yüz yıl öncesine dayanıyor. 19. yüzyıl sonlarında Amerika'da kredi kartını andıran, yani para yerine verilen kartlar, basılı kâğıtlar, kumarhane fişleri gibi uygulamalar otellerde, benzin istasyonlarında, lokantalarda kullanılıyordu; bazı büyük mağazalar bir tür kredi kartı gibi kullanılan, önemli müşterilerine sundukları kartlar bastırıyordu. Ama ekonomik buhran ve dünya savaşları bu uygulamaların yaygınlaşmasının önünü kesti.

İlk kredi kartının 1950'lerde Amerika'da çıkan Diners Club kartı olduğu söylenir. Herkesin vazgeçilmezi haline gelmiş kredi kartlarının fikir babası da bir anlamda Frank McNamara. Rivayet o ki 1949 yılında iki arkadaşıyla New York'un havalı restoranlarından birinde akşam yemeği yemiş. Gayet keyifli, güzel geçen yemeğin ardından hesabı ödemek için elini cebine bir atmış ki cüzdan yok. Çok mahcup olan Frank McNamara o gün hesabı bir şekilde halletmiş, ama bu yaşadığı durum ona ekonomiyi, tüketim alışkanlıklarını değiştirecek fikri vermiş. Ortağıyla beraber Diners Club kartını geliştirmişler.

Bugün kullandığımız plastik kredi kartlarının ilk versiyonlarını ise 1958'de American Express geliştirmiş ve diğer bankalar da çok geçmeden onu takip etmişler.

Biz şimdi işin tarihçesini bir kenara bırakıp amacına bakalım. Sizce kredi kartlarının çıkış amacı nedir? Bu adamlar saf mı? Bir düşünmek lazım. Bir ay sonra ödeyeceğiniz parayı kredi kartı yoluyla size niye veriyorlar? Bunu niye yapıyorlar, çok iyi insanlar olduklarından mı? Hayır, çünkü biliyorlar ki nakit kullanırsanız onu verirken eliniz titrer, harcayamazsınız; kredi kartı olduğunda tık diye harcarsınız. Bütün sistem bunun üzerine, insan beyninin neyi nasıl algıladığı bilgisi üzerine kurulmuş; bugün bir restorana gidelim, bin lira hesap öderken gözünüz dolar, kredi kartından ise cırt diye geçirirsiniz. Sanki onu başkası ödeyecek gibi. Yani bütün sistem insanın en büyük zaafı üzerine kurulmuştur. Ödülü hemen al, cezayı ertele!

Bir de kredi kartına yüklenen, delice borç yapan kişileri ben biraz da şuna benzetiyorum: Hani "hesabı kitlemek" diye bir laf vardır, bilir misiniz? Bir yere gidilir, yenilir içilir, hesabı bir kişi ödemek durumunda kalır. "Bak görüyor musun, hesabı yine bana kitlediler," der.

Şimdi siz kredi kartıyla gelirinizi, maaşınızı hayli hayli aşan alışverişler yapıyorsunuz. Hatta bunları üç aya beş aya, bir yıla yayıyorsunuz. Limitiniz de yüksek. Gelecek aylara yayılmış diyelim ki 50 bin lira borç var. Nasıl olsa ödenir diyerek yapmışsınız.

Yani kendinizin beş ay sonraki, bir yıl sonraki, belki birkaç yıl sonraki versiyonunuzu borca sokmuşsunuz, yukarıda bahsettiğim arkadaşın durumundaki gibi hesabı gelecekteki kendinize "kitlemişsiniz".

Peki kitleyelim, sonuçta yabancı değil, o kişi de biziz, ama ne biliyorsunuz beş ay sonraki kendinizin neler yaşayacağını? Yahu belki adamın, kadının başı sıkışacak, damı akacak, arabası masraflı arıza çıkaracak, bir ameliyat geçirecek hastane masrafıyla uğraşacak. Niye kitliyorsunuz borcu gelecekteki "siz"e, değil mi?

Bırakın o da kafası rahat, borcum yok harcım yok diyerek yaşasın. Aklını "ben bu borcun altından nasıl kalkarım"a değil güzel şeylere yorsun.

Arada çektiğim videolarda "kredi kartı melek mi şeytan mı" diye sorarım. Siz karar verin. Bence akıllı, kafası çalışan bir tüketici gibi kullanırsanız faydaları da var, belli durumlarda melek olabilir yani. Ama her gördüğünüz vaade, reklama kapılırsanız, aldığınız ürünlerle mutluluğu, gençliği, karizmayı satın alacağınızı sanarak limitleri aşırırsanız şeytan!

Yeri gelmişken, ben sadece kredi kartlarının değil on-line alışverişin, on-line hisse alım satımının da insanın parayla gerçek ilişkisini bozduğunu düşünüyorum.

Gene kendimden bir örnek vereyim.

Yıl 1995. Tüpraş hisseleri aldık. Arkadaşlarım on-line aldı, ben fiziki hisseleri satın aldım. Onları dedemin bond çantasına koydum. Üç ay sonra kriz oldu. Yine ülke batıyor, yandık bittik söylemleri… Bütün arkadaşlarım panikleyip sattılar. Ben, çantayı aç, hisseleri çıkar, bankaya git, sat, resmen üşendim. Hatta kıyamadım.

Peki ne mi oldu? Bir süre sonra kriz geçti, ekonomi toparlandı, hisseler

inanılmaz arttı. Acayip bir kâr ettim.

Sanal olan her şey için geçerli bu.

Sanal altın, sanal kumar, sanal hisse… Sanal olan ne varsa kolay alırsın kolay satarsın…

Madem bir teklif yaptık, bir de şahane öneride bulunayım.

Bir tür egzersiz diyelim.

Kredi kartları bizi en zayıf yerimizden vurmak konusunda müthiş bir iş yapıyor. Sistemin en başarılı aracı vallahi. Ama kredi kartıyla ilişkimizi sağlıklı bir zemine oturtmanın bir başka yolu daha var.

Malum artık temassız alışveriş var. Şifre bile girmiyoruz, bip sesiyle almış oluyoruz gözümüze kestirdiğimiz her şeyi.

Size önerim nasıl ki detokslar, diyetler yapıyorsunuz, bir ay boyunca kredi kartı detoksu yapın! Yani kendi belirlediğiniz zamanda tam bir ay boyunca sadece, ama sadece nakit harcayın. Elektronik gibi büyük alışverişleriniz, taksitle alacaklarınız varsa önceki aylardan halledin ve deyin ki ben ekim ayı boyunca nakit para kullanacağım! Elbette ekim ayı olmak zorunda değil. Gönlünüze göre belirleyin. Ama bu ayı seçerken yaz gibi, bahar gibi insanın nefsinin pek çok şey isteyeceği bir ayı değil de ekim gibi, kasım gibi, ocak gibi modumuzun daha sakin olduğu bir ayı seçin. Ki alışveriş oltalarına kapılmak daha zor olsun.

Ben nasıl yapayım? O parayı nereden bulayım mı diyorsunuz? E ay sonunda kredi kartına yatırıyorsunuz ya o parayı. Demek ki bulunabilir.

Her şeyi, ama her şeyi nakit parayla almak tüketim alışkanlıklarımızı kökten değiştiren, hatta dünyaya bakışımızı değiştiren bir şey bence. Parayı elinde tutmak, bir şey alıp karşılığında para vermek, paranın ne olduğunu anlamanın, hatırlamanın en güzel yolu.

Bir ay çok geldiyse küçük küçük başlayın. Bu hafta nakit harcayacağım diyerek önce daha kısa süreler yapın; kendinizi bir ay boyunca nakitle yaşamaya hazırlayın. İnanın sadece bunu yapmakla bile harcamalarınızda çok şey fark edecek, sonunda bana teşekkür edeceksiniz.

Ben bu önerimi arada sosyal medyamda da dile getiriyorum. Gelen geri bildirimleri de sizinle paylaşayım. Sadece nakit harcadığı ay yüzde 10 daha az harcama yaptığını söyleyen de var, yüzde 30-40 daha az

harcadığını söyleyen de. Hatta bu konuda yapılmış araştırmalar da var. Oradaki oranlar ise kredi kartı yerine nakitle ödeme yapmanın o ayki harcamaları tam yüzde 50 azalttığını göstermiş. Harcadığınız paranın yarısı cebinizde kalsa fena mı olur yani?

Hani diyor ya *Selvi Boylum Al Yazmalım* filminde Türkan Şoray: Sevgi neydi? Sevgi emekti diye… Siz de bu egzersizi yaparak "Para neydi?" diye sormuş ve belki hiç bilmediğiniz, belki çok uzun zamandır unutmuş olduğunuz cevabı bulmuş olacaksınız.

Bu Kimin Hayali?

Anadolu yakasında yaşıyorum. Doğma büyüme Bakırköylüyüm, ama uzun yıllardır Göztepe'deyim. Seviyorum mahalle duygusu kaybolmamış yerleri.

Geçenlerde bir sabah biraz yürüyeyim dedim. Dayımın çok güzel bir lafı vardı, insanın standardına alışmasıyla ilgili. "Popon arabaya alışınca arabayla doğmuş gibi olursun, hiçbir yere yürüyerek gidemezsin," derdi. Ben de ayıptır söylemesi biraz alışmışım, üç adımlık yere bile arabayla gider olduğumu fark ettim. Kendime ödev uydurdum, yürüdüm... İyi de yapmışım.

Kalamış Marina civarında aklıma uzun zamandır görmediğim bir abim geldi. Abdullah Abi. Kaç zamandır görüşmüyoruz. Çağırıp duruyordu "Mert tekne aldım. Gel bir gün," diye. Teknesinin Kalamış'ta olduğunu da söylemişti. Geçerken hatırladım.

Aradım: "Abi nasılsın, neredesin?"

Şansıma marinadaymış. "Gelsene, muhabbet edelim," dedi. Buluştuk.

Önce biraz bilgi vereyim. Abdullah Abi tüccar bir ailenin oğlu. Daha çocukluğundan babasının yanında ticaretin kitabını okumuş, hatta yazmış bir abimiz. Tekstil fabrikaları var. Sonradan bir de ortağı oldu. O daha okumuş yazmış, yurt dışında mastırlar yapmış bir tip. Abdullah Abi'nin iyi olan işleri ortağının yurt dışına açılma vizyonuyla iyice coş-

tu. Dünyalığı yerinde yani. Son bir yıldır diyordu tekne alacağım, tekne bakıyorum, şu fuardayım, boat show'dayım diye. Arada resim bile atıyordu.

Tekne olayı bana uzak. Anlamam etmem. Ama Abdullah Abi'nin teknesine gidince elimde olmadan "vayyy" diyorum. Uzay üssü gibi bir tekne, aynı zamanda kuğu gibi de zarif. Pırıl pırıl her yer. Krom korkuluklardan yansıyan güneş insanın gözünü alıyor. Bütün dekorasyona da özenmiş. Mutfak dolapları bilmem nereden, şezlong minderleri bilmem hangi markanın ürünü. Hepsini anlatıyor. Mesele tekne almakla bitmiyormuş meğer, her mobilyası, aleti edevatı başka bir uzmanlık, en lüksü, en havalısı başka markadan…

Oturup laflıyoruz. Çay içiyoruz. Servis elemanı bile var. Önümüze çerezler, atıştırmalıklar koyuyor.

"Abi hayırlı olsun. Hayalindi. Müthiş bir tekneymiş vallahi!" diyorum.

"Sağ ol sağ ol Mertçim de. Zor iş tekne."

Haydaa! Adam bir senedir tekne tekne diyordu, şimdi zor iş diyor.

"Niye abi?"

"Yani ne bileyim. Bakımı. Şusu busu. Detay çok."

"Açılıyor musun abi denize?"

"Vallahi bir Çeşme yaptık. Bizim hanım, çocuklar filan. Kaptanla tabii. Ben kullanamam da. Döndük. Marinada genelde. Takılıyorum gelip ben de işte…"

Diyaloglu anlatımı kesiyorum. Konumuz başka ne de olsa. Ben size özet geçeyim.

Bir tekne almak son bir yıldır Abdullah Abi'nin hayaliydi ve şimdi bu hayaline ulaşmış durumda. Gayet varlıklı biri ve kabaca 300 bin euro ödemiş tekne ve aksesuarlarına. Servis elemanı, bakımı, kaptanın ücreti… Bunları saymıyorum bile.

Ama hayalini gerçekleştirdiği için mutlu birini göremiyorum karşımda. Neden mi? Anlatayım.

Abdullah Abi Anadolu kökenli, geleneksel bir abimiz. Evet, zenginliğin, varlıklı olmanın getirdiği bir yaşam standardı var. Giyim kuşam,

yurt dışı seyahatleri, çocukların okuduğu okullar, arabaları, oturduğu ev… her şey gayet güzel. Ama tekne insanı değil. Ortağı biraz daha yemeye içmeye, gezmeye tozmaya yatkın biri. Daha okumuş yazmış, Avrupa'lar Amerika'lar görmüş gençliğinde, Batılı kafa yapısı oturmuş. Ver elini Göcek, hadi şimdi Bozcaada diyen bir tip. Daha farklı kafa; karısı kendi arkadaşlarıyla yurt dışına, alışveriş seyahatlerine gider, o da toplar ekibi denize açılır; ayrı ayrı da gezebilirler yani. Abdullah Abi ise aile babası. İş güç seyahati değilse hiçbir yere yengesiz gitmez. Öyle görmüş, öyle büyümüş.

Zaten Abdullah Abi'nin tekne hayali de ortağı sayesinde başlamış; bir seferinde ortağının teknesiyle Bozcaada'ya gitmişler; çok özenmiş. Bu keyfi ben de yaşayabilirim diye düşünmüş. Ben de alsam mı demiş. Ama aslında bünye farklı. İçki içmez, âlem sevmez… Gayet mazbut biri normalde. Yanlış anlaşılmasın, mazbut kişi tekne alamaz mı? Elbette alır, ama konu başka. Abdullah Abi yengeyi, çocukları da getirmiş tekneye. Çeşme'ye ailecek gitmişler. Keyif de almışlar, ama hiçbiri öyle aman aman deniz insanı değil anlattığına bakılırsa.

Şimdiyse 300 bin euroluk tekne, başını beklemek zorunda hissettiği bir şeye dönüşmüş durumda. Bazen sabahları, bazen iş sonrası geliyor, birkaç saat takılıyor, çay içiyor, kuruyemiş yiyor, denize bakıyor, telefonunu kurcalıyor, sonra eve. Bir yıldır tekne hayali kurup bir sürü detayıyla uğraştığı için de yiğitliğe şokella sürmemek için seviyor gibi yapıyor.

"Abi yüzüyor musun peki, yakınlarda, adada filan?" diyorum.

"Yok ya, ben yüzmeyi de sevmiyorum aslında Mert," diyor. "Suyla aram yok vallahi."

Konuyu anladınız değil mi? Tekne Abdullah Abi'nin hayali değilmiş aslında. Satın alınmış bir hayal bu. Başkasının üstünde görüp bayıldığımız bir giysiyi satın almak gibi o da başkasının hayalini giyinmiş. Belli ki ortağıyla gittiği o yolculukta onun haline tavrına çok özendi, keyfine çok özendi. Kendini o resimde görmek istedi. Bu hayale tutundu. O sahneyi yaratırsam, ben de tekne alırsam o keyfi de alırım sandı.

Benzer bir muhabbet yine yakın zamanda bir başka abimle geçti aramızda. Kemal Abi, o da Allah daha da artırsın gayet zengin olmuş biri. Ortalama bir imalathane sahipliğinden orta ölçek zenginler listesine ter-

fi etti.

Benim dostlarımı, tanıdıklarımı ziyaretlerim meşhurdur. Bir yer mi göstereceğim, bakarım kim vardı o yakınlarda. Muhakkak ararım, uygunsa uğrarım, bir çayını kahvesini içerim. Yine öyle hem ticaret hem ziyaret günü yaptığım bir gün bu abime uğradım.

Selam sabah faslını geçtik.

"Abi nasıl gidiyor, neler yapıyorsun?" dedim.

"İyilik sağlık Mertçim, ben de golfe gidiyorum."

"Öyle mi? Zevkli mi ya? Ben hiç oynamadım, bilmem."

"Valla ne diyeyim, dünyanın en sıkıcı şeyi."

"Ee niye yapıyorsun abi?"

"N'apalım, buralara gelince ille golf oynayacaksın diye bir kural var sanki. Biz de girdik bakalım, ama bana kalsa okey oynarım daha iyi."

Abdullah Abi'nin, Kemal Abi'nin hikâyelerini anlattım ama "E Mert, sen bize para kazanmanın sırrını verecektin zenginlerin teknelerini, golflerini anlatıyorsun," diyor olabilirsiniz.

Sabırlı olun. Çok önemli bir yere gelmek için anlattım bu iki anekdotu…

Bana sorarsanız **sadece doğru yaşamanın değil para sahibi olmanın sırrı da kendini bilmekten geçiyor**. Hani yazıyormuş ya Yunanistan'da Apollon tapınağının üstünde "kendini bil" diye. Doğru söze ne denir.

Tamam, Abdullah Abi de, Kemal Abi de tam da üstlerine oturmayan bir hayale kapıldılar diye batacak değiller. Abdullah Abi baktı olmadı, satar tekneyi. Öteki golfe gidiyor diye bütçesi sarsılacak değil. Adamlar zaten zengin, zaten neyi nasıl yapacaklarını biliyorlar ki bu varlığa ulaşmışlar.

Ama sizinle ortak bir yanları olabilir.

Çok azımız kendimizi gerçek anlamda tanıyoruz, biliyoruz. Çoğu zaman başkalarının hayallerini kendimizin sanıyoruz. Bu abiler kadar varlıklı değilsek de o hayallere ulaşmak için köle gibi çalışıyoruz.

Kabul ediyorum, hayallerimizin bir kısmı da mahalle baskısından

oluyor. Biraz Ortadoğu kafası ama, maalesef böyle. Aslında şehri seviyorsunuz, ama benim seviyemdeki adam ormanda, Göktürk'te, Zekeriyaköy'de oturuyor deyip tutup oraya taşınıyorsunuz. Halbuki böcekti, karıncaydı, salyangozdu görünce yüz metre kaçacak gibi oluyorsunuz. Aslında hiç size göre değil, ama herkes bunu yapıyor deyip tatilinizi bilmem nerede geçiriyorsunuz. O tatile gitmek için bayıldığınız paraya mı yanasınız, egzotik yer diye çektiğiniz çileye mi şaşırıyorsunuz. Başkasının hayaliyle mutlu olmaya çalışıyorsunuz. Sonra bakıyorsunuz mutlu değilsiniz ve bir sürü de bedel ödemişsiniz.

Çünkü aslında o hayal sizin hayaliniz değilmiş. Başkasında görüp beğendiğiniz, ne de güzel durmuş dediğiniz bir giysi gibi bir şeymiş.

İşte bu yüzden kendini bilmek de para kazanma yolundaki en önemli sırlardan biri. Yoksa başkasının hayalini giyineceğim diye heba ettiğimiz paralara yanar dururuz.

Hedonik Koşu Bandı

Ben bu lafı yeni öğrendim. Aslında çok iyi bildiğim bir mesele de bu durumun böyle havalı bir ismi olduğunu yeni öğrendim. Yoksa eminim sizin de gayet iyi bildiğiniz bir durum bu.

Malum hayallerden bahsettik. Hayallerimiz bize mi ait, yoksa başkasının hayalini satın alıp onu mu giymeye çalışıyoruz, bunu konuştuk.

Araya bir de işleri daha da karıştıran başka bir tespit gireceğim. Ki peşinden koştuğumuz şeyler ile mutluluk arasındaki ilişkiye daha doğru yerden bakalım. Malum hayal demek bizi mutluluğa götüreceğini düşündüğümüz şey demek. Tıpkı Abdullah Abi'nin tekne hayali gibi. Kimse başına türlü belaların geldiği, kayıplar yaşadığı hayaller kurmuyordur herhalde, değil mi? Zihninde böyle şeyler kuruyorsa da bunun adı hayal değil evhamdır, endişedir.

Daha önce de söylediğim gibi bize satılan şeylerin oltası hep vaat! Ve bu vaatlerden en önemlisi de mutluluk. Her şey mutluluk paketine konup satılıyor. Şunu al mutlu ol, bunu yap mutlu ol… Mutluluk havuç, biz tavşan koşturup duruyoruz peşinden işte.

Efendim hedonik kelimesi hazcı demek. Basit bir Google araştırması detayını verir. Yani kendi zevkiniz için bir şey yapmak… koşu bandının ne olduğunu ise hepiniz biliyorsunuzdur. Yürü yürü, koş koş aynı yer-

desiniz... Bu spor aleti de bana uzak vallahi. Gerçekten yürürüm daha iyi. En azından yolda bir-iki tanıdık görürüm, selam veririm; etraftaki değişiklikleri tespit ederim; yeni bir dükkân mı açılmış, şu yer gene mi el değiştirmiş, fark ederim; fikirlerimin sağlamasını yaparım.

Dönelim başlıktaki havalı kavramımıza: "Hedonik koşu bandı" psikologların son yıllarda bulduğu bir ifadeymiş. Tercümesi şu: Mutluluğumuzu artırmak için ne yaparsak yapalım çoğumuz gayet hızlı biçimde normal, mevcut memnuniyet halimize dönüyormuşuz. Bu mutluluğun kaynağı ister bir şey satın almak olsun ister bir hayale ulaşmak olsun. Buna hedonist adaptasyon da diyorlar.

Siz isterseniz bünyeye geri dönüş, eski tas eski hamam deyin, ama böyle bir şey gerçekten var.

Ve ben psikologların bu havalı ifadeyle kastettiği şeyi çok, ama çok küçük yaşta fark etmiştim. Yanlış anlamayın, psikoloji üzerine atıp tutacak değilim. Ne haddime! Yine konumuz olan paraya bağlanacağız.

Bu fark ediş de inanın bana para olarak döndü. Bakın nasıl oldu:

Dedim ya, taa çocukluğumdan beri para biriktirmeye meraklıyım. Resmen haz alıyorum biriktirmekten. Para ve mutluluk, para ve güç, para ve hayaller arasındaki ilişkiyi de erken yaşta fark edenlerdenim.

Lise yılları sanıyorum. Bir saat almak istiyordum. Swatch. Bizim zamanımızda nasıl da havalıydı Swatch saate sahip olmak! Yıllarca para biriktirdim. En sonunda da o Swatch'u aldım, bileğime taktım. Bendeki mutluluğu, havayı tahmin edemezsiniz. Biriktirdiğim bütün parayı vererek almışım ve ben artık başka biriyim gibi hissediyorum.

Bana her bakan saatime bakıyor sanıyorum. Artık kendimi havalı hissediyorum. Lüks bir hayat yaşıyor gibi hissediyorum. Zengin hissediyorum. Artık hiçbir şey eskisi gibi olamaz, çünkü benim Swatch'um var. Saat değil sihirli değnek mübarek!

Sonra ne mi oldu?

İki hafta sonra o saati artık görmez oldum. Fark ettiğimde şaşırıyordum. Aaa saatim vardı, Swatch, doğru ya... Sihirli değnek gibi hayatımı bambaşka bir yere taşıyacağını sandığım, artık bu saati aldım ya benim için hiçbir şey eskisi gibi olmayacak dediğim saatim sonuçta bir saatti işte ve kolumda duruyor, yapması gerektiği gibi saati gösteriyordu.

Bunu fark edince de çok önemli bir gerçeğe aydım. Ben daha o yaşta hedonik koşu bandına uyandım.

En iyi arabayı alın, en lüks semte taşının, o mankenin üstünde gördüğünüz bilmem kaç bin liralık kıyafeti giyin, kolunuza dünyanın en havalı saatini takın mutluluk birkaç gün, belki birkaç hafta, belki bir ay sürüyordu.

Demek ki hayal eşittir mutluluk da değildi.

Çünkü hedefe ulaştığımızda bir tür anlamsızlık yaşıyorduk.

Önceki kitabım *Küçük İşler Büyük Özgürlükler*'de bu meseleyi bir başka metafor üzerinden anlatmıştım: cenaze metaforu.

Bakın bu da ilginç. Bir şeyleri satın alıp mutlu olmaya çalışmak hedonist koşu bandıysa benzer bir durum tersinden kötü şeyler için de geçerli. Bir yakınınızı kaybediyorsunuz, toprağa veriyorsunuz, perişan oluyorsunuz, dünyanız yıkılıyor, ama birkaç saat sonra karnınız acıkıyor. Pide mi söylesek, börek mi tartışmalarına yorum yapıyorsunuz. Birkaç gün sonra bir şeylere elinde olmadan gülümsüyorsunuz. Bir hafta, on gün geçiyor, komik bir videoya denk gelip bu sefer sesli gülüyorsunuz.

Dünyanın pek çok yerinde bu konuda yapılmış araştırmalar var. Adam felç oluyor, ama iki hafta sonra artık ona da adapte oluyor. Onunla yaşamayı da öğreniyor. Mutluluk seviyesi önceki haline yakın bir yere yaklaşıyor.

Demek ki hedonist koşu bandı acıda da aynı biçimde çalışıyor. Elbette unutmuyorsunuz, elbette acınız geçmiyor, ama normal halinize yakın bir yere bir şekilde geliyorsunuz.

Peki tüm bunların para kazanmakla, parayı büyütmekle ilgisi ne?

İlgisi çok.

Önceki bölümde anlattığım gibi ilk önce hayallerimizin gerçekten bizim hayalimiz olup olmadığını bilmek bizi hayal kırıklığından korur.

Sonra ister tekne, ister ev, ister araba, ister en lüks çanta… **Ona ulaştıktan çok kısa bir süre sonra bizi her an mutlu etmeyeceğini, artık onu kanıksayacağımızı bilmek ise hedeflerimizi daha rasyonel nedenlerle belirlemeyi sağlar.**

Böylece bir nesnenin, evin, arabanın, lüks çantanın sihirli değnek gibi hayatımızı değiştirmeyeceğini, ama sürdürülebilir güzel bir yaşam standardının bizi mutlu edebileceğini biliriz. Paramızı da böyle bir hedef için harcarız.

Size yine kendimden örnek vereyim. Enteresandır, ben küçük küçük satışlarla küçük paralar kazandığımda daha mutlu hissediyorum. Yirmi katı kazandığım, büyük para kazandığım zaman bir anlamsızlık, hedefsizlik hissediyorum. Bence mutluluğu korumanın bir yolu da hedeflere basamak basamak ulaşmak.

Ben de buna mutluluk endeksi diyorum. Mutluluk endeksinde mutluluk ile hedeflere ulaşma hızı arasında ters orantı olabiliyor. Küçükken de borsada küçük kazandığımda çok mutlu olurdum. Kendime yeni hedefler koyardım. Büyük kazandığımda ise bu mutluluk çok kısa sürerdi. Detayına o kadar hâkim değilim, ama sanırım beynin ödül mekanizmasının böyle bir yanı var. Küçük küçük kazanmak insanın sürekli mutlu olmasını sağlıyor.

Bir de enteresan bir keşfim var, kendimle ilgili. Bunu da paylaşayım yeri gelmişken: Yine benzer bir yere çıkıyor ucu. Bir iş yapıp 1000 lira kazandığımda bunu büyük bir keyifle harcayabiliyorum. Büyük kazandığımda, 250 bin, 500 bin kazandığımda şimdi bu parayı ne yapmalı, ev mi alayım arsa mı stresi başlıyor. Derdimiz bu olsun Mert, dediğinizi duyar gibiyim, ama bu da ilginç geliyor bana. Ama tüm bunları mutluluğa yüklediğimiz anlam ve hayallere ulaşmanın psikolojik etkisi üzerine biraz düşünün diye anlatıyorum.

Biz küçükken ilk kitabımda kendisini epey deşifre ettiğim rahmetli babam haftada bir bizi lüks bir pastaneye götürürdü. Böyle havalı yerleri severdi. Güzel yaşamayı severdi. Büyük bir heyecanla beklerdik o pastaneye gitme gününü. Ama babam her birimize birer ekler alma hakkı verirdi. Geldik doyana kadar yiyin falan demezdi. Epey pahalı bir yerdi çünkü. Ben de kendi payım olan ekleri alıp önüme çeker, büyük bir titizlikle bıçakla beşe bölerdim. Bir ekler yerine beş eklerim olmuş olurdu. Beş kere mutlu olurdum. İstesem tek lokmada yutabileceğim bu bayıldığım tatlıdan alacağım keyfi beşe katlamış olurdum.

Ben taa o zamandan hedonik koşu bandını atlatmanın bir yolunu bulmuşum bence. Zevki bölüp uzatmanın formülünü bulmuşum. Siz de

bu bilgileri cepte tutun ve sizi mutlu edeceğini düşündüğünüz hayaliniz üzerine biraz daha kafa yorun. Çünkü süreklilik arz eden bir mutluluk ya da hoşnutluk hali, kavuşup kısa sürede kanıksadığınız şeyden çok daha kıymetli.

Parayla Saadet Olur mu?

Bir de bunu konuşalım, değil mi? Madem hayallerden, hedonik koşu bandından filan söz ettik. Yine sizi duyar gibiyim: "Mert bize zengin olmanın, para kazanmanın formülünü anlatacaktın, şimdi de parayla saadet olur mu diyorsun." Böyle mi dediniz? Demeyin demeyin.

Evet, size aslında para kazanmanın, zengin olmanın formülünü anlatıyorum hâlâ. Teknik ipuçlarına çok yakında geliyoruz. Birazcık daha sabır. Ama para eşittir mutluluk olup olmadığını nesnel biçimde anlamadan, kendi hayaliniz mi başkasının hayalini mi satın alıyorsunuz bilmeden parayla "rasyonel" bir ilişki kuramazsınız. Yani bu bölümler, parayı duygularımızın yönettiğini ya da birilerinin duygularımızı yöneterek paramızı bizden nasıl güzelce çekip aldığını görmek için çok önemli. Sonra adım adım tavsiyeler de gelecek. Ama ilk iş parayla olan duygusal ilişkimizi doğru anlamak. O yüzden yüksek müsaadenizle biraz daha duygulardan bahsedeceğim.

Oyuncu Erkan Petekkaya'yı çok severim. Bence müthiş bir oyuncu kendisi, ayrıca hikâyesiyle, duruşuyla çok ilginç biri. Bir yetiştirme yurdu hikâyesi var, ne zaman dinlesem gözlerim doluyor. O da bizim ofisin

olduğu bölgede oturuyor. Bir paylaşım yapmıştı, çok güldüm. Sağ olsun Erkan Abi de aynen benim kafadanmış, dedim.

Diyor ki: "Adam lüks sitede oturuyor, on milyon dolarlık evlerde oturuyor, bahçesinde on tane arabası var, ama suratı gülmüyor."

Gerçekten de öyle. Para sahibi olmak isteyen, zenginlik hayali kuranlar sanırlar ki parayı bulunca 7/24 mutluluk saçacağım. Yok öyle bir şey. Zaten önceki bölümde de anlattım. Koşu bandı gibi bu iş. Bir anda trilyonluk olsan da çok kısa sürede baştaki hoşnutluk haline geri düşüyorsun.

Ne yani, ben şimdi parayla saadet olmaz mı diyorum?

Aslında demek istediğim şu: Para eşittir saadet değil.

Ama evet, parasızlık da en büyük mutsuzluk kaynaklarından biri. Karnınız açsa, başınızı sokacak bir yeriniz yoksa, ilacınızı alamıyorsanız, çoluğunuzun çocuğunuzun hastalığında onu doktora dahi götüremiyorsanız, ısınamıyorsanız, eşek gibi çalışıp yine de insan gibi yaşayamıyorsanız elbette mutsuz olursunuz. Mutsuz olmak ne kelime, hayattan bezersiniz, doğduğunuza lanet edersiniz.

Ama diyelim ki Elon Musk'ın varlığı sizin varlığınızın milyon katı, adam o kadar zengin; bu da demektir ki onun mutluluğu da oransal olarak sizinkinin milyon katı.

Böyle bir şey yok. Allahtan da yok.

Elbette para hayatı güzelleştiriyor, kolaylaştırıyor, yaşanır kılıyor, ama paranızla aynı ölçüde mutluluğunuz katlanmıyor. Paranız yoksa mutsuz olursunuz, o doğru, ama paranız olunca mutlu olursunuz diye bir şey yok.

Enteresandır, bana gördüğün en mutlu insanlar kim diye sorsalar yanıtı bulmak için öyle uzun uzun düşünmeme gerek olmaz. Çünkü net biçimde biliyorum. Var aklımda böyle birileri. Ve bu insanlar para-mutluluk ilişkisini doğru anlamamış çoğu kişinin tahmin yürüteceği gibi Türkiye'nin en zengin on ailesinden birine mensup kişiler falan değil.

Her yıl en azından birkaç kez ziyaret ettiğim, birlikte iftar yaptığım, çok sevdiğim bir aile var. Kadın 60 yaşında, adam 65 üstü. Fatih'te oturuyorlar. Aylık kazançları toplasan 20 bin lira falandır. Yani iki asgari

ücret gibi düşünebilirsiniz. Dışarıdan bakan birinin amma vasat, hatta yoksul diyeceği bir hayatları var. Oysa bu önyargı tamamen öğretilmiş bir şey. Neden öyle, anlatayım.

Onlara yemeğe, iftara gidiyorum ve inanın bana böyle mutluluk yok, böyle şükür yok. Yemekleri az, ama temiz. Evleri ufacık, ama onlara yetiyor. Ve mutlular. Hatta hissediyorum, sohbetlerin satır aralarından ipuçlarını yakalıyorum, bence o yaşta cinsel hayatları bile var. Özetle mutlular. Çünkü şükürdeler, çünkü bendeki bana yeter modundalar.

Kocanın 65 yaş kartı var. Atlıyor otobüse, istediği yerleri geziyor ve bu ona mutluluk veriyor. Eşini alıyor, Yenikapı sahile gidip piknik yapıyorlar ve bu onlara büyük mutluluk veriyor.

Hani Erkan Petekkaya'nın paylaşımından bahsettim ya. Şehrin bir başka yakasında ise baksanız trilyonluk evler, arabalar var, ama mutluluk yok… Demek ki neymiş, demek ki mutlu olmak aslında biraz da bakış açınızla ilgili bir şey. Sahip olduklarınıza şükrederseniz mutlusunuz. Benim şuyum yok buyum niye yok diye bakarsanız mutsuzsunuz.

Tam da bu yüzden paraya sahip olabiliriz, ama mutluluğa sahip olmak için başka şeyler de gerekiyor.

Parayla saadet olur mu konusunu da işlediğimize göre şimdi gelin 360 derecelik bir bakışla para kazanmanın, parayı büyütmenin envai çeşit sırrını konuşalım. Hedefte paramızı büyütmek, zengin olmak, finansal özgürlüğe kavuşmak var. Kimi zaman bu sırlar, şöyle yapın dediğim tavsiyeler olacak, kimi zaman da bize para kaybettiren tuzakları anlatarak nelerden kaçınmanız gerektiğini söyleyeceğim. Söylediklerimi yaparsanız paranızı büyüteceğinizi, adım adım servet yapacağınızı, hâlâ maaş kölesi sisteminde yaşıyorsanız finansal özgürlüğe ulaşacağınızı garanti ederim. Mutlu olacağınızı ise garanti edemem. O iş tamamen size kalıyor…

Boktan Bilgi

Başlık biraz şaşırtıcı oldu farkındayım, ama inanın bana bire bir durum bu. Metafor filan yapmıyorum.

Para kazanmak, zengin olmak, güçlü olmak için en önemli silahlarımızdan biri bilgi. Önceden bilgi sahibi olmak ileriye dönük yatırımlarda altın değerinde. Normalde yüzüne bile bakmayacağınız bir arsanın çok değil üç-beş sene sonra yakınına bir havalimanı, sanayi bölgesi, toplu konut kurulacağını, metro geçeceğini bilmek sizi bir anda zengin edebilir.

Ben para konusunda öğrendiklerimi sadece eski zengin dediğim varlıklı kişilerden öğrenmedim. Sokaktan öğrendim. Mahalle kahvesinden öğrendim.

Sosyal medya niye var sanıyorsunuz? O Koreli filozofun dediği gibi gerçekten kapitalizmin en büyük başarılarından biri de bu bence. Kendimizi göstermek için paylaşımlar yapıp duruyoruz, aslında kendimiz hakkında bir dolu bilgi veriyoruz. Bu bilgi de bedavadan Zuckerberg'in, şunun bunun cebine giren paraya dönüşüyor. Çünkü o bilgi en acayip algoritmalar tarafından süzülüyor, reklam verecekler, ürün üretecekler için bedava tüketici alışkanlığı araştırmasına dönüşüyor. Bu yüzden atıyorum on-line alışveriş sitelerinde bir tıraş makinesi bakıyorsunuz, sonraki bir ay boyunca önüne tıraş makinesi reklamı düşüyor. Adam, pardon algoritma sizi mimlemiş. "Bak bu Mert tıraş makinesi arıyor haa! Önüne düşürelim de alsın bir an önce, kaçmasın müşteri!" diyor.

Bu algoritma ve tüm dijital aletlerimizin eşleşmesi, tüketici alışkanlıklarımızla resmen profilimizin çıkarılması meselesi de benim acayip ilgimi çekiyor.

Geçenlerde şöyle bir şey okudum, Amerika'da olmuş sanırım: Genç bir kızın mailine, cep telefonuna bu tür ürünler satan bir markadan sürekli bebek ürünleri reklamları gelmeye başlıyor. Hatta babası ilanları gönderen şirketten şikâyetçi oluyor. Dava açacak oluyor. Sonra anlaşılıyor ki meğer kız gerçekten de hamile, ama kendi bile farkında değil! E bu firma, şirket daha kız kendisi bile bilmezken kızın hamile olduğunu nasıl biliyor? Biliyor, çünkü bütün alışverişlerini algoritma süzüyor, bir tür gebelik tahmininde bulunuyor. İşte buradan hesap edin olayın geldiği noktayı.

Ama bu sosyal medya konusuna daha sonra geleceğiz. Şimdi başlıkta ipucunu verdiğim anekdota döneyim.

Bir gün Maltepe'deyim. Birkaç ev gezmişim, yorulmuşum ve dinlenmek için bir yer bakınıyorum. Bir çay içeyim, soluklanayım modundayım. Yakındaki bir kahveyi kestirdim gözüme. Kahve dediysem köy kahvesi gibi bir yer hayal edin. Kıyıda köşede kalmış bir yer. Severim ben böyle mekânları. Kendimi rahat hissederim böyle yerlerde.

Girdim oturdum, bir çay söyledim, sağa sola bakındım. Çok geçmedi kahveden içeri bir adam girdi. Üstü başı çamur içinde. Belli ki kanalizasyon işçisi. Herkesle konuşmayı, muhabbet etmeyi de severim.

"N'apıyorsun abi? Kanalizasyon mu patlamış?" dedim, laf attım.

"Yok kardeş," dedi. "Kanalizasyon değil. Buradaki bütün altyapıyı değiştiriyoruz."

"Niye değiştiriyorsunuz?"

"Buraya TOKİ gelecek, kentsel dönüşüm olacak, borular, rögarlar hepsinin değişmesi gerekiyormuş."

İlginç. Acaba doğruluk payı ne?

Bu bilgiyi aldım, yüzde 50 doğru olma ihtimali var, gittim araştırdım.

Sordum soruşturdum birkaç yerden, sağlamasını yaptım. Olacak bu iş belli. Yani bilgi doğru, sağlam.

Sonra o bölgeden bir dolu kişiye 200-250 bine daireler aldırdım. Alın kâr edersiniz, dedim. Üzerinden epey sene geçmiş tabii. Rakamlar öyle o zaman.

Ve o bölge gerçekten de bizim kanalizasyoncu abinin dediği gibi komple kentsel dönüşüme girdi. O paraya oralardan yer alanlar beşe katladı parasını. Alın size kimsede olmayan bilgi!

Boktan bilgi resmen en iyi yatırım tavsiyesine dönüştü.

Aynı şeyi siyasette de görürsünüz. Seçimi kimin kazanacağını merak ediyorsanız taksiciye sorun, derler ya hani, o hesap. Gerçek bilgi sokaktadır arkadaşlar. Ekonomi kanallarında, havalı analiz dergilerinde değil.

Anket şirketleri, partilerden bağımsız söylüyorum, anket yapar, şu yüzde bilmem kaç alacak der. Gidin mahalle kahvesine, üç çay için, gerçek anketi orada yaparsınız. Anket şirketlerinin, tabiri caizse kültürlü, eğitimli kesimin siyasi meselelerdeki sonuçlar konusunda sürekli yanılmasının nedeni de budur. Halkın ne dediğine değil kendi mantık çıkarımlarına göre sonuca varırlar. Öyle olduğuna göre böyle olmalı derler. Kendi düşüncelerini teyit etmek için soruşturdukları için de kendi istedikleri cevapları duyarlar. Diğerlerine de münferit diye bakarlar.

Halkın bilgeliğini küçümsemeyeceksiniz. En kıymetli tüyoyu yeri geldiğinde en boktan işi yapandan alacağını da bileceksin.

Bakmayın, mahalle kahvesi severim, herkesle muhabbet ederim kafasındayım, ama ben de sahadan öğrenmeyi kendi kendime öğrendim. Dedem Allah rahmet eylesin fötr şapkalı yedi göbek İstanbullu biriydi. Dedemin dedesi de öyleydi. "Ayaklar baş oldu," derdi dedem. "Andavallar geldi, kültür bozuldu." Benim bu bakışa gıcığım daha küçüklük yıllarımdan başlar. Belki tam da bu yüzden, bir tepki olarak halkın içinde olmayı, mahalle kahvesinde olmayı seviyorum.

Atatürk ne demiş: Köylü milletin efendisidir. Aynen de katılıyorum bu söze. Entelektüel bilgi kirliliğinden uzaktır köylü. Bakışı basittir. İki artı iki eşittir dört bakışıyla bakar. Gaza gelmez. Yüzlerce yılın bilgeliği, anasından babasından ona aktarılmış bir sezgisi ve sağduyusu vardır. Bakınca ayna gibi görür.

Halkı küçümseyen kesim bu verilere ulaşamıyor. Sonra aradaki bağ kopuyor. Aradaki bağ kopunca da ne para kazanabiliyorsunuz ne

mutlu olabiliyorsunuz. Fanusun içinde yaşıyorsunuz. Plazada çalışıyor, suşi yiyor, 12 taksitle Armani ceket almaya çalışıyorsunuz; kahvaltınızı kruvasan ve Frapuccino ile yaparken ay sonunu getiremediğiniz için depresyona giriyorsunuz; niye mutlu değilim diye bu sefer de kendinizi kişisel gelişimin kollarına atıyorsunuz. Arayıştan arayışa koşuyorsunuz. Okumuş yazmış insanım, ben neyi yanlış yapıyorum diye dövünüp duruyorsunuz. O eğitim senin, bu seminer benim dolaşıyorsunuz. Şöyle adamakıllı oturup sakince düşünseniz bulacağınız "kendinizi" dağ tepe başında inzivalara, kamplara giderek bulmaya çalışıyorsunuz.

Bakın gerçek zenginler, eski para dediğim varlıklı aileler bu sırrı da bilir. Bilginin her tür kaynaktan gelebileceğini bilir. Kendinden statü olarak aşağıdakinin bildiğine de saygısı vardır. Fikrini alır, görüş sorar. Bu da çok önemli bence.

Benim bir abim var, Refik Abi. Evet, o da zengin, ama eski zengin. Hayal etmeniz için mesela gözünüzde Rahmi Koç'a benzer birini canlandırın. Varlık olarak o kalibrenin üç-dört basamak altında biri diyelim.

Refik Abi yedi göbek İstanbullu. Arnavutköy'de bir yalıda doğmuş. Tabir yerindeyse ağzında altın kaşıkla doğanlardan. Çocuk yaşta Avrupa seyahatleri, Alman dadılar, Robert Kolej, sonrasında elbette yurt dışında üniversite falan. Ama bütün varlığına, bu yedi göbek İstanbullu zengin aile çocuğu olmasına rağmen çok da mütevazı, kafası zehir gibi çalışan biri. İçinde yaşadığı toplumdan, insandan kopuk biri değil yani.

Çok severim, çok saygı duyarım kendisine. Uzun yıllara dayanan bir dostluğumuz var. Ve bu abim arada beni arar: "Mert'çim ya, şu duruma ne diyorsun, sence ne yapmalı?"

Sorduğu şey atıyorum borsa grafiklerindeki bir durum, emlakta bir bölgeye yöneliş, açıklanan bir istikrar paketi şu bu olabilir…

"Abi estağfurullah, siz benden daha iyi bilirsiniz…" derim.

Israr eder, "Yok olur mu, senin fikrini merak ediyorum," der. Ben de söylerim.

Şimdi bu abimizin benim fikrime ihtiyacı mı var? Alakası yok. Adamın finans yönetimini zaten Amerika'larda, Avrupa'larda okumuş, mastırı şusu busu olan en tepe isimler yapıyor. Ekonomik raporlama yapan koca bir ekibi var. N'apsın benim fikrimi değil mi? Ama öyle değil işte.

Gerçek zengin bu çocuk da ekonomi üzerine mantıklı bir şeyler diyor diye baktığı Mert Başaran'ın da fikrini alır, sokağın nabzını bilir diyerek şoförüne de sorar, yeri gelir evini temizleyen ablaya da sorar: "Hacer Hanım ne diyorsun sen bu dolar işine?" diye.

Çünkü gerçek zengin, hani bir tabir var ya "yankı odası" diye, biz konuşalım söylediğimize biz inanalım bakış açısının doğru olmadığını, yeri geldiğinde en kıymetli bilgiyi tıpkı benim boktan bilgi derken anlattığım gibi bir işçiden alabileceğini bilir. Herkese sorar. Mastırlı CEO'suyla konuşur; Hacer Abla'ya takılır gibi sorar; bendeniz Mert'i arar… Sonra da duyduklarının ortalamasını alır, analiz eder, bir sonuca varır.

Size de tavsiyem **bilginin gücünü küçümsemeyin. Bilgi nakde dönüşecek para demektir.** Söz konusu paranızın yönetimi, neye yatırım yapacağınız vs. olduğunda da bir TV kanalına, bir ekonomi uzmanının dediklerine, şuna buna takılıp kalmayın. Kulağınızı herkese açın. En başta da sokaktaki adama; onun sofistike entel tahlillerle kirlenmemiş düz bakışına… Öğrendiğiniz her şeyi de araştırın; tıpkı gerçek zengin bu abim gibi entelin dediği ile sokaktaki adamın bilgisinin, televizyon kanalında bağırıp duran ekonomistin dediğinin ortalamasını alın, öyle karar verin.

Coğrafya Kader mi Fırsat mı?

Coğrafya kaderdir... Son yıllarda herkesin de diline dolandı bu cümle, değil mi? Sevdik yani bu cümleyi. Biraz serzeniş içeriyor, biraz da yazıklanma, belki küskünlük.

Yani n'apalım, bizim suçumuz değil ki, coğrafya kader işte, doğsaydık Londra'larda, New York'larda, Roma'larda böyle olmazdı, biz de insan gibi yaşardık... Biri bu cümleyi kurduğunda ben böyle şeyler demek istediğini düşünüyorum. Biraz da sorumluluktan kaçmak için süper bir bahane tabii.

Ama benim bir karşı görüşüm var bu dilimize pelesenk olan cümleye. İddiam şu: Bizim gibi ülkelerde coğrafya hem kaderdir hem de fırsat. Nedenini anlatayım size.

Malum ülkemiz enflasyonist bir ülke. Enflasyonun ne olduğunu açıklamaya gerek var mı bilmem, bizzat yaşıyoruz zaten. Ama ille tanım istiyoruz derseniz enflasyon en temel tanımıyla, günlük hayatta çokça kullanılan mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki genel artışı ifade eder.

En basitinden gidelim: Midem kazındı, şuradan bir simit alayım da öğlene kadar açlığımı bastırayım, dediğimiz simitin fiyatı 2016'da 1 lira iken 2017'de 1.25, 2018'de 1.50, 2019'da 1.75, 2020'de 2, 2021'de 3,

2022'de 5 TL olmuş. Son baktığımda 10 TL idi. Simitle aramızı bozan şey işte enflasyondur.

Ama bizim konumuz bazı haber kanallarının her gün yarım saatini ayırdığı ekmek şu kadar oldu, bir kalıp peynir bu kadar oldu değil. Ben elbette ki aleyhimize olan bu durumun lehimize işlediği bir şeyden bahsedeceğim. Yani coğrafyanın ve dolayısıyla enflasyonun kader değil fırsat olduğu bir noktadan.

Lafı çok dolandırmadan size para kazandıracak bir sır vereyim. Kulağınıza küpe olsun. **Türkiye gibi enflasyonist ülkelerde uzun vadeyle borç alıp mala yatıran her zaman kazanır.** Geçenlerde biri paylaşmıştı, ben de tam benim kafa diyerek hemen repost ettim: Diyor ki: Türkiye'de son dört yıldır en iyi kazandıran yatırım: borç!

Şimdi biraz açayım: Enflasyon olan ülkelerde, enflasyon oranı ne gelirse gelsin devletin açıkladığı enflasyon oranı her zaman gerçeği yansıtmaz. Devlet gerçek enflasyonu söylemediği için siz de yüzde yüz faizli krediyle atıyorum bir ev alsanız bile her zaman malınız katbekat değerlenir. Borçlanan her zaman kazanır. İki sene sonra ödediğiniz kredi taksidi üç kuruş olur, ama aldığınız mal, gayrimenkul katlar.

İspatını kendimden vereyim. 2014 yılında Halkalı'da bir ev aldık. 150 bin liraya. Aldığımız kredinin faiziyle filan evin fiyatı yaklaşık 350 bine geliyordu. Hiç unutmuyorum, o günlerde eş dost dalga geçmişti benimle. "Mert, bir de ekonomi biliyorum diyorsun, evin kendisi kadar kredi ödüyorsun," diye.

Şu an o evin değeri ne kadar oldu sizce? Hadi bir tahminde bulunun. İki milyon! Evin bana maliyeti ise 350 bin. Oturduğum yerden bankanın parasıyla para kazanmış oldum. Bundan iyi yatırım mı olur?

Emlak almakla ilgili çok değerli bir başka tüyo da şu: **Ev alacaksanız bunu faizler yüksekken yapın**. Neden mi? Tamam 300 bin lira kredi alıyorsunuz, toplamda 600 ödüyorsunuz belki, ama faizler yüksekken satın alma talebi azaldığı için istediğiniz pazarlığı yapma şansınız oluyor. Kredi faizleri düştüğünde aynı evin 100 talibi olacak, fiyatı talebe göre ikiye üçe katlayacak. Ama üç kişi potansiyel alıcıysa bu size pazarlık şansı veriyor. Faizi fazla ödeyerek belki yüz bin kaybetmiş gibi oluyorsunuz, ama aslında milyon kazanıyorsunuz.

Çok değil, bir yıl kadar önce oturduğum sitede satılık bir ev vardı. Kredi faizleri de gayet yüksekti. Arkadaşlarıma, eşe dosta haber saldım, şöyle şöyle bir ev var, bizim sitede, durmayın bulun buluşturun gidin alın şu evi dedim. 600 bin liraya satıştaydı sözünü ettiğim ev. "Abi faizler bu kadar yüksekken ev mi alınır, git işine. Yüz bin fazla faiz ödemeye ne gerek var?" dediler. Sonra faizler bir düştü, evin fiyatı üç-dört milyona çıktı. Almayan yüz bin kazandım sandı, iki milyon zarar etti.

Sosyal medyamda sık sık kullandığım bir laf var. Bir konuda dediğim çıkınca diyorum ki: Yine bir canım kendim durumu! Bu da onlardan biri. Canım kendim! Söyledik o kadar, kimse parasına para katmak, bir koyup beş almak istemedi. Ben ne yapayım?

İşin şakası bir yana, elbette bu alımları yaparken de doğru şeyi alacaksınız. Faiz yüksek, al size fırsat işte, gidin, bakmadan önünüze çıkan ilk yeri alın demek de istemiyorum elbette. Ama faizler yüksekken talep az, pazarlık açısından da eliniz yüksek olduğundan daha kârlı çıkacağınız net.

Dönelim başlıktaki popüler cümleye: Evet, coğrafya kimi yerde kader, ama aklınızı kullanırsanız da kimi yerde fırsat.

Faiz enflasyonun altındaysa her türlü borçlanmada kârlısınız demektir. Hatta hatta kredi kartıyla yaptığınız alışverişte bile.

Hatırlarsanız iki seçim arasında nakit avansa bir sınırlandırılma getirilmiş, bir gün sonra da kalkmıştı. Peki niye verilmişti bu karar? E millet nakit avans çekip dolar coşacak beklentisiyle dolara, altına para yatırmaya başlamıştı da ondan.

Ağlamaya bakarsak çok ağlarız. Coğrafya kader der, bu süper bahanenin ardına sığınıp mızmızlanarak yaşamaya devam ederiz. Ama aklımızı kullanmayı öğrenmeliyiz.

Ben babamı değiştiremeyeceğimi anladığımda bir karar verdim. Ülkeyi, ekonomiyi, siyaseti değiştiremezsiniz. Ya ağlayacağız, twitter'da birbirimize saydıracağız ya da aklımızı kullanacağız, gerçek zenginler ne yapıyor bunu gözlemleyip kendi kurtuluş reçetemizi yazacağız.

Geçen bir arkadaşım anlattı. Şahane bir yöntem bulmuş. Aklını kullanmaya süper örnek bence. Üç kredi kartı varmış. Diyelim ki birinin ekstre kesim tarihi ayın onu, diğerinin yirmisi, bir diğerinin yirmi beşi.

Harcamalarını kartların hesap kesim tarihine göre yapmaya başlamış. Böylece ödemelerde birer ay kazanıyormuş. Mantıklı. Malum bir ayda bile paranın değeri değişiyor, düşüyor. Hesap kesim tarihiniz 20'siyse 15'inde aldığınız şeyi beş gün sonra ödemiş oluyorsunuz. Ama 21'inde aldığınız şeyi tam bir ay sonra ödemiş oluyorsunuz.

Konu yeniden sık sık "melek mi şeytan mı" diye sorduğum kredi kartlarına gelmişken size bankaların en yüksek para kazandığı yeri söyleyeyim mi? Eminim size de durmadan mesaj geliyordur, ekstrenizin minimumunu ödeyin diye. Bu bankalar da bizi ne kadar seviyor değil mi? Baktılar fazla açılmışız, harcamanın, alışverişin dibine vurmuşuz, sen üzme kendini canım benim, minimumu öde, bu aylık ben seni idare edeceğim diyorlar. Yoksa öyle demiyorlar mı? Elbette demiyorlar. O mesajları kara kaşınıza, kara gözünüze hayran oldukları için atmıyorlar. Çünkü bankalar en yüksek faizi buraya koyuyorlar. Yani sizi minimumu ödemeye ikna ediyor, tavlıyor, en yüksek faizi borç hanenize yazıyorlar.

Oysa aklınızı kullanmayı bilirseniz siz de sistemi hack'leyebilirsiniz. Siz ondan faydalanırsınız. Bunun için de bazı trikler var. On-line bankacılık kullanıyorsanız her işlemin altında taksitlendir yazar. Oysa bu taksitlendirmenin faizi çoğu zaman sıfırdır. Bunu yaparak bile para kazanabilirsiniz. Tabii o küçük yazıları okumayı ihmal etmeden. Çünkü hepsinde sıfır faiz olmayabilir.

İster büyük resme bakıp faiz oranlarına göre borçlanıp mülk alalım, ister kredi kartımızın ekstre kesim tarihine göre alışveriş yapmayı öğrenelim, aklını kullanana coğrafya kader değil fırsat olabilir. Ve çok küçük ipuçları sizi zenginliğe götüren yolun taşlarını döşeyebilir.

Gayrimenkul Satarken Elli Kere Düşünün

Madem enflasyonist bir ülke olan Türkiye'mizde borçlanarak gayrimenkul almanın ne kadar doğru bir yatırım olduğundan bahsettim, şimdi bir de satıcı tarafından bakalım olaya. O cephede ne yapalım, nelere dikkat edelim, bunları konuşalım.

Ev, emlak satmayı düşünüyorsanız size söyleyebileceğim tek bir cümle var: Satarken elli kere düşünün! Uzun yıllara dayanan istatistiklere bakınca görüyoruz ki gayrimenkul hep kazandırmış. Bir anda ihtiyacınız var diye satıyorsunuz, ama sonra asla yerine koyamıyorsunuz. Türkiye gibi ülkelerde genç nüfus çok olduğu için gayrimenkul ihtiyacı da hep artarak çoğalacak.

"Gayrimenkul balonu yakın zamanda patlayacak, evler üçte bir fiyatına düşecek" gibi yorumlar duyuyorum. Bence bu yorumları yapanlar ya konuyu gerçekten bilmiyor ya da size bahsettiğim mülkiyetsizleştirme projesine bile isteye hizmet ediyor. Bu konudaki yorumumu söyleyeyim: Önümüzdeki yirmi yılda da Türkiye'de gayrimenkuldeki trend böyle devam edecek diye düşünüyorum. Şu an alacağınız her şey on yıl sonra alınamayacak hale gelecek. Nüfus artış hızına, genç nüfus artış

hızına bakmak gayrimenkul ihtiyacının ne zaman ne oranda olacağını gösterir. Bu da gayrimenkul yatırımı için en güzel tüyodur. 0 ile 20 yaş arasında on milyon insan gelecekte on milyon konut demektir. Yani güncel durum hakkında bir yorum yapmamı isterseniz bir anda roket gibi tırmanan emlak fiyatlarının yakın bir vadede düşmesini beklemiyorum şahsen.

Konumuza dönersek: Satmanın bir de şu dezavantajı var. Hep söylerim, **para kuş gibidir, kafese koymazsan uçar gider.** Nakit paranın su gibi bulduğu delikten sızıp gitmek gibi bir karakteri var sanki.

Beş milyona ev sattığınızı düşünelim. O parayı hemen başka bir yatırıma dönüştürmezseniz erir gider. Paraya sıkışmış eşiniz dostunuz gelir, para ister. Dayanamaz verirsiniz. Elinizde sıcak para olduğu için normalde yapmayacağınız harcamalar yaparsınız. Standardınızın üstüne çıkarak alımlar yaparsınız. Hiçbir şey olmazsa nefsiniz coşuyor. Çünkü insanın bir de nefsi var, malum. Gemini sıkı tutmazsanız ânında dörtnala koşmaya başlayabiliyor nefis. O yüzden bir şey satarken elli kere düşünün derim. Elbette bir ihtiyaçtan dolayı satmak zorunda kalabiliriz, bu durumda da tavsiyem şu: İhtiyacınız olan kadarını kullanıp hemen kalanıyla başka bir şey alın. Ben buna "parayı doğru yere park etmek" de diyorum.

Bir milyon borcunuz var. Evinizi on milyona sattınız. Biriyle borcunuzu ödeyin, ama dokuzuyla hemen başka yer alın. Ev alın, arsa alın, dükkân alın... Bir yıl öylece tutarsanız bir yıl sonra aynı paraya sattığınızın yarısını ancak alırsınız, o para erir gider.

Yalan Dünya...
Yalan Dünya...

Elde para olunca nefsiniz coşuyor dedim ya. Bana sorarsanız bu dünyadaki en büyük sınavımız nefsimizle vallahi. Onu terbiye etmeyi başarırsak parayı da elde tutuyoruz, mutluluğu da.

Klişe bir laf vardır hani, adam parayı bulunca önce arabayı, sonra hanımı değiştirir diye... Maalesef nefis canlı parayı görünce coşabiliyor. Normalde yapmayacağı şeyleri yapmaya, giymeyeceği şeyleri giymeye, yemeyeceği şeyleri yemeye, gitmeyeceği yerlere özenmeye başlayabiliyor. İnsanı durduk yerde şeytana uyduruyor... Ama tabii ki yine derdimiz ne günah sevap ne din ne ahlak: Derdimiz para. Ve günümüzde nefsimizi coşturan, elimizdeki paranın uçup gitmesine neden olan baş sorumlulardan biri de sosyal medya.

Öyle tarih kitapları, sosyoloji, psikoloji kitapları yalayıp yutmuş biri değilim, ama kafam çalışır ve söyleyeceklerimde iddialıyım; tarihin hiçbir döneminde insanoğlunun bu kadar kendine düştüğünü, kendine bakmaktan, kendine bakılmasını istemekten dünyaya kör hale geldiğini sanmıyorum ben. Herkes *like* bağımlısı olmuş, tık bağımlısı olmuş, görüntülenme bağımlısı olmuş, haberi yok. Beğenilme, takip edilme isteğinin yanında bir de FOMO denilen lanet var. Efendim İngilizcesi

Fear of Missing Out. Yani bir şeyleri kaçırma, haberdar olamama korkusu. Resmen literatüre giren bir fobi türü bu. İnanır mısınız? Sadece bana baksınlar, beni beğensinler diye değil, kim ne yaptı, ne etti, ne giydi, ne yedi, ne içti kaçırırım maazallah duygusuyla da elimizden düşmüyor telefonlar. Ama konumuz sosyal medya ve işin paraya çıkan yönü. Oradan gidelim…

Para ve sosyal medyanın ne alakası mı var? Çok, ama çok alakası var! Çünkü bizi tüketim sarmalına sokan şeylerin başında hayatın reklamlar kısmı, sosyal medya vb. geliyor. Gördüğümüz her şeyi gerçek sanıyoruz; o resimlerde gördüğümüz yaşantılara, kişilere özeniyoruz. Sonra ben de o resimdeki gibi olmalıyım diyerek ihtiyacımız olmayan çantaya 20 bin lira veriyoruz. O resme girmek için denizden de tekneden de anlamasak da gelecek on yılımızı ipotek altına alıp ben de tekne alacağım, ben de öyle yaşayacağım diye tutturuyoruz. Bu sosyal medya yüzünden resmen mutlu olmak, iyi hissetmek için değil mutlu görünmek, havalı görünmek için yaşıyoruz. Geçenlerde başıma gelen bir olayı anlatayım. Bakalım bana hak verecek misiniz?

Karı-koca bir çift arkadaşım var. İsimlerini vermeyeyim, ünlü tipler. Adam mimar, kadın oyuncu… Çok severim ikisini de. Arada düşeş bir emlak gelince hemen ararım, alın kâr edersiniz diye. Alırlar, sonrasında hep teşekkür ederler. Tatlı bir çift. Tabii ikisini de takip ediyorum sosyal medyadan. Öyle mutlu görünüyorlar ki ne yalan söyleyeyim imreniyorum, hatta amma da mutlular diye düşünmeden de edemiyorum. Yani üç çocuğa rağmen sanırsın dünkü âşık. Biri Instagram'dan eşinin resmini koyup diyor ki: "Seni kalbime kazıdım." Öteki yine aynı yerden yanıt veriyor: "Sensiz hayat haram bana…" Arada bıyık altından gülüyorum da. Bu ne coşku yahu diye. Bir aşk bir aşk ki sormayın! Tabii bizim muhabbetimiz hep sosyal ortamlarda, çay kahve içme, arada bir şeyler yeme şeklinde. Bu yüksek dozlu aşk patlamasına öyle sosyal ortamlarda pek şahit olmuyoruz; yan yanayken gayet normaller. Ama birileri sorsa sence en çok kim âşık diye, gördüğüm kadarıyla onlar herhalde derim.

Bir-iki ay oldu. Hop bir haber. Boşanıyorlarmış. Aradım kocayı:

"Nedir durum abi? Hayırdır, üzüldüm vallahi."

"Boş ver ya Mert. Zaten uzun süredir anlaşamıyorduk."

Haydaaa! İyi de seni kalbime yazarım, sensiz hayat haram bana di-

yordunuz?

Elbette sesli söylemiyorum bunları, içimden diyorum. Dışımdansa adam gibi soruyorum:

"E çok mutlu görünüyordunuz. Yani paylaşımlar filan. İmreniyordum resmen."

"Oğlum sen ne bakıyorsun paylaşıma. Bizim hanım biraz da millete hava atmak için yapıyordu. Malum oyuncu. Etrafa, birbirlerine oynuyorlar. Çok seviyorum kocamı filan. Kalkıp bir kahvaltı hazırlamayalı beş sene olacak. En son ne zaman oturup sohbet ettik hatırlamıyorum bile..."

Yaaa... Bu da benim kendimi yakın sandığım bir aile. Düşünsenize hiç tanımadıklarımızı.

Ben size bir şey söyleyeyim mi, sosyal medyada gördüğünüz hayatların yüzde doksanı yalan!

Sadece Instagram'a bakın, takip ettiklerinizin yüzde 90'ı mutlu. Bakıyorsunuz herkesin hayatı muhteşem... Sosyal medyada herkes evli, mutlu, çocuklu... Ya da herkes manken gibi. Herkesin hayatının her karesi bir film sahnesi kadar güzel, ihtişamlı. Sonra Instagram'da manken gibi görünen kadını sokakta görüyorsunuz, hayattan vazgeçmiş. Büyük aşk yaşıyor sandığınız adam ve kadın boşanıyor; adam diyor ki: "Zaten anlaşamıyorduk..."

Peki bu yüzde 90'ı yalan hayatların bizim hayatımıza etkisi ne?

Etkisi şu: Baktıkça, takip ettikçe eksiklik duygumuz artıyor. Herkes mutlu, ben niye mutsuzum? Herkes hayatın keyfini çıkarıyor, ben niye kös kös oturuyorum? Ben de oraya tatile gitsem, öyle bir evde otursam, şu kadının giydiği gibi giyinsem, şu adam gibi bir teknem olsa ben de mutlu olurum diyoruz.

Kıyas yaptıkça daha mutsuz oluyor, kıyasladıklarımız gibi görünmek için anlamsız şeylere paramızı kaptırıyoruz.

Siz bu oltaya gelmeyin, olur mu?

Kendinizden pay biçin. Instagram'a koyduğunuz, dünyanın en mutlu insanı gibi göründüğünüz selfie'yi çektiğiniz gün neler yaşadınız? 24 saat ağzınız kulaklarınızda mı gezdiniz? Oradan hesap edin.

Sosyal medyada gördüğünüz görüntülerin gerçek değil kurgulanmış gerçek olduğunu hep hatırlayın. Orada gördüğünüz yalan hayatlara imrenerek paranızı saçma sapan şeylere kaptırmayın.

Ördek Sendromu

Sosyal medyadaki yalan hayatlardan girdik. Öyle tek başlıkla anlatılıp bitirilecek konu değil, derya deniz resmen.

Ben psikolog olsam oturur bunu yazarım. Sosyal medyanın nasıl hepimizde kişilik bozukluğu yarattığını, insanların kendini mutsuz, eksik hissetmesinin baş sorumlusu olduğunu yazarım. Şimdi bakın olaya başka bir yerden bakalım.

"Ördek Sendromu" diye bir kavram var. Amerika'nın Stanford Üniversitesi'nden çıkmış bir kavram bu. İngilizcesi Duck Syndrome.

Stanford 150 yıllık üniversite imiş. Araştırma, geliştirme, girişimcilik konusunda iddialı. 1954'ten beri 54 üniversite mezunu, akademik personeli vs. Nobel ödülü almış. Elbette ben Google'ın yalancısıyım, ama anlatacağım ördek sendromu oradan çıktığı için araştırayım dedim, karşıma çıkan bilgiler bunlar.

Peki nedir bu ördeğin konumuzla ilgisi?

Şöyle anlatayım:

Böyle önemli bir üniversitede okumak kolay olmasa gerek. Bu bilgilerden bile gayet hırslı, başarılı öğrencilerin girebildiği bir yer olduğunu tahmin edebiliriz.

Üniversitede bir araştırma yapılmış. Bu araştırma üniversitede oku-

yan öğrencilerin sakin, cool, kendinden emin görüntülerinin altında aslında canhıraş biçimde çabaladıklarını, öyle görünmek için aslında delice uğraştıklarını göstermiş.

Demişler ki: Aa, bu çocuklar aynı ördekler gibi!

Hiç suyun üzerinde yüzen ördekleri izlediniz mi? Nasıl da rahat rahat yüzerler. Kuğu gibi süzülürler adeta. Ama aslında su altından bakabilsek ayaklarını deli gibi çırptıklarını görürüz. O süzülüp gitmenin arkasında koşu bandında gibi ayak çırpan ördekçikler vardır.

Şimdilerdeyse bu Stanford çıkışlı "ördek sendromu" sosyal medyada kendimizi gösterdiğimiz halimiz ve gerçek hayatımız arasındaki çelişkiyi anlatmak için kullanılır oldu. Psikolojinin popüler kavramlarından birine dönüşmeye başladı.

Evden çıkarken eşinle kavga kıyamet tartışıyorsun, yarım saat sonra sahilde "Aşkımla gün batımı keyfi" diye post atıyorsun.

Akrabaya eşe dosta borç için yalvarıyorsun, olmadı kredi çekiyorsun, bir şekilde para bulup buluşturup gidiyorsun Çeşme'ye.

Gelsin post: "Bu yaz da Çeşme klasiğimiz değişmedi. Bizim için yaz demek Çeşme demek!"

Ördek suyun üzerinde keyifle süzülüyor, ama ayaklar çırpmaktan bitap düşmüş. Kapının eşiğinde kavga, postlara bakarsan "aşkımla gün batımı keyfi".

Bakın bu "ördek sendromu" aklıma ne getirdi.

Hani bir fıkra vardır. Adamın biri vakit gelmiş göçmüş bu dünyadan. Gelmiş sorgu meleklerinin karşısına. Ölçmüşler biçmişler, bir bakmışlar ki adamın günahları ve sevapları eşit. Demişler ki: "Günahın sevabına tam denk. Sen seç, cennet mi istersin cehennem mi?"

İkisinin de kapısına götürüp göstermişler. Bir bakmış adam cennette herkes sakin sakin oturuyor, huşu içinde, ağaçların altında dua ediyor.

Bir de cehennemin kapısından bakmış. Ooo, millet âlem yapıyor. Çalsın sazlar oynasın kızlar.

Cenneti pek bir sakin bulmuş, hayatta pek eğlenemedik bari burada biraz eğlenelim diyerek cehennemi seçmiş.

Atmışlar cehenneme. Ve bir anda kendini alev kazanının içinde bulmuş. "Yandım!" diye bağırırken de hesap sormaya başlamış: "E hani kızlar vardı? Eğlence vardı?!"

"Sen ona ne bakıyorsun? Onlar reklamlar kısmıydı!" demişler.

Aynen o hesap. Sosyal medya profiline bak, kadının bütün hayatı romantik aşk filminden kareler, gerçek hayatına bak depresyonda.

Tekrar edeyim: Oralarda gördüğünüz hayatlar gerçek değil, inanmayın, en azından hepsine inanmayın. Filtrelenmiş görüntülere kapılıp gaza gelmeyin. Ben de şunu giyeyim, ben de bunu alayım demeyin. Paranızı cebinizden siz farkında bile olmadan alan en büyük tuzak bu.

Yakınlarda *Xanax* belgeselini izledim Netflix'te. Malum antidepresan bu. Diyor ki belgeselde Amerika'da Xanax kullanımı, uyuşturucu kullanımı öyle artmış ki artık kullanmayan bulmak zormuş. Buna gerekçe olarak da sürekli birbiriyle yarış içindeki insanları gösteriyorlar. Öteki gibi olma sevdası ülkeyi depresyon ülkesi yapmış. Oysa dediğim gibi azıcık düşünseniz kendinizden de bilirsiniz, oraya koyduğunuz resim 24 saatin içindeki bir saniye ve kurgulanmış, pozlanmış, filtrelenmiş bir kare…

Bu birilerine bakıp onların hayatını, hayalini yaşama meselesinde imrendiğiniz kişinin ille de sosyal medya fenomeni olması da gerekmiyor. Önceki bölümlerde Abdullah Abi'nin, ortağının hazır hayalini üstüne giymeye çalışıp tekne almasını anlatmıştım.

En küçük topluluklarda, ailelerde bile bir takip edenler var, bir de takip edilenler. Yani mevcut hayale girmeye çalışanlar.

Bir arkadaşım var. Birol. Hem arkadaşım hem de yayıncım.

Aşırı cool biridir Birol. İşini en iyi şekilde yapmayı da bilir, yaşamayı da. Birol Mercedes Vito kullanıyor. Çünkü iki güzel çocuğu var; malum çocukların koltukları var. Arkadaşlarıyla buluşmaları meşhur; hep kalabalık geziyorlar. Yani büyük araç onun için bir ihtiyaç.

Adam öyle karizmatik ki bindiği araba da yakın çevresinde trend olmuş. Sosyal medya fenomeni değil, ama yakın çevresi için bir anlamda öyle. Bir akrabası var, özeniyor Birol'un hayatına, o da gitmiş Vito almış. E senin çocuğun yok ki! Bir sen, bir karın. Ne yapacaksın koca arabayı? Detayını sormadım. Belki borca girip almış. Yine aynı hikâye.

Bu konu üzerine çok düşünüyorum ben. Oransal bir sonuca da vardım. Bana sorarsanız Türkiye'deki insanların yüzde 10'u kendi istediği hayatı yaşıyor. Burada kastettiğim kendi istediği hayatı yaşamak zenginlik veya varlıklı olmakla ilgili değil. Kendi seveceği hayatı, gerçekten istediği hayatı yaşamak anlamında söylüyorum. Yüzde 90'ı ise başkasının hayalini satın alıp onu yaşamaya çalışıyor. Ya da başkasının çizdiği resmin içine girmeye çalışıyor. Bunun için de deli gibi uğraşıyor; yeri geliyor onu gerçekten mutlu edecek şey yerine başkasının hayaline parayı yatırıyor.

Hepimiz seri üretim bir mutluluk resminin peşine düşmüşüz yani. Oysa mutluluk da hayat da kişiye özel. Kimsenin diktiğini giyemezsin. Kendin oturup biçeceksin, dikeceksin bu elbiseyi. Sonra üzerine giyeceksin.

Hatta daha da ileri gideyim: İddia ediyorum Türkiye'deki mutsuzluğun sebebi ne siyaset ne ekonomik kriz. En önemli neden bu kafa yapısı.

İnsanlar sürekli başkasının hayatına bakmaktan, başkasıyla yarışmaktan kendi hayatlarını yaşayamıyorlar. Adam caz değil türkü seviyor, ama hayran olduğu kişiler caz dinliyor diye caz dinliyor. Aslında acılı Adana seviyor, ama el mecbur suşi yiyor. Aslında canı simit-krem peynir çekiyor, ama karizma görüneyim diye Frappuccino ve kruvasanla kahvaltı ediyor. Çünkü en büyük derdi nasıl görünürüm.

Sadece başkasının hayalini giyinmek, hep başkalarının hayatını görüp özenmek de değil mesele. Bunları yapıyoruz, üstüne bir de "birileri" var ki biz aslında hep onlar için yaşıyoruz. Bu "birileri" kendimizi bilmeye başladığımız andan itibaren giriyor hayatımıza. Son nefese kadar da çıkmıyorlar. Nereye gitsek yanımızda geliyorlar. Kim bu birileri? Tahminleri alalım… Söyleyeyim: el âlem! Nedir bu el âlem, nerede yaşar, kaç kişidir bilmiyoruz, ama sevdiğimiz, istediğimiz, gerçekten mutlu olacağımız şekilde yaşamamızın önündeki en büyük engellerden biri de bu. Sadece bununla kalsa iyi. İş paraya, yatırıma gelince de resmen el âlem şöyle desin, aman böyle demesin diye bir sürü para harcıyoruz.

Bir anekdot anlatayım. Başrolde yine kendisi, el âlem var.

Geçenlerde bir müşterim geldi. Bir ev bakıyor. Florya'da şahane bir ev buldum. Evi size nasıl anlatsam? Yaşadığım yerden mutluyum ben, ama Mert burası olmazsa en mutlu olacağın yer neresi olurdu deseniz orası

olurdu derim. Ev değil bir rüya. Hem fiyatı da süper.

Müşterimle beraber baktık ettik. O da çok beğendi. Hatta hayran kaldı.

Sonra dedi ki: "Bu ev bize uymaz Mert Bey!"

"Aaa! Niye ki? Beğendiniz diye düşündüm."

"Beğendim beğendim. Müthiş hatta. Bayıldım. Fiyat da bana çok uygun. Ama bizim oturduğumuz mevcut evimiz 500 metrekare. Burası 300. Bu eve geçersek el âlem bizim işlerimizin kötü gittiğini düşünür, bizi ağzına dolar. O yüzden alamam."

Dedim ki: "Farkında mısınız? Siz el âlem için, başkaları için yaşıyorsunuz."

Aynı şey hepimiz için geçerli. Çoğumuz istediğimiz değil başkalarına beğendireceğimiz evlerde oturuyoruz. İstediğimiz değil başkalarına beğendireceğimiz giysileri giyiyoruz. Başkalarına beğendireceğimiz arabaları sürüyoruz.

Yalan dünya ve ördek sendromu bölümlerinin özet dersi de bu olsun: ister sosyal medya ister sosyal çevre. **Yarışta olmak, sürekli yarışta hissetmek size para kaybettirir. El âlem için yaşamak size para kaybettirir, mutlu olma şansınızı elinizden alır.**

Tavsiyem şu: Etrafınızda sizi maddi olarak aşırı harcama yapmaya, kıyas yaparak sürekli bir şeyler almaya yönlendiren kişiler varsa çevrenizi değiştirin. Sidik yarışı yapan toksik insanları da hayatınızdan çıkarın. Elbette iş ortaklığı yapmaktan, birlikte iş yaptığınız insanlardan bahsetmiyorum. Ama sürekli yarışta hissettiren, sürekli yarışta olmanıza neden olan insanlar size hem para kaybettirir hem de sizi depresyona sokar. Kendinizi eksik hisseder, gereksiz şeylere kıymetli paranızı harcarsınız.

Aynı şeyi kadınların giyim kuşam alışkanlıklarında da görüyorum. Müthiş bir kıyafet. 1.80'lik mankenin üzerinde rüya gibi durmuş. Ama boyunuz 1.60, aynı kıyafeti alıp giyiyorsunuz da aynı görüntü ortaya çıkmıyor ki ablacığım.

Herkes ideal bir mutluluk resminin içine girmeye çalışıyor, ama kendi mutluluğunu inşa etmek için çabalamıyor. Peki nasıl inşa ederiz ken-

di mutluluğumuzu? E bu kitabı okuma nedeniniz biraz da bu aslında. Emekle, çabayla, akıllı yatırım ve tasarrufla inşa edeceksiniz.

Bunları yaparken de hep aklınızda şu soru olacak: Ben gerçekten ne istiyorum? Bu soru hayat kurtarıcı bir soru bence. Bunun üzerine uzun uzun düşünmek, sizi hem paranızı hiç de ihtiyacınız olmayan şeylere kaptırmaktan alıkoyar hem de daha sahici bir hayat yaşamanızı sağlar.

Ağaç Yaşken Eğilir, Para Kazanma Bilinci Çocuklukta Başlar

Çocuklarımız bizim her şeyimiz. Güzel yaşasınlar, bizden iyi yaşasınlar istiyoruz. Peki, ama onlara para konusunda ne öğretiyoruz? Daha doğrusu onlara para konusunda gerçekten bir şey öğretiyor muyuz? Çok emin değilim doğrusu...

Geçenlerde bir arkadaşım geldi. İyi para kazanıyor; oturduğu ev kendinin değil, ama genel müdür kıvamında biri diyelim. Çocuğuna at almış. Şaka değil. At! Gururla onu anlatıyor.

Bende yine içimden geçen bir haydaaa! Çok paran varsa elbette atın olsun, çocuğunun atı olsun. Sabancı'ysan, Koç'san, bilmem kimsen zaten olsun. Ama at nedir kardeşim? Sen bu çocuğu hayata atla başlatırsan o çocuk on yıl sonra neyle mutlu olacak?

Çocuklarımıza bazen kendimizi zorlayarak bir hayat standardı sağlıyoruz; onları yüksek yerden başlatıyoruz. Bunu da anlıyorum, çok iyi anlıyorum; biz ayakkabısı yırtılınca yeni ayakkabı alınan bir kuşaktanız. Bir şeyi iyice eskitmeyi yaşamış bir kuşağız. Biraz da kendimiz yaşama-

dığımız için yapıyoruz bunu. Elbette anlıyorum. Ama biliyor musunuz, aslında iyilik etmiyoruz onlara. Üzeyir Garih'in çok sevdiğim bir lafı vardır: "Benim çocuğum asla benim kadar mutlu olamayacak, çünkü ben adım adım çıktım merdivenleri," demiş.

Ne kadar doğru bir söz!

Konfor alanında, yüksek standartlar içinde büyüyen çocuğun hem tatmin duygusu kalmıyor hem de halkla, yaşadığı ülkenin insanıyla bağı kopuyor. Serveti yapan babası hamalla bile otururken çocuk rezidansta, yalıda büyüyor, yurt dışında okuyor. O size anlattığım "boktan bilgi"yi alamıyor. Bilgiden kopuk oluyor. Belli bir standarda doğduğu için giderleri yüksek oluyor, tasarruf nedir bilmiyor.

Geçenlerde bir videoya denk geldim. Sosyal medyamdan da paylaştım. Koç Üniversitesi'nde okuyan Fransız bir öğrenci izlenimlerini paylaşıyor. Türkiye'ye Erasmus ile gelen Léa Rodier isimli bir kız. Bakın ne diyor:

"Okula ilk geldiğimde doğrusu ortamı biraz garipsedim. Fransa'da da özel bir okula gidiyordum ben. Biz orada günlük kıyafetlerle okula giderdik. Toplu taşıma kullanırdık. Koç'a geldiğimde ise spor arabalarla okula gelen öğrenciler, lüks çantalar takan kızlarla karşılaştım. Galiba bir tür hava atma kültürü vardı. Fransa'da çok paranız olsa bile onu göze sokmazsınız, saklarsınız. Çok zengin olsanız bile. Çocuklarınıza da pek fazla para vermezsiniz. Çünkü onların da sıradan bir eğitim hayatı yaşamasını istersiniz. Sanırım Türkiye'de diğerlerinden daha zengin olan bir sınıf var. Ve bu durumu da göstermek istiyorlar."

Vallahi çok haklısın Léa! Toplum olarak derdimiz hava atmak!

El âleme şov yapmak…

Şimdi size bir de diğer uçtan örnek vereyim. Aslında bu anlattığımı zenginliğin sırrı, bu sırrı çocuklara aktarmanın formülü kategorisinde de düşünebilirsiniz.

Gayet hali vakti yerinde bir dostum var. Mehmet. O da emlak sektöründe. Arada gider çayını kahvesini içerim, fikir jimnastiği yaparız, ekonomiyi konuşuruz. Çok da şık bir ofisi var Ataşehir'de.

Geçenlerde uğradım, hasret giderelim dedim.

Ofisine girdiğimde bir baktım kızı da odasında. Tatlı, bıcır bıcır bir

kız. Ortaokulda okuyor. İsmi Elif.

"Aferin Elif," dedim. "Derslerini babanın yanında mı yapıyorsun sen?"

Kız gülümsedi. Bir şey demedi. Cevabı arkadaşım verdi.

"Yok yok," dedi arkadaşım. "Benim notlarımı temize çekiyor."

"Nasıl abi?"

"Anlatacağım," dedi.

Biz sohbete daldık, bu arada Elif işini büyük bir titizlikle yapıyor, pür dikkat minik elleriyle yazıyor da yazıyor. Bir yarım saat sonra bitirdi, bilmem kim ablanın yanına gideceğim deyip ofisin başka bir bölümüne gitti.

Anlattı hikâyeyi arkadaşım. Elif telefon istemiş. Hem de en son model iPhone. Tutturmuş resmen; bütün arkadaşlarımda var bende niye yok diye. Peki Mehmet ne yapıyor? Hayır diyor. Ona ikinci el, eski model bir iPhone alıyor. Ayrıca şartları da var: Kumbaranda birikmiş parayı alacağım, ayrıca bana borçlanacaksın. Haftada beş saat notlarımı temize çekeceksin, benden para kazanarak borcunu ödeyeceksin!

Kız oturup notları temize çekiyor, baba iki yüz lira ödeme yapıyor. Daha doğrusu borçtan düşüyor.

"Ciddi ciddi de saate bakıyorum, şu kadar yazmışsın, bu kadar düşüyorum diyerek deftere yazıyorum," diye gülerek anlatıyor arkadaşım.

Aslında borç düştüğü filan yok da kıza para bilincini aşılamaya çalışıyor.

"Bravo abi!" dedim. "Gerçekten çocuğunun iyiliğini düşünen bir babasın sen."

Çocuk bu temize çekme işinde o paranın ne demek olduğunu, nasıl kazanıldığını öğrenecek değil belki, ama borçlanmayı, bir şey satın alırken ona bir para ödendiğini öğrenecek. Tebrik ettim arkadaşımı.

Önceki kitabımda da biraz bahsetmiştim. Ben kolejde okudum. Ama arkadaşlarımın çoğu gerçek zengin ailelerden geliyorlardı. Onların hayatlarını, ne yapıp ne yapmadıklarını da iyi gözlemledim.

Yaz gelir, biz üç ay tatile giderdik. Deniz, kum, güneş altında kapkara olurduk. O gerçek zengin ailelerin çocukları arkadaşlarım ise iki hafta

tatil yapar, döner, babalarının fabrikalarında yaz boyu çalışırlardı. Hem de eşek gibi. Çünkü babaları onlara o disiplini vermek istiyordu.

İshak Alaton oğlunu Üzeyir Garih'in asistanı olarak çalıştırırmış, Garih'in oğlu da Alaton'un yanında. Anılarında okumuştum. Zenginler böyle yetiştiriyor çocuklarını. Çünkü parayı öğretmek bu demek. Baksan o servet değil çocuğuna çocuğunun torununa da yeter. Ama burada amaç başka.

Çocuklarımızı çalıştırmanın, mesela üniversite okuyorlarsa yazın bir yerlerde çalışmalarını teşvik etmenin bir artısı da şu: Diyelim ki çocuk üniversitede okuyor, yazın da seçeceği bölümle ilgili bir işte çalışıyor. Gelecekte neyi yapmak istediğini, neyi istemediğini anlamak için daha güzel bir yol var mı? Ekonomi okuyorsunuz ya da okumak istiyorsunuz, yazın da ekonomiyle ilgili bir işletmede staj yapıyorsunuz. Okul bitince nasıl bir ortamda, gün boyu mesainizi neye harcayacağınızı görüyorsunuz. Ve bir bakıyorsunuz aslında ismine tav olup çevreden ekonomi çok iyidir diye duyup seçmişsiniz veya seçmek istiyorsunuz, ama aslında hiç de hitap etmiyor size. Yol yakınken rotayı değiştirmek daha iyi değil mi?

Ben üniversitedeyken yazın bir borsa şirketinde çalıştım ve borsanın bana uygun olmadığını net bir şekilde gördüm. Bir şeyler öğrendim mi, elbette öğrendim, ama gelecekteki işimin bu olamayacağına da yüzde yüz ikna oldum.

Yoksa 23-24 yaşına dek okuyorsunuz, hop iş hayatına atılıyorsunuz ve bir bakıyorsunuz aslında okuduğunuz bölümün gerçek hayattaki işlerini hiç sevmiyorsunuz. Asla mutlu olamayacaksınız bu işlerde. Finansçı olacağım diyorsunuz, üniversiteydi, mastırdı 27 yaşında işe girip 29'da diyorsunuz ki ya ben finans işini hiç sevmiyormuşum ki! Kariyerinizi sıfırlayıp yok satışçı olayım, aslında gönlümde yatan aslan aşçılık vallahi diyorsunuz, böylece de en kıymetli yıllarınızı kaybetmiş oluyorsunuz.

Belki kimilerine çok basit gelecek bu dediğim, ama eski zengin, gerçek anlamda varlıklı kişilerde gördüğüm bir başka şey de çocuklarıyla para konuşabilmeleri.

Hatta bazıları bununla ilgili çocuklarına mektup bile yazıyor kalıcı olsun diye.

Para sahibi olmayan ailelerde, orta sınıf ailelerde para konuşmak ise

ayıp, adeta günah. Peki 18-20 yaşına dek çocuğunuzla para konuşmazsanız, parayı adeta gökten inen bir şey gibi görürse bu çocuk yarın öbür gün iş hayatına atıldığında, kendini geçindirmek durumunda kaldığında sudan çıkmış balığa dönmez mi?

İlginçtir, çocuk ne ailede para konuşulduğunu görüyor ne okulda. Bir fanusun içinde yaşıyor. Üniversitede okuyor. Sonra bir işe girince parayla gerçek anlamda tanışıyor. Dünyanın en önemli konusunu çocuğun 20-25 yılı boyunca konuşmayarak ona iyilik ettiğimizi sanıyoruz. Oysa bu yanlış.

Sonra parayı daha yeni yeni anlamaya başladığı 30-35 yaşında bir dolandırıcı geliyor, bir koy beş al diyor, çocuk artık yetişkin, ama o tuzağa düşüyor. Çünkü paranın psikolojisini ne olduğunu, ne olmadığını anlamış değil.

Eskiden okullarda ev ekonomisi dersi vardı. Tamam, daha çok kız çocuklarına ev çekip çevirme, annelik gibi konularda bir dersti bu, ama bence lise seviyesine finans ve para yönetimi dersi kesinlikle konmalı. Bunu eğitim bakanımıza, ilgililere şiddetle tavsiye ediyorum.

Ama sistem bunu ister mi pek emin değilim tabii.

Çünkü Büyük Sistem ilk kitabımda detaylı olarak anlattığım, bu kitabımın başında da biraz bahsettiğim gibi sizi bir tüketici olarak yetiştirmek üzere çalışıyor. Parayı anlamanızı istemiyor ki, niye yapsın bunu? Siz bu büyük ve güçlü akan nehirde tek başına ters yönde kürek çekebilir misiniz? Emin değilim. Bu yüzden iş bence ailelere düşüyor.

Çocuğunuza vereceğiniz en büyük hediye paranın nereden geldiğini ve nereye nasıl gittiğini bilmesidir.

Bakın yine benzer bir hikâye geldi aklıma, onu da anlatayım, konuyu perçinleyelim.

Gayet varlıklı bir abimizin evindeyim. Kızını çağırdı, "Sende yirmi lira var mı?" dedi. "Su alınacak."

"Ne oluyor, yoksa ben vereyim," dedim.

"Yok karışma, dur," dedi.

Kızdan yirmi lirayı aldı ve "Suyu almazsak hafta sonu susuz kalırız. Allahtan sende bu para varmış," dedi.

Kız çıkınca "Neden böyle dedin?" dedim.

Cevabı aynen yazıyorum:

"Çünkü bunlar bu yirmi liranın ne kadar önemli olduğunu bilmiyorlar. Bu çocuk suyun ne kadara alındığını, almazsan hafta sonu su gelmeyebileceğini öğrensin."

Dedim ya, anne babaları da anlıyorum. Orta sınıftan, fakirlikten gelenin şöyle bir bakış açısı oluyor: Ben zorluk yaşadım, çocuğum yaşamasın. Biz daha çok çocuklarımıza iyi oku, yeter ki oku, başarılı ol diyoruz. Hatta aman mutsuz olma diyoruz.

Oysa siz çocuğunuza yirmi yaşında en güzel arabayı, en güzel telefonu aldıysanız o çocuğun gelecek elli yıldaki mutluluk hakkını da elinden almış olursunuz. Yirmi yaşında bir çaba göstermeden istediğini alıyor. Bundan sonrasında her şey eksik hissettirecek. Hele de bir daha o arabayı alamazsa trilyonluk arabaya binerken mutsuz hissedecek. Babam bana bunu zaten almıştı diyecek, yenisini alamadıkça mutsuz hissedecek. Köklenmemiş zenginlerin, henüz zenginliği hazmedememiş insanların yaptığı en büyük hata bu. Gerçek zenginler ise tam tersini yapıyorlar.

Birinci Kuşak Kurar, İkinci Kuşak Yönetir, Üçüncü Kuşak Batırır

Para, zenginlik, çocuklar demişken benim çok, ama çok ilgimi çeken bir konudan bahsedeyim. Elbette ki bu konunun ucu da "parayı kazanmak, tutmak için ne yapmalı"ya çıkıyor.

Önce başlıktaki cümleyi açıklayayım:

Çok bilinen bir cümle, bir tespittir bu. Kimilerine göre Batılı bir deyiş, kimilerine göre kaynağı bir Çin atasözü. Açıklaması ise şöyle: Zenginlik üçüncü nesilden sonra devam etmez. Birinci nesil zorlukla, emekle kurar, serveti yapar; ikinci nesil o serveti korumayı bir şekilde başarır; üçüncü nesil ise batırır.

Gerçekten de yaşımın elverdiği ölçüde gözlemlediğim kadarıyla, on yıl önceki, yirmi, otuz yıl önceki zenginler listelerine baktığımda ben de görüyorum bunu. Google diye bir şey var, isterseniz siz de araştırın: 25-30 yıl önceki zenginler listelerini bulun. Bir de şimdikilere bakın. 30 yıl öncenin zenginleri bugünkü listelerde yoktur. 60 yıl önceki artık yoktur.

Vehbi Koç kitabında anlatır: Çocuklarına der ki: "Bakın, 1930'un en zengin aileleri bunlardı. Şimdi biz varız, ama biz de onlar gibi olabiliriz."

En basitinden kendiniz sahaya inip test edebilirsiniz bu durumu. Gidin Beşiktaş'a, Bakırköy'e. Girin bir dükkâna, üç-beş muhabbet edin. Abi nerelisin, dükkân sizin mi, nereden geldiniz diye sorun. Bir tane Beşiktaşlı, Bakırköylü göremezsiniz. Adam Güneydoğu'dan gelmiş, tırnaklarıyla kazımış, para biriktirmiş, almıştır o dükkânı. Doğu ve Güneydoğu'da otuz yıl önce fakirlik içinde yaşayan adamındır artık o dükkân.

Bir zamanların Bakırköylü, Beşiktaşlı sahipleri yoktur.

Yanlış anlaşılmasın, büyük saygı duyuyorum böyle tırnaklarıyla kazıyıp servet yapan, gayrimenkul sahibi olan kişilere. Benim söylemek istediğim başka.

Yukarıdaki cümleye dönmek istiyorum. Niye böyle oluyor peki? Niye 30-40 yıl öncenin zenginleri artık listede değil. Niye Beşiktaşlı amcalar o dükkânları satmak durumunda kaldı da Doğulu kardeşlerim, İç Anadolulu kardeşlerim aldı?

Bu üç nesil kuralı, tezi, laneti, artık adına ne derseniz deyin doğru. Ama bunun nedeni de yine bir önceki bölümde anlattığım yere, çocuklarımıza çıkıyor.

Birinci nesil, bir Sabancı, bir Koç gibi geliyor Anadolu'dan, tırnaklarıyla kazıyor, ticari ve pratik zekâsıyla yapıyor o serveti. Büyük bir para imparatorluğu kuruyor.

İkinci nesil de şanslı. Çünkü o anne babayla, serveti kuran bakış açısıyla büyümüşler. O evde yetişmişler. Zengin kafa yapısı, zengin bakış açısına sahipler. Buradaki zengin bakış açısı zengin yaşayalım demek değil, aman yanlış anlaşılmasın. Parayı büyütelim bakış açısı.

Onlar da serveti koruyor, belli oranda büyütüyorlar.

Ama üçüncü nesil geldiğinde olan oluyor.

Şöyle bir hayal edin: Üçüncü nesil dediğimin dedesi Anadolu'nun göbeğinden, belki vakti zamanında at sırtında, eşek sırtında kasabaya inip sonra şehre gelmiş. Elinde tahta valiz. İstanbul'da yokluk çekmiş, belki açlık çekmiş, fırsat görüp emek harcamış, biri iki, ikiyi üç yapmış. Servetini, yaşam standardını en cimri adımlarla yükselterek yapmış. Yok-

luktan gelmiş, varlığın değerini biliyor. Onun çocuğu, ikinci nesil biraz daha refah görmüş, ama o serveti başlatan babanın şemsiyesi altında büyümüş. Paraya, tasarrufa, israfa nasıl baktığını görmüş. Belki üniversitelere gitmiş, yurt dışına gitmiş, ama ilk neslin kafa yapısını yaşamış. Şahit olmuş.

Üçüncü nesil ise doğduğunda zaten aile zengin. At sırtı, eşek sırtı, tahta valiz onun ancak "köyden indim şehre" filmlerinde görebileceği bir şey. Zaten en güzel evde doğmuş. Kolejlerde, büyük ihtimal yurt dışında okumuş. Dede-nine o büyürken artık yaşlı. Onlara çok yakında artık hayatta olmayacak biraz köylü, biraz pinti, biraz tuhaf yaşlılar olarak bakıyor. Belki bazen dediklerinden bir şeyler alıyor, ama hayatı yaşamayı bilmemiş insanlar olarak görüyor. O daha büyük bir hayatın içine doğmuş biri çünkü. Ve servet de işte bu üçüncü neslin elinde bitiyor. Çünkü serveti yaratan bakış açısı ona geçememiş oluyor.

Bu yüzden önceki bölümde anlattığım gibi gerçek zenginler, zenginlikleri sürsün isteyenler çocuklarını yazın çalıştırıyor, telefon alıp borç hanesine yazıyor.

Zenginliği koruma yöntemleri de bir tür uzmanlık alanı yaratmış. Artık yurt dışında ve ülkemizde de servet danışmanlığı, ikinci nesil, üçüncü nesil servet danışmanlığı, koçluğu gibi uzmanlıklar bile oluşmuş durumda.

Bir danışmana ihtiyaç duyacak kadar büyük bir servetiniz var mı bilmem, ama ben size onların öğreteceğini bir-iki cümleyle söyleyeyim: İster servet sahibi olun ister olmayın çocuğunuza küçük yaştan itibaren paranın psikolojisini, tasarrufun önemini anlatın. Paranın gökten zembille inmediğini öğretin. Ona vereceğiniz en büyük hediye bir at değil bu olabilir.

Bu bölümü bitirirken başta kendisinden bahsettiğim Vehbi Koç'a dair de çok öğretici bir şey paylaşayım.

Medyada, gazetelerde de yer almış bir metin, bir mektup bu.

Mektup,

Gönderilen: Bay Rahmi M. Koç,

Gönderen: Vehbi Koç

şeklinde başlıyor ve şöyle devam ediyor:

"Mustafa RAM'da çalışıyor. Ömer'i Alpay Bağrıaçık Bey'in yanına vermişsin. Ali'yi de RAMERİKA'ya verdin. Bu çocukların iyi yetişmeleri şart. Fakat onlara 'Rahmi Koç'un oğlu' muamelesi yapıldığını görüyorum ve çok üzülüyorum. İstedikleri yere, diledikleri seyahati yapabiliyorlar. Kimse sesini çıkaramıyor.

Onun için çalıştıkları şirketlerin müdürlerine özel olarak aşağıdakine benzer bir mektup yazman lazım.

Mesela Mustafa için 'Oğlum Mustafa Koç şirketinizde çalışıyor. İyi yetişmesi için Mustafa'nın diğer memurlar gibi işe muntazam gelmesi-gitmesi ve verilen vazifeyi hakkıyla yapması lazım. Kendilerine hiçbir şekilde Rahmi Koç'un oğlu muamelesi yapılmaması ve Mustafa'ya da bu hissin verilmemesi icap eder. Mustafa hakkında her 3 ayda bir bana gizli olarak bilgi vermenizi rica edeceğim.'"

Vehbi Koç daha sonra da torunlarına bir mektup yazıp gazeteden kestiği bir haberi yolluyor: Üniversite sınavını kazanan bir gençle ilgili bu haber. Ve diyor ki:

"Sizlerin de bu şekilde gazeteye geçmenizi ne kadar isterim. Bir baba oğluna bir apartman bırakacağı yerde en iyi şekilde yetiştirebilirse bu, 3 apartman yerine geçer."

İnsanı gerçek zenginliğe götüren bakış açısı dediğim bu işte.

Ne kadar öğretici, üzerinden geçen onca yıla rağmen ne kadar etkileyici değil mi?

Sokaklarda Kan Akarken Alım Zamanıdır

Tüketim tuzaklarına nasıl düştüğümüzü, paranın duygularımızla nasıl da yakın bir ilişkisi olduğunu, sosyal medyanın yalan hayatlarını, çocuklarımıza para hakkında öğretmemiz gerekenleri konuştuk. Ara ara yine böyle işin daha duygularımızla alakalı yönlerine değineceğim, ama şimdi biraz daha teknik konuşalım.

Borsa, arsa, dolar… ne nedir, ne değildir, nasıl yatırım yapılır, para nasıl kazanılır, nasıl büyütülür bunlara odaklanalım. Biraz kendi hikâyemden bahsederek, zaman zaman işin erbaplarından öğrendiklerimi paylaşarak anlatacağım bu konuları da…

Üniversitede okurken borsada çalıştığımdan ve bu işin bana hiç uygun olmadığını anladığımdan bahsettim ya. Hadi borsadan başlayalım…

Başlıktaki cümle, "Sokaklarda kan akarken alım zamanıdır" cümlesi Warren Buffet'a ait. Bilmeyenler için söyleyeyim, kendisi Amerika'nın en ünlü iş adamı. Denir ki Wall Street'in altını üstüne getiren kişidir Warren Buffet. Dünyanın en zengin ikinci adamı da deniyor. Potansiyel

gördüğü hisseleri alıp büyük kazanmakla ünlü bir yatırımcı. İlk hissesini 11 yaşında almış ve ilk kârı da 5 dolarmış.

Ben Warren Buffet'ın bu cümlesini çok severim. Borsa yatırımı konusunda, hatta kimi zaman genel anlamda yatırım konusunda bilmeniz gereken en büyük sırlardan biri de bu bence.

Şimdi de Buffet'dan iki yaş büyükken benim borsayla ilk tanışma hikâyemden bahsedeyim biraz. Aldığım en büyük dersi babamın bir borsa hamlesiyle öğrendim diyebilirim.

Yıl 1991. 13 yaşındayım. Körfez Savaşı çıktı. Bu satırları okuyan çoğu kişinin o günleri çok iyi hatırlayacağını tahmin ediyorum. Olaylar Irak'ın 1990'da Kuveyt'i işgal etmesiyle başlamış, Amerika öncülüğünde İngiltere, Fransa, Suudi Arabistan, Suriye ve Mısır'ın da aralarında bulunduğu 37 ülke Irak'a karşı askeri harekât düzenlemişti. 90 Ağustos'unda fitili ateşlenen olaylar, 91 Ocak'ında Körfez Savaşı'nı başlatmıştı. Sıcak savaş ise neredeyse kırk gün sürmüştü.

Hayatımızda ilk defa canlı canlı savaş izliyorduk. Hatta hiç unutmam harekâtın detaylarını, bombalanan yerleri video oyunu gibi izliyor, bir yandan da olup biteni İngilizceden Türkçeye çeviren simultane çevirmenlere kulak veriyorduk. Hatırlarsınız, 99 depremi sonrası, büyük kayıplar, büyük acılar yaşadığımız 6 Şubat sonrası da deprem uzmanları hayatımızın merkezine oturmuşlardı. O günlerde, yani Körfez Savaşı günlerinde ise bu simultane çeviri yapan ablalar, abiler artık neredeyse evin bir üyesi gibi olmuşlardı. Scud füzeleri havalarda uçuşuyor, simultane çeviri yapan abla benim o günlerde anlamını bilemediğim "keza" kelimesini çok kullanıyordu.

O günlerde babamın elinde dedemden kalma Ford Otosan hisseleri vardı. Hisselerin değeri 100 liraysa o günün parasıyla elimizdeki hisseler bir ev parası demekti. Diyelim ki bugünün parasıyla 2 milyon lira ya da dolar olarak söylersek 70-80 bin dolar. Savaş hayatımızın ilk savaşıydı, ilk defa canlı yayında bir savaş görüyorduk. Ve inanılmaz kötü senaryolar üretiliyordu; dünyadaki bütün televizyon kanalları "Breaking News" başlıklarıyla savaşı anlatıyordu. Herkes bunun bir dünya savaşına dönüşme ihtimalini konuşuyordu.

Dünya kendini en kötü senaryoya hazırlarken ülkemizde de etkileri oldu tabii. Elimizdeki hisse senetlerinin değeri 100 liradan 30 liralara ka-

dar düştü. Ve babam panikleyip "Bu savaş daha da kötü olacak, paramız pul olacak, dünya savaşı başlıyor," diyerek ata yadigârı, dedemden kalan bu hisseleri sattı.

E sonra ne oldu? Biz sattıktan birkaç ay sonra Çöl Tilkisi, Çöl Ayısı lakaplarıyla bilinen Norman Schwarzkopf isimli Amerikan genelkurmay başkanının yaptığı saldırgan bir stratejiyle savaş bir anda bitti.

Savaş bittikten bir süre sonra bizim o 30 liradan sattığımız hissemiz yeniden yükselmiş, 250 liraları bulmuştu.

Benim borsayla tanışmam da işte böyle oldu.

Babam hisselerimizi 100 liradan 30'a düştüğünde, savaş daha da kötü olacak diye satmıştı. 40'lardan 30'lara düştüğünde panik olmuştu. Ama aslında biliyor musunuz, işi bilenler aylar öncesinden, daha 100 liralardayken satmışlardı. Biz savaş çıktı diyerek sattığımızda en dip fiyattan satmış olduk. Çok önemli ilk dersimi almıştım. Bugün buradan baktığımda emin olduğum gerçek şu: **Borsada kötü haberler gelmeden önce işi bilenler zaten satmış olur, kötü haber geldiğinde sadece bilmeyen saflar satar.**

Babam da o saflardandı işte. Ciddi şekilde para kaybetmiştik. Hisselerimiz yüzde 70 değer kaybettikten sonra satmıştık ve ondan sonra hisse senedi yukarı doğru koptu gitti, çünkü savaş bitti. Bugün o hisseleri tutmuş olsaydık herhalde rakamsal olarak on bin kat paramız olacaktı. O 70-80 bin dolarımız bugün on milyon dolar filan olmuştu. Çünkü temettüleriyle beraber en çok artan kâğıttı Ford Otosan.

Ben de böylece borsa denen, henüz sırrına tam eremediğim şeyin nasıl bir mekanizması olduğuna dair ilk dersimi almıştım. Bugün geldiğim yerden size de söyleyebileceğim en büyük sırlardan biri bu işte: Dünya yandı, battı, bitti denen durum da çok uzun zaman geçmeden geçiyor ve aslında Buffet'ın dediği gibi böyle zamanlar satmak için değil alım için en büyük fırsat demek oluyor.

Nedir Bu Borsa?

"Ben borsaya Fransız'ım, nedir nasıl işler hiç anlamıyorum" diyenler için şimdi daha fazla ilerlemeden nedir bu borsa dediğimiz ona bakalım. Size biraz genel bilgi vereyim.

Borsanın ilk olarak Belçika'nın Brugge kentinde kurumsallaşarak yayıldığı söylenir. Belçika'daki Yahudi ailelerin para ticaretini yapmak için oluşturdukları bir sistemdir. Hatta ismini de burada yaşayan Van der Beurze ailesinden aldığına dair rivayetler var.

Oysa kurumsallaşma öncesi de borsa vardır. Bana sorarsanız insanoğlu bir şeyi alıp satmaya başladığı anda borsa da başlamış demektir. Zaten kimilerine göre borsanın tarihi milattan önce 1200-1500 yıllarına kadar gidiyor. Roma ve Fenikelilerin panayırlarının da ilk borsacılık faaliyetleri olduğu söyleniyor.

Bugün dünyanın, işlem gören hisse senetlerinin değeri açısından en büyük borsası olarak kabul edilen New York Borsası'nın temelleri 1792'de atılıyor ve resmen 1817'de kuruluyor.

Türkiye'de ise 1986'da İMKB-İstanbul Menkul Kıymetler Borsası adıyla faaliyete geçen kurum 2013'te İstanbul Borsası (BİST) ismini alıyor. Ben bu satırları yazarken ülkemizde borsada hisseleri işlem gören 482 şirket vardı. Ama özellikle de son günlerde iyice alevlenen halka arzlardan dolayı da bu rakamlar günbegün değişiyor. Kitabın son okumala-

rında bu rakamı birkaç kez güncellediğimi söyleyeyim.

Borsada alım satım yapan kişi sayısı ise kitabı yazmaya başladığımda aşağı yukarı 3 milyon civarıydı; şimdi basım öncesi son okuma yaparken rakamın 3.78 milyona ulaştığını görüyorum.

Hiç bilmeyenin de anlayacağı dilde söylersek "borsaya girmek" demek bir şirketin hissesine ortak olmak demektir.

Borsa meselesine Fransızım diyenlerin bana çok sorduğu bir soru vardır: Bir şirket neden borsaya girer? Aslında nedeni çok basit. Diyelim ki benim bir malım var, bir şirketin, bir işletmenin sahibiyim. Ve paraya ihtiyacım var. Şirketimi büyütmek istiyorum, fabrikamı genişletmek istiyorum, revizyonlar yapmak istiyorum veya daha çok kazanmak istiyorum. Peki bunu nasıl yapacağım? Bunun iki yolu var: Ya bankalardan kredi alır, yapacaklarımı bu krediyle yapar ve faiz öderim ya da şirketimin bir kısmını, yüzde 10'unu, yüzde 20'sini halka arz ederim ve kendime halktan ortaklar yapmış olurum. Ve bu sayede de o gelen parayı yatırımlara yöneltirim.

Aynı durumu bir ev üzerinden de anlatabiliriz. Diyelim ki bir eviniz var. Beş odalı bir ev bu. Bir odasını kiralıyorsunuz. Evin sahipliği, kontrolü yine sizde, bütün yönetim sizde, ama o kısmı bir başkasına vermiş oluyorsunuz. Kiracınızdan aldığınız parayı da başka bir yerde kullanıyorsunuz. Evin tadilatını yapıyorsunuz. Başka bir evin kredi taksidine giriyorsunuz.

Peki bu borsa dediğimiz şeyde ne oluyor da fiyatlar bir artıyor, bir düşüyor? Borsadaki hareketleri ne belirliyor?

Bunun yanıtı ise arz-talep dengesinde. En basit haliyle talep çoksa fiyatlar artıyor, talep azalırsa da fiyatlar düşüyor. Tıpkı pazardan aldığınız domateste, patlıcanda olduğu gibi. Sel geldi, susuzluk oldu denir ya hani; bir bakarsınız patlıcan, domates, biber pazarın en pahalısı olmuş, yanına yaklaşılmıyor. Aynı hesap.

Borsada talebin artıp azalmasının altında ise birçok parametre var. Ekonomik durumlara göre, piyasadaki bolluğa göre, paranın faiz oranlarına göre arz-talep dengesi değişebiliyor. Hepinizin tahmin edebileceği gibi faizler yüksekken fiyatlar daha düşüktür, çünkü paranın maliyeti yüksektir, faizler düşünce fiyatlar daha yükselir. Bütün borsalarda bir

endeks vardır, endeks de belli hisselerin ortalamasıdır.

Arz-talep dengesini ve fiyatların nasıl arttığını başka bir örnekle anlatayım. Diyelim ki bir sitede üç yüz tane daire var. Bu sitede boş durumda, satışa çıkarılmış evler varsa biri evine 1 milyon istiyor, diğeri ben sıkıştım 950 de olur diyor, öbürü 900, bir diğeri 850 diyor ve fiyatlar düşmeye başlıyor. Çünkü evlerle bir alıcı ilgileniyor, ama satmaya gönüllü birkaç kişi var.

Ama aynı sitedeki bütün daireler satıldıysa, boşta kalan tek bir ev varsa ve bir alıcı bu evle ilgileniyorsa o evin sahibi 1 milyon istiyorum dediğinde o evi istediği fiyattan satabilir. O site popüler olmuş, on kişi birden evle ilgilenmeye başlamışsa bu sefer de o tek evin fiyatı artar. Satıcı yok ben bir milyon iki yüz, üç yüz istiyorum diyebilir.

Konuttaki arz-talep dengesi ve fiyatların azalıp artması da aynı mantığı izler. Yani borsanın farklı örneklerini konutta da görürüz, başka yerlerde de. Konut piyasası da bir borsadır, altın piyasası da bir borsadır, hisse senedi piyasası da bir borsadır. Hatta koyun piyasası da bir borsadır. Alıcı kalmazsa fiyatlar düşer, azalır; alıcı çoğalırsa fiyatlar artar. Mal çoğalırsa fiyatlar düşer, azalırsa fiyatlar artar.

10'lu Yaşlarda Portföy Yöneticiliğine Soyundum

Bu bilgi arasından sonra şimdi yeniden kendi hikâyeme döneyim.

Babamın paniklemesiyle yaşadığımız Ford Otosan kaybından sonra borsaya acayip ilgi duymaya başlamıştım. Hisselerin kısa bir süre sonra çıktığı yeri gördükten sonra çok enteresan bir gerçeğin farkına varmıştım: Bu kadar çok düşen bir şey, bu kadar çok para kaybettirdiği varsayılan bir şey aslında en kötü olayda, savaşta bile doğru yerden alırsanız servet yaptırabilirdi; doğru yerde almayıp sadece elinizde tutsanız bile zararınızı çıkarıp kâra geçiyordunuz.

İşlerin nasıl yürüdüğünü bilmeyen çoğu kişide borsa bir kumar algısı vardır. Oysa durum öyle değildi. Borsanın risk değil fırsat yönünü keşfetmiştim.

Çok geçmeden hisse senetlerini takip etmeye başladım. Kumbaramda küçük de olsa param vardı ne de olsa. Kitabın girişinde bahsettiğim gibi dedeme bol bol şarkı söylemiş, epey birikim yapmıştım. Ben de borsaya girebilirdim. Benim neyim eksikti? O dönemde lot altı denilen bir sistem

vardı. Bir *lot* bin tane demektir, elbette benim bin tane alacak param yoktu, lot altı hisse almaya başladım. Peki bunu nasıl mı yapıyordum? Lot altı hisseyi nasıl mı alıyordum? Annemin adına bir hesap açmıştık. İş Bankası bankamatik kartı vardı. Bankamatik kartıyla gidip alıyordum. O zamanlar Bakırköy'de oturuyorduk. Bakırköy İncirli'de her gün lot altından, yani bir lottan az olan hisse senetlerini alıyordum. Daha iyi anlamanız için şöyle söyleyeyim: Bir ekmek almıyordum da çeyrek ekmek alıyordum gibi düşünün. Böyle böyle almaya ve biriktirmeye başladım. Bu iş bana o kadar güzel ve kârlı geldi ki bir noktadan sonra okuldaki arkadaşlarımın da parasını toplamaya başladım. Gelin sizin için de alayım dedim. Yani sizin anlayacağınız daha onlu yaşlarda, hayatımda ilk defa portföy yöneticiliği yapmaya kalktım.

E tabii bir Warren Buffet değildim sonuçta ve bir noktadan sonra işler istediğim gibi gitmedi. Sarpa sardı. Bu işi yürütmenin ne kadar zor ve yaptığımın ne kadar yanlış olduğunu anlamış oldum. Hem de kötü bir tecrübeyle. Neydi o? Bir sürü hisse senedi aldım ve çakıldım.

Önceki kitabımda uzun uzun bahsetmiştim; okuldaki arkadaşlarımın çoğu zengin ailelerden geliyorlardı; tabiri caizse kalburüstü, iyi bir okulda okuyordum. Onlara da hisse senedi aldırdım birkaç tane; ben size parasını vereceğim dedim. İçlerinden biri, bir kâğıt, hisse senedi battı. İsmi Marbank'tı, bankanın hisse senediydi, banka battı. 94 kriziydi yanılmıyorsam. Ne yaptığımı çok iyi bildiğimi düşünürken ilk şoklardan birini böyle yaşadım. Batık banker misali resmen ciddi bir borsa travması yaşadım.

Paramın çoğunu batırmıştım. Bir de arkadaşlarıma vermem gereken paralar vardı. Ne de olsa benim zorumla almışlardı o hisseleri. Neyse ki arkadaşlarımın çoğu gayet varlıklı ailelerden gelen çocuklardı; "Canın sağ olsun, hiç önemli değil, bizim için bir akşam yemeği parası," deyip geçtiler, ama ben o ilk hatamı, bu büyük hayat dersini asla, ama asla unutmadım.

Küçük Yaşta Hata Yapın ki Sonra Yapmayasınız

Biliyor musunuz, daha 14 yaşında borsada bir anlamda çakılmam benim en büyük şanslarımdan biri aslında. Neden derseniz, küçük yaşta kaybederseniz kaybınız da küçük oluyor, ama paha biçilmez bir ders almış oluyorsunuz.

Ben de 14 yaşında resmen battım, ama sağlam da bir ders almış oldum.

Borsada da, diğer yatırım araçlarında da gördüğüm bir durum var: İnsanlar ömür boyu biriktirmeye odaklanıyor, iyi bir para yapıyorlar. Sonra da eşten dosttan duydukları bir tüyoyla borsaya, bir işe, bir yatırıma giriyorlar. On hikâyeden dokuzunda hayat boyu kazandıkları paranın hepsini ya da büyük kısmını kaybediyor, büyük yıkım yaşıyorlar.

Bu öyle sarsıcı bir kayıp oluyor ki insanı depresyona da sürükler, Allah korusun intihara bile sürükler.

Oysa böylesi hataları küçük yaşta yapınca karşınıza şaibeli bir durum, emin olamadığınız bir şey çıkınca uyanık oluyorsunuz. Mesela küçük

yaşta tuzağa düştüyseniz sizi kandırmaya geleni artık gözünden tanıyorsunuz, ben bunları zamanında yaşadım diyorsunuz ve bir daha bu tuzaklara düşmüyorsunuz.

Bunu hepimiz için söylüyorum. Kendimiz için de, çocuklarımız için de. Küçük yaşta yapılan hatalar hiçbir dersin veremeyeceği dersi veriyor insana.

Bir Amerikan dergisinde gördüğüm bir analiz var: Meseleyi kadınlar üstünden anlatıyordu. Dünyada en mutlu evlilikleri yapanlar daha önce ilişkiler yaşayıp, gerektiğinde üzülüp, kalbi kırılıp atlatanlar oluyormuş. Tecrübe eden, üzülen kadınlar... bunları yaşadıkları için evliliğe daha mantıklı giriyorlarmış. Oysa Amerika'nın daha konservatif kesimi, yani evlilik öncesi bir erkekle pek muhabbeti olmayan kadınlar, evlenene kadar kapalı bir dünyada yaşıyor, eş seçiminde de doğruyu yanlışı ayırt edemeyerek evlilikte mutsuz oluyorlarmış.

Borsayı ilişkiye bağladım, ama derdimiz hayatın hangi alanı olursa olsun küçükken yapılan hataların ne kadar kıymetli olduğunu anlatmak. İster evlilik olsun, ister borsa, ister yatırım. Daha genç yaşta yaptığınız hatalar sizin gelecekte bu hataların sert olanlarına düşmenizi engelliyor.

Söz konusu yatırım veya borsa olunca işin iyi taraflarından biri de şu: Küçüğün kurtuluşu var. 15 yaşında bir çocuk iki bin kaybetti diyelim. Telafisi var. Oysa yetişkin biri için bu milyonluk kayıp oluyor.

Çocuğuna beş bin lira verdin, yanlış bir kararla bunu iki buçuğa düşürdü. Bu kurtarılabilir bir kayıptır. Oysa bütün ömür boyu biriktirilen paranın uçması insanı felakete sürükleyebilir.

Yani hatalarımız en büyük öğretmenlerdir. Bizde bir laf vardır hani: "İcat çıkarma! İcat mı çıkaracaksın başımıza?" Cem Yılmaz'ın parodisiyle telefonu icat etmeye çalışan Graham Bell'e karısının "Graham gece gece icat çıkarma" demesi geliyor aklıma. Bırakın çocuklarınız küçük yaşta icat çıkarsınlar. Küçük kayıplar yaşasınlar ki yetişkin olduklarında tüm paralarını bir dolandırıcıya kaptıracak kadar naif olmasınlar.

Benim en büyük şansım da çok küçük yaşta para batırmak oldu. Hem de sadece kendi paramı değil başkalarının da parasını batırdım. Utancımı siz hayal edin. Ama bunları yaptım, atlattım ve doğrusunu öğrendim.

Çok sevdiğim bir dostum var. 50 yaşında, çok başarılı, gayet de var-

lıklı biri. Geçenlerde muhabbet ediyoruz, konu size yukarıda anlattığım genç yaşta hata yapma, erken yaşta yapılan hataların, yaşanan kayıpların değeri meselesine geldi. Ne dedi biliyor musunuz?

"Benim en büyük şansım 30 yaşında batmış olmamdır Mert."

"Neden abi?" dedim.

Anlattı:

"Tekstil işi yapıyordum. Çok da iyi para kazandım. Öyle popüler zamanlarım ki günde elli kişi arıyor. Her gün o kulüp senin, bu kulüp benim geziyoruz. Parayı bulmuşum ve ayaklarım yere değmiyor adeta.

Derken malum 2001 krizi oldu, bankalar filan battı. Benim yukarı doğru koşan grafiğim bir günde doksan derece çakıldı. Bankalar kredileri geri çağırdı, e tekstil işindesin, malın para olarak geri dönüşü aylar alıyor.

Hayatım bir günde tepetaklak oldu. İki gün önce beni arayıp duranlar aramadıkları gibi ben aradığımda artık telefonuma dönmez oldular. Ama biliyor musun Mert, o sırada çok da ilginç bir şey oldu. Battım ve en dibi gördüm. Artık inebileceğim bir dip yok. Olabilecek tüm kötü şeyler oldu. Borçlar ulaşabileceği en tavanı gördü.

En dibe indiğimde beni şoke eden bir his geldi. İnanılmaz bir hafiflik. Ulan dedim, yaşıyorum. Nefes alıyorum, yürüyorum, yemek yiyebiliyorum. Bundan sonra hayatımda bir hareket olacaksa artık aşağı değil yukarı doğru olacak. Her şeyi kaybetmiştim ve artık kaybetme korkusu diye bir şey kalmamıştı bende.

Bu his geldikten sonra artık hiçbir kaybetme korkum olmadığı için de her işe gözü kara girecek cesareti buldum, indiğim en dipten yeniden yukarı çıktım. Dibin dibi korkuların da bittiği yer ve insana tuhaf bir güç veriyor. Bu yaşadığım batış hikâyesi bana hiçbir öğretmenin, hiçbir okulun, hiçbir öğretinin öğretemeyeceği dersi verdi. Bazen kazanırsın, bazen öğrenirsin. Bence yaşadığın şeyden, batıştan, iflastan dersini aldıysan bu öğrenmektir."

Bu arkadaşımın hikâyesinde, nispeten genç bir yaşta olduğu için dibe batış daha büyük bir kuvvetle yukarı çıkmayı getirmiş. Elbette herkesinkinde böyle olmuyor. Siz yine de daha erken yaşlarda yapılan hataların en güzel dersler olduğunu unutmayın. Ama hangi yaşta olursa olsun, en

dipteyim, battım artık dediğiniz yerde de artık olabilecek tek hareketin yukarı doğru olduğunu hatırlayın.

Hisse Senetlerinin Bir Davranış Kalıbı Var

Borsa macerama dönelim...

Yaşadığım kayıpla önemli bir ders almıştım, ama borsa aşkım elbette bitmiş değildi. 16 yaşındaydım. Yakın zamanlarda rahmetli olan Nasrullah Ayhan diye bir beyefendinin bir şirketi vardı: Erciyes Menkul Değerler. Bilinen en eski borsacılardan biridir tahminim. Bakırköy şubesinde annemin adına hesap açtırdım; henüz 18 olmadığımdan hâlâ kendi adıma açamıyordum. Ve orada yeniden işlemlerimi yapmaya başladım. Para biraz daha büyüdükçe İş Bankası değil, lot altı değil normal yatırımlar yapmaya başladım. Şirketin seans odası dedikleri bir odası vardı. Tabiri mazur görün, kumarhane gibiydi bence. Odada sürekli yeşil-kırmızı, yeşil-kırmızı ışıklar yanıyordu. Tıpkı rulet masası gibi insanlar alıyor satıyor, alıyor satıyordu. İnanılmaz keyifli, inanılmaz adrenalinli bir ortamdı. Ama günün sonunda orada oynayanların hep para kaybettiğini görmüştüm.

Tümevarımcı bir yapım vardır; detaylara bakmam, sonuca bakarım. Baktım orada herkes kaybediyor, demek ki burada bir yanlışlık var dedim. Bir yerde hata yapılıyordu, ama nerede? Bundan sonraki hedefim bunun ne olduğunu bulmak olacaktı.

Hani size anlattığım, arkadaşlarıma da hisse aldırdığım Marbank

batmış, paramın neredeyse hepsi gitmişti, ama elimde bir de Vestel hissem vardı. Vestel'de Asil Nadir vardı o zamanlar. Sonra Asil Nadir de battı ya da bir şekilde elinden alındı şirket. Yani elimde hisse vardı, ama hissemin olduğu şirket borsada kapalı kaldı. Hem de yaklaşık sekiz-dokuz ay boyunca. Sonra şirketi yanlış hatırlamıyorsam Ahmet Nazif Zorlu aldı, o alınca şirket inanılmaz depara geçti, hisseler artmaya başladı. Portföy yöneticisi olmaya soyunup zarar ettiğim tüm paralar da böylece çıkmış oldu. Erciyes Menkul Değerler'de küçük yaşlarda alım satım yapmak bana çok şey öğretmişti; borsayı çok sıkı takip etmeye başladım. Ve orada bugün ekonomik okuryazarlıktan bahseden herkesin dilinde olan şeyi keşfettim: teknik analiz. Şimdilerde pek moda olan bu kavram benim 16 yaşında üzerinde düşünmeye başladığım bir şeydi anlayacağınız.

İlk kitabımda da teknik analizin öneminden epeyce bahsetmiştim. Ama şimdi size en basit biçimiyle ne demek istediğimi anlatacağım. Bilirsiniz, her insanın belli davranış kalıbı vardır. Kimi çok hızlı konuşur, kimi yavaş; kimi çok eğlencelidir, kimi çok asabi; kimi çok yemek yer, kimi hiç yemez. Tıpkı insanlar gibi hisse senetlerinin de bir davranış kalıbı, paterni veya hareket örüntüsü vardır. Bazı hisseler çok hızlı, tavan tavan giderken, taban taban düşerken bazıları da çok yavaş ve sağlam gider. Söz konusu ortam herkes için aynı olsa da her biri farklı davranır; düşüş trendi başladığında kimisi piyasalarda çok hızlı düşerken kimileri de çok yavaş düşer. Defansif hisseler dediğimiz bu tür hisseler belli rakamlara gelince durur, belli rakamlara gelince düşerler ve çizdikleri grafikte istikrarlı şekilde aynı şeyler olmaya devam eder. Üzerine düşündükçe bunun da mantığını kavradım.

Teknik analiz bilmenin faydası şuydu: Her hissenin, her kâğıdın bir davranış kalıbı var ve onu öğrenirseniz, o rakamların dilini anlarsanız nerede düştüğünü, nerede durduğunu görebiliyorsunuz ve oradan alınca çok para kazanabiliyorsunuz. Aynı şekilde bir yere geldiğinde zorlanmaya başladığını, durduğunu görüyorsunuz, orada satınca da yine aynı şekilde çok para kazanıyorsunuz. Teknik analiz yapmayı bilmek aslına bakarsanız bu davranış kalıbının dışına çıkıldığında sizi uyarıyor.

Vermeyi çok sevdiğim bir örnek vardır: Bir adam düşünün. Her gün evine en geç saat 9'da geliyor. Çocuğu uyumadan muhakkak evde oluyor, onu öperek uyutuyor.

Bu adam ne zaman ki 9'da değil de gece 12'de gelmeye başlarsa anlı-

yoruz ki burada sıra dışı bir durum var. Bunu takip etmek gerekir. Belki bu adam eşini aldatıyordur, belki başka sorunları vardır ve onları çözmeye çalışıyordur. Mesela başına bir bela, bir iş gelmiştir, halletmeye çalışıyordur. Her şey olabilir, ama her gün 9'da gelen adam 12'de gelmeye başlıyorsa davranış kalıbında net bir şekilde normalin dışında bir şey var demektir.

Bu rutin, bu adamın davranış kalıbı, davranış örüntüsüdür. Hisse senetleri de aynen böyledir. Borsada bir kâğıt her zaman dokuz liraya geliyor, orada satış yiyorsa, birdenbire dokuzu çok sert bir şekilde kırıp on liraları, on bir liraları görüyorsa demek ki orada sıra dışı bir durum var demektir. Altı liradaki bir hisse senedi birdenbire beşlere, dörtlere geliyorsa orada sıra dışı bir durum vardır; bunları takip etmek ve alım satımı ona göre yapmak gerekir. İşte ben de daha o yaşlarda teknik analizi öğrenmeye başladım. Teknik analizi öğrendikçe de daha ciddi yatırımlar yaptım; işler daha güzel gitmeye, ben de daha çok kazanmaya başlamıştım artık.

Spekülatör Bay T.T. ile Tanışmam

Dayım Sultanhamam'da esnaftı, tekstil işi yapıyordu. Çevresi çok genişti. Borsaya ilgimi bildiğinden beni bir borsa şirketine işe soktu. Bu arada İstanbul Üniversitesi'ni kazanmış, artık üniversiteli olmuştum.

Şirketin ismini biraz kapalı yazayım. Orada tanıdığım dostları ve bu kitapta bahsedeceğim meşhur spekülatörü incitmek istemem. A Menkul Değerler'de işe başlamış oldum diyelim. Ofis Şişli'deydi. Dayım aracı olmuştu, çünkü orada onun da portföyü vardı. Dayım ve arkadaşları çok ciddi al sat yapıyorlardı.

A Menkul Değerler'e girdikten sonra artık olayı daha ciddi takip etmeye başladım. Hatta inanır mısınız müşterilerim bile oldu. Bu arada yaşım hâlâ 18 olmamıştı ve orada stajyer gibi görünüyordum.

Kendisinden çok şey öğrendiğim Bay T.T. ile de orada tanıştım işte. Kendisi bir spekülatördü. Çok yüksek volümlü işler yapan bir spekülatör değildi, ama çok büyük spekülatörlere destek oluyordu. Ve T.T. Amcamız beni çok sevdi, yanına aldı. Beraber teknik analiz yapıyorduk, ona fikirler veriyordum. Artık beni oğlu gibi görmeye başlamıştı. Birlikte çok keyifli zaman geçiriyorduk. Dolayısıyla onun nasıl nereden aldığını, ne-

reden sattığını, ne işler yaptığını biraz daha detaylı anlama fırsatım oldu.

Bu, borsanın kurdu diyebileceğim T.T. Amca'nın neler yaptığını biraz detaylı anlatayım. Size borsada yapılan işlerle ilgili epey fikir verecektir.

T.T. Amca'nın en sevdiği hisseler spekülatif hisselerdi. Bunlardan para kazanmayı severdi. Öyle Koç, Sabancı gibi büyük hisselere değil bunlara, spekülatif hisselere yatırım yapardı. Çünkü bir Koç, bir Sabancı büyük kurumlar; onlarda birtakım hareketleri yaptırmak, taban-taban, tavan-tavan götürmek imkânsızdır. T.T. Amca genelde piyasada az hissesi olan, yani sermayesi düşük, piyasada malı ve halka açık olma oranı da az olan hisselere odaklanırdı.

Peki bu tip hisselerle operasyonu nasıl yapardı? Filmin en heyecanlı kısmı da burası zaten. Bu arada bunları anlatma nedenim bu yapılana övgü değil elbette, sizin bu tip tuzaklara düşmenizi engellemeye çalışmak. Bugün belki T.T. Amca artık yok, ama mutlaka bir A.A. Amca, K.K. Amca illa ki var ve bunlar da piyasada onun yaptıklarını yapmaya devam ediyorlar. Borsaya girmeyi düşünüyorsanız arka planda olup bitenleri bilmeniz sizi yıkıcı kayıplar yaşamaktan korur.

Diyelim ki bir hisse var ve çok dipte. Sermayesi çok düşük, piyasada çok az malı var. Ve şirketin bilançosu vb. de çok iyi değil. Ve önemli bir durumu da yok, yani büyüme, yeni tesis, küçülme… Radikal bir değişim beklenmiyor anlayacağınız. T.T. Amca bu hisseyi küçük küçük toplamaya başlardı; hem kendisi yapardı hem de onun direktifiyle etrafındaki kişilere toplatırdı. Hatta artık hayatta olmayan, ünlü bir futbolcu vardı, o da ona destek verirdi, çünkü parası vardı.

Bizzat yaşadığım bir hikâye var: T.T. Amca ve deyim yerindeyse "çetesi" bir hisseyi topladılar topladılar, piyasada 100 lot mal varsa yaklaşık 80'ini bunlar toplamış oldu. Artık piyasada mal kalmadı. Mal kalmayınca yavaş yavaş alımlarla fiyatı artırmaya başladılar. Şunu da belirteyim; Tabii bu toplama süreci bazen bir yıl, bazen bir buçuk yıl sürebiliyor. Diyelim ki bu hisseyi baskılamak, artmamasını sağlamak istiyorlar; bir buçuk yıla yayılan bir operasyonla oluyor bu. Malum hissenin fiyatı artarsa maliyet artacak, elbette bu da işlerine gelmiyor. Bir anda bütün paranızla o hisseyi almaya kalkarsanız fiyat uçar gider. Hani anlattığım arz-talep meselesi. Amaç bu alımları belli bir sürece yaymak ve yatayda giderken almak. Tabiri caizse insanlar arttığına "uyanmadan" almak.

Aynı mantığı emlakta da görürsünüz. Bir site düşünün. O emlak sitesinde kentsel dönüşüm olacağını biliyorsunuz. Ve diyelim ki alınabilecek yüz tane daire var. Siz eğer gidip de parayı bastırıp orada satışta olan beş daireyi alırsanız ve diğer dairelerin sahiplerine de ben buraları alıyorum derseniz fiyatlar iki milyonken otuz milyona kadar çıkar, siz de hiçbir şekilde para kazanamazsınız, zaten kimse de kolay kolay daire satmaz artık. Çünkü burada bir durum var derler, dönüşüm olacak, daha çok prim yapacak derler ve satmazlar.

Ama siz o beş dairenin dördünü alır, bir tanesini bekler, sonra başka daireler çıktıkça onları da alırsanız, bu alımları yavaş yavaş, zamana yayarak yaparsanız bu sürede belki yüz, iki yüz daire toplarsınız. Birdenbire yapılan işlerde fiyatlar uçar. Bu adam da bunu bildiği için bir buçuk yıl boyunca bu hisselerin yüzde 80'ini topladı, sonra yavaş yavaş direkt aktif alıma geçti. Yani artık piyasadaki fiyatla almaya başladı. Ve o kâğıt artık üç liradan dörde, derken beşe, altıya devamlı artmaya başlamıştı.

Operasyon gayet güzel işliyordu: Hisselerin fiyatı arttı arttı arttı... T.T. Amca'nın hedeflediği nokta 100 liraydı. 100 lirayı görünce de "Bu malı çıkaracağız," dedi. Hisse senedini elden çıkarmaya, nakde çevirmeye böyle derlerdi. Fakat 100 lirada yeteri kadar alıcı gelmedi. Bazen spekülatör de çıkacağı yeri yanlış tahmin edebilir, tam olarak bilmeyebilir. Dünyadaki büyük spekülatörler de altının, borsaların nereden döneceğini yüzde yüz bilemezler. Bu biraz da piyasa şartlarına bağlıdır.

T.T. Amca'nın amacı şuydu: o gün geldiğinde o malı oraya boşaltacak alıcıyı bulacak noktaya getirmek. Eğer o alıcı gelmiyorsa götürmeye devam ederler.

Nitekim 100 liraya geldiğinde sordum. "100 liraya geldi, niye hâlâ satmadın abi?" dedim. "Çünkü," dedi, "yeteri kadar alıcı gelmedi. Hepsini boşaltamayız." Tabii o sırada bu operasyonun bir ayağı da medyada, dergilerde haberler çıkmasıydı. Bu da manipüle edilerek yapılan bir şeydi. Ama belli ki o haberler de insanları yeteri kadar etkilememişti. Biraz daha zaman geçti, T.T. Amcamız daha da yukarı çıkarmaya başladı. Bu sefer 500 yapacağım dedi. Kâğıdın değeri çıktıkça çıkıyordu. Her gün dergilerde, medyada haberler çıkmaya devam ediyordu. Nereye baksan söz konusu şirketin ne kadar büyük yatırımlar yaptığını, Amerika'da filan fabrikalar kuracağını, büyük tesisler planladığını okuyordun. Her yerde bunun haberleri vardı.

O zamanlar tabii borsa forumları yok, dergilerin finans ve dedikodu köşeleri var. Fiyat çıktıkça oralarda bu kâğıdın ne kadar büyük prim yapacağı falan konuşulmaya başladı. T.T. Amca hisseyi yukarı çıkardı, çıkardı, çıkardı, en sonunda 350-370 civarından hepsini sattı. Tam da bu sıralarda medyada şirketin kâra geçtiği haberleri çıkıyordu. Bu haberleri gören küçük yatırımcılar da o rakamlardan atladılar tabii.

Kimse ama kimse –benim borsayla ilgilenen herkese şiddetle tavsiye ettiğim gibi– o kâğıdın çok değil bir-iki yıl önce üç-beş liralardan o rakamlara geldiğine bakmadı, tepeden atladı. Ve bu adamlar da tepeden bütün malı boşalttılar, yani sattılar, ondan sonra ise kâğıt takır takır tabana indi. Bir daha da iflah olmadı.

Bu hikâyeyi niye anlattım? Hep söylediğim gibi teknik analiz, bir hissenin davranış modelini bilmek kazanmanın birinci kuralıdır. O kâğıt yukarılara giderken kimsenin dikkatini çekmedi. Ne zaman ki şişirilmiş yatırım haberleri, şurada fabrika, burada tesis haberleri çıkmaya başladı, o zaman çekti. Herkes de o zaman sazan gibi atlayıp aldı. Oysa T.T. Amca'nın titizlikle kurguladığı bir operasyondu, oyundu bu. O yüksek fiyatlardan atlayanlar da güzelce oltasına gelmiş oldular.

Üç lira-beş lirayken bu şirket kimsenin radarında değildi. 100 lirayken insanlar almaktan çekindiler, ama ne ilginçtir 300 olduğunda almak için peşinden koşmaya başladılar. 100 liradayken acaba diyenler, 300 olunca üzerine atladılar.

T.T. Amca'nın da yaptığı işler işte bu tip işlerdi, yatırım yaptığı yerler böyle kâğıtlardı. Özellikle de halka arz zamanlarında belli şirketlerin hisselerine girerdi. Çünkü halka arz sırasında girdiğinizde hisseler çok sığ olur, yani piyasaya çok azı açılmış olur. Yeni olduğu için de fiyatı düşüktür, pek kimse almaz.

Bu konuyu ilk kitabımda bol detayla anlatmıştım. Tabiri caizse bu işe "keriz silkeleme" denir. Birileri, işin uyanıkları üç kuruşken malı toplar, sonra buralar uçacak haberleriyle beklentiyi yükseltir, fiyat yükselip tepeye ulaşınca ise elindeki malı boşaltıp büyük kârla çıkar.

Borsadaki hisselerin hareketlerini okumak borsaya yatırım yapacak olanların üzerinde çok iyi düşünmesi gereken bir konu bence. Mesela bazen de çok güçlü kâğıtlar olur. Bu niye kıpırdamıyor diye merak edersiniz. Bir kâğıt vardır, şirket büyüyor, yatırımlarını genişletiyordur, ama

iki yıl durduğu yerde durur. Bir türlü yükselmez. Böyle bir kâğıt gördüğünüzde de anlayın ki birileri önünü tutuyor, malı topluyor.

Yine olay geliyor insan psikolojisine bağlanıyor bakın. En büyük zaaflarımızdan biri de sabırsızlık. T.T. Amca'ya sordum. Bu işin sırrı ne diye.

"Bu işin sırrı iki yıldır," dedi.

"Nasıl yani?" dedim.

"Borsada bir kâğıdı iki yıl yatay götürdün mü neredeyse kimse kalmaz. Oynayanların hepsi sıkılıp satar. İki yıl çok uzun süre çünkü. İlk altı ay, sekiz ay dayanırlar, iki yıla geldiğinde neredeyse kimse kalmaz. O zaman da mal sana kalır!"

Özetle benim daha o çaylak zamanlarımda bir borsa kurdundan, T.T. Amca'dan öğrendiğim en büyük ders şu: Elinizde iyi bir kâğıt varsa, ne düşüyor ne çıkıyorsa anlayın ki büyük ihtimalle bir spekülatör bunu günü gelene dek elinde tutuyor, sizin de bezip satmanızı bekliyor. Kâğıdın bilançosu vb. iyiyse günü gelince de uçuracak, kerizleri silkeleyecek.

Kazanmanın en önemli kurallarından biri budur işte: sabır!

Borsada Karakterler

Size çok ilginç bir şey söyleyeyim mi? Borsanın bir tür kumar olduğu algısı vardır dedim ya. Bunun çok bariz bir nedeni var.

Bence Türkiye'de borsadaki çoğu insan yatırımcı değil, gerçekten de kumarcı! İddialı bir laf ettim, ama aynen öyle, sözümün arkasındayım. Bana sorarsanız pek çok kişi borsaya kumar dürtüsünü bastırmak için giriyor. Çünkü Türkiye'de kumarhaneler yasak ve resmen kumar bağımlısı bir kesim var. Bu yüzden borsaya, şimdilerde o da yetmiyor Forex gibi daha kaldıraçlı işlemlerin yapıldığı yerlere giriyorlar. Bir anlamda nefsi duygularını tatmin ediyorlar. Alıyorlar satıyorlar, alıyorlar satıyorlar, vakit geçiriyorlar.

Esnaflarda bunu çok görüyorum. Gün içinde çok bol vakti olan esnaflar çok alım satım yapıyorlar. Aslında günün sonunda yaptıkları tek şey ise araca kurumlara, bankalara çalışmak, onlara komisyon kazandırmak oluyor. Bir dolu komisyon veriyorlar, ama ortada kâr mar yok! Eh güzel vakit geçiriyorlar mı geçiriyorlar, buna da saygı duyarım. Ama bu yaptıkları asla bir para kazanma yöntemi değildir.

Kim para kazanıyor onu da söyleyeyim mi? Tıpkı Warren Buffet'ın cümlesinde olduğu gibi sokaklarda kan akarken, kriz dönemlerinde, ekonomik dar boğazlarda şirketlerin hissesini toplayıp üç-dört yıl tutanlar. Yani yine sabır meselesine geldik. Bunu grafiklerde görmek de

mümkün, üç-dört yıl sonra illa ki büyük bir dalga oluyor, Türkiye borsası 120 dolarken alıp bunu 500 dolara kadar bekleyen adam çok büyük para kazanıyor.

Bunu 2009 krizinde yapanlar çok oldu. Ben de T.T. Amca'dan öğrendiğim şeylerle 2009'da bunu yaptım. Amerika'nın en büyük 4. yatırım bankası denen Lehman Brothers battığında dünya batıyor, dünyanın en büyük krizi geliyor dendi. Bütün medya kanalları Büyük Buhran ifadesini telaffuz etmeye başladılar. Felaket haberleri havalarda uçuşuyordu. Dünyanın sonu geliyor gibi bir atmosfer oluşmuştu. Ama ben daha o yıllarda artık medya kanallarında söylenenlere inanmamayı öğrenmiştim ve aldım. Sonra 500 dolarlara çıktık.

Bir süre sonra Türkiye'de ise AB'ye giriyoruz, reytingimiz çok iyi söylemleri başladı. Çok iyi haberler geldiğini gördüğüm zamanda da çıktım. Hani denir ya, aslında uzay mühendisliği değil iş. **Medyada ne çok konuşuluyorsa onun tersini yaparsanız kazanırsınız.** Bu da neredeyse tüm hayata yayabileceğiniz bir kural olarak aklınızda hep dursun.

Özetle bizim borsamızda çok az insan benim bildiğim anlamda yatırımcı. Yani düşükte alayım tutayım, yükselince satayım diye bakan çok az. İnsanlar günlük al sat derdinde. O zevkin, adrenalinin peşinde.

Bunu açık açık itiraf edeni bile duydu bu kulaklar: "Abi ben senin dediğin yöntemle tutarsam para kazanacağımı biliyorum ama n'apayım, ben günlük al satla heyecan duyuyorum!" diyen bile var.

Ha onlar için, bu heyecanı sevenler için bir yöntem yok mu? Elbette var. Diyelim ki böyle bir arzunuz var, heyecan duymak istiyorsunuz; küçük oynamalarda kazanmak, kaybetmek size enerji veriyor. Bu da olabilir. Ama böylelerine de tavsiyem şu oluyor: Paranızın, portföyünüzün yüzde 95'ini sağlam kâğıtlarda tutun, yüzde 5'ini ise heyecan için, kumar için oyun parkınızda harcayın isterseniz. Mesele vakit geçirmek, heyecan yaşamaksa yüzde 5'iyle yapın, anaparayı asla bozmayın!

Tıpkı kitabımın başında bana tasarruf koçluğu için gelen o hanımefendiye harcamaları konusunda söylediğim gibi: Nefsinizin istediği 10 şeyden 9'una hayır deyin, birini alın. Aynı hesap. Varlığınızın yüzde 95'ini sağlam kâğıtlarda tutun, yüzde 5'iyle eğlenin, adrenalin yaşayın.

Size çarpıcı bir örnek vereyim: Borsada bir insan 100 bin dolar yatırıp

sonraki sene 125 bin dolar alıyorsa bu inanılmaz bir paradır. Yüzde 25 demektir. Yüzde 25 Amerika'da olsun, dünyanın neresinde olursa olsun, olmayan bir kâr demektir.

Amerika'da dünyanın en büyük dolandırıcılığını, en büyük Ponzi planını yürüten Bernie Madoff denilen adam, dolar bazı her yıl yüzde 15 getiri yaptı diye kırk yıl boyunca insanlar onun peşinden koştu. Yüzde 15 getiri için!

Dolayısıyla borsada her yıl yüzde 25 dolar bazı kazanmak müthiş bir paradır ve bunu istikrarlı olarak yapabilirseniz servet yaparsınız. Ama insanlar bin dolar, 2 bin dolar yatırıp hemen 10 bin-20 bin olsun istiyorlar. E tabii ki böyle küçük paralarla servet yapmak isteyenler için de sonuç batış oluyor. Bunu coin'lerde, başka yerlerde de görürsünüz. Hiç unutulmaması gereken bilgi şudur: Borsa bir yatırım aracıdır. Var olan paranızı enflasyonun üzerinde artırma aracınızdır. Bin dolar yatırdım, 100 bin olacak demek değildir.

Gördüğüm bir şey de şu: Küçük parayla girip servet yapacağım diyenler en çok para kaybedenler oluyor. Onun yerine istikrarlı, düzenli şekilde tutup parayı istikrarlı biçimde artırmak lazım.

Bana sorarsanız **borsada dört çeşit insan vardır**: Bunların kimler olduğunu anlatayım…

Birincisi **yatırımcılar**. Yabancı yatırımcılar da bu türdendir. Uzun vadede parasını sağlam kâğıtlarda tutanlardır bunlar. Amerika'da filan paralarını bireysel emeklilik fonunda da tutarlar. Ve bence bireysel emeklilikte borsadan daha çok kazanmak mümkün. Bunun da detaylarını yazacağım. Çünkü günlük al sat yapamıyorsunuz, mecburen tutuyorsunuz.

Bir tanıdığım var. Borsada delice para kaybetti, ama bireysel emekliliğe koyduğu 100 bin lirasını 1.5 milyon yaptı. İnanabiliyor musunuz?

İkinci tür insan **kumar oynamak için al sat yapanlar.** Bunların temel derdinin adrenalin yaşamak olduğunu söyleyebiliriz. Borsadaki alım satımları aslında bir araç ve bunlar da o heyecanı yaşamak isteyen kişiler.

Üçüncü tür **günü doldurmak için al sat yapan, canı sıkılan esnaf**. Bu türü de çok iyi bilirim. Sabah sekizden-dokuzdan akşam altıya-yediye kadar dükkânda müşteri bekleyen, haliyle sıkılan, başka da yapacak bir

şeyi olmayan kişiler bu gruba girer.

Dördüncü tür ise **çok küçük parası olup bununla köşeyi dönecek hamleyi yapacağını sananlar**. En büyük batışları yaşayan da bu gruptur işte. Tüm varlığını, eldeki avuçtaki her şeyini büyük kazanma hayaliyle heba eden grup budur.

Peki borsada hangisi kazanır? Cevap net ortada bence:

Bu dört gruptan son üçü kesinlikle para kazanamaz.

Birinci grup ise her zaman kazanır.

Haydan Gelen Huya Gider (Kolay Gelen Kolay Gider)

Borsadaki karakterleri anlatırken büyük vurgun yapma, köşeyi dönme hayaliyle yaşayanlardan bahsettim ya. Bu grup aslında bir anlamda dolandırıcılığa da en kolay yem olan gruptur. İlginçtir, kazanma ihtimalinde de çok kısa sürede parayı en kolay kaybeden de yine bu grup oluyor.

Çevrenizde hiç milli piyangoda, bir şans oyununda büyük para kazanmış kimse var mı? Benim var. Ve bu konu, yani bir anda çok büyük bir paraya sahip olmak ve sonrasındaki durumlar benim çok ilgimi çekiyor.

Amerika'da milli piyangoda, lotary'de kazananların yüzde 60'ı sonunda depresyon tuzağına düşüyormuş, kendini eskisinden daha başarısız hissetmeye başlıyormuş. Böyle bir araştırma okumuştum.

Aynı şey Türkiye için de geçerli. Kültür Bakanlığı destekli bir belgesel yapılmıştı. İsmi *Kaybetme Kabiliyeti*. Üç kez büyük ikramiye kazanan Mustafa Savgan isimli bir ayakkabı boyacısı 79 yılında 10 bin lira, 82'de 30 milyon, 84'te 15 milyon kazanıyor, ama çok kısa sürede tüm parayı

bitirmeyi de başarıyor. Ne dersiniz buna? Çok acayip değil mi sizce de? Bu amca okuduğuma göre hayatının son günlerini yine yokluk içinde geçirmiş ve bir yakınının evinde vefat etmiş. Allah gani gani rahmet eylesin. Ama bize çok çarpıcı bir şey söylüyor onun hikâyesi.

Böyle birini ben de şahsen tanıyorum. Benden büyük abilerimden biri. Bu abimiz bir kez at yarışında, bir kez de milli piyangoda çok para kazandı, ama çok geçmeden her şeyini kaybetmeyi başardı ve dibi gördü. Hâlâ da o dipten çıkamıyor, üç kuruşa muhtaç yaşıyor.

Böyle ünlüler de vardır. Gazetelerin üçüncü sayfalarında çok sık görürdük. Bundan yirmi sene önce bir şarkıyla, bir kasetle patlayıp parayı bulmuş, çok kısa ömürlü bir şöhret yaşamış kişiler. Tanıdığım böyle futbolcular da var. Bir anda iyi para kazanan, o para hep gelecek sananlar. Şimdi yaşadıkları hayatları görseniz inanın yardım etmek istersiniz.

90'larda, 2000'lerde gazetelerin, haftalık dergilerin çok sevdiği bir haber başlığı vardı: *Şimdi Ne Yapıyorlar?* Vakti zamanında parayı ya da şöhreti bulmuş, ama artık herkesin unuttuğu oyuncuların, futbolcuların, ünlülerin izini sürüp şimdi ne yaptıklarını haberleştiriyorlardı. Bu haberlerden okuduğumuz kadarıyla pek çoğu o şaşaalı günlerin ardından eğer şanslıysa, kendi ailesinde gördüğü standarda değilse çok daha altına inmiş oluyordu. Okurlar da bayıla bayıla okurdu bu haberleri. Şöhretin, paranın büyüsüne kapılıp hayatını altüst edenlerin hikâyesiydi biraz da bunlar.

Bu haberlerin çok büyük ilgi çekmesinin, gazeteden, dergiden TV'lere de alınmasının bir nedeni de şu bence: Çok gösterişli, çok güzel hayat yaşıyor diye düşündüklerimizin bizim gibi olduğunu görmek, bir şekilde düşebildiğini görmek okuyanda, izleyende tuhaf bir tatmin yaratıyor herhalde. Muhakkak psikolojide de bir yeri vardır…

Para mutluluk getirir mi getirmez mi konusunu zaten konuştuk. Bence o kafa yapısında olmayan birine böyle büyük paraların bir anda vurması olsa olsa mutsuzluk getirir. İçki, kumar, hovardalık… Olmayan hevesler, alışkanlıklar başlar. Kimi zaman uyuşturucuya düşmek bile mümkündür.

Hani olmaz ya, diyelim ki oldu ve size de büyük bir ikramiye, piyango çıktı. Aklı başında biri olduğunuz için de bir bilene danışayım, öyle kullanayım, sonum "şimdi ne yapıyorlar ünlüleri" gibi olmasın dediniz.

Size tavsiyem ne olur biliyor musunuz? İlk tavsiyem: Bu para benim diye bakmayacaksınız. Bu para sizin değil. Bu para, kırk yaşındaysanız, Allah ömür versin seksen-doksan yaşına kadar yaşayacaksanız gelecekteki kırk yılınızın parası, elli yılınızın parası. Hatta ve hatta çocuklarınızın parası.

Yapmanız gereken ilk şey parayı güvenli bir yere park etmek. Mesela dükkân, mesela ev, lojistik depo… buralardan kira geliri almaya başlamak. Yani hayatınızı kolaylaştıracak pasif gelir yaratmak. Ayrıca büyük kısmını da gelecekte çok kâr edecek toprağa yatırmak. Belki bir kısmını Eurobond'a filan ayırmak.

Böylece gelmiş olan para büyümeye devam eder. Eline hiç beklemediği anda böyle yüklü bir para geçene ikinci tavsiyem ise şu olur: Asla ama asla hayat standardınızı değiştirmeyin. Elbette köşede 10 milyon dolar dururken fakirlik içinde yaşayın demiyorum. Tabii ki refah içinde yaşayacaksınız, ama bunu bu paranın yüzde 5'iyle yapacaksınız. Sadece faiz geliriyle, aldığınız dükkânın, evin gelirini harcayarak yaşayacaksınız.

Bu paranın yüzde 5'ini nefsin, ihtiyaçların, belli bir refaha ulaşmanın bedeli olarak kullanır, yüzde 95'ini gelecek için doğru yere yatırırsanız zenginliğiniz hiç bitmez. Bunu yapmazsanız da gelen para geldiği gibi gider. Yani diyeceğim: Refahınızı artırın, ama bu paranın hepsi sizinmiş gibi lüks yaşamayın. Lükse, şatafata özenmeyin.

"Hazıra dağ dayanmaz" diye güzel bir atasözümüz vardır. 10 milyon dolar da olsa hazıra dağ dayanmaz.

Çok gördüğüm bir örnek de şudur: Diyelim ki adam 20 bin liraya bir işte çalışıyor. 100 bin lira biriktirmiş ve borsaya yatırım yapmış ve talihe bakın ki aldığı hisse iki haftada ona katlamış, bir anda 1 milyon lirası olmuş. Sizce bu kişi nasıl hissediyordur? E herhalde çok mutludur diyorsunuz. Tamam, mutludur. Ama bir yandan da mutsuzdur: Neden derseniz, 100 bini varken bir anda 1 milyonluk olan adam artık işinden de soğur, hayatından da, karısından da, arabasından da. Ayda 20 bine ben bunlara kölelik mi yapacağım moduna girer. Kafa karışıklığı yaşar. Kazanmanın böyle de bir handikapı vardır.

Adım adım biriktirmeye, parayı büyütmeye inanıyorum ben. Akıllı, mantıklı yatırımla, emekle… Yoksa milli piyangodan trilyon çıktıktan sonra büyük şirketler kuran, holdingler kuran, kazandığını ona, yüze,

bine katlayan birini görmedim ben hiç. Siz gördüyseniz lütfen beni de tanıştırın. Ondan öğreneceğimiz çok şey var çünkü…

Tarih Tekerrürden İbaret

Evet, tarih tekerrürden ibaret. Ben bu cümleyi de çok severim. Neden derseniz; çok enteresandır, ama yıllar önce gördüğüm şeylerin sürekli tekrar ettiğine tanık olurum.

Neredeyse yüz yıl önce yazılmış, çok da popüler olmuş borsa kitaplarını okuduğumda aynı şeylerin tekrar tekrar ekonomi sahnesinde canlandırıldığını görüyorum. 1929'da olan şey 2001'de de oluyor, 2009'da da oluyor, 2020'de de oluyor. Her zaman oluyor. İşin daha ilginç tarafı ise şu: önceki bölümde sözünü ettiğim insan psikolojisinin şaşmaz şekilde aynı tepkileri vermesi. O günlerde olan olumlu ya da olumsuz şey de bir tüyo geldiğinde insanların yaptıkları da aynen tekrar ediyor. Bitcoin 65-67'ye geldiğinde, bir hisse senedi 200'lere geldiğinde hepsinde aynı şey oluyor. Buradan şunu anlıyoruz: İster 1920'de yaşayalım, ister 2023'te, ister telgrafla haberleşelim, ister iPhone14 ile, insanların davranış kalıbı aslında aynı. Tabiri caizse insanların davranışını yöneten aynı sürü psikolojisi devam ediyor. Zaten borsanın dayandığı temel mantık da sürü psikolojisi. Açgözlülüğümüz bizi tuzağa çeken en önemli zaafımız oluyor. Aslında sistem bizim zaaflarımızla oynuyor. Bütün iş zaaflarımızı manipüle etmek üzerine kurulu. İnsanlar eğer açgözlülükten kurtulabilirse, satacağı yerde durmayı bilirse aslında para çok kazanabiliyor. Ama

çoğu kişi açgözlülük tuzağına düştüğü için bunu beceremiyor.

İlk kitabımı okuyanlar, beni tanıyanlar bilirler. Benim en büyük şansım mütevazı yaşamayı sevmem, gelirim ne olursa olsun aynı mütevazı standartta yaşamayı istemem. Önceki kitabımda da anlattığım gibi lükse, zorlukla kazanılan paranın gösterişe harcanmasına karşıyım. Küçük küçük kazanmayı sevmek de benim en büyük şansım oldu.

Geçtiğimiz aylarda Armağan Çağlayan ile bir söyleşi yapmıştık. Ona tasarrufun önemini, nasıl çok küçük yaşlardan beri para biriktirmeye odaklı olduğumu anlatıyordum. "E siz bayağı bayağı pintisiniz," demişti. Bilmem, belki de öyleyim, ama ben mütevazı yaşamayı seviyorum demeyi tercih ediyorum.

Borsada da bu yaklaşımımı hep korudum; çok genç yaşta yaşadığım o büyük batıştan sonra küçük küçük kârlar edip yavaş yavaş, adım adım ilerlemeyi tercih ettim. Ferrari alacağım, villada oturacağım, lüks yaşayacağım deseydim şu an elimde hiçbir şey olmazdı, ama ben onu demedim. Kurduğum hayallerin bir kısmına 21 yaşında ulaştım, bir kısmına 25 yaşında. Ama bugüne dek varlığım hep kademe kademe arttı.

Tarih tekerrürden ibaret konusuna dönelim…

A. Menkul Değerler'de çalıştığım sürenin sonunda üniversitem de bitmişti. Tekstilbank'a geçtim. Borsa bölümünde işe başladım. Orada belli bir süre brokerlık yaptım. Ama önceki kitabımda uzun uzun anlattığım gibi disleksi ve hiperaktivite ve dikkat eksikliği sorunum olduğu için bu işte pek başarılı olduğumu söyleyemeyeceğim. Özellikle rakamsal anlamda çok hatalar yapıyordum. Yaptığım iş çok hız gerektiren bir işti, ama rakamları hep yanlış tuşluyordum. Dolayısıyla bir noktadan sonra işler sarpa sarmaya başladı; tuşlara hızlı basacağım diye çok hata yaptığım için işten çıkarıldım, yani atıldım. Ama bu iki süreçte de aslında insanlara çok ciddi paralar kazandırmış ve kendim de kazanmış oldum. Öğreniyordum aslında. Benim için gerçek eğitim buydu. Bir kere tüm ekonominin, borsa dediğimiz şeyin bir matematiği olduğunu, çok küçük yaşta merak saldığım için artık biliyordum.

2000'li yıllarda tüm dünya piyasalarını etkileyen, Dot.com balonu denilen küresel bir ekonomik durum yaşanmıştı. 1990'ların başında netscape'in ilk internet tarayıcıyı ortaya çıkarmasıyla binlerce Dot.com şirketi ortaya çıkmış, risk sermayesi yatırımcıları bu şirketlere akın etmişti.

Şirketlerin değerlerinde patlama yaşanırken yeni milyonerler ortaya çıkmıştı. Ama bir noktadan sonra balon patlamıştı.

Aynı dönemlerde Türkiye'de de borsanın inanılmaz rekorlara ulaştığı bir dönem oldu. Daha önce anlattığım gibi AB'ye gireceğiz hikâyesiyle borsa bir ara 4 dolarlara geldi. Tarihi zirveler yaşandı. Borsa roket gibi inanılmaz bir hızla çıktıkça çıkıyor, herkes daha da artacak, AB'ye gireceğiz, uçacağız filan diyordu.

Ama herkes konuşurken, artık uçuyoruz derken ben izliyordum. Çünkü bu işe uzun zamandır kafa yoruyordum ve olan biteni okumak konusunda epey yol kat etmiştim. Borsa yaklaşık 3.20 iken ne var ne yok çıktım, elimdekilerin yarısını sattım. Benden sonra yaklaşık yüzde 25, belki 30 daha gitti. Ben 3.20'den çıktıktan sonra 3.80'e geldi. Orada kalan diğer yüzde 50'mi de sattım ve tamamen çıktım.

Ben her şeyi sattıktan sonra biraz daha gitti, ama ondan sonra inanılmaz bir düşüş oldu. İnanılmaz bir kriz başladı. Borsa endeksi korkunç şekilde yirmi binlerden yedi binlere kadar, TL bazında 3'te 1 düştü. Peki ben o sırada ne yaptım? 3'te 1 düştüğünde ben tekrar alım yaptım. Hem de çok ciddi bir şekilde. 2001 krizi başlamıştı ve ekonomi çok kötü durumdaydı. Artık ülke batıyor haberleri çıkmaya başlamıştı. Bundan bir buçuk-iki yıl önce ülke uçuyor, AB'ye giriyordu, bunun aynısını diyen adamlar şimdi ülke batıyor demeye başlamışlardı.

Bakın yine Warren Buffet'ın dediğine geliyoruz: altın değerinde bir bilgi: Bu kadar çok dibe geldiyse, artık düşecek yeri kalmadıysa almanın zamanıdır! Dünya yerinden oynuyorsa almanın zamanıdır.

Dediğim gibi ben almaya başladım. Bunu yapmam gerektiğini nereden biliyordum derseniz, aynısı 1999'da da olmuştu. O zaman da kriz vardı. Dün gibi hatırlıyorum, 4500 olan endeks 1500'e gelmişti. Yani yine 3'te 1'e düşmüştü. Yine istatistik olarak borsa 3'te 1 düştüğünde ben alırım dedim. 3'te 1 derken elbette bu yaklaşık bir oran, siz bunu yüzde 65 düşüş gibi yorumlayabilirsiniz. Ve bu da çok ciddi bir düşüş anlamına geliyor. Bir anlamda dip. Bunlar olup biterken, 2001'de 99'un benzeri biçimde bir düşüş yaşanınca yine yatırımlar yaptım.

Demek ki borsayı, yatırımı bilmek biraz da ekonominin belli periyotlarla tekrar eden dalgalanmalarını, o dalganın nereye kadar çıkacağını, nereden sonra ineceğini de bilmek anlamına geliyor. Bu döngüsel tekrar-

ları bilen, krizler çıkınca paniklemiyor, uçuyoruz denilen yerde de gaza gelmiyor.

Babamın Körfez Savaşı'nda panikleyip bütün hisseleri sattığını hatırlarsınız. Aslında Warren Buffet'ın sözüne kulak veren biri sabırla bekler, çok geçmeden de o hisseleri katlamış olurdu. Hele de elindeki hisseler Ford Otosan gibi kendini toplaması çok mümkün bir şirkete aitse…

Masadan Kalkma Zamanını Bilin

Sabrın bize neler kazandırabildiğini anlattım, ama burada çok kritik bir nüans var elbette. Şimdi biraz ondan bahsedelim.

Hatırlar mısınız, bir dönem evin erkeği borsada para kaybedince yıkılan aile hikâyelerini çok duyardık. 90'larda, 2000'lerde yıkılan her iki yuvadan birinin arkasında kocanın borsa batışı vardı desem yeridir. Ama dediğim gibi borsa bir kumar değildir. Ama borsaya kumar muamelesi yapanlar kumarcıdır. Akıllı, dikkatli bir yatırımcı için en güzel yatırım araçlarından biridir borsa. Benim şöyle bir stratejim vardır: Borsa çok çıkarken parayı kazanıyorum, sonra bir yerde masadan kalkmayı biliyorum. Masadan kalkmak diyerek kumar masasına gönderme yapmam tesadüf değil. Evet, işte o masadan kalkma zamanını bilmediğinizde kumardır borsa.

Yöntemim, yukarıda da söylediğim gibi herkes devam ederken, hatta herkes girerken çıkmaktır. Çünkü bizimki gibi oynak ekonomiye sahip ülkelerde bir yerde mutlaka bir kriz çıkıyor ve o kriz çıktığında da bütün paranı elinden alıyorlar. 99'daki krizde mesela ben çıkmış ve paramı dükkâna koymuştum, o yüzden büyük bir hasar görmedim. Aynı şekilde 2001'de de zirvedeyken çıktım, orada da zarar görmedim.

Temel mantığımı şöyle özetleyebilirim: Borsa çok çıkarken kazanacaksınız, ama bir noktadan sonra çıkıp paranızı sağlam, altın gibi, gayrimenkul gibi yerlere park edeceksiniz. Çünkü eğer cebinizdeki para 5 milyonsa bir krize yakalanırsanız bu bir anda 2 milyona düşebiliyor ve bu darbenin psikolojik hasarı insanı mahvediyor. Tamam, beş yıl beklerseniz dolar bazı mutlaka kurtarırsınız, ama bunu çoğu insan bekleyemiyor ve psikolojisi bitiyor. Ama işaretleri görmeye başladığınız yerde 5 milyonun 4.5'unu çekip sağlam bir gayrimenkule koyduğunuzda geri kalanı iki yüz elliye, yüz elliye bile düşürseniz hiç üzülmüyorsunuz.

Hatta biraz borsada kalmanız iyi bile oluyor, çünkü piyasayı takip etmiş oluyorsunuz. Hem borsadan kopmuyorsunuz hem de öbür paranız, anaparanız da gayrimenkulde ya da daha sağlam bir limanda, altında diyelim, acayip şekilde artıyor. Bu akılı ve stratejik bakış ise size acayip şekilde avantaj sağlıyor.

Zarardan Kâr Edin ya da Concorde Yanılgısı

Doğru zamanda masadan kalkmanın önemini size ne kadar anlatsam az. Hatta bunun artık kavramsallaşmış bir karşılığı bile var.

İster kötü yatırım, ister kumar, ister riskli işler, hatta hatta ilişkiler. Çoğu insanın düştüğü bir tuzak da Concorde Yanılgısı. Bakın buradan da çok enteresan bir yere varacağız.

Efendim neymiş anlatayım.

Saatte 2.170 kilometre uçan, sesten hızlı bir uçak hayal edin. Mesela bu uçakla İstanbul'dan Ankara'ya uçmak istediğinizde yolculuk sadece 10 dakika sürecek! Acayip değil mi?

Artık yok, ama böyle bir uçak gerçekten de vardı.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında İngiltere ve Fransa bir araya gelerek sesten bile hızlı olan "süpersonik" uçakların yapılmasına karar vermiş-

ler. İsmi de Concorde. Bu kelimenin iki ülkenin güçlerini birleştirmesine vurgu yapan bir anlamı var: Uyum, ahenk gibi anlamlara geliyor *concorde.*

1956 yılında uçağı yapmak için bir komite kurmuşlar. Konunun ehli uzmanlar, mühendisler prototipler hazırlamışlar ve 1962'de sonunda Concorde jet resmen doğmuş. Ama üretimi için delice para ve zaman sarf edilen Concorde daha deneme uçuşunda beklentilerin altında bir performans göstermiş.

Concorde uçağının yakıt maliyeti yüksek ve yolcu kapasitesi diğer uçaklara göre azmış. Dev yolcu uçakları 200 yolcuyu rahat rahat taşırken dar gövdeli Concorde'un yolcu kapasitesi 125 kişi filanmış.

Güvenirliği de yeterli bulunmayan Concorde projesinde o güne kadar çok fazla emek, zaman harcandığı, çok masraf edildiği için bu projeden vazgeçmeye iki ülkenin de gönlü bir türlü elvermemiş. İngiltere ve Fransa "Biz bu uçağa 4 milyon dolar harcadık, bu projeye büyük yatırım yaptık" diyerek, bir de tabii yiğitliğe şokella sürmemek için projeden vazgeçmek istememişler ve proje için para harcamaya devam etmişler.

Ben de biraz araştırınca öğrendim, Concorde Türkiye'ye de gelmiş birkaç defa. Ama 25 Temmuz 2000'de trajik bir olay yaşanmış. Concorde-Air France'ın 4590 sefer sayılı uçağı Paris'ten New York'a hareketinden kısa bir süre sonra düşmüş ve 113 kişinin ölümüne sebep olmuş. Hatta hatta aynı uçak 1999 yılında Türkiye'ye de gelen uçakmış.

Bu olaydan sonra da Concorde projesi rafa kaldırılmış.

Bilmem Türkiye'den bu uçağa binme şansına erişmiş birileri var mıdır?

Merak ettim doğrusu, insan ne hissediyor inanılmaz mesafeleri çok kısa zamanda alınca! Mesela normalde 7.5 saat civarı olan New York-Paris arası bu uçakla 3.5 saatte alınabiliyormuş.

Concorde bir anlamda tarihten silinmiş, ama bir kavram olarak yerleşmiş durumda: Concorde Yanılgısı.

Yani o kadar emek harcadım, o kadar para harcadım, zaman harcadım, ben şimdi nasıl bırakayım duygusu, başarısız olduğunu, zarar ettiğini bile bile bir işte kalmaya devam etme inadı.

Siz de bu yanılgıya düşmeyin.

Sabır sabır diyorum da gerçekten prim yapacak, kendini kurtaracak yatırımlar için sabırla bekleyin, ama gittikçe daha çok zarara uğrayacağınız bir işe girdiyseniz vaktinde masadan kalkmayı bilin, zarardan kâr edin.

Zaaflarımız Bir Tuzak

Size sistemin duygularımıza hitap ederek paramızı cebimizden aldığından söz ettim ya... Bence insanların para kaybetmesinin en önemli nedenlerinden biri de zaafları...

Borsaya kumar muamelesi yapmanın altında da bu yatıyor bana sorarsanız. Çok yakın bir örnekle anlatayım… Yine benim hikâyemden gidelim…

Kendi işinde iyi para kazanmaya başlayan dayım hızla zengin olmuş ve borsaya merak sarmıştı. Hatta artık bildiğiniz gibi beni de borsa şirketine işe sokmuştu. Adrenalini, riski seven bir adamdı. Zaten ticarette çok başarılı olmasının altında da biraz bu gözü karalığı yatıyordu. Manik depresif, şimdilerde bipolar dediğimiz türde çok özel bir insandı. Ama bu özel insanın şöyle bir zaafı vardı: Kazanmak onda daha da çok kazanma hırsı yaratıyordu. Kendi bildiğini okuyor, başkasının sözüne de pek kulak asmıyordu. Ticarette başarılı olan pek çok kişide gördüğüm bir zaaftır bu. Başarı insanın gözüne perde indirir bazen.

Borsaya girdiğinde ona "Dayı, lütfen tedbirli ol," dedim. Ne de olsa çocukluktan beri bu işlerin içindeydim. Bana "Sen küçük işlerin adamısın," derdi. Allah rahmet eylesin, yakın zamanda kaybettik kendisini.

"Hiçbir şey olmaz, saçmalama!" diyerek konuyu kapattı.

Sonra bir gün beni işe soktuğu ve dayımın portföyünün de olduğu borsa şirketi ona bir veri ekranı yolladı. Hani şu günlük olarak borsayı takip edeceğiniz ekranlardan. Yine uyardım: "Aman dayı, sakın ha, koyma bu ekranı ofisine, bu ekranı koyarsan çok büyük para kaybedersin," dedim. Tabii bu kadar başarılı, egosu olan bir insana söz dinletmek kolay mı? Yine cevabı "Saçmalama, niye kaybedeyim?" oldu.

Bu arada bu ekranı da elbette bedava veriyorlar. O zaman bu ekran da bir para, belki bin dolar. Veriyi vermek de para. Şu andaki teknoloji gibi değil. Evinizden, oturduğunuz iş yerinizden bilgisayar ekranından bütün dataları görüyorsunuz; dataları, grafikleri, inişleri çıkışları, fiyatları, fiyat hareketlerini. Tabii dayım bundan çok mutlu oldu, adeta göğsü kabardı. Çünkü ona değer verdiklerinden bunu yolladıklarını düşünüyordu. Bense daha o yaşımda şunu biliyorum, önceki kitabımda da yazdım: Bedava peynir fare kapanında olur. Adam senden bir şey kazanmayacaksa niye versin sana o ekranı? Değil mi? Dürtüsel hareket eden, kumar dürtüsü olan, adrenalin seven bir insansanız ve aracı kurum size böyle bir alet veriyorsa bunu bedavadan vermez. Bunu verme nedeni, sizin daha çok al sat yapacağınızı, kendilerinin de daha çok komisyon kazanacağını öngörmeleri; keza tahminleri de doğru çıkıyor. Dayım devamlı alıyor satıyor, alıyor satıyordu. Aynı o seans salonundaki insanlar gibi, kumar oynar gibi, alıyor satıyor, alıyor satıyordu. Çıkarken satıyor, panik oluyor, satıyordu. Sonunda olan oldu; çok, ama çok ciddi bir para kaybetti. O günün parasıyla bir milyon dolara yakın para diyelim.

Vefatından kısa bir süre önce, artık çok vakti kalmamışken bir arkadaşımla beraber dayımı ziyarete gittim. Arkadaşıma şunu demiş: "Mert o yaşlarda bile acayip öngörülüydü, bana bu ekranı alma, seni batırır dediğinde ben dinlemedim. Ama bak çocuk haklı çıktı…"

Onun ruhunu incitmemek için fazla detay vermek istemem, ama şöyle söyleyebilirim: Ulaştığı varlık düzeyinden epeyce uzak bir noktadaydı vefat ettiğinde.

Dediğim gibi insanların zaafları var ve sistemin bu kadar başarılı yürümesinin nedeni o zaafları kullanmayı iyi bilmesi. Kişi o zaaflarını kendisi bilirse sistemin tuzaklarına düşmez, yem olmaz. Özellikle çok hareketli piyasalarda ekranı günlük takip ederek kararlar almaya çalışır-

sanız bütün paranızı kaybedersiniz. Ben bugüne kadar ekranı takip ederek para kazanmış tek bir insan görmedim. Borsada al sat yaparak para kazanmış bir kişi görmedim. Yıllardan beri bir sürü müşteriyle çalıştım, duyduğum bütün hikâyelerin ortak noktası bu işlerde paralarını bırakıp gitmiş olmaları. Ama elindeki hisseyi doğru zamana kadar tutanlar servet yaptı. İnanılmaz paralar yaptı.

Borsa hareketlerini takip etmeyi elbette çok önemsiyorum. Zaten bu kitaptaki temel amaçlarımdan biri de size kazanmanız için neyi nasıl takip edeceğinizi anlatmak. Ama günlük bazda iniş çıkışlarla hareket etmek borsa yatırımı değil kumarhane kafasıdır. Siz de bu tuzağa düşmeyin.

Geçenlerde paylaştığım bir tweet vardı, bunu da borsanın özeti olarak aklınıza yazın:

Borsa sabırsız insanların parasını sabırlı insanlara aktaran bir yatırım aracıdır! Al satta her zaman kasa kazanır!

Beklentiler Alınır, Gerçekler Satılır

Beklentiler alınır, gerçekler satılır. İşte sevdiğim, kendime pusula yaptığım cümlelerden biri de bu. Sadece borsayla ilgili olarak değil ekonominin gerçek sırrını öğrenmek isteyenlerin bu söz üzerine düşünmesini tavsiye ederim.

Çünkü arz ve talep kimi koşullarda reel bir durum üzerinden değil gelen haberlerle belirlenir. Yani mevcut veri değil, beklenti üzerinden. Böyle bir durumda da bir yerden iyi bir haber geleceği zaman bir şirket bedelsiz sermaye artırımına gidebilir. Bunu biraz açayım, ne demek istediğimi daha iyi anlayacaksınız.

Diyelim ki şirketin arazisinde altın madeni çıktı veya aynı şirket büyük bir ihale aldı. Bunlar güzel haberlerdir ve normal şartlarda talebi artırırlar; talep arttığı için de fiyatlar artar. Fakat yeniden söyleyeyim: Borsalarda da beklentiler alınır, gerçekler satılır. İnsanlar genelde bu cümlenin tam olarak ne demek olduğunu anlamazlar. Tercümesi şudur: İyi bir haber gelmeden önce zaten fiyatlama yapılır. Herkes bunu bilir veya tahmin eder. Bunu görenler, yani bunun riskine girenler beklerler, beklerler, beklerler; iyi haber geldiğinde garanticiler artık haber geldi

diye atlarlar, daha önce almış olanlar malı satar, eldekini boşaltırlar, o haberi yeni duyup gaza gelenler ise tepeden alıp zarar ederler.

Bana şöyle sorularla gelen çok olur: Mert Bey, çok güzel bir haber geldi, bedelsiz açıklandı, şirketin çok büyük bir ihalesi oldu, kazandı. Ya da şirketin arazisinde altın madeni çıktı, doğalgaz çıktı, şirkettin hissesi nasıl bu kadar düşer?

Aslında grafiğe baktığınızda her şey ortadadır. En azından benim için ortadadır. Ama şöyle özetleyebilirim: Zaten 3 liralık kâğıt 100 liraya kadar çıkmış, sizse iyi haber gelecek diye beklemişsiniz, beklemişsiniz, almamışsınız. Haber gelince almışsınız. Oysa gerçek kazananlar zamanında alanlar, 3 lirayken alan, siz almaya karar verince satanlardır. Yine döndük önceki bölümlerde anlattığım T.T. Amca'nın operasyonlarına. Aynı hesap işte.

2016 yılını hatırlıyorum. Bu anlattığıma çok güzel bir örnektir o günlerde yaşananlar. 2016 yılında, borsa en iyi seviyelerine gelmişti. Hatta tarihimizde ilk defa dışarıdan yabancıların para yatırabileceği seviyeye geldi. Ve bu süreçte borsa 120 dolardan 520 dolarlara kadar, yani yaklaşık 4-4.5 kat arttı. 4.5 kat! O günlerde konuşulan tek şey şuydu: Dünyanın en büyük fonları Türkiye'ye gelecek! Reytingimiz zirveye çıktı.

Peki ne oldu? O acayip fiyatlar tepe oldu, sonra bir anda takır takır düşmeye başladı. Herkesin sorduğu soru şuydu: Bu kadar güzel haberden sonra nasıl borsa düşer? Aslında borsaların mantığı tam da böyledir. En güzel haber geldiğinde beklenti biter ve malını satar insanlar. Önce alanlar satar.

Kötü beklenti de bittiğinde borsalar düşer düşer, beklenti bittiğinde ise yeniden artışa geçer. Tıpkı size anlattığım, 91 krizinde babamın elimizdeki Ford Otosan hisselerini tam da en yanlış yerde, hisseler 100 liradan 30'a düştüğünde satması gibi. Çünkü Körfez Savaşı çıkmıştı. Çünkü panik vardı. Oysa savaştan ve biz sattıktan çok değil birkaç hafta sonra o kâğıtlar tak diye 50-60 liraya çıktı. Daha savaş devam ederken 70'i, 80'i gördü. Savaş bittiğinde 250 liralara ulaştı.

Niye? Çünkü savaş artık tepe noktasıydı. Çünkü en kötüsü gerçekleşmişti. Bundan sonra tek yön çıkış yönüydü. Hani "Otuz yaşında batmak hayatımın en büyük şansıydı," diyen arkadaşımın durumunda olduğu gibi. Dibi gördüyseniz yukarı çıkmaya başlamaya hazırlanın.

Daha önce bahsettiğim cenaze metaforunu hatırlayalım. Bir yakınınız hastadır, Allah korusun diyelim ki kanserdir, hastane süreçleri, doktorun umut yok demesi, acaba alternatif tıbbı mı denesek, şifacı mı bulsak arayışları… Ama en kötü gerçekleştiğinde, o çok sevdiğiniz kişiyi bunca zorlu günün ardından kaybettiğinizde artık bu dip noktasıdır. Daha kötüsü olamaz ve birkaç saat sonra acıktığınızı fark edersiniz. O sevdiğiniz kişiyi toprağa verdiğinizde beyniniz "artık bundan sonra iyi ne olabilir"e odaklanır.

Vermeyi sevdiğim bir başka örnek de pandemi günleri. Hatırlarsanız adeta "dünyanın sonu geliyor" noktasına gelinmişti. Borsalar çakılmış, inanılmaz karanlık senaryolar çizilmeye başlanmıştı. Pandemi hiç bitmeyecek deniyordu. Bir daha hiçbir şey eskisi gibi olmayacak deniyordu. Kabul edelim, gerçekten de pek çok açıdan zorlayıcı bir dönemdi.

Ama ne oldu biliyor musunuz? İnsanlar seyahat edemediği için iyice çakılan THY veya diğer havayolları şirketleri bir noktada artık düşmemeye başladı. Artık hiçbir şey eskisi gibi olmayacak diye bakılırken, hâlâ binlerle ifade edilen ölüm haberleri gelirken fark ettiğim şuydu: O noktadan sonra düşme eğilimi durmuştu. Yani bir anlamda en kötüsü gerçekleşmişti. Buradan sonra artık tek yön çıkış olabilirdi. Nitekim de öyle oldu. O günlerde sosyal medyamdan ben THY ve havayolu şirketlerinin hisselerini alıyorum diye ilan etmiştim.

Pandeminin göbeğinde 8.5 liralara düşen THY hissesi 250'yi gördü.

Pegasus 22 iken 900'lere çıktı.

Borsadaki hareketlerin doğasını anlamak, işte tam da bu yüzden beklenti ve gerçekler üzerinden bakmayı gerektiriyor. Kötünün zirvesine ulaştıysak bu bize artık çıkma vaktinin geldiğini gösterir. En sert düşüşler ölümün kendisi gerçekleştiğinde değil, bu hasta ölecek, durum çok vahim diye baktığımız yerde oluyor.

Ve hem tuhaf hem de umut verici şekilde, ister savaş olsun ister ekonomik kriz, ister salgın ister başka bir şey, bir noktada grafikler hep yeniden çıkış yönüne yöneliyor.

Dikkat
Balon Çıkabilir!

Hani dağ yollarında filan tabelalar görürsünüz, "Dikkat kaya düşebilir!", "Dikkat ayı çıkabilir!" gibi. Benim de borsaya yatırım yapacaklara en önemli tavsiyelerimden biri "Dikkat balon çıkabilir!" olurdu.

Çünkü borsa da belli zaman periyotlarında iyi bilenlerin şıp diye gördüğü, bilmeyenlerin fark etmeden oltaya geldiği "balon" tehlikesinin olduğu bir yerdir.

Peki nedir balon? Tarih Tekerrürden İbaret bölümünde Dot.com balonuna atıf yaparken bahsi geçti, ama ne olduğunu konuşmadık. Şimdi onu konuşma zamanı.

Biz bu "balon" tabirini zaten çok biliriz, çok da severek kullanırız.

"Abi ne oldu o iş?"

"Sorma, balon çıktı!" deriz…

Ekonomik anlamda ise gerçek değerinden farklı olarak yüksek fiyatlarda yapılan ticarete "ekonomik balon" veya "köpük" denir. En basit haliyle bir varlık, bir ürün gerçek değerinin üzerinde şişirilmiş bir fiyata yükselir ve bu durum da ekonomik dengeleri değiştirir.

Balon önce ortaya çıkar, sonra onu üfleyenler sayesinde şişer şişer ve tahmin edeceğiniz üzere en sonunda patlar. Kaçınılmaz bir durumdur bu. Belli zaman periyotlarında dedim ya, ekonomideki balonların istatistiki bir periyodu bile vardır: Beş-on yılda bir, bir balon ortaya çıkar. Ortalamasının ise yedi yıl olduğu söylenir.

Bir balonu fark etmeseniz de etrafında olup bitenleri bir şekilde fark edersiniz. Bir hisse senedi, bir emtia, bir şirket, bir coin uçar ve herkes onu konuşmaya başlar. Bütün para oraya akmaya başlar. İnsanlar konuşur da konuşur, fiyatlar artar da artar. İnsanlar konuştukça oraya akan para daha da büyür. Bu yükseliş hiç bitmeyecekmiş gibi düşünürsünüz, ama bir yerde balonların patlamak gibi bir huyu olduğundan patlar.

Eğer gerçek anlamda borsadaki hareketleri okumayı bilmiyorsanız siz de girersiniz, belki biraz para da kazanırsınız, hep böyle gidecek sanırsınız, ama gitmez. Şanslıysanız balon patlamadan çekilirsiniz, değilseniz elinizdekini avucunuzdakini kaybedersiniz.

2021'de Türkiye borsası öyle çok arttı ki insanlar kazandıkları paraya inanamamaya başladılar. Ama bir noktada düşüş başladı.

Bir ekonomi balonunun ne zaman patlayacağını tahmin etmek çok da zor değildir. Bunu bilmek için müneccim olmak gerekmez. Size en büyük tüyoyu vereyim: Herkes kazanmaya başladığında artık patlaması yakındır. Ona göre pozisyon almak gerekir.

Bu biraz içgüdüyle, sezgiyle biraz da gençlikte yapılan hatalardan öğrenilmiş öngörüyle olur. Sonra balon patlar ve hisseler dibe düşer. Bütün patlamalarda olduğu gibi balon patlamalarında da orada olmamak gerekir. Patlak dönemde ise yani iyice düşmüşken almak ve sabırla beklemek en doğru stratejidir.

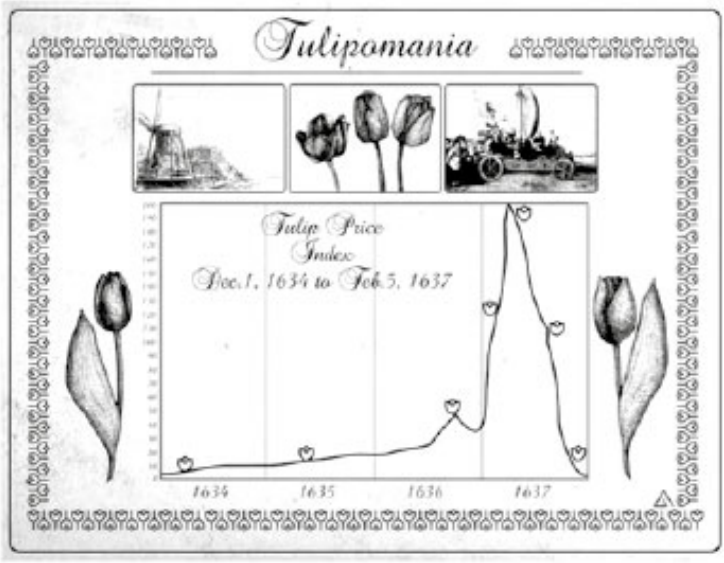
Size tarihin en ilginç balonunu anlatayım mı? Hem de bizimle bir anlamda bağlantılı bir balon bu.

Lale Balonu, Lale Çılgınlığı ya da Felemenkçe ismiyle: *Tulpenmanie*! *Manie*'den anladığım kadarıyla lale deliliği bile denebilir.

Bu olay tarihteki ilk spekülatif balon olarak da anılır.

1633-37 yılları arasında Hollanda'da Osmanlı'dan gelen lalelerin inanılmaz fiyatlara çıktığı, en zenginden en yoksuluna halkın bir delilik halinde parasını lalelere yatırdığı bir dönemdir bu.

Bir botanikçi tarafından lale soğanları Hollanda'ya getirilmiş, değişik renkli olanlarına talebin artmasıyla olaylar çığırından çıkmıştır. Lalelerin büyüklüğü, rengi, şekli değiştikçe fiyatlar da tavan yapmış, olay tam bir borsa olayına dönüşmüştür. Hatta bir tür virüs nedeniyle çizgili olan laleler iyice nadir bulunur olup daha yüksek fiyatlara alıcı bulmuştur.



Olayın nerelere vardığını zihninizde canlandırmanız için şöyle anlatayım: O günlerde tek bir lale soğanına ödenen para 2.500 guldenlere kadar çıkmış. Hatta Semper Augustus diye bir lale soğan türü için 6.000 gulden fiyatlar biçilmiş.

Peki neye karşılık geliyor bu guldenler? Mesela 2.500 guldenin karşılığı ne, ne alınır bununla? Kaba tahminlere göre o vakitte bu parayla 50 ton çavdar, 4 besili öküz, 8 besili domuz, 12 besili koyun, iki fıçı şarap, dört fıçı bira filan alınıyormuş. Ben de internetin yalancısıyım. Böyle anlatılıyor.

Gerçek bir delilik halini alan lale balonu sırasında zenginlerden yoksuluna herkes lale soğanı alma derdine düşmüş, evini, mücevherini ipotek etmiş.

İşin ilginç yanı ise şu: Büyük zenginler, fiyatlar yükselmeye başlayınca satıp çıkmışlar, kârlarını bambaşka yerlere aktarmışlar. Olan yine dar gelirliye olmuş. Gaza gelip zengin olma hayaliyle evini barkını bir lale soğancığına yatıran fakir kesim, hizmetçisi, çiftçisi balon patlayınca parasını kaybetmiş.

Benim çok sevdiğim hikâyelerden biridir bu lale balonu hikâyesi. Ayrıca tarihteki tek balon da değildir: 18. yüzyılda Fransa'da Mississippi Şirketi'nin hisselerinin fiyatlarının yüksek talep ve spekülasyon nedeniyle artıp sonra çökmesi; Güney Denizi balonu, yani İngiltere'de Güney Denizi Şirketi'nin hisselerinin fiyatlarının yüksek talep ve spekülasyon nedeniyle artıp sonra çökerek İngiltere'de büyük bir ekonomik krize yol açması; 2000 öncesinde gerçekleşen, internet sektöründeki şirketlerin hisselerinin fiyatlarının aşırı yükselip sonra çöktüğü Dot-com balonu… Balonlar say say bitmez.

Bazen bir coin olur, bazen bir devremülk ya da hisse. Ama değişmeyen tek bir şey vardır: Balonu şişirenler parayı toplar gider, varını yoğunu yatıran elinde patlak balonla ve akılsız başıyla kalır. Siz bu tuzaklara düşmeyin…

Kibir Sarmalı

Önceki bölümü "Balonu şişirenler parayı toplar gider, varını yoğunu yatıran elinde patlak balonla ve akılsız başıyla kalır" cümlesiyle bitirdik. Şimdi oradan başka bir yöne yürüyeceğiz.

Aslında biliyor musunuz, bize para kaybettiren tek şey akılsız başımız değil. Akıllı başımız da çok para kaybettiriyor…

Bu bölümde biraz ters köşeden bakacağız.

Ben bu duruma "kibir sarmalı" da diyorum. Başarılı olmuş insanların içine düştüğü en büyük tuzak. Onu anlatacağım.

Vakti zamanında, henüz ben de kurumsal bir köleyken bir holdingde çalışıyorum. Adını vermeyeyim, dedikodu olmasın. Tepemizdeki patron da ilginç bir tip. Adam etrafına müdür diye sadece yalakaları doldurmuş. Her dediğine "aman efendim, ne demek efendim, siz en doğrusunu bilirsiniz efendim" diyen tipler bunlar. Zaten adam da seçmece gibi gitmiş hep bunları seçmiş. Biat eden, gerçek fikrini söylemeyen tipleri.

Bir zaman geldi, bizim patronu bir işe soktular. Yani demek istediğim adam şirketle ilgili bir karar verdi, bir yatırıma girecek diyelim; bu etrafındaki tiplerin hiçbiri de çıkıp patron bu yanlış, yapmayalım demedi. Evet, girilen iş yukarıda anlattığım gibi borsa balonu değildi belki, ama o yatırım yapılan iş de bir anlamda balondu bana sorarsanız. Balonun

borsada olanı değil sektörde olanı. Ve inanır mısınız benim için durum tabak gibi ortadaydı. Yani bu işe yatırım yapmanın yanlış olduğunu bir kilometre öteden görüyordum. Kendimi tutamadım. Bir de böyle bir yanım vardır. Kendimi tutamam; doğru bildiğimi illa ki söyleyeceğim.

Ben daha orta bir çalışan olsam da, bir genel müdür filan olmasam da çıktım bu iş yanlış dedim; gerçek fikrimi ortaya attım. "Yarın öbür gün büyük zarara uğrarız!" dedim. "Geleceği yok bu yatırımın!" dedim. Tabii tahmin edeceğiniz üzere benim üstümdekiler beni susturdular ve durum öyle bir hale geldi ki bu "ukalalığım" yüzünden o işten ayrılmak zorunda kaldım.

Sizce ne oldu? Bence tahmin edersiniz. Aynen de dediğim gibi o işten şirket çok zarar etti. Hatta patron o işten büyük paralar kaybetti; para kaybetmekle kalmadı, zamanla iflasın eşiğine kadar geldi.

Peki ben bunu niye anlattım?

Şu yüzden: Hani dedim ya bazen akıllı olmak da bize para kaybettiriyor diye. İş hayatında çok gördüğüm bir şeydir bu da. Belli bir seviyeye gelmiş, belli başarılar elde etmiş ve haliyle "akıllı" insanlar her nedense çevrelerine sadece egosunu pohpohlayan, tek yaptığı dehalarına hayranlıklarını ifade etmek olan tipleri topluyorlar bir noktadan sonra. Oysa para kazanmanın, parayı kaybetmemenin en önemli sırlarından biri de etrafınızda sizi eleştirebilen kişilerin olmasıdır. Bir patron, bir müdür için en değerli şey budur.

Hatta size tavsiyem, eğer böyle bir pozisyondaysanız bunu sağlamak için çaba gösterin. Ne demişler, "dost acı söyler". Bu atasözü ne kadar doğru! Gerçeği, yanlışı, doğruyu sadece dostunuz söyler. Acı söylemeyi, kötü adam olmayı sadece bir dost, size sevgisinden, düşündüğünden göze alır. Gerisi aman bana ne, ben kendi işimi garantiye alayım da ne yaparsa yapsın, diye düşünür.

Artık beni biraz tanıdığınızı düşünüyorum. Hayatım boyunca işim hem başarılı ve zengin insanları hem de başarısız ve hep parasız insanları gözlemlemek oldu. Başarılı insanlara baktığımda şunu görüyorum: Bu insanlar kibir yapmayıp, ego yapmayıp etraflarında kendilerini eleştiren, zeki, akıllı insanları tutuyorlar.

Öte yanda ise zamanında başarılı olup, zengin olup bu kibir sarma-

lına girerek parasını da, itibarını da kaybeden o kadar çok insan var ki! Başarı da, varlık da bir sınav haline gelebiliyor. O geldiğiniz yerde kibre kapılıp küçük dünyaları ben yarattım pozuna girerseniz, çevrenize de sadece egonuzu besleyen tipleri toplarsanız kazandığınızı hızla kaybediyorsunuz.

Aynı şey iş yaşamında da oluyor, siyasette de.

"Kral çıplak" diyebileni, bu cesareti göstereni bulursanız tutun, sakın bırakmayın. İşte o adam sizin paranızı koruyan, varlığınızı koruyan kişidir. Kendi işini tehlikeye atmak pahasına, kötü görünmek pahasına biri size yaptığınız işle ilgili negatif bir geri bildirim veriyorsa en kıymetli şey budur.

Geçen birinden bu "dost acı söyler" lafının daha komik bir versiyonunu duydum ilk kez. Çok güldüm. Ama vallahi o da doğru: "Burnundaki sümüğü sadece dostun söyler!"

Yani etrafınızda sadece sizi pohpohlayan tipleri tutarsanız hiçbiri de size yaptığınız yanlış yatırımları, yanlış işleri söylemez, neme lazım der, sonra da batışınızı bıyık altından gülerek izler.

Lale balonundan girdik, buraya geldik. Özetle sizi her tür balondan ancak sizi eleştirebilen insanlar koruyabilir. Bunu da yazın bir köşeye.

Elti Ekonomisi

Başlıklarımla arada sizi şaşırttığımın farkındayım. Bu kavramı ben buldum. Ekonomi dünyasına bu da benim katkım olsun. Belki bir gün literatüre bile gireriz. Şaka bir yana, bu "elti ekonomisi"nin ne olduğunu, nereye bağlandığını anlatayım.

Bu anlatacaklarım ilk başta direkt para kazanmayla ilgili gelmeyebilir, ama dolaylı yoldan çok, ama çok ilgilidir.

Geçenlerde bir dostum uğradı ofise. Ahmet. İnşaat sektöründen. Son yıllarda birkaç büyük işe girdiler ve gayet de güzel kazanıyorlar. "Kazanıyorlar" dedim, çünkü bu arkadaşım aslında tek çalışırdı, son dört-beş yıldır bir ortağı var.

Baktım, bizimki biraz keyifsiz.

"Abi hayırdır, neşen yok?" dedim.

"Sorma Mert. Bitiriyoruz ortaklığı… Bir sürü proje de öylece kaldı. Şimdi ara ki yeni ortak bulasın. Çekilmek istiyor Kemal."

Kemal ortağı.

"E ne oldu ki?"

"Yani abicim, kadınlar işin içine girince işler karışıyor. Bizim hanım-

lar kapıştı, olan bizim ortaklığa oluyor anlayacağın…"

Yine özet geçeyim ben size. Bu arkadaşım Ahmet ve Kemal ortaklık kurdular. Gayet de güzel işleri büyüttüler. Proje üstüne proje aldılar. Bir noktadan sonra el mecbur hanımları tanıştırmak, aileleri kaynaştırmak durumunda kalmışlar. Önce ailecek görüşürken sonrasında hanımlar kadın kadına takılmaya başlamışlar. Hatta organize olup birkaç arkadaşlarını da alıp Selanik gezisine gitmişler, birlikte alışverişlere çıkmışlar.

Ne güzel değil mi? Meğerse bu durumda değilmiş vallahi.

Bizim yengeler bir noktada eften püften bir konudan biraz birbirlerine gönül koymuşlar. Bir sonraki buluşmanın ardından bombalar patlamış. Çünkü bir de kıyas başlamış. "E hani daha paralar gelmemişti. Bak Kemal karısına Hermes almış…"

Herkes gelip soluğu kocasının yanında almış, şikâyetlenmeler başlamış. Küçücük bir olay büyümüş de büyümüş; e erkekler de ne yapsınlar herkes kendi hanımının tarafını tutmak zorunda; iş ortaklığı bitirme aşamasına kadar gelmiş.

Her zaman söylediğim bir şey vardır: Para kaybetmek istemiyorsanız eşinizle dostunuzla iş yapmayacaksınız. Bir ortaklık kurduysanız da eşleri bir araya getirmeyeceksiniz.

Bunu sadece ben de söylemiyorum.

İshak Alaton'un kitabında yazar: Onca yıl Üzeyir Garih ile ortaklık yapmışlar, hayatları boyunca ortaklık yapmışlar, ama karılarını öyle sıkı fıkı görüştürmemişler. Arkadaşınızla iş yapmayın, yapacaksanız da eşlerinizi görüştürmeyin. Eşinizle ise asla iş yapmayın. Bu zaten en önemli kural. Çünkü yaparsanız ilişki biter. Kalıbımı basarım bu böyle. Ha, işte sinerjiniz çok iyidir, birlikte o işi uçuracaksınızdır, sizin kararınız tabii, ama ilişkiyi feda etmek üzere bu işe girdiğinizi baştan kabul edin.

Peki ya eltiler? Elti ekonomisi filan dedik. O ne?

Şimdi onu anlatayım.

Anadolu'da gördüğüm bir şey bu. Ama bence her duruma, her aileye de uygulanabilir. Anadolu sermayesi abilerim var. Arada emlak işi filan yaparız. İstanbullu emlak yatırımcısından, büyük şehir insanından epey farklıdırlar. Pratiktirler bir kere; şu kadar param var, şöyle bir yer bakı-

yorum derler. Seçenekleri gösteririm; hızlıca karar verir, alırlar.

Onları memleketlerinde ziyaret ettiğim, birlikte güzel yemekler yediğimiz zamanlar da oldu.

Yemek lafı açılmışken bir itirafta daha bulunayım: Zaaflar kötü diyorum, ama benim de bir zaafım var: yemek! Bana pinti derler, ama güzel yemek varsa acımam para veririm, ama sırf marka diye, lüks diye gitmem bir mekâna. Yani parayı yemeğe vermek isterim, çatala kaşığa ambiyansa, o markanın ismine değil. Bu yüzden de kıyıda köşede kalmış lezzet mekânlarını keşfederim. Sarıyer'de gayet izbe bir yer vardır, şimdiye dek yediğim en lezzetli balığı orada yemişimdir. Kurtuluş'ta bir kebapçı var, gider orada yerim. Çünkü kebabı efsanedir. Fanfin mekân peşinde koşmam, ama iyi yemek severim.

Dönelim bizim Anadolulu sermayesi abilerin hikâyelerine. İstanbul hayatından başkadır oralardaki hayat. Adam yine Beymen giyer, bilmem ne markası giyer, ama öyle mağazaya gidip seçmez. Uğraşmaz. Beymen TIR gönderir, bunlar tek tek orada dener, seçer, beşini onunu birden alırlar.

Eltiler ise bu abilerle muhabbetlerimizde duyduğum bir şey. Doğu'da kimi yerlerde bir tür âdet, yazılmamış kural gibi bir şeymiş bu: Orada bir eltiye bir şey alınınca illa ki ötekine de alınırmış. Aman olay çıkmasın diye. Araba, TV, gerdanlık, beşi bir yerde… Birine alan ötekini de hesaba katacak.

Ben de buradan buldum "elti ekonomisi" lafını. Demek ki Anadolu'da tüketim toplumunun dinamosu eltiler. Ben öyle anladım anlattıklarından.

Aslında konunun başında anlattığım bizim Ahmet Abi ile ortağı Kemal'in durumunda da eşlerin eltilerden çok farkı yok değil mi? Bir anlamda onlar da elti…

Düğün, Dernek, Kutlama Terörü

Elti ekonomisinden çağrışım yaptı, aklıma geçen gün yaşadığım bir olay geldi.

Eltilerden düğün derneğe geçelim biraz. Ve evet, aslında hâlâ para konuşuyoruz.

Genç bir arkadaşım var, Fatih. Benden on yaş kadar küçük. Çok severim, çok düzgün çocuktur. Bir-iki sene önce evlendi. Eşi de hayat dolu, çalışkan bir kız. Fatih emlak işi yapıyor. Eşi kurumsal bir şirkette çalışıyor. Çok da mutlular. Yakınlarda da güzel haberi verdi Fatih: Eşi hamileymiş. Çok mutlu olduk tabii. Yeğenimiz olacak diye sevindik.

Sevindik sevinmesine de bakın ne anlatacağım.

Geçenlerde oturduk, çay kahve içiyoruz.

Havadan sudan muhabbet ediyoruz. Baktım bizim Fatih biraz durgun gibi. Daha doğrusu dalgın. Bir gözü hep telefonda. Durup durup bir şeyleri kontrol ediyor.

"Hayırdır? Ne karıştırıyorsun oğlum. Bak Şebnem'e söylerim, gözü hep telefonda diye ha!" dedim. Takılıyorum tabii.

"Yok Mert Abi, ne karıştıracağım. Kredi başvurusu yapmıştım da ona

bakıyordum, onaylanmış mı diye," dedi.

"Ne yapacaksın ki krediyi? Ev falan mı düşünüyorsunuz?"

Bizim Fatih kirada oturuyor. O geldi aklıma hemen.

"Yok abi, bebek falan işte, ihtiyaç kredisine başvurdum."

"Oğlum, bebeğin doğmasına daha kaç ay var. Hem çocuk kısmetiyle gelir derler. Hele bir doğsun, o zaman düşünürsün," dedim demesine de baktım bizimki kıvranıp duruyor. Başka bir şey var belli. Ben neye lazım, ne kadar lazım diye ısrar edince sonunda ağzındaki baklayı çıkardı.

"Ya abi, Şebnem cinsiyet öğrenme partisi yapmak istiyor. E düğün masrafları filan ancak toparladım kendimi. Elimde pek bir şey yok. Makul bir kredi çekeyim dedim. Zor çıkıyor krediler de, ama…"

Artık benim iç sesimin böyle durumlarda klasikleşmiş tepkisini biliyorsunuz. "Haydaa!" dedim. Ama bu defa dışımdan ve gayet yüksek sesle.

"Oğlum, deli misin? Kredi çekecek ne varmış bu partide? Kredi çekeceksen ev için çek, arsa için çek, toprak almak için çek."

Özete geçiyorum. 50 bin lira kredi başvurusu yapmış. Bizim Fatih 25 bin falan kazanıyor. Gelin hanım ondan biraz daha az. Şebnem'den "gelin hanım"a geçtiğim dikkatli okurların gözünden kaçmamıştır. Çünkü içten içe biraz kızdım ona.

Tamam, kirası, geçimi şusu busu. Gelen bu para ellerinde kalmıyordur. Elbette biliyorum, zamanımızda geçinmek kolay değil.

Ama arkadaşımın böyle saçma bir şey için kredi peşinde koştuğunu görünce de sinirim zıplamadı değil.

Yatırım, borsa filan konuşuyorduk, ama bakın yine döndük mü başa! Döndük mü yine tüketim sarmalına!

Gerçekten, ama gerçekten kutlamalara doyamadığımız bir çağda yaşıyoruz. Ne çok şeyimiz varmış kutlayacak arkadaş! Tarih bu yaşadığımız zamanları nasıl yazacak çok merak ediyorum. İnsanların sürekli resimlerini, yediklerini içtiklerini paylaştıkları, yaptıkları her şeyi göstermeyi çok sevdikleri, hatta hatta yaşamak değil göstermek için yaşadıkları bir çağ diye mi anlatacak acaba? *Homo gösterişkus* diye uydurayım. Oldu

olmadı, ama cuk oturdu.

Tamam, hiç kutlama yapmayalım demiyorum ki; çocuk doğsun, kutlayalım. Bir çocuğun dünyaya gelişinden daha fazla kutlamayı hak eden ne var ki? Alalım altınımızı ziyarete gidelim.

Ama bebeğin cinsiyetini öğreneceksin diye parti vermeler nedir?

Hem niye bu kadar pahalı?

Onu da öğrendim. Kolay iş değilmiş. Organizasyon firmalarıyla anlaşılıyor. Bayağı mekanizmalar kuruluyor. Roketatar gibi bir alet kızsa pembe, oğlansa mavi balonlar çıkarıyor. Konfetiler patlatıyor… Kiminde patlayan balondan çıkan pembe veya mavi konfeti bebeğin cinsiyetini açıklıyor. Kiminde anne-baba bilmece gibi bir kutuyu zorlukla açarak cinsiyeti en nihayetinde öğreniyor.

Meraklıyım ya teknik kısımlar da ilgimi çekti. "E nasıl oluyor da siz bilmeden bu firmalar, organizatörler biliyor ki cinsiyeti ona göre yapıyor partiyi?" dedim. Efendim doktorunuz cinsiyeti bir kâğıda yazıyor, kapalı bir zarfa koyuyor, siz o zarfı o firmaya veriyormuşsunuz. Böyle organize ediliyormuş olay. Hem anneye hem babaya sürpriz olacak ya!

Tabii bu teknik detayları öğrendikten sonra da dayanamadım, biraz yüklendim bizim Fatih'e:

"Fatih'çiğim, çok saçma değil mi bu cinsiyet öğrenme partileri? Ne diye kıymetli paranı böyle abuk sabuk şeye harcayacaksın? Hem de olmayan paranı. Borçlanarak alacağın parayı. Bebeğe cinsiyet partisi yapacağına çek bari krediyi takside gir, bir küçük dükkân al, onu büyüt ev al, arsa al, toprak al. Hiçbirini yapamadın, çocuk doğar doğmaz altın al, bireysel emeklilik hesabı açtır. Millete eğlence yapacağım diye elli bin lira verilir mi?" dedim.

"Ne yapalım abi, Şebnem çok istiyor. Artık herkes yapıyormuş. E kızın da ilk bebeği. Yapma da diyemedim. Özenmiş. Ama mekân parası, ikramlar, süslemeler filan mecbur kaldım krediye," dedi.

Ben bu abartılı, gösteriş için yapılan işlere ne diyorum biliyor musunuz? Kutlama terörü! Cinsiyet öğrenme partileri, *baby shower*'lar, evlilik teklif edeceğim diye gökyüzüne havai fişekle "Benimle evlenir misin?" yazmalar, Hollywood filmlerindeki sahneleri aratmayan bekârlığa veda partileri… Sanki yapmayanı dövüyorlar, öyle bir mahalle baskısı oluş-

muş durumda. Bu yüzden terör diyorum. Baskı var. Korku var. Aman geri kalmayalım. Aman şöyle desinler, böyle demesinler.

Biliyor musunuz, bence tüketim sarmalından çıkmanın en önemli yollarından biri gösteriş merakımızı tedavi edecek bir formül bulunması. Gerçekten, ama gerçekten inanarak söylüyorum bunu.

Malum o partiler, o masraflar hep başkaları için yapılıyor. Kendimiz bir güzel eğlenelim diye yapılmıyor ki.

Gerekirse kredi çekelim, gerekirse borca girelim, aman yapalım! Eksik kalmayalım. Yoksa el âlem ne der!

Doktorlar, psikologlar şu işe de bir el atsınlar. Ekonomi bürokratları danışsın psikologlara filan. Gösteriş deliliğini çözemezsek ekonomiyi çözemeyeceğiz anlaşılan.

Fatih'in cinsiyet öğrenme partisinin akıbeti ne oldu onu da söyleyeyim.

Dedim ara Şebnem'i, ver bana telefonu…

Yaptı dediğimi.

Bizim gelin hanıma bir güzel anlattım. "Bak Şebnem," dedim, "sen bu sevdadan vazgeç, ben de çocuğun altınını peşin peşin Fatih ile göndereceğim. Ne harcayacaksın el âlem şöyle desin diye o kadar parayı? Çok istiyorsan gel bizim buradaki kafede ben sana cinsiyet partisi yapayım. İstediğin kadar güzel foto çeker koyarsın Instagram'a filan. Balon da patlatırız. İçinden mavi-pembe konfetiler çıkar. Çay içer, kek yeriz. Hem karnımız doyar hem de paramız cebimizde kalır. Aynı *like*'ları vallahi burada da alırsın."

İkna ettim mi? Ettim.

Fatih'e de görev verdim. "Seni masraftan kurtardım. Karşılığında sen de Darüşşafaka'ya 500 lira bağış gönder bakalım hemen," dedim. "El âlemi eğlendireceğine böyle hayır yap. Çocuğun sağlıklı doğsun, sağlıklı büyüsün. Böyle bir tılsım yapmış ol. 50 binlik borçtan kurtuldun bak! Ayrıca hem çocuğun ilk altınını peşin peşin alacaksın, hem hayır yapıyorsun. Daha ne olsun!"

Bence süper yaptım.

Para Kazanmak İçin Gerçek *Secret*!

Size bir şey söyleyeyim mi, ben aslında önceki bölümde anlattığım arkadaşım Fatih'i sadece 50 bin liralık gereksiz borçtan kurtarmadım. Ona para kazanmanın en büyük sırrını da vermiş oldum. Size de söylemenin vakti geldi artık.

Bundan yirmi sene kadar önce tüm dünyada ve Türkiye'de adeta bir fenomen olmuş bir kitap vardı. Eminim hatırlarsınız: *Secret*! Yani Sır. Sonrasında devam kitapları da çıktı, hatta filmi, yani bir tür belgeseli bile çekildi. Bunca yıldır da *Secret* ile hayatımıza giren çekim yasası, "iste olsun" muhabbetleri "kişisel gelişim" âleminin sömüre sömüre bitiremediği bir konu oldu.

Bilgisayarının ekran resmini yüz dolar resmi yapanlar mı istersiniz; ofiste, evde gözünün önüne hayal panoları yapıştıranlar mı; kazanmanın yolu harcamak, harca ki gelsin diyenler mi…

Kitabın temel tezi şuydu: Sen iste olsun. Evren zaten senin istediğini gerçek kılmak için bekliyor. Sen iste diye bekliyor. Yani sadece istemek yetiyor, düşünmek, hayal etmek, büyük bir güçle istemek yetiyor…

Yine Cem Yılmaz stand up'larından birinde esprisini bile yapmıştı. Düşündükçe bile gülmeden edemiyorum: "Abi, evrenin sırrı Migros'ta

nişastanın yanında satılıyor, ne kadar büyük bir sır olabilir ki?" diye.

Yani kitabın yazarı alınmasın, ama –hani belli mi olur, kitabım sizin sayenizde bestseller olur, İngilizcelere çevrilir, Amerika'larda bile çok satar ve *Secret* yazarının da ilgisini çekerse– ben de aynen Cem Yılmaz gibi düşünüyorum.

İstemenin gücüne inanıyorum, hayal etmenin gücüne de inanıyorum, ama ben para kazanmanın akıl ve emek işi olduğunu düşünüyorum. Akıllı tüketeceksin, akıllı yatırım yapacaksın, çalışacaksın… İşte o zaman iste olur, hayal et gelir.

Ama sistemi hack'lemenin, bir anlamda *Secret*'vari bir tılsım yapmanın da bir yolu var. Ben size onu anlatayım. Çok da güzel ve basit bir yol: hayır yapmak. Kazandığının bir kısmını paylaşmak. Sadaka vermek… Bundan daha güzel bir *secret* yok. Kendi hayatımdan, tanıdığım pek çok varlıklı kişinin hayatından biliyorum. Ve emin olun verdikçe daha çok geliyor. Paran bereketleniyor.

Bizde sadaka taşı diye bir gelenek varmış eskilerde. Oraya insanlar para bırakır, ihtiyacı olan da alırmış. Ne bırakanı görürmüşsün ne de alanı. Ne güzel gelenekmiş!

Askıda ekmek, askıda fatura… bunlar da daha modern haliyle yardımlaşma araçları oldu. Bunlar da güzel.

Ve biliyor musunuz bu hayır yapma, paranın bir kısmını verme meselesini en çok kimde görüyorum. En zenginlerde! Sırf bu iş için yani bu yardımların nereye gideceğini belirlemek, dağıtmak için adam istihdam ediyorlar, yani çalıştırıyorlar. En doğru, en gerekli yere vermek için mesai harcıyorlar.

Geçen gün bir abime uğradım, Enis Abi. Gayet varlıklı biridir. Hem de dededen. Gemicilik işindeler. Ofis Setüstü'nde.

Şoförünü çağırttı. Şoföre diyor ki: "Git sen bir bak oraya."

Nereye?

Gebze…

Şoför "Baş üstüne!" dedi çıktı.

"Abi olay nedir?" dedim.

"İhtiyacı olan bir aile varmış. Bir baksın durumlarına. Ona göre yardım yapalım..."

Adam istese bütün hayatını gezip tozarak, yiyip içerek geçirebilecek varlıkta. Atlar uçağa oradan oraya gezer tozar; bütün hayatını en lüks gemiyle dünyanın etrafında dönerek geçirir. Sahip olduğu varlıkla alamayacağı pek bir şey yoktur dünyada belki. Ama en mutlu olduğu şey bu: yardım etmek. Yardım edeceği en doğru kişileri bulmak.

Ve inanın zengin, varlıklı herkeste gördüğüm bir mesai bu. İçten içe biliyorlar. O varlığın tılsımının, koruma kalkanının hayır yapmak olduğunu biliyorlar. Yaptıkça da daha mutlu oluyorlar. Size de tavsiye ederim. Az çok demeyin. Belki 50 lira ayıracaksınız, belki bin. Hiç fark etmez. Kendi *Secret*'ınızı böyle yapın.

İlk kitabımda da paylaşmıştım: Yine başka bir abim var. Bir iş insanı, bana demişti ki: "Ben hayır işlerini sigorta gibi görüyorum. Sen sigortaya para ödersin, ben hayır işlerine veririm; zaten o hayır işleri beni öyle bir sigortalar ki bütün işlerim ona göre kusursuz gider; bu sigorta beni bütün felaketlerden korur."

Araba Yatırım Değildir

Küçük küçük paraların büyümesini sevdiğim için bana "küçük işlerin adamı" diyen yakınlarım vardı.

Ben seviyorum böyle olmayı. Yine ilk kitabımın ismi *Küçük İşler Büyük Özgürlükler* biraz da buradan geliyordu. Küçük küçük yatırımlarla kendi finansal özgürlüğümüzü, en büyük özgürlüğü satın almanın yolunu anlatmıştım bu kitabımda.

Geçtiğimiz aylarda bir video çektim. "Abi niye bu kadar karşısın lüks tüketime, pahalı markalara?" diye soran takipçilerim oluyor. Onlara cevap niteliğinde bir video yapayım dedim.

Hatta şunu diyenler de oluyor: "Mert Abi, böyle paylaşımlar yapacağına iki-üç tane güzel araba, lüks saat resmi koysan çok daha fazla *like* alırsın, çok daha fazla kazanırsın, çok daha büyük yerler satarsın. Çok daha havalı görünürsün..."

Vallahi haklılar. Lüks restoranlardan resim paylaşsam, Maserati alıp ya da kiralayıp resmimi koysam herhalde daha havalı görünürüm, hatta daha çok saygı bile görürüm.

Ama bu saygı ne kadar gerçektir, ne kadarı bana, ne kadarı Maserati'yedir, cevabı bilenler el kaldırsın. Ayrıca benim kendime saygı duymam, saygı duyduğum ve benim fikirlerime gerçekten değer veren kişilerin bana saygı duyması, parayla satın alınacak bir saygıdan daha önemli.

Benim meselem hava atmak değil ki; benim gibi olan, parayı tutmak, büyütmek isteyenlere rehberlik etmek. Bunu yaparken de sonuna dek gerçek olmalıyım diye düşünüyorum. Yoksa Maserati kiralamak, lüks restorandan resim koymak kolay.

Bundan birkaç sene önce 200 bin liraya aldığım, yaklaşık yirmi yaşında bir araba kullanıyorum. İşimi görüyor. Tank gibi araba. Sağlam. Bugün fiyatı 400 küsurlara gelmiştir tahminim. Ama benim için asıl mesele düzgünce, sorun çıkarmadan gitmesi.

Birkaç ay önce numaralı gözlük almam gerekti. Doktora göründüm, numaramı aldım. Sonra gidip gözlüğü aldım optikçiden. Hatta sosyal medyamdan paylaştım da, nasıl yakıştı mı diye. Fiyat tahminleri istedim. Pek bilen çıkmadı. Çünkü çoğu kişinin yapacağı gibi gidip üç bin lira, beş bin lira, on bin lira vermedim. En ucuzundan, yüzüme de uyan birkaç yüz liralık gözlüğü aldım, taktım, takıyorum. İşimi görüyor. Niye bayılayım o kadar parayı? Aaa bak Ray Ban takmış, Vogue takmış, yok Armani takmış desinler diye mi? Hiç işim olmaz.

El âlem şöyle desin, beni böyle havalı bulsun, saygı duysun diye yaşayacak, paramı harcayacak değilim.

Ben paramı kendim için, kendi finansal özgürlüğüm için harcamak isterim. Başkasının onayını alacağım, beğenisi kazanacağım diye değil.

Yakın çevremde, kendi ailemde birkaç nesle yetecek paranın nasıl eridiğine bizzat şahitlik etmiş biriyim. Babamı, dayımı anlattım biraz. Bir de inanılmaz parası olan bir başka yakınım vardı. Ben ona gerçek ismi yerine Tarık Amca diyeyim.

Şöyle düşünün: Tarık Amca öyle biriydi ki sabah uyanıyor, ertesi sabaha dek, her Allah'ın günü belki 5 bin dolar harcıyor. En güzel hayatı yaşıyor. Yemesi, içmesi, gezmesi, tozması, her şey en kralından. Bakıyorsun ve diyorsun ki Tarık Amca olmak varmış şu hayatta!

Taa çocukluğumdan beri hayatını film gibi izlediğim biridir kendisi.

Ama sonra ne oldu? Hayatının son on-on beş yılını fakirlik içinde ge-

çirdi.

Çünkü o paralar bir noktada kaçınılmaz olarak bitti. Hacizciler kapıya dayandı; borç harç aramak zorunda kaldı; yüzüne bile bakmadığı insanlara muhtaç oldu. Fakirliğe düştü.

Dayım keza başka bir örnek. Dediğim gibi yakın zamanda kaybettik; o hayattayken çok paylaşmazdım, ama o da şahane ötesi bir hayat yaşadı. Büyük paralar kazandı. Son model arabalara bindi; bir insanın, bir erkeğin isteyebileceği en güzel hayatı yaşadı. Ama onun da son on beş-yirmi yılı zorlukla geçti.

Babamın da son on yılında borçlarını ödeme işi bana düştü. O da başka örnek.

Babam, dayım, Tarık Amca… Bu üç kişinin ortak özelliği şuydu: Normalde harcamakla bitmez diyeceğimiz bir paraya sahip oldular, ama o parayı harcayarak bitirmeyi başardılar.

Konuyu niye daha havalı değilsin, Maserati'yle resim koysan daha iyi yerler satarsın diyenlerden açtım, başka yerlere geldim, ama aslında varmak istediğim bir yer var. Çok yanlış bir algıdan söz etmek istiyorum.

Araba bir yatırım değildir arkadaşlar. Net ve kesin bilgi! Çok sağlam bir galerici arkadaşın varsa, işin onun yardımıyla al sat yapıp para kazanmaksa başka. Kısa sürelerde yüzde 20 kârla satmayı başarıyorsan tamam. Ama bunun dışında araba yatırım değildir. Türkiye'de finansal okuryazarlık olmadığı için insanlar arabayı da yatırım sanıyor. Oysa enflasyonu düşünmüyoruz. Niye değildir? Çünkü bugün sıfır araba aldığınızda bindiğiniz anda ikinci el oluyor. Hemen o rakamdan aşağı iniyor. Kasko, sigorta, bir sürü masrafı saymıyorum bile. Tamam, görüntüde, enflasyon olduğu için sanki artmış gibi oluyor. Ama reelde öyle olmuyor. Aynı parayla başka bir yatırım yapsanız, arsa, ev, dükkân alsanız reelde çok daha fazla kazandırıyor. Arabanın fiyatı arttı diye para kazanmıyorsunuz. Nominal olarak kazanıyor gibisiniz, 300'e aldığınız araba 400 oldu diye seviniyorsunuz, ama reelde kaybediyorsunuz.

Ben gidip de üç milyonluk araba alacağıma giderim aynı arabanın 20 yıllık sağlam versiyonunu bulurum. Yıllar önce Sabancı'yı görmüştüm, 10 yıllık araba kullanıyordu. Steve Jobs da eski araba kullanıyormuş. Hayat hikâyesinin anlatıldığı filmden biliyoruz. Jeff Bezos Honda sedan

kullanıyor. Dünyanın en zengin insanı dersin, ama sonuçta Honda'ya biniyor.

IKEA'nın kurucusu Ingvar Kamprad 20 yıllık bir Volvo sürmesiyle ünlüydü. Pek çok röportajında da kıyafetlerini ikinci el mağazalarından aldığını anlatıyordu. Öldüğünde tahmini 58.7 milyar dolar servetiyle dünyanın en zengin sekizinci kişisiydi.

Bu adamlar deli mi? Niye milyon dolarlık arabaya binmiyorlar? Çünkü çok iyi biliyorlar: Arabaya para yatırmak paranı eritir. Eski araba alacaksınız temiz ve sağlam olacak, doktordan, memurdan, bayandan denir ya hani, öyle olacak. Güzel güzel bineceksiniz; az para yatırdığınızdan kaybınız da az olacak. Fonksiyonu için almış olacaksınız. Hava atmak için değil.

Mert, Kitabın Hiç Seksi Değil!

Gösteriş meselesine girdik, küçük bir anekdot geliyor. Yine aynı yerlere bağlanacak...

İlk kitabım *Küçük İşler Büyük Özgürlükler*'i yazdığımda tabii doğal olarak heyecanlıyım. Düzeltiler yapılıyor, grafikleri koyuyoruz, kapak için fotoğraf çektiriyoruz, sayfa tasarımı yapılıyor... Baskıya çeyrek kala günleri. Dedim ki: Arka kapakta kitapla ilgili güzel cümleler olsa, birileri benim kitabımı değerlendirse ne güzel olur!

Hep görüyorum kitapların arkasında. Çok da hoşuma gidiyor. Bir tür referans oluyor bu tür cümleler eğer yazarın ilk kitabıysa. Kimsenin henüz yazar olarak tanımadığı biriyse.

Bir-iki arkadaşıma, tanıdığıma bahsettim, okuttum.

Bunlardan biri de Türkiye'nin en ünlü psikologlarından, hocam dediğim biri. Sağ olsun gerçekten okudu. Üzerine düşündü ve bana şöyle dedi:

"Bu kitap tutmaz Mert!"

Haydaa. Yandık!

"Niye ki hocam?" dedim.

"E çünkü kitabın hiç seksi değil! Sen insanlara tasarruf ve tutumluluk anlatıyorsun. Bu seksi değil ki! Sen gerçeği anlatıyorsun, doğruyu anlatıyorsun. En doğru şeyi söylüyorsun, söylediklerinin hepsi mükemmel, hepsi çok zekice, ama tırnak içinde seksi değil."

"Ne demek bu?" dedim. "Yani kitap da mı seksi olacak?"

"Mert," dedi, "tasarruf ederek zengin olacağını söylersen insanlara, çok biriktirerek bir şey sahibi olacağını söylersen, bu doğru da olsa insan bünyesi bundan çok hoşlanmıyor. Çabalamak insana seksi gelmiyor. Ama sen çok harca, harcadıkça para gelir sana, lüks arabaya bin, daha da iyisi gelir karşına. Güzel ev hayal et, o güzel evi almak için para harca, o güzel insan da gelir dersen bu hayal o kadar seksi ki! Çok sattırır kitabı."

Şükürler olsun ki gerçek bilgiye ihtiyacı olan, gerçekten parasını büyütmek isteyen okurlarım sayesinde ben bu satırları yazarken 80 binlere geldi kitabımın satışı. Hocamın dediği çıkmadı anlayacağınız. Belki seksi olamadık, ama çok satan olduk.

Demek ki gerçek ve faydalı bilgi de satıyormuş. Benim için en büyük gurur kaynaklarından biridir bu. Gerçeğin de bir karşılığının olduğunu bilmek.

Hani dedim ya arka kapakta yer alacak bir cümle, güzel bir yorum için arkadaşlarıma okutuyordum diye. Kitabımın macerasından bir anekdot daha var, sizinle paylaşmadan geçemeyeceğim. Bu kitapta anlattığım konuları teyit eden bir durum aslında. Benim çok kullandığım eski zengin/yeni zengin kavramlarının bir anlamda onaylanması gibi.

Gazeteci bir "arkadaşım" var. Taa çocukluktan taşırız; aynı mahallede büyüdük, birlikte top koşturduk; yediğimiz içtiğimiz ayrı gitmezdi zamanında.

O şimdi iyi bir yerlere geldi, adı bilinen bir gazeteci oldu. TV'lerde gördüğünüz, yazılarını okuduğunuz biri. Medyanın mühim kişilerinden yani.

Tamam ultra zengin olduğunu filan söyleyemem, ama artık ismi bilinen biri ve iyi de kazanıyor tahminim.

Kitabın son rötuşları yapılırken dedim ki şu çocuğa da ulaştırayım. Kaç senelik arkadaşız. Olur da kitabımı beğenir, üstüne bir-iki güzel cümle ederse faydası olur. Arka kapağa koyarız. İnsanların ilgisini çeker

kitap. Ne de olsa ilk kitabım, okurlarıma ulaşmak için biraz destek fena olmaz.

Ulaştım kendisine.

Hoş beşin hemen ardından meramımı anlattım.

"A sen benim asistanla irtibat kur. Ona gönder, bakarız," dedi.

Aldık asistanın numarasını. Gönderim için adres aldık filan. Uzatmayayım. Bir daha da kendisine ulaşamadım. Onu bırakın, asistanı da beni başka asistana devretti.

"Kitap ulaştı mı? Acaba kendisine verildi mi?"

Arayıp duruyorum, ama aynı çemberin içinde dolanıyoruz.

"A gelmemiş... Geldi görünüyor, ama verilmemiş… Verdik, ama okumaya fırsatı oldu mu bilmiyoruz…"

Artık arkadaşımın kendisiyle değil asistanlarıyla konuşuyorum.

Bir noktada lanet olsun dedim, vazgeçtim. Bundan gelecek hayrı beklersek daha çok bekleriz.

İlk kitabımı okuduysanız arkasında bir alıntı vardır:

Türkiye'nin en önde gelen holdinglerinin birinin sahibinden.

Diyor ki:

> "Para özgürlüktür! Parası olan seçimlerini özgürce yapar. Ekonomik bağımsızlık bireyi bağımsızlaştırır, zira seçimlerini kimseye sormadan, izin almaksızın yapabilir. Ancak para konusunda yol gösterilmeye, yatırım araçları konusunda basitçe anlatılan önerilere ve öğretilere ihtiyacımız var. İşte Mert Başaran bunu başarmış. Bu kitaptaki öneriler çok değerli, yapıcı ve yol gösterici. Candan tavsiye ediyorum."

Kim bu sözlerin sahibi?

Leyla Alaton!

Kendisini şahsen tanımam, hiç karşılaşmadım, ben de çoğunuz gibi sadece uzaktan, sosyal medyadan takip ediyorum, oradan tanıyorum,

herkes kadar biliyorum. Ama şu nezakete, şu zarifliğe bakar mısınız?

Bir arkadaşım rica ediyor. Okur musunuz, bir yorum yapar mısınız diye.

Seve seve diyerek kitabımı okuyor ve bu çok yerinde, çok zarif ve kitabımı gerçek anlamda özetleyen yorumu yapıyor. Arka kapakta kullanmamız için de izin veriyor.

Ne kadar minnet duysam az.

Siz bu satırları okuduğunuza göre ikinci kitabım da çıkmış demektir ve o bizim birlikte top koşturduğumuz arkadaştan henüz haber yok! Asistanları okumuştur belki kitabı! Olsun, kendisinden bir fayda göremedik, ama asistanlar okuduysa en azından bizim onlara faydamız olmuştur belki.

O arkadaşım da yukarıda anlattığım hocam gibi kitabı mı seksi bulmadı, beni mi bilmem, ama bir kez daha bildiğim bir şeyi teyit etmiş oldu:

Gerçek zengin, eski zengin saygı duyar; yeni zengin yahut yenilerde bir şey olmuş olanlar küçümser.

Aslında küçümsediği kendisidir, kendi kişisel tarihidir, ama bunu da bilmez.

Hiç dikkatinizi çekti mi? Garsonlara, kendisine servis verene, hizmet edene en kötü davranan kişi asla gerçek zengin olmaz. Sonradan parayı bulan, bir vakitler kendi gibi olana kötü davranır. Kendi geldiği yeri, bir zamanlar olduğu yeri küçümser, bunun acısını da geçmişini anımsatandan çıkarır. Benim arkadaşıma da öyle olmuştur belki. Ben onun için daha az havalı çocukluk günlerini anımsatıyorumdur… Kim bilir…

Siz şimdi bu satırları okurken kitabımı seksi buluyor musunuz bilmiyorum, ama faydalı şeyler öğrendiğinizi biliyorum.

Parayı Mayalamak

Biraz da sahip olmak istediklerimiz ve beklemek üzerine konuşalım.

Malum, insan dediğimiz sürekli bir şeylere sahip olmak ister, bir hayal peşinde koşar. Hayaller hayatı sürdürmemizi sağlayan bir tür yakıt gibidirler adeta. Buna itirazım yok zaten. Hayallerimiz olacak ki çalışalım çabalayalım, emek gösterelim. Ama söz konusu hayaller olunca itiraz ettiğim bir yer var: beklemek. Biraz bundan bahsedeyim.

Diyelim ki beyaz yakalı, iyi de kazanan bir adam var. İsteği, hayali Etiler'de oturmak. Bekliyor. Oradan ev alacak paranın birikmesini bekliyor. Ya da hayali benim hiç işim olmaz diyeceğim 4 milyonluk araba. Onu biriktirmek için bekliyor. Sabırla çalışıp biriktirmeye varım, ama parayı elde sımsıkı tutup beklemeye yokum. Çünkü siz bunu yaparsanız, parayı bankada, şurada burada tutup biriktirmek için beklerseniz paranız sürekli enflasyona maruz kalır ve erir.

Oysa akıllı adamlar daima küçük parayla hayallerine ulaşacak basamakları satın alırlar. Ben buna "parayı mayalamak" diyorum. Mayalamanın da bir yöntemi, bir sırrı, *secret*'ı var: Paranızı mayalarken, hedefinize ulaşacak basamakları çıkarken aldığınızı sevin, elinizdekini sevin

ki sonra asıl sevdiğinize ulaşın.

Diyelim ki hayaliniz Etiler'de oturmak. Tamam, gayet güzel. Ama önce Halkalı'da ev alın, Bakırköy'de bodrum kat alın. Paranızı mayalayın. Hemen Etiler'de yaşayacağım diye düşünmeyin. Üçüncü, dördüncü evde alırsınız Etiler'dekini. Hayaliniz Halkalı olsun demiyorum. Oradakini alın, sevin, bir şey satın alabildiğiniz için kutlayın kendinizi, böylece paranızı mayalayın ve hayalinize ulaşmak için basamak yapın.

Borçla, krediyle alın. Kredi zaten kendi kendini ödüyor. Onu satın, hayalinizdekine ilerleyin. Amerika'da da insanlar ilk oturdukları evi almazlar. Mortgage sistemiyle üç ev değiştirir, dördüncüde tam da hayallerindeki eve ulaşırlar.

Hayaliniz Bodrum'da ev almaksa önce gidin Bodrum'a yüz kilometre uzaklıktaki yeri alın. Sonra satın, yavaş yavaş yaklaşın. Koç işi bilmiyor muydu, biz ondan daha mı akıllıyız? Şirketin merkezi olan Nakkaştepe'ye kaç yıl sonra taşındı, bir araştırın. Alarko da öyledir. Adam bütün parasını niye oraya pat diye yatırsın? Niye süt veren ineği –büyüyen parayı– bir kerede kessin? Bu kural da hep aklınızda olsun. Hayaller basamak basamak ulaşmak içindir. Zaten böyle olması da daha güzeldir. Bize yaşam amacı, devam etme motivasyonu verir.

Hediye Çeki mi Ceza mı?

Yakın zamanda başıma gelen bir şey anlatayım size. Yine elbette ucu paraya bağlanacak bir konu. Bu kitabın konusu para zaten. Ama 360 derece yaklaşıyoruz olaya.

Tüketim sarmalından kaçın filan deyip duruyorum, ama sistem öyle akıllıca, öyle sinsice dizayn edilmiş ki bendeniz Mert kardeşiniz bile az daha düşecekti tuzağa.

Birkaç ay önce çalıştığım şirket bana bir ödül verdi. Nedeni çok iyi satış yapmış olmam. Daha iyi ciroları teşvik için arada böyle güzellikler yaparlar çalışanlara. Sağ olsunlar. Hediye almak güzel bir şey. Sevindim haliyle. Bir de gururlandım. İnsanın başarılarının, çabalarının fark edilmesi bile ne büyük ödül! Ama gelelim bana verilen reel ödüle: Ödül Beymen'den 3 bin liralık hediye çeki! Şahane dedim. 3 bin lira az para mı?

Bir gün fırsat yarattım, gittim Beymen'e. Bana yakında büyük bir AVM var. Boş vaktim de vardı. Niyet ettim, harcayayım şu hediye çekini, kendimi biraz şımartayım, dedim.

Gittim gitmesine de… Ama nerede! Ona bakıyorum 4 bin lira, buna bakıyorum 5 bin lira, şu karşıdaki 8 bin küsur… Arandım tarandım, hediye çekiyle alacağım bir şey olsun bari diye bakındım, bulamadım.

Yanlış anlaşılmasın, niyetim Beymen'i eleştirmek filan değil. Belli bir segmentin üstündeki lüks mağazalarda manzara hep böyle ne de olsa.

Gelinen noktada bu olur, güzel aslında, alınır yani, dediğim bir şey buldum. Ama küçük bir sorun var: 10 bin liracık! O anda bir an kendimi içimden kendimle pazarlık ederken yakaladım. Ne de olsa 3 bini hediye çekinden gidecek. Ne olacak ki? Hep almıyorum ya!…

İşin ilginci ne o ürüne ihtiyacım var ne de aslında alışveriş yapmak gibi bir isteğim. Ama hediye çekinin üstüne bir de 7 bin lira verip alma noktasına gelmiş durumdayım.

Neyse ki çok uzun sürmedi bu akıl tutulması, hemen aklım başıma geldi. N'apıyorsun Mert dedim. Şu anda bu 7 bin lirayı niye harcıyorsun?

Hediye çekini cüzdana geri koydum; mağazada dolandım durdum; üstüme başıma bir-iki parfüm sıktım; uzaylı gibi büyük bir merakla fiyatları inceledim; hiçbir şey almadan çıktım mağazadan.

Peki alsaydım ne olacaktı? Durduk yere, sırf bir ödül kazandım, bir hediye çeki aldım diye üstüne bir de para harcayacaktım. İhtiyacım olmayan bir şey satın alıp 7 bin lira vermiş olacaktım. Ama neyse ki uyandım.

Çeki de uzun süre cüzdanımda taşıdım, sonra bir arkadaşıma al kurtar beni diyerek hediye ettim. "E sen de o arkadaşına hediye değil ceza vermedin mi Mert?" diye soruyorsanız. Yok, sıkı sıkı tembihledim. Sadece, ama sadece bu çekle alabileceğin kadar bir şey alacaksın. Üste para vermeyeceksin diye söz aldım.

Bu bölümün özeti şu: Kuponlar, hediye çekleri, bonuslar… bunların hepsi bir tür olta aslında. Gel daha çok harca… Gel bak indirim var… Ben bugüne kadar elinde bir hediye çekiyle bir mağazaya giden, oradan sadece çekin karşılığı kadar bir şey alıp mutlu mesut dönen birini görmedim. Artı bir o kadar daha ödeyip gardırobunda, çekmecesinde unutacağı bir şey alanı ise çok duydum.

Yeri gelmişken, açın bakın siz de gardırobunuza. Yıllardır üzerinize bile geçirmediğiniz kaç giysiniz var, sayın. Tek tek deneyin. Alıp hiç giymediğiniz, daha etiketi üzerinde duran var mı? Eminim vardır. Ekstrenizi inceler gibi gardırobunuzu da inceleyin. İhtiyacınız olmayanları da bağışlayın.

Bu "Mert kamu spotu"ndan sonra konuya yeniden dönüş yapıyorum.

Biraz da lüksten bahsedeceğim.

Hani başta anlattım ya sistem bize bir ürünü güzel olma vaadi, seksi olma vaadi, genç görünme vaadiyle satıyor diye. Zaten lüks tüketim meselesi de sistemin en güçlü, kâr marjı en yüksek oltası. Bunu en ustaca yapan lüks tüketim segmenti. Çok da doğal, adamların deli gibi bütçesi var. Bilim ellerinde, üretim ellerinde, reklam ellerinde. Yani artık iş öyle noktalara gelmiş ki direkt beyninizdeki nöronlara hitap edecek yöntemi bile buluyorlar. Neuromarketing, yani nöropazarlama diye bir dal oluşmuş durumda.

Mağazadaki fiyatlara uzaylı gibi bakıyordum dedim ya hani. Arada üretim maliyeti, marka maliyeti meselesiyle ilgili bir şeyler okumayı seviyorum.

100 dolara satılan bir Adidas marka ayakkabının üretim maliyeti ne kadar sizce? Ben söyleyeyim: 17 dolar civarında. Lojistik şu bu derken hadi 20'ye yuvarlayalım. Demek ki biz aslında nesnenin kendisine değil markaya para ödüyoruz. Bu hemen hemen her sektörde böyle. Daha lüks segmentte ise oran 1'e 5'ten 1'e 50'ye, 100'e çıkıyor. Oradan hesap edin.

Diyelim lüks bir çanta. 100 dolara mal edilen, 10 bin dolara satılabiliyor. Kaba bir matematikle, bir sıfırı atarak üretim maliyetine ulaşırsınız diyen de var, yüzde 95 isme, yüzde 5 ürüne veriyoruz diyen de. Her üründe, her markada değişiyordur herhalde.

Bir arkadaşımın eşi, o adını çok iyi bildiğimiz Fransız markalarının birinin Türkiye ofisinde, üst düzey bir görevde çalışıyordu. Markanın adını söylemeyeyim, afişe olmasın kız şimdi. Bir çantanın fiyatı 50-60 binlerden başlıyor, en pahalısı, taşlı maşlı olanı birkaç yüz bin dolarlarda dolanıyor.

Hani böyle ünlü markalarda çalışan arkadaşlara hep sorulur ya: "Ya Ayşecim, Mehmetçim, yok mu şöyle defolu mefolu olanlardan bir şeyler. Alsak ucuza? Hava atsak millete."

Ben böyle sormadım tabii. Ne işim olur markayla filan! Zaten işim marka oltalarını anlatmak. Tamamen öğrenme amaçlı sordum: "E hasarlı ürünler, satılmayanlar ne oluyor?" dedim.

Hepsi Fransa'ya geri gönderiliyor ve yakılıyormuş!

Doğru okudunuz! Duyunca ben de şoke oldum, ama anlattı. Söz konusu markanın marka değeri öyle yüksek ki kimsenin defolu mal almasını, kullanmasını bile istemiyorlar. Bu yüzden de üzerine 50 bin, 100 bin lira etiket koydukları çantaları sezonu geçince, artık satılmayınca tek tek yakıyorlarmış.

Mesela bir marka 36 milyon dolarlık satılmayan ürününü yakmış 2017 yılında ve bu yakma mevzusu da lüks segmentin manyaklıkları kategorisinden o günlerde epey haber olmuş. Yazın Google'a, araştırın, çıkıyor hemen.

Hiçbir marka evet yakıyoruz diye resmi bir açıklama yapmıyor elbette, ama ben içeriden bilgiyi almış oldum. Biraz internet araştırmasıyla da sağlamasını yaptım.

Gördünüz mü tüketim toplumunun, kapitalizmin geldiği noktayı?

Bilmem kaç bin dolarlık, franklık çantayı yakan Afrika'da, bilmem nerede o kadar aç çocuk var der mi? Demez.

Ama yine marka değerine yatırım için o aç çocuklara vermeyeceği parayı abuk sabuk, dostlar hayır işlerinde görsün sosyal sorumluluk projelerine verir mi?

Hiç acımadan verir…

Dolar Paranızı Eritir!

Yatırım konusuna küçük bir lüks arası verdik, ama mevzulara geri dönüyoruz. Paramızı nasıl büyütürüz, paramızı eriten tuzaklardan nasıl kaçınırız bunları konuşmaya devam edelim.

80'leri, 90'ları hatırlıyor musunuz? Ne enteresan yıllardı değil mi? Bir anlamda masumiyet çağı mı demeli? Bana biraz öyle geliyor hep. Belki de bizim masumiyet çağımız o yıllara denk geldiği içindir, kim bilir.

Buradan nereye geleceğim: Bana en çok sorulan, her seferinde hayır diyerek gerekçeleriyle anlattığım bir soru var: Dolara para yatırmalı mı?

En son söyleyeceğimi en baştan söyleyeyim: **Dolar bir yatırım aracı değildir. Dolar paranızı eritir. Çünkü doların da kendi enflasyonu vardır.**

80'ler girişinin nedeni ise şu: Türkiye döviz büfeleriyle 80'lerin sonunda tanıştı. 1567 sayılı yasaya istinaden alınan 32 sayılı kararın ardından ilk döviz bürosu 1989'da Ankara'da açılmış. Hayatımıza doların bir "yatırım aracı" olarak girmesi de en azından Ayşe Teyzeler, Mehmet Amcalar açısından o yıllardan itibaren başladı diyebiliriz.

Hatta hatta vakti zamanında sıradan insanların gidip döviz alması söz konusu değildi. Ticaretle uğraşan birilerini bulur, onlara aldırırlardı dolarlarını. Ve o yıllarda çok iyi hatırlıyorum, insanlar dolar değil mark biriktirirdi daha çok.

Dönelim konumuza. Hatırlarsanız seçimden önce millet nakit avans çekip parasını dolara yatırmasın diye bir günlük bir nakit çekim limiti geldi, sonra bu karar geri alındı. Malum dolar 20'lerde geziyordu, ama reelde 27-28 bandında olduğu söyleniyordu.

Peki paramızı dolara yatırınca ne oluyor? Ne zararı var? Onu açıklayayım.

İlk kitabımda da verdiğim bir örnektir bu. Burada da kullanmak isterim.

Türkiye'de şu an bir anket yapsak nüfusun yüzde 90'ı parasını dolarda tutarak koruduğunu söyleyecektir, dolar paramı korur gibi bir algı var. Neden böyle bir algı var? Nedeni çok basit: Çünkü insanlar enflasyon hesabı yapmayı bilmiyorlar. Reel ile nominal arasındaki farkı bilmiyorlar. Peki reel nedir? Reel, bir şeyin enflasyonu arındırdıktan sonraki halidir. Nominal nedir? Nominal de gerçek değeridir. Şu anki değeridir. Şöyle örnek vereyim: Rahmetli babam bir araba alırdı 30 bin liraya. O zamanlar Türkiye'de yüzde 100 enflasyonun olduğu dönemlerdi. Üç yıl sonra aynı arabayı 45 bine satardı. Garibim "para kazandım" diye de mutlu olurdu. İşte bu nominal ile reel arasındaki farkı bilmeyen bir insanın bakış açısıdır. Çünkü nominal olarak babam 30 bine aldığı arabayı 45 bine satıyor. 15 bin lira kazanıyor; bu nominal kârdır. Ama reel olarak enflasyonla *adjust* ettiğinde (enflasyona göre bugünkü değerini hesapladığında) bu 30 bin liralık malın, arabanın aslında olması gereken rakam 60 bindir. 60 bin liraya satmayıp da 45'e sattığınızda aslında 15 bin lira kaybediyorsunuz ve bunun farkına bile varamıyorsunuz. Ve paranız erimiş oluyor. İşte çoğu insan bu nominal ile reel farkını bilmediği için doların da kazandırdığını zannediyor. Hayır, dolara yatırınca para kazanmadınız. Siz paranızı erittiniz, ama farkında değilsiniz.

Bunun çok güzel ispatı olacak bir örnek vereyim.

Yıl 2002. Halkalı TOKİ 3. Etap'ta 10 bin TL'ye bir ev aldık. Bugünkü değeri 2.6 milyon! Yani 260 kat artmış. Peki aynı parayı dolara yatırdığımızı farz edelim. Acaba ne kadar artmış? Bu zaman aralığı içinde dolar

ise 16 kat artmış!

Birkaç yıl önce Rahip Brunson krizinin olduğu zamanları hatırlarsınız. 2018-2019 civarı. Dolar 20 lira olacak gibi söylentiler çıkmıştı. (Tabii o günlerde 20'ler falan insanda şok duygusu uyandırıyordu, ama ben bu satırları yazarken 27'lerdeyiz.) Herkes doları 7'lerden, 6.5'lardan aldı. Aynı dönemde bir ev 100 bin liraydı Beylikdüzü Esenyurt'ta. Ben müşterimin birine dedim ki:

"Bak abi buradan daire al. Kâr edersin."

"Hayır," dedi, "dolar çok gidecek, ben dolar alacağım."

Ne yapayım, teklif var ısrar yok. Adama zorla aldıracak halim yok ya evi!

Gitti o parasına dolar aldı. Peki ne faydasını gördü? Dolar o yıl 6.5-7'de kaldı, çok artmadı, ondan sonraki iki yılda da çok artmadı. Evet, ben bu ikinci kitabımı yazarken dolar 27 seviyesinde. Bu dediğim abimiz yüzde 70 para kazandı.

Bana diyor ki: "Mert, bak acayip para kazandım. 800 bin lira olan param 1 milyon 400 bine çıktı. Müthiş para kazandım."

Ama gelin görün ki dolar yüzde 70 artarken o ev de 4'e katladı, 450 bin lira oldu, 4.5 katladı. Eskiden o parayla 8 tane 1+0 daire alınabiliyordu. Bugün sadece ve sadece üç tane alınabiliyor.

Bununla ilgili başka bir örnek vereyim; çok ünlü bir futbolcumuz vakti zamanında Galatasaray'a 152 bin dolara gelmişti. O günlerde bu inanılmaz bir para demekti; zaten kendisi de çok ünlü oldu, çok güzel bir hayat yaşadı. O gün 152 bin dolara 40-50 tane daire alınabiliyordu. Böyle bir paraydı yani. O kadar büyük paraydı. Ama bugün 152 bin dolarla Beylikdüzü'nde bir daire bile alamıyorsunuz.

Burada şunu anlatmaya çalışıyorum: Dolar o kadar çok değer kaybediyor ki her şeye dolar bazında bakmamak lazım. Çünkü doların da her yıl duruma göre kendi enflasyonu vardır. Dolar uzun vadede paranızı kaybettirir. Amerika'nın da kendi enflasyonu vardır. Bazı yıllar yüzde 2 civarında, ortalama yüzde 3 civarındadır. Dolayısıyla 100 doları 10 yıl boyunca tutarsanız o 100 dolarla 10 yıl sonra 65 dolarlık ürün alabilirsiniz. Paranızın yüzde 30'u kaybolur. Ama nedendir bilinmez sistem bunu öğrenmemizi istemez; sistemin adamları da "dolar en iyi liman" söyle-

mini pişirip pişirip yeniden önümüze koyar.

Geçenlerde bir yayın yapayım dedim. Şu dolar meselesini bir daha anlatayım. Neden yatırım aracı değildir. Neden paranızı eritir… Nereden estiyse dur benim tezimi bir de Google'a sorayım dedim. "Dolar yatırım aracı mıdır?" diye yazdım arama çubuğuna. Çıkan cevabı aynen koyuyorum:

"Dolar, değeri ve önemiyle bugün en kıymetli yatırım araçlarından biridir. İnişli çıkışlı olsa da dünya ekonomilerinde birinci dereceden önemini her daim koruyan dolar, kısa sürede yüksek kâr edilebilen önemli yatırım araçlarındandır."

Ben ikna olmadım. Yukarıda verdiğim örneklere rağmen siz oldunuz mu?

Umarım olmadınız ve daha gerçek yatırım araçları hakkında bir şeyler daha öğrenmeye hazırsınız.

Yeni Ev Alacaksanız Hızlı Satın, Kiraya Verecekseniz Eski Alın

Dolar yatırım aracı değildir dedik. "Tamam, ama peki neye yatırım yapalım? En iyisi ne?" diye soruyorsunuzdur.

Hep söylediğim gibi bence en sağlam, en çok getirisi olan yatırım topraktır, gayrimenkuldür. Ama elbette toprağı, evi almanın da püf noktaları var. Önceki bölümlerde satarken elli kere düşünün dedim hatırlarsanız. Çünkü malum bizimki gibi enflasyonist ülkelerde satılan evin, toprağın yerine aynısını koymak zor. Peki ya alırken? Alırken de bilmeniz gereken bazı gerçekler var. Şimdi onları konuşalım…

Evler de eskir ve değer kaybeder arkadaşlar. İddialı bir söz ettim ve belki sizi şaşırttım bu cümlemle. Hatta hatta bütün tezime ters bir şey söylüyorum gibi de görünebilir. E hani ev al diyordun, eskiyorsa ne olacak? Bekleyin, anlatacağım.

Evet, evler de eskir ve değer kaybeder, fiyatları düşer, ama siz bunu fark etmezsiniz. Bunu bilmek, fark etmek için finansal okuryazarlığımı-

zın sağlam olması gerekir. Şöyle açıklayayım:

Diyelim ki İstanbul'da bir ev aldınız. Fiyatı 4 milyon. Aslında reelde bu 4 milyonun 2'si arsadır, 2'si de inşaat maliyetidir. Yani yüzde 50'si toprak, yüzde 50'si beton ve geri kalan her şey gibi düşünebilirsiniz.

Her şey gibi zamanla evler de doğal olarak eskir. Demiri korozyona uğrar, tesisatı yaşlanır, sıvası eskir… Daha neler neler! Eski evlerde oturanların tadilat işi bitmez. Mesela bir arkadaşım var. 15 senelik binada kirada oturuyor, on yılda belki sekiz kez evinde su patlağı oldu. Kameracı tesisatçı peşinde koştu. Her seferinde evin başka bir noktasında borular patlıyor, alt katlara su iniyordu. Düşünün, 15 yıllık binanın su tesisatı artık harap olmuş, arıza sinyali veriyor. Tamam, lüks, son moda binalardan biri değil. Üsküdar'da sıradan bir apartman dairesi, ama eskime var mı var.

Tıpkı telefon gibi, tıpkı araba gibi ve tıpkı biz insanlar gibi evler de eskir ve bu da gayet doğal. Toprak eskiyecek değil ya. Diğer yüzde 50, yani yukarıda örnek verdiğim 4 milyonluk evin 2 milyonluk kısmı eskir. Ve de değer kaybeder.

Her on yılda bir aşınma daha da artar ve 30 yıllık bir ev aslında arsa fiyatına kadar inmiş olur. Çok çarpıcı değil mi? Yani 30 yıl sonra aslında elinizde kalan ya da evinize biçilen değer oranın toprağına, arsasına biçilen değerdir.

Arsa kısmı talepten dolayı çok arttığı, hep arttığı için siz bunu hissetmezsiniz. "Olur mu? 120 bine aldık 4 milyona satıyoruz!" der, tam tersine artmış sanırsınız. Ama dediğim gibi artan toprak fiyatıdır, arsa fiyatıdır. Eskiyen kısım, yani evin betonunu arsa, toprak telafi etmiştir. Rakam buralara kadar çıkmıştır.

Bunu test etmenin çok da basit bir yolu vardır: Kendi sokağınıza şöyle alıcı gözle bir bakın. Malum kentsel dönüşümün tüm hızıyla devam ettiği zamanlardayız. Yeni yapılan bir bina var mı? Eminim bir tane de olsa vardır. Sizinkiyle aynı metrekaredeki dairelerin fiyatını sorun. Kendi evinizin değerini öğrenin. Hesap ortadadır. Bu eskime, aşınma payı olmasa kendi evinizi satıp aynı paraya sıfırını alabilmeniz gerekirdi, değil mi? Anlatmaya çalıştığım şey bu.

Bir malı sattığınızda aynısının yenisinin yarısını alabiliyorsanız para

kazanmamışsınızdır aslında. Enflasyon, artan rakamlar insanda böyle bir illüzyon yaratır. Tıpkı babamın 30 bine aldığı arabayı 45'e satıp ben kâr ettim demesi gibi.

Oysa reelde otuz yıl sonra eviniz yarım bir sıfır ev parası eder. 4 milyonluk eviniz 2 milyonluk olur. Arsa kazanmış, aradaki fark böyle kapanmış, hatta görünürde ev çok da iyi prim yapmıştır.

Peki bu bilgi ne işimize yarayacak Mert? Şu işimize yarayacak: Eğer yatırım kafasıyla bakıyorsak size önerilerim var. Bu ön bilgileri de bu yüzden verdim zaten.

Sıfır bir ev aldıysanız, mesela bir sitedeyse bu ev, bütün sitenin dolmasını bekleyin. Bu dediğim inşaatın bitmesinden bir-bir buçuk yıl sonra olur genelde. Ve planınız satmaksa o zaman satın. En doğru zaman tüm sitenin dolduğu zamandır. Tepe fiyatı o zaman alırsınız. Beş yıl beklerseniz eviniz beş yıl eskimiş olur. Nominal olarak ise on yılda yüzde 15-20 arası değer kaybına uğrar.

İşi bilenler, satmak amacıyla aldılarsa teslimden sonra beklerler, kiraya bile vermezler ve en iyi fiyattan satarlar.

Vehbi Koç'un çok sevdiğim bir lafı var. Der ki: "Arsa altındır. Üzerine ev yaparsan gümüş olur, içine kiracı koyarsan bakır olur."

Söylemek istediğim tam da bu işte. Ev de zamanla eskiyor çünkü.

Eğer evi kira getirisi için alacaksanız da bu kez önerim tam tersi; otuz yıl ve üstü ev alın, öyle kiraya verin. Çünkü yukarıda da söylediğim gibi artık satın aldığınız eviniz bir anlamda özüne dönmüş, yani toprak fiyatına ulaşmış oluyor. Kaybedeceğini kaybetmiş, arsa değerine kadar inmiş oluyor.

Kira geliri ve yatırım için önerdiğim bir başka gayrimenkul türü ise dükkân. Özellikle de lojistik depolar çok iyi iş yapıyor son zamanlarda. Çok da mantıklı, çünkü dükkânın içinde eskiyecek pek bir şey de yok, dört duvar dışında.

Özetle: Uzun vadeli tutacaksanız eski ev alın, kısa vadede satacaksanız ve burası bir siteyse tam doluluğa ulaşır ulaşmaz satın.

Bir diğer önemli tüyo ise şu: Her zaman, ama her zaman küçük evlerin daha çok kazandırdığını hatırlayın. Küçük ve şehrin çeperlerinde, geliş-

me aksındaki evler her zaman daha çok kazandırıyor.

Size bunun ispatını bir örnekle vereyim. Bu analizi de başka yerde bulamazsınız. Ekonomistlerden, yatırım dergilerinden, TÜİK rakamlarından filan da öğrenemezsiniz. Bakkal hesabı gidelim ve gerçek ne görelim.

Yıl 2019. Beylikdüzü Esenyurt taraflarında çeşitli siteler var. Buralardaki 1 artı 0 daireler 95 bin lira civarındaydı. Aynı dönemde Ataköy'de bir artı birler 450 bin liraydı. Mashattan'da ise 2 milyon civarındaydı. Benim yaşadığım yer, Göztepe civarında ise yaklaşık 650 bindi.

Peki ne oldu? Aradan üç yıl geçti. Esenyurt'taki 1 artı sıfır daireler şu anda bir milyon oldu. Resmen 1'e 10 prim yaptı.

Ataköy'deki 450 bin liralık daire 2.5 milyon oldu, yani beş kat arttı.

Mashattan ise 6-7 milyona çıktı. Kaba bir hesapla üçe katladı.

Buradan şu çıkıyor: Büyük daireler, şehrin daha merkezi yerlerindeki daireler oran olarak az prim yapıyor. Neden mi? 2 milyonluk daire 6 milyon olduğunda buna bu parayı tak diye verecek az kişi vardır sonuçta. Yani talep kısıtlı. Ama 1 milyona daire alacak daha çok kişi vardır. Rakam küçüldükçe alıcı çoğalır; alıcı çoğaldıkça prim oranı artar.

Şehrin çeperlerinde, mümkün olduğunca küçük daire almak hep daha kârlıdır.

Tabii ki paranız varsa, oturmak için alıyorsanız en iyisini alın, ama amacınız para kazanmaksa küçük dairelerin primi daha yüksektir, bunu hep hatırlayın. Küçük yer, dağın başı dersiniz, ama aslında o küçümsediğiniz yer gelişmeye açık, potansiyeli olan yerdir. Bir metrobüs gelir, işler değişir. Havalimanı yapılır, organize sanayi bölgesi yapılır, işler değişir. O yüzüne bakmadığınız yer Nişantaşı'nın göbeğindekinden daha çok prim yapar. Benim sloganım oldu artık: **Küçük yerler candır, gerisi heyecandır** diyorum.

Bir başka yöntem ise arsası büyük eski sitelerden dökük evler almaktır. Elbette bu da oturmak için değil yatırım amacıyla yapıyorsanız. Hani teşbihte hata olmaz derler, canım köpekleri tenzih ederek söylüyorum, buraya sokak köpeğini bıraksan kaçar duramaz dediğin yerlerdir bunlar. Ama belki yarın, belki beş yıl içinde bu binalar yıkılır, yerlerine yenileri yapılır, verdiğin üç kuruş para ona, yirmiye katlar.

Bir de bir yatırım fırsatı olarak SİT alanları vardır. Nasıl yani? SİT alanlarına inşaat olmuyor ki diyorsanız onu da anlatayım. SİT'tir, sittin sene açılmaz denir. Doğrudur, SİT alanları zaten tanım gereği inşaatın yapılamayacağı yerlerdir. Ya doğal güzelliği ya arkeolojik kalıntılar nedeniyle kamu yarına korunan yerlerdir buralar. Ama SİT'in bir de yanı yöresi vardır. Çok değil bir-iki ay önce böyle bir video paylaştım. Sık sık böyle fırsatlar gelir elime. Şahane bir koy. Cennetten bir parça ve tabii ki SİT alanı. Ama çok değil, biraz üstünde bir bakıyorsun villalar. Tamam SİT alanı yerinde duruyor, ama SİT'in bittiği yerde adam yapmış villaları. Bu da bir fırsat türüdür. Çoğu kişinin aklına gelmeyen bir yatırımdır. Bunları da kovalayın.

Şimdi bana deseniz ki: "Mert al sana 20 milyon. Daire al, kiraya verilecek. Bütün sorumluluk ve karar işi sende." Ne yaparım biliyor musunuz? Gidip Kalamış'ta bir daire alacağıma yirmi tane 1 milyonluk küçük daire alırım. Esenyurt'ta alırım, şurada burada alırım. Hepsini kiraya veririm. Kalamış'takinden alacağınız kira 20 milyon olsun, ama 20 tane bir milyonluktan otuz-kırk kazanacaksınız. Elbette bir değil yirmi kişiyle uğraşmanın bir zorluğu var. Hele de ekonominin çalkantılı zamanlarında. Bir kriz olsa adam evden çıkar, ev boş kalabilir. Kiraya zam yapacak olursun sorun çıkabilir. Ama tek yumurta mı iyi, bir sepet yumurta mı? En kötü krizde bile çıksa çıksa yirmi dairenin ikisi çıkar. Biri boş kalır. Hem satarken hem kiralarken işiniz aslında daha kolay olur.

Arz-talep meselesine göre de satacak olsanız 1 milyonluğu alacak adam sayısı ile 20 milyonluğu alacak adam sayısı farklı.

Küçük daire almanın, yatırım düşünüyorsanız şehrin çeperlerine yönelmenin böyle bir faydası var işte.

Hüzünlü Bir Yatırım

Ev almanın, satmanın püf noktalarından bahsettik. Şimdi biraz insana hüzün veren bir konudan bahsedeceğim. Ucu yine bir tür yatırıma çıkacak, ama yazması bile bana hüzün veriyor inanın.

Duygusal biriyim. Kayıplar herkes gibi beni de derinden etkiliyor.

Bu sene içinde size borsa hikâyelerinden ve çok para kazanıp sonra hayatının son yıllarında yokluk içinde yaşamasından bahsettiğim dayımı kaybettim. Her ölüm sarsıcı. Her ölüm erken ölüm… Ama hayatın da kaçınılmaz bir parçası. Hepimizin gideceği yer orası sonuçta. Bir yandan da hayattaki en adil şey ölüm. Zengini yoksulu, dâhisi sıradanı, herkesi eşitleyen bir şey…

Bu depresif ölüm konusunu neden mi açtım? Size enteresan bir düzenlemeden bahsedeceğim. Ve maalesef ucunda ölüm var, bunu bilerek girişilen bir iş. Ama yine enteresandır, bu konuda arayışta olan, bana başvuran, böyle bir yer arıyorum diyen birileri de oldu son zamanlarda.

Anlatacağım şey *sukna*; ve bunun hem bir tür yatırım hem de refah artırma yöntemi olması. *Sukna* sözlükte "yerleşmek, oturmak" gibi anlamlara geliyor. Ve bir evden, meskenden yararlanma hakkı demek.

Bizde çok bilinen, çok kullanılan bir yöntem değil, ama Avrupa'da, Amerika'da çok yaygınlaşmış bir uygulama. Pratikte nedir derseniz sistem şöyle işliyor: Diyelim ki belli bir yaştasınız. Bir eviniz var. Ederi de 6 milyon olsun. Ama darlık içinde yaşıyorsunuz. Emekli aylığı yetmiyor. Çoluk çocuk yok ya da hayırsız veya zaten hayatını kurtarmış, o evi miras alma beklentisi yok. Ben ölürsem çocuğuma kalsın diye bir derdiniz yok yani. O yüzden hem ileri yaşlarınızda yokluk çekmemek hem de evinizde yaşamaya devam etmek için *sukna* yapıyorsunuz. Yani evinizi ederinin kabaca 3'te 1'ine satıyorsunuz. Ama tapuda oturma hakkının ölene dek sizde olacağına dair de şerh oluyor.

Bu durumda olan belli yaşta insanlar tanıyorum. Bakırköy'de, Nişantaşı'nda yaşıyorlar. Çok da kıymetli evlerde oturuyorlar, ama ev dışında bir varlık yok ve emekli maaşı filan da yetmiyor.

Hayatının son yıllarında bütün varlığını içinde oturduğu eve, betona bağlayıp fakirlik çekmektense bu yöntemi uygulayanlar olabiliyor. Dediğim gibi bizde sıklığı çok az. Ne de olsa hâlâ çekirdek aile sistemi var Allah'tan; hâlâ kimsenin gönlü anasının babasının fakirlik içinde yaşamasına elvermediği için böyle şeyler olmuyor, ama münferit bir yöntem olarak bu da var.

Satan için hüzünlü bir durum. Ölene kadar diye düşünmek bile ne kadar üzücü! Ama bir yandan da eğer gerçekten yokluk çekiyorsa, başka da bir yöntem yoksa olabilir tabii.

Alıcı içinse yine hüzünlü, ucu bir başkasının Hakkın rahmetine kavuşmasına bağlı bir yatırım. Ama bir yandan da ölüm herkes için var sonuçta ve bu da bir yatırım…

İnsanda karışık duygular uyandıran bir satış, devir sistemi olduğu şüphe götürmez yani.

Evin sahibinin vefatı durumunda mirasçıları elbette bir hak talep edemiyor, çünkü aslında o ev satılmış, satış gerçekleşmiş oluyor.

Nereden mi aklıma geldi? Söylediğim gibi bu türde yer arayan bir-iki müşterim oldu. Uzun vadeli bir yatırım olarak düşünerek bu türde alımlara girmek istediklerini söylediler. Ben de detayları öyle öğrendim.

Malum duygusal bir milletiz. Böylesi satışlar pek çok aile için incitici gelir. Ama bir yandan da ekonomik olarak gittikçe zorlanan pek çok

kesim var. Global olarak dünyanın gidişatı, finansal durumlar zaman içinde yepyeni bakış açılarını, sistemleri de karşımıza getirebilir. Mülkiyet kavramı zaman içinde değişebilir. Ömrümüz oldukça göreceğiz...

En Ballı Para

Hüzünlü bir yatırım arasından sonra hadi yine para konuşalım. Dolandırıcılara, balon tüyolara karşı insanları uyarmak için hep aynı cümleyi kurarım: Bedava peynir fare kapanında olur!

Ama bedava peynirin, yani paranın fare kapanında olmadığı bir yer var ve ben orayı çok severim, yatırım tavsiyesi isteyen herkese de tavsiye ederim. Bu yerin ismi: bireysel emeklilik.

Bana sorarsanız para biriktirmekte zorlanan herkes için en geçerli reçete bu. Geçenlerde bir takipçim bireysel emeklilik durumunu attı: Adam 100 bin lirasını 1.5 milyon TL yapmış. Hem de inanmazsınız yüz liralarla başlayarak.

İki nedenden çok önemsiyorum bireysel emekliliği.

Birincisi kredi kartınıza bağlıyorsunuz ve siz uğraşmadan o yatırım parasını sistem çekip alıyor. Ruhunuz duymuyor ve bence çok da iyi oluyor. Nelere vermiyorum ki diyeceğiniz para gün geliyor hayatınızı kurtaracak para oluyor.

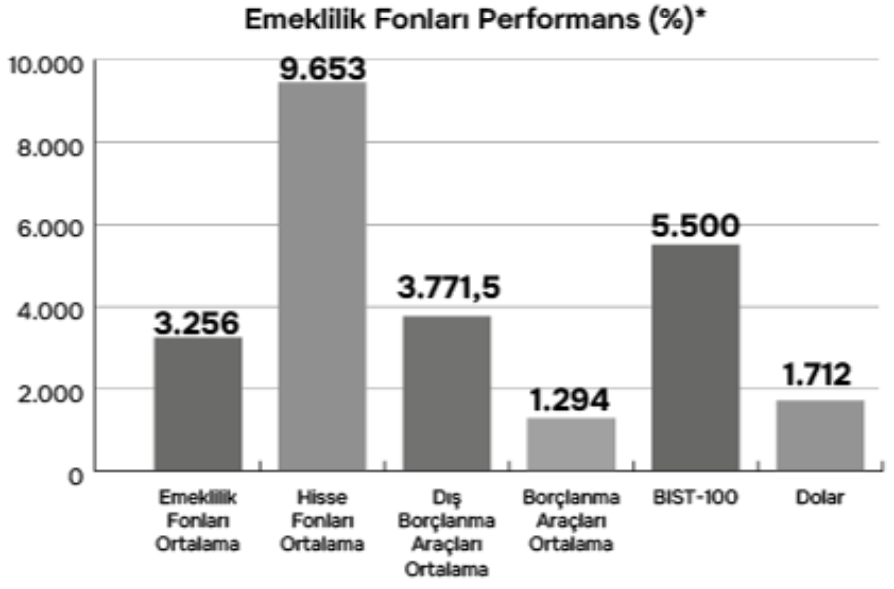
İkincisi ise bedava peynirin, yani ballı paranın olduğu yer: yani devlet katkısı. Bugün bu oran yüzde 30! Yani 100 lira koyuyorsunuz, devlet de 30 lira veriyor, hem de bedavadan. Elbette bu katkının tamamını almak için on yıl sistemde kalmak ve belli bir yaşı tamamlamak gerekiyor, ama

ne olacak! Zaten bireysel emeklilik uzun vadeli, kullanmayacağınız, ama büyümesini istediğiniz parayı koyduğunuz yer. Bırakın büyüsün. Ellemeyin, olduğu yerde devletin de verdiğiyle yavaş yavaş yavrulasın.

Önceki kitabımda detaylıca anlatmıştım. Bence anne babaların çocuklarına en güzel hediyesi daha doğar doğmaz ya da çok küçük yaşta onları bireysel emeklilik sistemine sokmak. Cinsiyet partisi yapacağınıza, *baby shower* partisi peşinde koşacağınıza bunu yapın. İlle binlerce lira vermeniz de gerekmez. Ne kadar ayırıyorsanız o kadar yatırın. Hatta otomatik ödemeye, karttan çekime geçin ki size hissettirmeden sistem paraları çeksin, orada paranız büyüsün.

İşin bir diğer güzel tarafı da şu: Yılda 12 kez fon değişikliği de yapabiliyorsunuz. İster altın fonuna, ister Eurobond'a, dış borçlanmaya yatırabiliyorsunuz. Yani yatırımınızı ellemiyorsunuz, ama hangisi kârlıysa ona geçme seçeneğiniz de var.

"Mert biz ne anlarız Eurobond'dan, hangisinin daha çok kazandırdığından!" diyorsanız da işin kolayı var: Beni takipte kalın. Arada bir fonlarda en avantajlı hangisi bu konuda da yazıp çiziyorum.



Büyük Potansiyelli Küçük Harcamalar

Bizim küçüklüğümüzde bireysel emeklilik yoktu. Ama "hayat sigortası" diye bir şey vardı, hatırlıyorum. Anne babalar çocukları için yaptırırlardı ve çok küçük paralar öderlerdi. Şimdinin paraları belki 50-100 liralar gibi paralar yatırılırdı.

Bir arkadaşım üniversiteye başlayınca anne babasından gizli hayat sigortasını bozdurmuş, aldığı paraya da büyükçe bir İngilizce sözlük almıştı. Yani bayağı bayağı minik paralardı yatırılan.

Ben aslında bireysel emeklilik sistemini daha Türkiye'de yokken anneme yaptırdım. Nasıl mı? İşte bu hayat sigortasıyla.

Annem sigara içiyordu. Allem ettim kallem ettim, yeminler verdirdim, en sonunda anneme sigarayı bıraktırdım. Sigaraya verdiği paralarla da hayat sigortasına başlattım. Yıllarca sigara parası kadar para yatırdı. Sonuçta bir evin peşinatını verecek kadar parası oldu. 50-60 bin lira biriktirmişti, ama o fonlar o kadar değerlenmişti ki parası faiziyle, kâr payıyla bugünün parası 250 bin lira olmuştu. Dedim sana ev alalım. Evi aldık, borçlandı, kirasıyla borcu kapattı ve sonunda bir evi olmuş oldu.

Büyük potansiyelli küçük harcamalar demem bu yüzden. Alt tarafı sigara parası der geçeriz, ama damlaya damlaya o sigaralar ev yapıyor, gördünüz mü?

Sigara tek örnek de değil. Şimdi bakıyorum herkesin olmazsa olmazı, sabahları içmeden ayılamıyorum dediği, üzerinde ismi yazan Starbucks kahvesi. Vallahi ne meraklıymışız kahveye! Hele o bardağı elde taşımak, iş yerine elinde o kahve bardağıyla girmek. Herkesi bir film karesinden fırlamış gibi göstermiyorsa ben de Mert değilim! Çok uzak değil dedesi güne tarhana kaşıklayarak başlayan nesil şimdi kahvesini içmeden ayılamıyor.

Starbucks için şahane bir potansiyel ülkemiz tabii. Rakamlara bakıyorsunuz Avrupa'da en çok Starbucks şubesi olan ülkeler arasında ikinciliği kimselere kaptırmamışız.

Açtım inceledim. Türkiye'de 562 Starbucks şubesi varmış. Son rakamlar konusunda Wikipedia'nın yalancısıyım. Birincilik ise bin küsur şubeyle İngiltere'deymiş.

Ama konumuz Starbucks kahvesi içmenin bize kattığı imaj ya da Starbucks dükkân sayılarına göre ülke profilleri değil, başka…

Son fiyatları bilmiyorum, ben Starbucks düşkünü değilim, mahalle kafelerini daha çok severim, ama bu satırları yazarken interneti açtım öğrendim: 60 ila 90 lira arasında kahve fiyatları. Küçük para canım, değil mi? Bence değil…

Her Allah'ın günü 60-70 lira verip Starbucks kahvesi içeceğinize Starbucks hissesi alsanız 25 yıl sonra 157 bin dolarınız oluyor. Gerçekten rakam bu. Daha yakınlarda gördüm bu rakamların ispatı olan grafiği. Gelecekte neler olur bilemem, üstünde adınız yazılı kahve bardağının yerini ne alır bilemem, ama geçmişe dönük hesaplama bunu gösteriyor.

Günde 60 lira ayda 1.800 TL eder. Ayda 1.800 lira yatırıyor musunuz bireysel emekliliğe?

Hadi her gün içmiyorsunuz diyelim. Sadece hafta içi. O ne yapar? 1.200 TL. 1.200 lira yatırıyor musunuz peki?

Ya da sigaradan gidelim. Son zamlarla ortalaması 40-50 liralarda. Ve kahveden farklı olarak el mecbur her gün içilecek. Onda hafta sonu, bayram seyran tatili de yok.

1.500 lira, sigara içen birinin minimum aylık sigara masrafı. O da günde bir paket içtiğini varsayarak.

Bu paraya hisse senedi alsanız, altın alsanız, bireysel emekliliğe katılsanız inanın on sene sonra şahane bir paranız olur.

Bir değil bir buçuk paket içiyorsanız sigarayı bırakıp o paraya her ay altın alsanız on sene sonra 120 gram altınınız olur.

İlk kitabımda anlattığım bir hikâyem vardı. Tam denk düştü, onu da anlatayım.

iPod'ların en trend, en popüler olduğu zamanlar. Ben de istiyorum tabii, genciz ve bu minik alet çok havalı. Tıpkı o anlattığım Swatch gibi sanki bir iPod'um olsa bambaşka bir dünyada yaşayacağım gibi hissediyorum. Minicik bir alet, içinde müzikler var, ama o tatlı renkleri, o havalı duruşu… Ah keşke benim de olsa, taksam kulağıma, bambaşka biri olsam… Müzik aleti değil sihirli değnek sanki. Beni hayalimdeki Mert olmaya ışınlayacak, artık havalı, *cool*, hatta daha yakışıklı yapacak bir sihirli değnek.

Peki ne mi yaptım? Beni bilirsiniz… Heveslendim, canım çekti şu bu, ama kendimi tuttum. Arkadaşlarım iPod aldı, ben gittim iPod'u üreten Apple'ın hisselerini aldım. Süper de para kazandım. Bence çok da iyi yaptım.

Siz de düşünün bakalım; var mı böyle büyük potansiyelli küçük harcamalarımız?

Bu harcamaları büyük yatırımlara dönüştürmek için sizin neyiniz eksik?





Batacağız, Batıyoruz, Battık!

Çalkantılı ekonomik zamanlardan geçiyoruz. Dün aldığımız şeye bugün başka bir fiyat ödüyoruz. Ve ekonomik olarak gittikçe zorlanan pek çok kesim var. Doğruya doğru. Var mı var. Ama işin bir de bir başka yönü var. Şimdi onu anlatayım.

Yatırıma, yatırım fırsatlarına bu kez de algı üzerinden bakacağız. Dünyayı nasıl gördüğümüz, nasıl bir gelecek beklediğimiz algısı üzerinden.

Siz de biliyorsunuz, farkındasınız, malum sosyal medya çağında yaşıyoruz. Artık o basılı gazetelerin, dergilerin pabucu dama atılalı çok oluyor. Çevremde basılı gazete alan kimseyi görmüyorum desem yeridir. Arada sokakta koltuğunun altına gazetesini sıkıştırmış yaşlı bir amcaya denk geliyorum, ama gazete denen olay tedavülden kalkmış gibi.

Zaten sosyal medya öyle bir ortam ki medyaya ihtiyaç da kalmadı. Herkes kendi medyasını yaratma şansına sahip. Herkes kendi TV kanalının sahibi ve sunucusu. Herkes kendi gazetesini, dergisini çıkarıyor. Herkesin şahsına özel bir radyo kanalı var gibi düşünün. Gerçekten olan

bu. Hele bir de doğru düzgün içerik üretebiliyorsanız, insanların işine yarayacak, derdine şifa olacak bir şeyler söyleyebiliyorsanız paylaştıklarınızla para da kazanıyorsunuz, ama ne paralar! Millet boşuna sosyal medya fenomeni, *influencer*'ı olmuyor yani. Sadece beğenileyim, çok sevileyim, herkes bana baksın değil. Para da akıyor.

Tam da bu yüzden işin tıklanma, tabii ki tıklandıkça para kazanma tarafına odaklanmış arkadaşlar var. Kimi makyaj videosu yayınlıyor; kimi kitap eleştirisi yapıyor; kimi de ekonomiyi, borsayı, parayı yorumluyor. Bu gruptan birtakım arkadaşlar var. Denk geliyorum. Youtube'da, Instagram'da verdikçe veriyorlar gazı: Batacağız, batıyoruz, battık. Son bir ay, son bir hafta… sanırsınız kıyamet saatini ellerinde tutuyorlar.

Aralarında takip ettiklerim de var. Kimilerinin söylediklerine, alttan alta küresel sistemin nasıl oyunlar çevirdiğini anlattıkları içeriklere katılıyorum. Ama sadece bu felaket haberciliği üzerinden yürüyen, bir anlamda komplo teorilerinin dibine vuran arkadaşların siz akıllı yatırımlar yapmak isteyenler için çok ciddi bir zararları olduğunu da düşünüyorum.

Tamam, kabul ediyorum. Hayat normal, her şey çok güzel haberleri tıklanma almıyor. Tıklanma alan biraz da bizi heyecanlandıran, merak ettiren şeyler. İnsanoğlunun doğasında var: Kötü habere bakıyor, korkutan şey ilgisini çekiyor. Belki de bir hayatta kalma içgüdüsüdür, o kadar derinini bilmem, ama net olan bir şey var: Felaket haberleri daha çok satıyor.

Bizi ilgilendiren kısmı ise bu haberlere kapılmak ya da kapılmamak.

Son birkaç senedir, özellikle de pandemi sürecinde yakın olarak gözlemlediğim, yine dediklerimin doğru çıkmasıyla kendi kendime canım kendim dediğim şeyler oldu.

Kimileri dünya yandı bitti yok olacak haberlerini görmezden geldi servet yaptı, kimileri de bunları çok ciddiye alıp fırsatları tepti, kazanacağı parayı kaybetti.

Bakın örneklerle anlatayım.

Bundan bir-iki sene önce Kadıköy bölgesinde 2.5 milyona dükkânlar satılıyordu. Sosyal medyamdan da paylaştım. Hatta "Bu projeye girilir," dedim.

Neden? Çünkü 60 ay sıfır faizli bir yatırım bu. Yüzde 17'sini peşinat veriyorsun, kalanını sıfır faizle ödüyorsun.

Kaçırılmaz dedim. Projeyi etrafıma, çevreme, eşime dostuma da söyledim. Bunlar arasında okumuş yazmış, ekonomi kanallarının, ekonomistlerin sıkı takipçisi olan, ekonomi dergileri filan okuyanlar o sırada şu moddaydı: "Yahu batıyoruz. Ne projesi? Her şey çok daha kötü olacak! Dünya batıyor, sen ne diyorsun!"

Ekonominin büyük resmini görmeyen, piyasayı bilmeyen, sahaya inmeyen kişiler diyorum ben bunlara. Gerçek ve çok değerli bilgiye ulaşamıyorlar, çünkü bombardıman halindeki enformasyon tarafından yutuluyor, kendi bakış açıları, kendi yankı odaları içinde sıkışıp kalıyorlar.

Ve böylesi tipler bu fırsatları da kaçırdılar. Fakat görece daha az eğitimli, onlar kadar sofistike bilgisi olmayan, sürekli gözü Twitter'da şurada burada olmayan belli bir kesim var. Onlar da dedi ki: "Bu inanılmaz fırsat, ben alırım." Bir alan da oldu, beş alan da. Ve emin olun alanların öyle büyük paraları da yoktu. Peşinatı zar zor toparladılar. Olaya "bir şekilde öderiz" modunda yaklaştılar.

Zaten 10 milyonu olup sofistike takılan parasını faizde tutmaya devam etti, diğerleri peşinatı toparladılar ve sonunda kazanan onlar oldu.

İkisi de aynı bilgiyi almıştı, ama biri felaket haberlerine aşırı angaje olmuştu, diğeri ise "Burası Türkiye, bu da geçer yahu!" demişti.

Aradan zaman geçti, iki buçuk-üç yıl sonra bakın neler oldu.

Alan adam 350 peşinat, 350 taksitle ödeme yapmıştı, 7.5 milyona devretti.

Yani 2.5'a aldığı yer için toplamda 750 bin ödemişti, orası 7.5 oldu. Sıfır faizle devretme hakkıyla inanılmaz bir para kazandı.

İkinci örnek: Bundan zaten bahsettim. Pandemi günleri. Bir daha hiçbir şey eskisi gibi olmayacak, kimse bir yere gidip gelmeyecek, dünya yandı bitti günleri hani. Ben taa günlerde, havayolu şirketlerinin hisseleri çakılınca Twitter'dan yazdım: THY hissesi alıyorum dedim. Niye almayayım? İyice düşmüş, almak için en güzel yerde.

Sonra ne oldu? Beni dinleyip alan TL bazı 20 kat para kazandı.

Bu konunun da ana fikri şu: Çok "bilmek" bazen size para kaybetti-

riyor. Buradaki bilmek lafını tırnak içine koyuyorum, çünkü bu aslında bilmek de değil. Bilgiye maruz kalmak. Kitabi bilgisi çok, ekonomi teorilerini yalamış yutmuş kişiler sahanın, sokağın duygusundan uzaksa, bir de üstüne sürekli karamsar haberleri bekliyorsa, inanıyorsa, etkileniyorsa hareket edemiyor. Felaket beklentisi paralize ediyor insanı, felç ediyor. Geleceğe güveniniz kalmıyor. Ayrıca bir tür atalet de yaratıyor. "Yapsak n'olacak, zaten dünya batıyormuş!" diyorsunuz.

Şu son üç-dört yıldır bunu çok gördüm. Pandemi, derken ekonomik kriz… Bir sürü müthiş yatırım fırsatını o bilenler kaçırdı. "Bu da geçer yahu" kafasında olan, düz bakan insan yakaladı.

Ne diyordu Warren Buffet: "Sokaklarda kan akarken alım zamanıdır." Yani krizler de geçer, pandemiler de geçer, büyük global krizler de geçer. Dünya dönmeye devam eder. Geleceğe daha iyimser bakan, hallolur bunlar diye bakan kazanır; okumuş yazmış kaybeder.

Özetle diyeceğim şu: Felaket tellallarına kapılmayın. Sürekli mızmızlananların, dünya battı, batıyor diyenlerin dediklerine inanmayın. Hele hele de bunları söylemelerinin altındaki motivasyon tıklanma kasmaksa…

Dünya batar, sonra çıkmanın bir yolunu bulur hep.

Ice Breaker Yöntemi ya da Kırın Buzlarınızı Gelin Yatırıma Koşalım Özgürce!

Psikolog falan değilim, ama yatırım yapmanızın önünde engel yaratan, blokaj yaratan psikolojik bir durumu çözmeniz için size çok etkili bir yöntem tavsiye edeceğim: Yöntemimizin adı *Ice Breaker* yöntemi.

Ice Breaker İngilizce bir tabir ve birkaç anlama geliyor. İlk bilinen anlamı buz kırıcı. Hani kutuplarda buzları kıra kıra kendine yol açan gemiler var ya, onlar. Bir diğer anlamı ise mesela resmi bir ortamda ortamı yumuşatmak için yapılan geyikler, şakalar. Kız isteme merasimlerinde çok olur hani. İki aile birbiriyle yeni tanışıyordur. Ne konuşulacak? "Havalar da soğudu… Dolar da uçtu uçuyor yani değil mi?..." Bunlar da buz kırıcı sohbetler olarak tanımlanabilir sanıyorum.

Ama biz tıpkı o gemilerin kutuplardaki buzları kırması misali kafamızdaki buzları kıracak gemileri konuşalım.

Önceki bölümde okumuş yazmış, ekonomi kanallarını, basınını takip

eden, ama risk almaktan korkan kişilerden ve fırsatları kaçırmalarından bahsettim. Yatırım yapmak konusunda endişeli, para kaybetmekten korkan kişiler sadece bunlar değil elbette. Benim "memur çocuğu sendromu" dediğim bir sendrom var. Adı üstünde, memur anne-babanın çocuklarında çok gördüğüm bir şey bu. Bir tür garanticilik, parayı bankada tutup bir anlamda eritme durumu. Hatta daha ileri gidip zaman zaman onlara pimpirikuslar da derim.

Bana danışmanlık almaya gelen kişilere sorarım: Anne-babanız çalışıyor muydu diye. Zaten sormama bile gerek yoktur; hallerinden tavırlarından, onların bana sordukları sorulardan, garanti arayışlarından şıp diye anlarım maaşlı çalışan çocuğu olduklarını. Bir de farklı bir tür vardır: Gelir, nerelisiniz abi derim: Rize, Giresun… Baba ne iş yapıyordu? E fındık var, çay var… O ise "Abi sar ver" modundadır. Yani hemen almak peşindedir. Neden mi? Çünkü vakti zamanında babası fındıktan, çaydan gelen parasıyla beş para etmez denilen yere az bir para vermiş, sonra orası on beş daire getirmiştir. Biraz riske girmenin getirisini babanın bu hamlesinden bilir. Dağ başı diye bakılan yerin trilyonluk olduğunu yaşamıştır. Yatır toprağa unut, felsefesine babadan atadan sahiptir. Yatkındır böyle bakmaya.

Anlayacağınız burada sözüm daha çok memur çocuğu bakış açısındaki kişilere. Adamın daire alacak parası var, ama öyle garantici ki bir türlü cesaret edemiyor, faizde, dolarda tutarak kendi parasından kaybediyor. Yazlık alacak, 1.5 milyona ihtiyacı var, o paranın tamamını biriktirene kadar bekliyor da bekliyor.

Oysa *ice breaker* yöntemiyle bu katılaşmış, buzlaşmış korkuları adım adım, yavaş yavaş kırabiliriz.

Elbette korkmak da çok doğal. Onca emekle biriktirmişsiniz. Zaten hiç korkmuyorsanız problem var. O uç da sizi kumara, abuk sabuk balon yatırımlara götürür. Elbette riskleri hesaba katmalısınız, analiz etmelisiniz. Ama parayı bankaya gömüp bırakmak da kazançtan kaybetmek demek oluyor.

Bunun için en güzel yöntem de *ice breaker* işte; yani küçük küçük hamleler yapmak. Nasıl yapacağınızı anlatayım.

Diyelim ki 1 milyonunuz var. Korkuyorsunuz, aman yanlış yere yatırırım, bütün paramdan olurum diyorsunuz. O zaman 200 binini ris-

ke edin, gidin o dağ başında, kimsenin yüzüne bakmadığı yerden bir toprak parçası alın. Var mı bu fiyata toprak Mert diyorsanız vallahi var. Çıkanları zaten paylaşıyorum sosyal medya hesabımda. Benim en çok ilgimi çeken yatırım türü de bu zaten. Zevk alıyorum böyle yerleri bulmaktan, paylaşmaktan.

Alın o küçük toprak parçasını, unutun. Üç yıl sonra bir bakın neler olmuş. Neler değişmiş.

Ben bu *ice breaker* yöntemini kendim daha küçük yaştan uygulamayı keşfetmiş olduğum için çok da güzel yaparım. Herkesin saçma dediği yeri almaktan hiç korkmam. Çünkü kaç kez test etmiş, belki hepsinde değil, ama çoğunda risk almanın misliyle para kazandırdığını görmüşümdür.

İlk kitabımda da anlattım. Güvendiğimiz bir tanıdık vasıtasıyla daha üniversitedeyken Gebze'den bir yer almıştım. Aynı paraya bir araba alıp kızlara hava atabilirdim; içim gidiyordu doğrusu, arabanız varsa kızların gözünde başka bir yerdesiniz demekti, ama ben bunu yapmıştım. Bugünün parasıyla ölçecek olsak iki ya da bir buçuk asgari ücret parasına hem de. İçime de sinmemişti pek, çünkü bizim arsaya ulaşmak dört buçuk saat sürmüştü. Unutulmuş topraklar desen yeridir, öyle bir yerdi.

Kızlara hava atacağım araba yerine burayı alırken adam bizi kazıklıyor mu moduna da girdim, ama güvendiğimiz biriydi öneren. Sonuçta ne mi oldu? Kısa bir süre sonra orayı gayet güzel bir rakama sattım. İşte benim *ice breaker*'ım buydu. Satınca dedim ki: "Burası bile bu kadar para ediyorsa demek doğru yoldayım."

Sonrası da geldi zaten. Arsanın daha büyüğünü aldım. İyi kârla satım. Gittim Bozcaada'da SİT alanı denilen yeri aldım, birkaç yıl geçti orası da imar durumlarına girdi, acayip bir teklif aldım.

Zamanla yeni yeni şeyler, yatırım araçları keşfettim, denedim. Evler almaya başladım. Bakırköy'de çok çok eski, bodrum kat bir ev aldım mesela. Hani sokak köpeğini bağlasan durmayacak dedim ya, yine öyle bir yer. Ya buraya kiracı çıkar mı ki diye içten içe düşünüyorum. Annem baştan muhalefetini koydu: "Aman sakın, bodrumla uğraşılmaz, su basar orayı, kim oturur orada?" dedi. Ben dinlemedim. Arkadaşım aracı olmuştu. Aldım ve inanmazsınız kiracı da çıktı sonrasında, alıcı da.

Komik paralara, mesela 15 bin dolarlara abuk subuk evler aldım. Burada kim oturur denen yerlerde birileri oturdu hep. Buraları kiralamak isteyen birileri de çıktı, sonra birileri satın almak istedi. Demek ki birilerinin de gücü bu evlere yetiyordu. Bu bende bir aydınlanma yaşattı.

Halkalı'da TOKİ kurasına katıldım ve kazandım. 45 metrekare! "Burada kim otursun, olsa olsa garsoniyer olur," dedi babam. Dinlemedim, yürüdüm.

Babamın yanlış dediğini ciddiye almama, asilik çağlarındaydım. İyi de yapmışım. Asiliğimi seveyim! Ve o ev de ciddi prim yaptı, etrafına siteler geldi, bizim 45 metrekarelik evin olduğu yer bambaşka bir şeye dönüştü.

Artık Türkiye'de de 1 artı 0'lar başlamıştı. Ne demek olduğunu biliyorsunuz herhalde. Banyo ve tuvalet dışında sadece salonun olduğu, içinde Amerikan mutfak bulunan, yani sadece bir odalık yaşam alanı olan daireler bunlar. Yirmi sene önce 1 artı 0 desen millet gülerdi. Şimdi yepyeni bir emlak segmenti oldu. Gittim 1 artı 0 bir daire aldım. Daha o zamanlarda yeni yeni çıkıyor bunlar. Öyle ki bankalar ev kredisi bile vermiyorlardı böyle yerlere. Düşündüm, en kötü ne olur, dedim. 14 bin peşinatla veriyorlardı. Batsa da ne olacak, dedim. Şimdi 1 milyonu buldu o evler.

Bir başka örnek de bir tanıdığımdan vereyim: Bir abim var, Yeniköy'de apartman görevlisi. Reşit Abi. Adamı bildim bileli apartman görevlisidir, ama üstüne tapulu dairelerinin sayısını bilmiyorum, öyle çok ki! Kemal Sunal'ın *Kapıcılar Kralı* filmi gibi kuruş kuruş biriktirip çalıştığı apartmanları alan biri gibi hayal edin siz bizim Reşit Abi'yi. Öyle ciddi bir yatırıma ulaşmış yani. Üç kuruşunu biriktirmiş, küçükten almış, büyütmüş, büyüğü daha da büyütmüş. Ve işin ilginci bir sürü dairesi, bir sürü yatırımı var, ama hâlâ apartman görevlisi olarak çalışmaya devam ediyor. Çok saygı duyuyorum kendisine. İşte yatırım dehası diye ben ona derim.

Beyaz yakalı, Boğaziçi'nde okumuş, kenarda bir milyonu olan, ama parasını bankada tutan kişiden farkını anlayabiliyor musunuz? Adam maaştı bahşişti derken en yüzüne bakılmaz diyeceğimiz yerlerle başlamış, ala ala adeta emlak kralı olmuş.

İşte *ice breaker* dediğim bu. Küçük küçük başlamak, oradan büyüt-

mek. Eğer paranızı bir yerlere yatırmak konusunda aşırı endişeliyseniz bu yöntemi deneyin siz de. Bir şey olmadığını, hatta çok iyi şeyler olabileceğini görmek sizi böyle yatırımlar yapmak konusunda cesaretlendirir.

Bugüne kadar yatırım yapamadıysanız, bundan dolayı paranız enflasyon karşısında eridiyse size en iyi gelecek yöntem bu.

Yazar Emre Yılmaz'ın kitaplarını çok severim. İnanılmaz kafa açıcı bir bakış açısı vardır. Taa 90'larda yazdığı *Genç Bir İşadamına* kitabı hâlâ çok satan kitaplar arasındadır. Emre Yılmaz der ki: "Bir işe girerken iyi senaryoda durum wow, kötü senaryoda eh ise ben ona girerim."

Çok sağlam bir sistem ve kapitalizm eleştirisi olan kitabından bir de şu bölümü çok severim:

"Ne garip, eskiden insanları zorla köle yapardık. Şimdi seve seve geliyorlar. Kapitalizmin en göz kamaştırıcı başarısı budur."

Tüketim toplumunu en iyi anlatan ifade bu bence.

Dunning Kruger Etkisi ya da Cahil Cesareti

Bayılıyorum üzerine düşündüğüm, paylaştığım, yazıp çizdiğim şeylerin havalı isimleri olduğunu görmeye. "Canım kendim, bak ben bunu zaten düşünmüştüm!" diyorum.

Şimdi önceki bölümlerde anlattığım çok bilen yahut çok düşünen, çok bilgiye maruz kalanın handikapı meselesine bir de başka açıdan bakalım. Havalı psikoloji açısından.

Ve elbette yine işi yatırıma bağlayarak.

Başlıktaki bu kavram yani Dunning Kruger Etkisi ya da Sendromu, David Dunning ve Justin Kruger isimli sosyal psikologlar tarafından geliştirilmiş bir kavram. Cesaret ve bilmek arasındaki ilişkiyi incelemişler.

En özet haliyle bu kavram, sonraki sayfada göreceğiniz grafikte olduğu gibi belli bir konuda yetersiz yahut yeterince bilgi sahip olmayan insanların kendinde bir üstünlük, hatta cesaret görmesi halini anlatıyor bize. Yani hiç bilmeyen en cesur, en gözü kara oluyor. Aslında bizde, yani Türkçede buna tam karşılık gelen bir ifade de var: cahil cesareti!

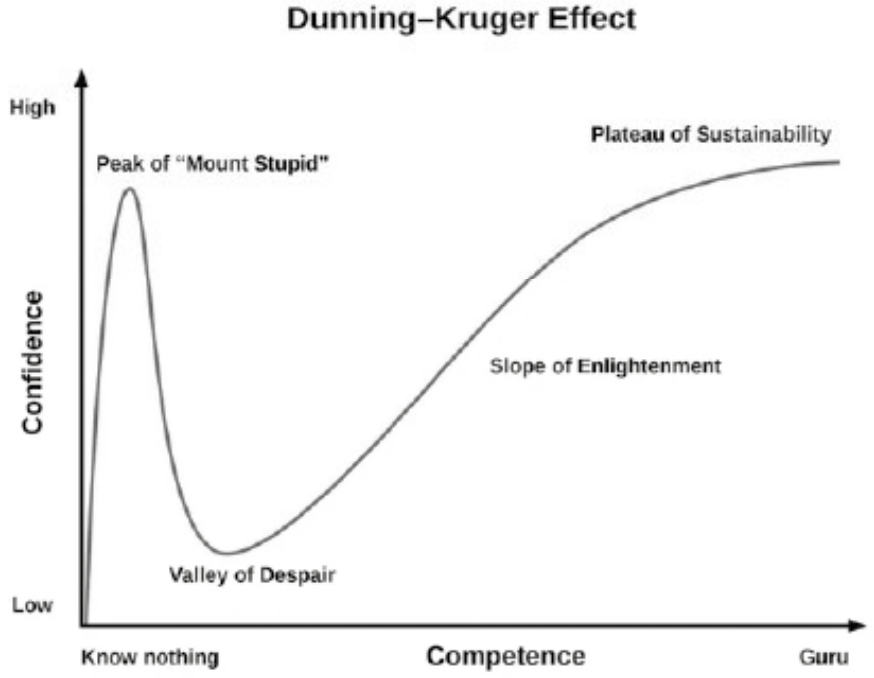
Bu sosyal psikologlar elbette bu kavramı kendini bilme, kendinin farkında olma meselesinde çok gelişmiş bir teoriyi tanımlamak için kullan-

mışlar, ama benim ilgimi elbette bu durumun yatırımdaki, yatırım riski alma konusundaki karşılığı çekti.

Okumuş yazmışların parasını bankada tutup eritmesi, hayalinde 1 milyonluk bir daire varsa yıllar yıllar boyunca "param biriksin, risk almadan satın alayım" demesi ile az bilenin gözü kara bir şekilde işlere girebilmesi de buraya çıkıyor.

Bu teoriye göre bilmeyen cesaret gösterirken çoğu uzman kişi de kendi yetkinliklerini küçümsemeye meyilli oluyormuş.

Aşağıdaki grafiği Evrim Ağacı sitesinden aldım. Dikey hat cesaretimizi gösteriyor. Yatay hat ise bilme düzeyimizi.



Bu grafikte:

Sol taraftaki ilk sivri tepe noktasına Aptallık Dağının Zirvesi adı veriliyormuş. İngilizcesi: "Peak of Mount Stupid". Gördüğünüz gibi en yüksek cesaret de burada!

Ortadaki çöküк kısma (dip noktasına) Umutsuzluk Vadisi deniyormuş. İngilizcesi "Valley of Despair." Bu da az bilenin durduğu nokta

bence.

Uzmanlık tarafına gittikçe yaşanan yükselmeye ise Aydınlanma Eğrisi ismi verilmiş. İngilizce karşılığıyla "Slope of Enlightenment".

Nihayet ulaşılan noktayaysa Sürdürülebilirlik Platosu, "Plateau of Sustainability" deniyormuş. Bu da gerçekten bilenin bölgesi...

Peki ben bu enteresan tespiti, grafiği neden paylaştım?

Paylaştım, çünkü kitabımdan faydalanmasını dilediğim grupta biraz bilen, enformasyonla kafası karışmış, bilmeyenin düz bakışını kaybetmiş grup da var. Okumuş yazmış kesimin en büyük handikapı bu bence.

Kendimizi bilelim ve en önemlisi, bazen çok bilmenin ya da daha doğrusu bilgiye çok maruz kalmanın aleyhimize çalıştığını unutmayalım. En başka söylediğim gibi IQ'su tavan, mastırlı, yurt dışında okumuş pek çok zeki adamın ilkokul, ortaokul mezunu tüccar kafalı adamların şirketlerinde maaş günü beklemesi de bu yüzden çünkü.

Tamam, aptallık dağında olup da cahil cesaretiyle gördüğümüz her sözde "fırsat"a atlamayalım. Elimizde patlayacak balonların ipine tutunmayalım. Olmak istediğimiz yer burası değil elbette. Ama bildiklerimizin de hareket kabiliyetimiz, yatırım cesaretimiz önünde engel olmasına izin vermeyelim. Sürdürülebilirlik platosunda güzel güzel yatırımlar yapalım, paramızı büyütelim.

Kişiye Özel SWOT Analizi

Memur çocuğu sendromundan, Dunning Kruger eğrisinden, yatırım riskini göze almamanın bize para kaybettireceğinden söz ettim. Bütün bunlar aslında nereye çıkıyor? Önceki bölümlerde bunun da cevabını verdim. İnsanın kendini tanımasına... Evet, yine söyleyeyim, psikolog filan değilim, ama kendini tanımak sadece hayatta başarılı olmanın değil kazanmanın da önemli koşullarından biri bence.

Bu girizgâhı yaptım, çünkü ben aslında herkesin kendine SWOT analizi yapmasının çok iyi olacağını düşünüyorum. Bunu bana danışmaya gelenlerle bir anlamda yapıyoruz zaten. Finansal SWOT analizi yapıyoruz, ama öyle gözünüzü korkutacak bir şey değil, herkes kendi için yapabilir ve kazanmaya giden yolda ne yapması gerektiğini bulabilir.

Nedir SWOT analizi, önce onu anlatalım. SWOT analizi kurumsal dünyanın bayıldığı bir şeydir. Bazı kurumlarda ise öyle abartılır ki insan "Yahu SWOT analizi yapmaktan işi yapamıyoruz" noktasına da gelebilir.

Bilmeyenler için hemen açıklayayım.

SWOT bir işte, işletmede, kurumda, projede iş sürecinin veya bir kişinin güçlü ve zayıf yönlerini, içeriden ve dışarıdan kaynaklanan fırsat ve tehditleri belirleme yöntemidir.

Zaten SWOT harfleri de İngilizce Strengths, Weaknesses, Opportunities ve Threats kelimelerinin ilk harflerinden geliyor. Yani güçlü yanlar, zayıf yanlar, fırsatlar ve tehditler.

E nasıl yapacağız biz bu analizi? Çok kolay. Diyelim ki finansal bir SWOT analizi yapacağız: Bakalım nelermiş güçlü yanlar zayıf yanlar, fırsatlar ve tehditler…

Mesela kişinin işini iyi yapması, mesleki olarak yetkinlikleri, sabit ve iyi bir geliri olması güçlü yanı olabilir. Yani ekmek parası gelmeye devam eder mi? Eder. İşten atılma, işsiz ve parasız kalma riski var mı? Yok. Demek ki işini iyi yapan, iyi de bir para kazanan kişinin güçlü yanlarından biri bu olabilir.

Bir başka güçlü yan: Olmaz ya diyelim ki oldu ve işsiz kaldı, kenara atılmış, yeni bir işe girene dek geçimini sağlayacak birikimi var mı? Var, bu da güzel.

Peki zayıf yanlar ne olabilir? Kitabın girişinde ekstre inceleme bölümünde bahsettiğim, duygusal nedenlerle, ihtiyaçtan değil duygusal açlıktan yapılan alışverişler, kendinin değil başkasının hayaline para harcamalar, imaj için gereksiz yere oturulan evler, alınan arabalar... Bunlar zayıf yanları gösterebilir. Yani harcamaları ihtiyaçtan değil imaj için, duygusal açlıktan, el âlem şöyle desin diye yapmak. Bu konuda zaafı olmak. Kendini frenleyememek…

Veya bütçe yönetiminde umursamazlık. Boş ver, bir şey olmaz bakışı.

Mesela bir arkadaşım var, bunun tam tersi bir örnek: Yazları yazlığa gidiyorlar, üç-beş ay İstanbul'da olmuyorlar. Üşenmiyor, ev telefonuydu, Digitürk'tü her şeyi askıya alıyor. Niye vereyim iki yüz lira, üç yüz lira kafasında. Bakarsan mantıklı. Bu kalemlerin toplamı iki yüz lira olsa beş ayda bin lira. Niye veresin ki boşuna? İn cin mi izlesin Digitürk'ü siz evde yokken?

Zayıf yönlerden biri de bu olabilir işte. Neye ne ödediğinizi bilmemek. Takip etmemek. Kullanılmayan spor merkezi üyelikleri, kullanılmayan

dijital platform üyelikleri… Bu yüzden ekstre inceleme işini çok, ama çok önemsiyorum.

Ayrıca üstte anlattığım gibi garanticilik; bence zayıf yönlerden biri de bu olabilir. Benim pimpirikus dediğim, paralarını Varyemez Amca gibi neredeyse koynunda saklayacak tipler aslında parasını korumuyor, erimesine izin veriyor. Duran para erir. Bu net. Ve bu garantici yaklaşım da zayıf yönlerden biridir. Ya da bu kadar masum olmayanı, içkisi, kumarı, âlemi… Yani gelirini içgüdüsel biçimde harcamak.

Tüm bunlara bakmak, güçlü ve zayıf yönlerimizi bilmek bizi para kazanmak konusunda da daha güçlü yapar.

Fırsatlar ve tehditleri de tahmin edersiniz.

Mesela bir işte çalışıyorsunuz, ama çok değil haftada bir-iki saatinizi verip bir yere danışmanlık yaparak maaşınızı katlıyorsunuz, böyle bir imkânınız var. Yani ek iş yapma imkânınız var: işte bir fırsat. Yahut yazlık eviniz var, sadece beş ay kullanıyorsunuz, kalan zamanda Airbnb yapıyorsunuz. O da hiç yoktan size para getirmeye başlıyor.

Tehditler de pek çok türde olabilir. Çalıştığınız iş yerinde finansal bir sıkışma varsa, yaptığınız işi otomasyonla kaybetme riskiniz varsa bunlar tehdittir. Bizimki gibi ülkelerde maalesef enflasyonun kendisi zaten birincil tehdit. Yılbaşında aldığınız para yıl sonuna doğru epeyce erimiş oluyor ne de olsa.

Böyle ülke bazlı tehditler de olabilir, kişisel bazlı tehditler de.

Diyelim ki adam ayda 1 milyon kazanıyor. Müthiş rakam değil mi? E tabii ki öyle. Ama aynı kişi ayda 1 milyon 200 harcıyor. Yani sınırlarını bilmiyor, o sınırları aşıyor. İşte bu adamın en çok ihtiyacı olan şey kendine ve bütçesine SWOT analizi yapmaktır.

SWOT analizi deyince daha havalı geliyor kulağa, ama aslında bütçenize ve yaşam stilinize detaylıca bakmak da diyebiliriz.

Hani anneler, anneanneler der ya: "Evladım şu hayatına bir çeki düzen ver, olmaz böyle…" Aynı hesap.

Adına ister SWOT analizi diyelim ister "evladım şu hayatına bir çeki düzen ver" şeklinde ifade edelim… Ama inanın bana bunu yapmak size para kazandırır.

Gelişim Sadece Finansal Değildir

Kitabın sonuna doğru yaklaşıyoruz. Şimdi yeniden bir ters köşe yapacağım izninizle. Tıpkı hedonik koşu bandında olduğu gibi. Ama merak etmeyin, bu anlatacağım konu da dolaylı yoldan size para kazandırıyor. Ya da kaybetmenize engel oluyor.

Finansal olarak gelişmek, yani kazanmak insanın sadece bir uzvunun gelişmesi gibi bir şey aslında. Ne de olsa parayla yapabileceklerimiz belli. Bence finansal özgürlüğün, parayı manasız yere harcamamanın bir yolu da kişisel gelişim. Ama bu kişisel gelişimi kişisel gelişim kitaplarının anlattığı anlamda kullanmıyorum ben. Kişisel gelişim derken ruhunu doyurmak demek istiyorum. Hem de çok küçük paralarla yapacağınız şeylerle.

Çok önemli ve ucu yine paramıza çıkan bir şey daha var çünkü: Acaba psikolojik sermayemiz ne durumda?

Zenginlik tek taraflı bir şey değildir. İnsanlar zannediyorlar ki para kazandın eşittir zengin oldun. Oysa para kazanmak ile zengin olmak farklı şeylerdir. Para kazanmak çok güzel tabii ki, ama zenginliğe dönüşmesi için başka şeyler de gerekiyor. O kazandığınız parayı nasıl değerlendirdiğiniz, nasıl harcadığınız sizin zenginliğinizi belirliyor.

Paranızı büyütürken ruhunuzu da beslemeli, kültürünüzü de geliştirmelisiniz. Sadece arabaya, eve, altına yatırım yaptığımızda ne oluyor biliyor musunuz? Varlık olarak güçleniriz, ama ruh olarak açlığımız devam eder. Duygusal açlık bitmez. Psikolojik sermaye birikmez.

Duygusal açlık sürdüğündeyse bu yine bizi aynı kısır döngüye sokuyor. İçimizdeki açlığı nesnelerle, satın aldıklarımızla doyurma çabasına sürüklüyor. Bu acayip açlık bizi tekrardan tüketime, ihtiyacımız olmayan şeyleri almaya sevk ediyor. Veya kıymetli paramızı abuk sabuk işlere bağlamaya yönlendiriyor.

Ben bu durumu Çin tozu tüketmeye benzetiyorum.

Hani bir sürü hazır gıdanın içinde olan, insanda yedikçe yeme isteği yaratan Çin tozu var ya. Lezzet var gibi görünüyor, ama bir türlü doymuyorsun. Cips yedikçe daha çok yemek istemek gibi bir durum. Asla doymuyoruz, çünkü ruhumuz aç kalıyor.

Peki nasıl doyuralım ruhlarımızı ki bu açlık bizi daha çok tüketmeye götürmesin? Aslında biliyor musunuz, ruhumuzu doyuracak şeylerin, ruh besinlerimizin pek çoğu bedava! İlle de yurt dışına git, müzeleri gez demiyorum. Yapabilirsen yap tabii, ruhunu güzel, estetik şeylerle besle. Ama sahile gidip basit bir oltayla balık tutmaya çalışmak bile insanın ruhunu doyurabilir. Kendi başına yürüyüş yapmak, çok da alengirli olmayan bir hobi edinmek. Sinema, tiyatro… bunlar hemen herkesin ulaşabileceği şeylerdir. Starbucks kahvesine 90 lira verip benim müzeye, tiyatroya gidecek param yok demesin kimse.

Özetle şunu demek istiyorum:

Kitap boyunca anlattığım şeyleri dikkate alır, tavsiyelerimi uygularsanız paranızı büyütecek, refaha ulaşacaksınız. Paranın psikolojisini çözdünüz artık. Paranın ne demek olduğunu, nasıl eridiğini, nasıl çoğaldığını anladınız diye tahmin ediyorum. Ama son not olarak da şunu unutmayın: Bir kuş olduğumuzu düşünelim. Para, finansal varlık bizim bir kanadımız. Ne kadar güçlü olursa o kadar iyi, o kadar şahane.

Ama öteki kanat, ruhsal kuvvet de yerinde olmalı. Ruhumuz da doymalı ki özgürce uçalım.

Psikolojik sermayemiz de güçlü olmalı. Ruh ve beden sağlığımız, doyum duygumuz, hayata inancımız, kendimize inancımız da yerinde olmalı.

Elimde değil, bütün doğruları söylemeden rahat edemiyorum işte. Önceki kitabımda da anlatmıştım. Tek başına para gerekli bütün tatmini sağlasa dünyanın en ünlü şarkıcıları, oyuncuları mutsuzluk kuyusuna düşüp niye intihar etsin değil mi? Niye uyuşturucuya dadansın, aşırı dozlardan genç yaşta göçüp gitsin? Bu depresif kısmı uzatmak istemiyorum. Ne demek istediğimi anladığınızı tahmin ediyorum.

Buradan sonraki kısımda kitap boyunca öğrendiğimiz konuların madde madde kısa özetlerini bulacaksınız. Sadece bu kısım bile söylediklerimi benimseyip uygularsanız hayatınızda büyük fark yaratacak. Ayrıca kitapta yer almayan, ama önemsediğim farklı maddeler de olacak.

Umarım kitabım kendinize hem bereketli hem varlıklı hem de mutluluk dolu bir hayat kurmanıza yardımcı olur. Ben bu kitabı okuyan herkesin parayla ilişkisine yepyeni bir pencereden bakacağına inanıyorum.

Hani dedim ya, ben yaptıysam siz daha bile iyisini yapabilirsiniz diye. Vallahi gönülden inanıyorum buna.

Tavsiyelerimi uygulayıp güzel sonuçlar aldıkça beni haberdar etmeyi unutmayın.

Sevgilerimle

Mert Başaran

Size Para Kazandıracak 50 Kural

1. Parayı harcarken kazanın. Her alışverişte buna gerçekten ama gerçekten ihtiyacım var mı diye kendi kendinize sorun. Satın almak istediğiniz ürünleri elinizde tutarak biraz zaman geçirin, inceleyin. Mesela almak üzere olduğunuz şey bir giysiyse kendinizi o giysinin içinde hayal edin. Evde buna benzer başka bir giysiniz var mı düşünün. Niye alıyorum bunu diyerek kendinizle minik bir röportaj yapın. Karnınız açsa önce yemek yiyin. O giysiyi mi istiyorsunuz, yoksa alışveriş isteğinin altında açlık, moral bozukluğu, boşluk duygusu mu var anlamaya çalışın.

2. Sistem bize aslında bir ürün değil bir vaat satar. Güzel olma vaadi, genç olma vaadi, seksi olma vaadi... Her alışverişte kendinize sorun: Ben bu ürünü ne olmak için alıyorum? Aslında kendimi nasıl hissetmek için alıyorum? Bu sizin daha bilinçli tüketici olmanızı sağlar.

3. Ekstrelerinizi incelemeyi bir alışkanlık, hatta hatta kendinizi daha yakından tanımak için bir tür kişisel gelişim egzersizi haline getirin. Ekstrenize hiç tanımadığınız birinin alışverişlerini inceliyor gibi bakın. Bu kişi tüm bu alışverişleri neden yapmış? Nasıl biri? Hayatında öncelikli ihtiyaçlar neler?... Bu egzersiz tonlarca kişisel gelişim kitabının yapacağından daha büyük bir fayda sağlayacaktır size. Kendinizi gerçek anlamda tanımanızı sağlayacaktır. Bir ay sonra geriye dönüp baktığınızda hangi ürünleri nakit para karşılığı geri vermek isterdiniz? Bunlar aslında almamış olmanız gereken şeylerdir.

4. Bankalar en yüksek faizi size sevimli mesajlar atarak minimumunu öde dedikleri yerden kazanır. Kredi kartı kullanırken buna dikkat edin. Tamamını ödeyemeyeceğiniz harcamalar yapmamaya çalışın. Yaptığınız alışverişi taksitlendirmenin faizi ise çoğunlukla sıfırdır, bunu aklınızda tutun. Taksitlendir seçeneğinin sıfır faizli olduğu yerlerde bundan faydalanın.

5. Kredi kartından temassız bir şekilde bip sesiyle ödeme yaptığınızda bu parayı ay sonunda sizin ödeyeceğinizi unutmayın. Kredi kartıyla ilişkimizi sağlam bir zemine oturtmanın en güzel yolu mesela bir ayı sadece nakit harcayarak geçirmektir. Tam bir ay boyunca sadece, ama sadece nakit harcamaya niyet edin. Yaptığınız bütün detokslardan daha faydalı bir yöntemdir bu. Her alışverişte nakit para kullanarak geçirdiğiniz bir ay size paranın ne olduğunu öğretecek en güzel deneydir.

6. Hayaliniz aslında kimin hayali? Sosyal medya, filmler, diziler bizi aslında bizim olmayan hayallerin peşinde koşmaya itiyor. Bunda çevremizin de çok etkisi var. Para harcadığınız, yatırım yaptığınız hayal gerçekten sizin hayaliniz mi, yoksa bir başkasının hayalini mi giyinmeye çalışıyorsunuz? Düşünün. Bu size para kazandırır.

7. Zaaflarınız üzerine düşünün. Onları bilmek size dolaylı yoldan da olsa para kazandırır.

8. Hedonik koşu bandı ya da aynı tas aynı hamam kuralını hep hatırlayın. Şu anda hesabınıza 10 milyon TL para yatsa hoşnutluk düzeyinizin kısa sürede bir gün önceki haline döneceğini bilmek sizi kendinizi paralamaktan alıkoyar. İnsanoğlu başına dünyanın en talihli şeyi gelip bir anda zengin olsa da, en kötü şeyi gelip felç geçirse, artık hayatı boyunca yürüyemez olsa da hoşnutluk düzeyi kısa bir sürede mevcut haline döner. Ona ulaştıktan çok kısa bir süre sonra bizi her an mutlu etmeyeceğini, artık onu kanıksayacağımızı bilmek ise hedeflerimizi daha rasyonel nedenlerle yapmayı sağlar. Hedonik koşu bandında kan ter içinde koşmak yerine (yani sizi mutlu edeceğini sandığınız hep bir sonraki şeyin peşinde koşmak yerine) sahilde güzel yürüyüşler yapın. Hem kafanız açılır hem de spor yapmış olursunuz.

9. Hayallerinize basamak basamak ulaşmak hem duyacağınız tatmini artırır hem de yaşam motivasyonunuzu.

10. Bütün zenginlerin her an mutluluktan sarhoş gezdiğini düşünmeyin. Para ile mutluluk arasındaki ilişki sandığımızdan çok çok daha karmaşıktır. Param olsa mutlu olurdum diye düşündüğünüzde hedonik koşu bandını yeniden hatırlayın. Parayı sürdürülebilir bir mutluluk hedefi için isteyin.

11. Fazla bilmenin, bilgiye boğulmanın da bize para kaybettirdiğini hatırlayın. Dunning Kruger eğrisini aklınızda tutun.

12. "Coğrafya kaderdir" cümlesine aldırmayın. Coğrafya kimine göre kader, kimine göre fırsattır... Sadece kötümserlikten beslenen yorumlara kulak asmayın. Bu, hem moralinizi korur hem de herkes ekonominin ne kadar kötü olduğundan bahsederken önünüzden geçip giden yatırım fırsatlarını yakalamanızı sağlar.

13. Bizimki gibi enflasyonist ülkelerde borçlanarak mal alan, gayrimenkul alan kazanır. Enflasyonist ülke olma durumumuz bence kısa vadede değişecek bir hal değil. Bu yüzden fırsatlar çıktığında borçla doğru yatırımlar yapmaktan çekinmeyin.

14. Gayrimenkul satarken, ev satarken elli kere düşünün. Paranın kuş gibi olduğunu, onu kafeslemezseniz elinizden uçup gideceğini hatırlayın. İhtiyaçtan dolayı bir şey satıyorsanız ihtiyacınız olan kadarını kullanın, kalanını hemen doğru bir yatırıma park edin.

15. Sosyal medyanın kurgulanmış, filtreli hayatlarına inanmayın. Orada gördüğünüz şeylerin sadece yüzde 5'inin doğru olabileceğini düşünün. Herkes mutlu, herkes zengin ve bakımlı, herkes ne kadar da fit diyerek kendinizi kıyas sarmalına sokmayın. İster arkadaş çevreniz, ister Instagram'da takip ettiğiniz bir sosyal medya kişisi olsun. Yarışta olmanın size para kaybettireceğini, ihtiyacınız olmayan, sizi mutlu da etmeyecek şeyler satın almanıza neden olacağını unutmayın. Ördek sendromunu tekrar okuyun. "Aşkımla sahilde gün batımı keyfi" postu atan ve sizi "ben niye böyle mutlu değilim" depresyonuna sokan 10 kişiden 9'unun hiç de öyle hissetmediğini hatırlayın.

16. Çocuklarınız için yapacağınız en büyük iyiliğin onlara paranın gerçekte ne olduğunu öğretmek olduğunu hatırlayın. Çok küçük yaşta çok büyük imkânlara sahip olmak aslında bir çocuğun hayatını çalmak, elli yılık mutluluğunu çalmak anlamına gelebilir. Onlara tasarrufu öğretin; mümkünse yaz tatillerinde küçük işlerde kısa süreli de olsa çalışmaları için teşvik edin. Üniversitede bölüm seçmeden önce o bölümün konusu olan sektörde gerekirse bedavadan çalışmaları için yönlendirin.

17. Dünyanın en zengin isimlerinden Warren Buffet'ın meşhur cümlesini hep aklınızda tutun. Ne demişti: "Sokaklarda kan akarken alım zamanıdır." Yatırım için –eğer paranız varsa– en doğru zamanın her şeyin çok kötü, çok karanlık göründüğü zamanlar olduğunu hatırlayın.

18. Borsada kazanmanın formülünün düşükken almak ve sabırla beklemek olduğunu hatırlayın. Günlük iniş çıkışlarla al sat yapmak, eğer inanılmaz bir şansınız yoksa ya da çok kesin bir tüyoyla hareket etmiyorsanız size para kazandırmaz. Olsa olsa aracı kurumlara, bankalara para kazandırmış olursunuz. Borsa sabırsız insanların parasını sabırlı insanlara aktaran bir yatırım aracıdır! Al satta her zaman kasa kazanır! Bunu hep hatırlayın.

19. Hisse senetlerinin de bir karakteri, davranış kalıbı olduğunu unutmayın. Teknik analiz yapmayı öğrenin. Bir hisse senedi kendisinden beklenmeyen hareketler yapıyorsa bu hareketi yaptıran bir el olduğunu düşünün ve ona göre hareket edin.

20. Küçük yaşta yapılan hatalardan korkmayın. Bunlar sizi ileride dolandırıcıların, sahtekârların eline düşmekten korur. Hatta kontrollü biçimde çocuklarınızın da belli finansal hatalar yapması için onlara bir bütçe verin. Denesinler, yanılsınlar ki gelecekte uyanık olabilsinler.

21. Bütün dünyada piyango talihlilerinin çok kısa bir sürede kazandıkları parayı erittikleri, kiminin eskisinden de kötü yaşam şartlarına döndüğü bilinen bir gerçek. Meselenin büyük paraya ulaşmak değil onu yönetmek olduğunu hatırlayın. Hani ola ki talih kuşu başınıza vurur ve beklenmedik bir anda çok büyük bir paranın sahibi olursanız bu paraya kendinizinmiş gibi bakmayın. Yüzde 95'ini yatırıma harcayın, yüzde 5'iyle yaşam standardınızı kademeli kademeli yükseltin. Bu paranın sizin olmadığını, gelecek yirmi, otuz, kırk yıldaki sizin ve çocuklarınızın olduğunu düşünebilirsiniz.

22. 1929, 2001, 2009... "Tarih tekerrürden ibarettir" sözünü unutmayın. Dünya battı, batıyor, bitiyor denen zamanların da gelip geçici dönemler olduğunu hatırlayın.

23. İnsan etrafındaki beş kişinin ortalamasıdır derler ya, etrafınızda parası olan mutsuz tipler varsa onlardan uzaklaşın. Sizi yarışta hissettiren, bütçenizi aşan harcamalar yapmanıza neden olan kişilerle az görüşün.

24. Borsada her beş-yedi yılda bir bir balon çıktığını hatırlayın, balon yatırımlara kapılmayın. Bu balonların sizin cebinizdeki parayı almak için ustalıkla kurgulandığını unutmayın.

25. İster iş yaşamında, ister finansal olarak başarılı olduğunuzda sizi bekleyen en büyük tuzağın kibir sarmalına girmek olduğunu hatırlayın. Çevrenizde yalakalık yapan değil dürüstçe eleştirebilen kişiler olması sizi para kaybetmekten de, itibarınızı yitirmekten de korur. Size acı gerçeği söylemekten çekinmeyecek cesarete sahip dostları yakınınızda tutun.

26. Bir işverenseniz hatırlamanız gereken ilk kural şudur: İnsan çok para kazandığı yerde değil mutlu olduğu yerde kalmak istiyor. Mutlu çalışan verimli çalışma demektir. İyi çalışan, çalıştığı yeri gerçekten önemseyen çalışan bulduysanız siz de onları mutlu etmek için çaba gösterin.

27. Eşinizle, arkadaşınızla iş yapmayın. Ortağınız varsa eşlerinizi çok da fazla görüştürmeyin. "Elti ekonomisi"nin tuzaklarından kaçının.

28. Para kazanmak için gerçek "secret"ın hayır yapmak olduğunu aklınızda tutun. Çekim yasası, itim yasası filan diyor kişisel gelişimciler, ama siz bana inanın. İnancınıza göre, gönlünüzden ne koparsa paranızın bir kısmını sadaka verin. Paylaştıkça artar. Kitapta bahsettiğim o abimin dediği gibi sadaka vermek, hayır yapmak hem elinizdekinin sigortası olur hem de siz verdikçe daha çok gelir.

29. İster yatırım olsun ister borsa, kötü senaryoda mahvolacağınız işe girmeyin. İyi senaryoda süper, kötü senaryoda eh dediğiniz riskleri alın.

30. Saadet zincirlerine av olmanın altında yatan en büyük zaaf açgözlülüktür. Açgözlülük bizi dolandırıcıların yemi haline getirebilir. Bunu hep hatırlayın.

31. Sokağın bilgeliğini küçümsemeyin. Sahadan, halktan kopmayın. Bir şeyin gerçekte ne olduğunu öğrenmenin yolu sokaktaki insanın fikrine başvurmaktır. Mahalle kahvesinden öğreneceğiniz gerçeği TV kanallarında duyamayacağınızı unutmayın.

32. Zenginlerin en önemli sırrı çocuklarına paranın ne olduğunu öğretmektir. Bir ailenin serveti sonraki nesillerde de devam ediyorsa bunun içindir. Birinci kuşak kurar, ikinci kuşak yönetir, üçüncü kuşak batırır cümlesi üzerine düşünün. Konfor alanına giren en büyük serveti bile bitirir. Para sahibi olduysanız çocuklarınızın da bu serveti devam ettirmesi için onları eğitin.

33. Zengin kafa yapısı-fakir kafa yapısı arasındaki farkı anlayın. Bu ikisi arasındaki farkı bilmek zengin olmanın, varlıklı olmanın ilk kuralıdır. Zengin kafa yapısındaki insan bütün sistemlerini fırsatları değerlendirmek üzerine kurmuştur. Fakir kafa yapısı ise dünyaya, olup bitene kısıtlı bakar. Her şey dört dörtlükken almak ister. Aman bir sıkıntı olmasın, garanti olsun ister. Oysa risk eşittir rızık da olabilir.

34. Kimse cesaret edemezken yaparsanız kazanırsınız. Bu kuralı unutmayın.

35. Hayallerin basamak basamak inşa edildiğini hatırlayın. Hedefler insanı canlı tutar. Hayalini kurun, ama elinizdekiyle de mutlu olun. Bodrum kattaki ev sizin gelecekteki villanızın peşinatıdır.

36. İngilizcede bir söz vardır: "Trend is your friend." Bir trend varsa onunla savaşmak en saçma şeydir. Sevmediğim iktidar partisi, sevmediğim futbol takımı, sevmediğim şirket gibi bakmak size para kaybettirir. Yatırım fanatizmi kaldırmaz. Yatırım fırsatlarını, para kazanma fırsatlarını değerlendirirken esnek bakın.

37. Söz konusu para olduğunda üç tip insan vardır: Varyemez Amca gibi parasını elinden çıkarmak istemeyen ve bu yüzden aslında para kaybeden pimpirukuslar. Yatırımı kumar gibi gören, bundan heyecan duyanlar. Ve bir anda milyon dolarlık olacağını hayal eden hayalciler. Gerçekten para kazanan bu üçü de değildir. Yatırımın sabır işi olduğunu bilen, nefsini terbiye etmiş, satın aldıklarını ihtiyacı olduğu için alan ve fırsat çıkınca da risk alabilen kişiler para kazanır.

38. Araba bir yatırım değildir. Bunu aklınızda tutun. Araba alırken sağlamlık ve fonksiyon yeterli diye bakarsanız kıymetli paralarınızı iki gün sonra kullanılmış olacak sıfır arabaya vermezsiniz.

39. Hediye çeki, bonus, indirim kuponu… Bunlar siz daha çok harcayın diye uydurulmuş şeylerdir. Elinize böyle bir çek geçerse sadece o kadarlık alışveriş yapmaya çalışın. O zaman gerçekten hediye gibi gelir.

40. Ülkemizde en sevilen yatırım aracı dolar. Oysa doların da kendi enflasyonu olduğunu, uzun vadede paranızı erittiğini hatırlayın. "Dolar en güvenli liman" söyleminin size satılmış bir bilgi olduğunu unutmayın.

41. Satmak amacıyla yeni ev alacaksanız hızlı satın; kira geliri için alıyorsanız eski ev alın. Şehrin dış çeperlerindeki yerlere odaklanın. Küçük evlerin büyüklerden her zaman daha kârlı olduğunu hatırlayın.

42. Parayı büyütmenin en pratik yollarından biri de bireysel emeklilik. Ne kadar ayırabiliyorsanız kredi kartınızdan hemen bir bireysel emeklilik hesabı açın. Hatta mümkünse çocuklarınız için de düşünün. Devletten gelecek yüzde 30'la paranızın yıldan yıla artmasını izleyin.

43. Sigara, kahve ve diğerleri… günlük mecburi diye baktığınız, alışkanlık haline getirdiğiniz harcamaların aylık ve yıllık gider olarak neye denk geldiğini hesaplayın. Büyük potansiyelli küçük harcamalarınızın listesini çıkarın. Biraz beyin jimnastiği yapın. Belki de o parayı daha faydalı bir yatırıma dönüştürebilirsiniz.

44. Sosyal medyada tık almak için sürekli kötü haber pompalayanlara, battık batıyoruz diyenlere inanmayın. Dinleyin, kafanızda analiz edin, ama bu sırada önünüzden geçen bir yatırım fırsatı varsa da bu fırsatı tepmeyin. Dünyada gerçekte ne olup bittiğini anlamak için önce sokağa bakın. Herkes işinde gücündeyse dünyanın battığı filan yoktur.

45. Memur çocuğu sendromundan mustaripseniz, garantici bir ailede büyümüş ve paranızı korumanın tek yöntemi olarak bankada faizde tutmayı öğrenmişseniz yatırım riski fobinizi yenmek için *ice breaker* yöntemini kullanın. Paranızın küçük bir kısmıyla aklınıza yatan, güvenilir bulduğunuz bir yatırım denemesi yapın. Parayı bankada, dolarda tutmaktan çok daha iyi gelir getiren fırsatlar yakalayabilirsiniz.

46. Bireysel, finansal SWOT analizinizi yapın. Güçlü yönlerinizi, zayıf yönlerinizi, hayatınızı, ekonominizi etkiyen fırsatları, tehditleri değerlendirin.

47. Paramızı korumak, büyütmek için hem iç hem dış mihraklara karşı savaştığımızı hiç unutmayın. İç mihraklar duygularımız, zaaflarımız, aşağılık kompleksimiz olabilir. Kendimizde eksik bulduğumuz yönler olabilir. Bu duygularımızı tahlil etmek, onlar üzerine düşünmek bizi para kaybetmekten kurtarır. Dış mihrak ise Büyük Sistem dediğimiz, tüketim ekonomisi dediğimiz, ustalıkla kurgulanmış, her birimizi ideal birer tüketiciye dönüştürmek isteyen, tek yaptığınız çalışmak ve o parayı göremeden harcamak olsun isteyen mekanizmadır. Her iki düşmanın da farkında olun. Aklınızı kullanın; kıymetli paranızı elde tutmak, büyütmek için ihtiyaç duydukça kitabımı tekrar tekrar okuyun.

48. El âlem için yaşamayı bırakın! Başkalarına gösteriş yapmak için kıymetli paranızı harcamayın.

49. Gelişimin sadece finansal olmadığını unutmayın. Paranızı büyütürken ruhunuzu da besleyin ki aç kalıp o paraları kaybetmenize neden olmasın. Psikolojik sermayeniz güçlü değilse milyon dolarlık olsanız bile bu parayı kaybetme riskinizin çok büyük olduğunu unutmayın.

50. Kendinize iyi bakın! Her birimiz kısa bir ömür sürmek için bu dünyada bulunuyoruz. Paranızın olduğu kadar kendinizin de kıymetini bilin. Kendinizin kıymetini bilirseniz zaten paranızın da, evinizin de, arabanızın da, ailenizin de kıymetini bilirsiniz.

BU KİTABI SEVDİYSENİZ MERT BAŞARAN'IN İLK KİTABI TAM SİZE GÖRE:



Güvenli ve hızlı online alışveriş için:

www.butikyayincilik.com