Para kazanmanın
**unutturulmuş sırları**



# KÜÇÜK İŞLER BÜYÜK ÖZGÜRLÜKLER

MERT BAŞARAN

Para kazanmanın
**unutturulmuş sırları**

# KÜÇÜK İŞLER BÜYÜK ÖZGÜRLÜKLER

MERT BAŞARAN

Telif Hakkı © 2022 Mert BAŞARAN

© 2022 BUTİK YAYINCILIK ve KİŞİSEL GELİŞİM HİZ. TİC. A.Ş.

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

Yayıncı Sertifika No: 45507

Editör: Ceylan Hazinedar, Handan Akdemir

Düzelti: Fulya Tükel

Dizgi, Mizanpaj ve Kapak Tasarımı:
Mineral Görsel İletişim Hizmetleri
Tel: 0212 289 30 10
www.mineraltasarim.com

Sayfa Tasarımı: Erdem Güleç
ER_BU_0107 - 06072022

Ön ve Arka Kapak Fotoğrafı: Betty Mazalto

Baskı, Cilt: Ezgi Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti.
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad. Altay Sok. No:10
Yenibosna - Bahçelievler / İstanbul
Tel: (0212) 652 62 62
Sertifika No: 45029

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

Sıfırdan, küçük birikimlerle
ciddi bir servet yapılabileceğini gösteren rahmetli dedeme...

Güzel yaşayarak kocaman bir servetin
nasıl yok olabileceğini bize öğreten rahmetli babama...

Kol kırılır yen içinde kalır,
bunları anlatarak bizi rezil edeceksin diyeceği için
bu kitabı kendisinden gizli yazdığım canım anneme...

Ve bu yola girerken bana kapıları açan,
yol gösteren duayen Hasan Can'a...

Eski Roma'da
köleler çalışarak özgürlüklerini satın alabiliyorlardı.
Siz de kazandığınız mevcut parayla
özgürlüğünüzü satın almak istemez misiniz?

Modern kölelikten,
sistemden çıkış pasaportunuzu almak...

# İçindekiler


Bu Kitabı Neden Yazdım ... 1
Başarısızlıklarım ... 3
Giriş ... 9
Altı Yaşında Para Biriktirmeye Başlamak ... 10
Başarılı Dede, Hiç Çalışmayan Baba ... 11
14 Yaşında İlk Hisse Senedimi Almam ... 13
Biraz Ezik Geçen Bir Çocukluk ... 15
Erken Yaşta Hata Yapmanın Faydası ... 17
Üniversitede Okumamı Sağlayan Bakan Çocuğu ... 18
Panik Atakla Savaşım, Hayatımın En Zor Günleri ... 18
Üniversitede Araba Alacak Para Kazandım, Peki Aldım mı? ... 22
İlk Arsa Yatırımım ... 23
Disleksi Nedeniyle Kopyayla Mezun Oldum ... 23
Defalarca İşten Atıldım ... 23
Hiç Gitmeyeceğim Bir İşe Başvurdum. Neden? Bu Bana Ne Kattı? ... 24
Babamın Kredi Kartı Borçlarını Ödeyip Evi Anneme Satmasını Sağladım ... 26
DHL'de Ödüller Alırken Standartlarımı Yükseltmeden Hep Tasarruf Yapıp Trakya'da Arsa Aldım ... 27
Arkadaşlarım iPod Aldı, Ben iPod'u Üreten Apple'ın Hissesini ... 29
Parayı Sevmek Ne Demek? ... 30
Aynı Parayla Nasıl Fakir, Nasıl Zengin Hissettim? ... 31
Paranın Ne Olduğunu, Nasıl Büyütülebileceğini Onlardan Öğrendim, Not Aldım ve Kopyaladım ... 32
Tasarruf Koçluğu Nedir? ... 33
Bozcaada'da 50 Dolara Aldığım Arsa ... 34
Para Yavrular mı? ... 35

Olmayan Parayı Harcayanlar ..... 37
Ulus'ta Bir Evi Satıp Esenyurt'ta
60 Bin Lira Kira Alarak Çalışmadan Yaşamak ..... 38
Emperyal Devletler Ortadoğu'yu Borçlandırarak
Nasıl Yönetiyor? ..... 39
Nutella Etkisi ..... 40
Kapitalist Sistemde Zengin de Borçlu,
Zengin de Geçinemiyor, Neden? ..... 42
Parayı Bağlamak / Para Kuş Gibidir,
Kafese Koymazsanız Uçar ..... 43
E-Ticaret Bağımlılık Yapıyor, Dikkat! Tedbir Alın ..... 44
Kumbara Çok Önemli ..... 46
Babaları Video ile Hava Atan Bir Neslin
Telefonla Hava Atan Çocuklarıyız ..... 49
Kölelik Teklifine Uyanmam ..... 49
Küçük Paralar Hayat Kurtarır ..... 50
Pandemi Bize Ne Öğretti? ..... 52
Gelecekte Yapay Zekâ ile İşsizlik Daha da Artacak,
Buna Tedbir Alıyor muyuz? ..... 52
Damlaya Damlaya Göl Olur mu? ..... 54
Bir Ayakkabı Parasıyla Bir Ev Alınır mı? ..... 56
Konfor Alanı Sarmalına Girmeyin ..... 58
Küçük İşlerden Büyük Paralar Kazanmak ..... 59
Düşmez Kalkmaz Bir Allah'tır ..... 60
Yeni Para - Eski Para Farkı ..... 61
Networking Her Şeydir ..... 62
Kredinizi Boşa Kullanmayın, Doğru Zamanı Bekleyin ..... 64
Her Kriz Fırsat mıdır? Tahterevalli Metaforu Nedir? ..... 65
Cash is King ..... 66
Çok Para Çok Mutluluk Getiriyor mu? ..... 67
Zengin Nedir, Kime Zengin Denir? ..... 69
Borç Yiğidin Kamçısı mıdır? Enflasyon Olan Yerde
Her Zaman Mal Alıp Borçlu Olan Kazanır ..... 71

Bir Ayrışma Olacak ... 73
Hayalimizdeki Yere Gücümüz Yetmiyor,
Ne Yapacağız? ... 74
Acele Giden Ecele Gider ... 75
Cimrilik Nedir? ... 76
Bir Şirket Gibi Aile Bütçeniz ve
Birikim Hedefiniz Olmalı ... 78
Beş Yıl Kuralı ... 79
Hedeflediğiniz Noktayı Belirleyin,
Gelince Durmayı ve Keyfini Sürmeyi Bilin ... 82
Hamster Gibi Kutunun İçinde Hapsolup
Deli Gibi Koşturulmaya İzin Vermeyin ... 84
Asla Hayallerinizi Detaylı Anlatmayın ... 85
Potansiyeli Olan İnsanlara Vermeyi Bilin ... 87
Dünyada En Güzel ve Yasal Rüşvet Nezakettir ... 90
İtibar En Önemli Şeydir, Onu Asla Kaybetmeyin ... 91
Marka Olmak İçin Çok Para Kazanacağınız
Saçma Sapan İşlere Hayır Demeyi Bilmelisiniz ... 92
Nefsini Frenleyen Uzun Vadede İtibar Kazanır,
Marka Olur ... 93
Ticarette En Büyük Hile Dürüstlüktür ... 95
"Don't Be Shy Give It A Try" ... 98
Postacı Kapıyı İki Kere Çalar, ama Üçüncüyü Çalmaz ... 102
Gerçek Zenginler Gösteriş Yapmaz,
Zengin Olamayanlar Yapar ... 103
Hayat Satranç Değil Tavladır ... 105
Karşınızdaki İnsanı Yüceltin,
İyi Çalışanları Ödüllendirin,
Kendinize Gereksiz Rakip Yaratmayın ... 107
Neye Yatırım Yapalım ya da Zenginler
En Çok Neye Yatırım Yaparak Para Kazanıyorlar? ... 109
Arsa ... 109
Bitcoin ... 111

Faiz ..... 115
Borsa ..... 116
Altın, Gümüş ve Emtialar ..... 120
Bireysel Emeklilik ..... 122
Teknik Analiz Nedir? ..... 125
Doğru Ev Yatırımı Nasıl Yapılır? ..... 141
Gayrimenkul Satarken Büyük Hata,
Bayat Mal Satmayın,Malı Bayatlatmayın ..... 144
Dolar Paranızı Enflasyona Eritir ..... 146
"Bankacılık Sistemini, Para Piyasalarının İşleyişini
İnsanların Anlamaması İyi Bir Şey.
Her Şeyi Anlıyor Olsalar Kesin Devrim Olurdu." ..... 150
En Büyük Yalan: Para Çok Harcayana Gelir ..... 152
Ne Yaparsanız Yapın, Farklı Yapın ..... 156
En Azılı Suçluda Bile Merhamet Vardır ..... 159
Kendinizi En Güçlü, En Yenilmez Hissettiğiniz An,
En Zayıf Ânınızdır ..... 161
Borsada Tüyolar / Tüyo Tuzağı ..... 163
Kredi Kartı Melek mi, Şeytan mı? ..... 165
Ticaretten Mutlaka Para Kaçırın ..... 169
Pasif Gelir ..... 171
Bedava Peynir Fare Kapanında Olur ..... 173
Küçük ve Mütevazı Olun, Dikkat Çekmeyin ..... 175
Ticarette Küslük Olmaz ..... 177
Sidik Yarışına Dur Deyin ..... 179
Asansör Cümlesi Nedir? ..... 182
Vizyonla Televizyon Arasındaki Fark ..... 184
Paranın tılsımı: Geleni paylaş! ..... 187
Hayatı değişenlerin hikâyeleri ..... 190
Sonsöz ..... 195

# Bu Kitabı Neden Yazdım

Uzun yıllar boyunca şunu gözlemledim: Dünyanın en iyi okullarında okumuş, üstün zekâya sahip, çok donanımlı kişiler genelde hiç okumamış, çok daha düşük eğitim düzeyi olan, bazen ortaokul, bazen lise, hatta ilkokul mezunu insanların kocaman şirketlerinde çalışıp para kazanmaya çalışıyorlar.

Yatırım kararlarını gözlemlediğimde işler daha da ilginçleşiyordu. Daha az eğitimli, içgüdüsel olarak neyi nasıl yaptıklarını bilmediğim bir şekilde hareket eden kişiler çok çok iyi yatırımlar yapıp çok büyük servetler edinirken iyi eğitimli, ekonomi konularında bilgili insanlar ise genelde ekonomi kanallarında yorumlar yapmakla yetiniyor, çoğunlukla yanlış kararlar veriyorlar; o kanallarda heyecanla paylaştıkları öngörüleri de tutmuyor.

Bilen ve bilmeyen! Mantık olarak baktığımızda bir tuhaflık vardı. Ve alaylı, az eğitimli, ama bu kadar başarılı insanların neyi nasıl yaptıklarını daha detaylı gözlemlemek istedim. Çoğunu hasbelkader iş nedeniyle tanıdığım veya tanışma fırsatı bulduğum bu üst düzey insanları daha derinlemesine gözlemlemeyi iş edindim. Onların başarı sırları ise bu kitabın konusu.

Bu yolculukta bana eşlik ettiğiniz için teşekkürler...

Keyifli okumalar...

*Bu kitabı okurken mutlaka elinizde bir kalem olsun; önemli bulduğunuz yerleri işaretleyin; kitabı yakınınızda, mümkünse başucunuzda tutun. Borsada büyük bir düşüş yaşandığında, işten çıkarılmalar gerçekleştiğinde, büyük bir terfi ya da prim aldığınızda kitaba bakıp burada ne riskler var ve daha önce bu yollardan geçenler ne yapmışlar inceleyin; aynı hataları yapmaktan korunacaksınız.

# Başarısızlıklarım

Bu kitabı yazmaktaki en önemli motivasyonum, insanlara özellikle de içinden geçmekte olduğumuz zamanda umut verebilmek. Evet, umutlu olmanın her zamankinden daha çok çaba istediği bir dönemdeyiz. Özellikle gençler; mutsuzlar ve geleceğe dair umut duymakta da zorlanıyorlar. İş bulmak zor, geçinmek zor, hatta hayal etmek bile zor. Global bir kriz dalgasının içindeyiz ve Türkiye'de de kriz var.

"Peki bu kitabın ana fikri nedir, bize ne anlatacaksın?" diye sorduğunuzu duyar gibiyim. Söyleyeyim: Bu kitap aslında çok zeki olmayan, çok iyi eğitim almamış, aileden parası olmayan, hatta üzerine başarısızlıklar, borçlar devralmış bir insanın, önereceğim belli başlı maddeleri uygulayarak hayatında istediği noktaya nasıl gelebileceğini gösteriyor. İlginizi çekti, değil mi? Ben de öyle tahmin etmiştim.

Bu yol haritası ortaya çıkarken kendi hayatımda yaşadığım başarısızlık öykülerine de bol bol tanıklık edeceksiniz. Çünkü başarısızlık var diye pes etmenizi, hayallerinizden vazgeçmenizi istemiyorum. Bu kitap biraz da bunun için yazıldı. Hayallerinizden vazgeçmeyin diye.

İsterseniz sekiz kez işten atılmış olun! Ne fark eder ki? Sonra kendi dalınızda, tam da istediğiniz alanda çok da başarılı olabilirsiniz. Niye ümidinizi kaybedesiniz ki? Biliyor musunuz, bununla ilgili çok örnek var. Mesela Kentucky Fried Chicken'ın sahibi Harland Sanders. 50 yaşına kadar hayatı bir başarısızlıklar silsilesi içinde geçmiş. Ama 50'sinden sonra çok başarılı olmuş. Neymiş hikâyesi merak ettiyseniz bir araştırın derim.

Bu konuda yalnız değil Sanders. Bir sürü insan var hayatının uzun yılları boyunca büyük başarısızlıklar deneyimlemiş, defalarca işten atılmış, defalarca sorun yaşamış. Ama güçlü bir hayale tutunanlar sonrasında hep çok iyi noktalara gel-

mişler. Bu tip insanları örnek almak, gözlemlemek, hikâyelerinden ilham almak lazım. Hepsinin ortak noktalarından biri de nedir biliyor musunuz? "Neden olmasın ki!" diyebilmek. Oldukça basit ve güçlü bir bakış açısı. Neden olmasın ki diyorlar ve pes etmiyorlar.

Ben üniversiteyi bitirmekte çok zorlandım. Çünkü bir hastalığım vardı: panik atak-anksiyete bozukluğu. Hayatımı her alanda mahveden bir rahatsızlıktı bu. Kariyerimde iki kez karşıma inanılmaz fırsatlar çıktı; global şirket çalışanı olarak Amerika'ya gidip iyi bir pozisyonda çalışma şansıydı bunlar. Ama bu hastalıktan dolayı Amerika'ya gidemedim. Yaşayanlar bilir; bu öyle bir hastalıktır ki rasyonel zihinle bakınca "Bunda ne var ki?" diyeceğiniz pek çok deneyim bir korku kaynağı haline gelir. Tek başına uçağa binemezsiniz; yurtdışına gidemezsiniz; uzun yola çıkamazsınız... Örnekler çoğaltılabilir. Ben de bu önemli fırsatları kaçırdığım için çok üzülmüştüm. "Hayatımın en güzel fırsatları elimden kayıp gitti, yurtdışına da gidemedim," diye çok dertlenmiştim. "Bu işi Amerika'da yapsaydım çok iyi noktalara gelirdim," diye düşünüyordum ve o hayalimden de olmuş oldum. Defalarca büyük şirketlerde işe girdim ve çok geçmeden çıkarıldım. Çünkü bana uygun olmayan işlere girip çıkıyordum. Sorunum neydi çözemiyordum. Bir noktada aydınlandım.

Disleksiyim. Bazı şeylerde beynim çok farklı çalışıyor anlayacağınız. Mesela beynim insan psikolojisini anlama konusunda çok gelişmiştir. Ama en basit imla hatalarını yapabilirim. İnanılmaz, değil mi? Mesela Instagram ve Twitter'da o kadar çok hata yapıyorum ki takipçilerim "Artık senin ne demeye çalıştığını anlıyoruz," diyorlar. Hâlâ da takip ediyorlar sağ olsunlar. Ama doğuştan olan bir durum ve elden gelen bir şey yok. Allah beni böyle yaratmış.

Hani dedim ya defalarca büyük şirketlerde işlere girdim çıktım diye; aslında bana uygun olmayan, beynime uygun olmayan işlere girip çıkıyordum. Çünkü iş bulamıyordum.

Başlıyor, sonra atılıyordum. Bir borsa şirketine girdim, çok geçmedi oradan da çıkarıldım. Çok zor şartlarda yaşıyordum; borçlarım vardı. Ne iş olsa yaparım moduna geleli çok olmuştu. Bir seferinde bir bowling salonuna girdim. Mecidiyeköy'de. Üniversite mezunuydum, hayallerim vardı, ama bir yandan da iş bulamıyordum; borçlarım vardı, babamın borçları vardı ve tek çıkar yol bowling salonu olmuştu. Yine ekonomik kriz dönemlerinden biriydi. Yedi-sekiz ay boyunca bowling salonunda resepsiyonda insanlara ayakkabı verdim. Üniversiteden arkadaşlarım da gelirlerdi o salona; onlarla göz göze geldiğimde içimde bir eziklik hissederdim, komplekse kapılırdım. İtiraf edeyim zor günlerdi. Ama şu an bunu paylaşmaktan gocunmuyorum. O günleri bile gülümseyerek hatırlıyorum. Sonuçta o günler bana çok kıymetli bir tecrübe kattı.

Yine işsiz kaldığım bir dönemdi. Dayımın bir deposu vardı. Depoda da mal taşıyan hamallar. Bir türlü iş bulamadığım için dayım beni torpille oraya sokmuştu. Hamalların başına hamalbaşı olarak girmiştim. "Üniversite mezunuyum, ama başka iş bulamıyorum, bari iş bulana kadar geçici olarak bunu yapayım," diye düşündüm. Çünkü paraya ihtiyacım vardı. Ama biliyor musunuz, o işi bile beceremedim! Yani hamalbaşı olmayı! Diyelim Urfa'ya yollanacak bir mal var. Urfa yerine İzmir'e yolluyorum, İzmir yerine de Urfa'ya. Düşünebiliyor musunuz? Çünkü yanlış yazıyordum irsaliyelere. O kadar basit işlerde o kadar büyük hatalar yapıyordum ki bir noktada kendi kendime şöyle düşündüğümü hatırlıyorum: "Allah bana öyle bir dert vermiş ki, beynim öyle tuhaf çalışıyor ki yazı yazmaktan bile acizim demek ki. Ben hiçbir iş yapamayacağım. Aç kalacağım. Bana kim bakacak?!" Bunları düşündüğüm bir dönem bile oldu hayatımda yani.

Bütün bu sitcom'vari anekdotları anlatmamın nedeni şu: İnsanın hayatta böyle dönemleri olabiliyor. Bu, kişinin başarısız olduğu, geri zekâlı olduğu anlamına gelmez; hayatı hep böyle gidecek demek değildir. Einstein'ın dediği gibi aslında

her balık zekidir, her insan zekidir, ama siz bir balığı ağaca çıkma yeteneğine göre değerlendirirseniz onun aptal olduğunu düşünebilirsiniz. Çünkü ne kadar uğraşırsanız uğraşın balık asla ağaca çıkamaz. Ama onu denize atarsanız çok da güzel yüzer.

Ben de tıpkı o balık gibi uzun zaman rahatsızlığımın farkında olmayarak dikkat gerektiren işlere yöneldim; aslında bir balıkken ağaca çıkmaya çalıştım ve çok kereler başarısız oldum, neredeyse her girdiğim yerden atıldım. Sonra sonra satışa yönelik bir insan olduğumu öğrendim. Bir tanıdığım yönlendirdi beni satışa. Birden adeta kendimi bulmuş gibi oldum! Ne kadar iyi yapabildiğimi gördüm; insanlar konuşurken beyinlerini okuyabildiğimi, onların zihninden geçenlere göre cevap verebildiğimi ve istediğim sonucu alabildiğimi fark ettim ve şükürler olsun ki bambaşka noktalara gelmek nasip oldu.

Şimdi o "başarısızlık" günlerini başarısızlık olarak görmüyorum ben. Tam tersine aslında hangi konuda iyi olduğumu keşfetme zamanları olarak görüyorum.

Size de tavsiye ederim: "Ben bunlarda başarısızım, ama farklı bir şey yapmalıyım," diye düşünmeyi deneyin. "Demek ki ben buna uygun değilim, başka bir yol bulmalıyım."

Yine Einstein'a bir selam gönderelim: "Sürekli aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar dilemek aptallıktır!"

Bu yol yanlışmış, değiştiriyorum demeyi öğrenmek lazım. Herkes aynı şeyleri yaparak başaramaz. Nusret, Acun, Jeff Bezos... Bugün başarılı bulduğunuz, aklınıza gelen bir sürü insan herkesin yaptığını yaparak başarmadı neyi başardıysa. Herkesin yaptığı işleri bambaşka bir yöntemle yaptıkları için bu noktaya geldiler. Yani başardılar.

Dolayısıyla unutmayın ki başarısızlıklar olacak. Ama bu başarısızlıklar sizi yıldırmasın. Yılmayıp denemeye devam ederseniz bir sonuç alacağınızdan emin olun. Benim başarılı insanlardan öğrendiğim çok değerli bir şey de bu işte: Sürek-

li denemeye devam ediyorlar. Pes etmiyorlar. Bu Tesla'da da öyleydi. 999 kez yanılıyor; bir daha yapıyor, sonra bir daha yapıyor, sonra bir daha yapıyor.

Ben de kendi başarısızlıklarımın hikâyesini cebime koydum ve kendime bir B planı hazırladım; olmayacağım yerde durmak yerine başaracağım yerde durmayı tercih ettim. Her zaman iyi yanından baktım ve şükürler olsun ki başarı da geldi bir şekilde.

Şimdi gelin size hikâyemi anlatmaya devam edeyim. Paraya ilgim nasıl başladı, zenginlerin o gizli, ama çok basit zenginlik sırrını nasıl keşfettim, anlatayım...

# Giriş

Her şey 2017 yılında başladı. Kurumsal global bir şirkette, iyi bir pozisyonda, iyi bir maaşla çalışıyordum. Altımda şirket arabası vardı, benzin bedavaydı; maddi açıdan her şey gayet güzel görünüyordu. Ama hep daha da çok çalışmam gerekiyordu; hedefler çok yüksekti; üzerimizde inanılmaz bir baskı vardı. Global bir şirketti, ama alttan alta atılırsınız, kovulursunuz gibi tehditler de eksik olmuyordu. Bu şirkette 4 yıl geçirmiştim; ilk girdiğim günden beri durum böyleydi, ama koşullar iyi diye katlanıyordum.

O pazar günü Türkiye'nin en zengin işadamlarından biriyle randevum vardı. Ramazandı. Randevu sabah saatlerindeydi. Buluştuğumuzda beyefendinin oruçlu olduğunu anlamıştım. O gün kendi kendime düşündüm: "Bu adam Türkiye'nin belki de en zengin ilk 500 kişisinden biri; ünlü bir adam; çok ciddi bir serveti var, milyonlarca, hatta milyar dolara sahip, ama bir iş için bizimle görüşüyor ve bunun için randevuyu pazar sabah 07.30'a veriyor, çünkü başka ayıracak zamanı yok! Pazar günü bu saatte burada olacaksam ya da cumartesi-pazar böyle çalışacaksam bu kadar paraya ne gerek var? Ben paranın kölesi olmak istemiyorum. Ayrıca saatler boyu bir ofisin içine tıkılıp kalmak da istemiyorum." Kafamda bir değil birkaç ampul birden yanmıştı. "Benim bu hayattan kurtulmam lazım," diye düşündüm. **"Para aslında hiçbir şey ifade etmiyor."**

O dönemde şirkette yaşadığım baskılardan dolayı bir de yüksek tansiyon çıkmıştı başıma. O pazar günü yaşadığım aydınlanma tüm bu düşüncelerle birleşince bir karar verdim: Yıllardır birikimlerimle küçük küçük arsalar almıştım. Hepsini satsam toplamda ne kadar edeceğine baktım ve dedim ki: **"Ben artık kurumsal hayatta çalışmayacağım, hatta emekli olacağım, hiç çalışmayacağım."**

# Altı Yaşında Para Biriktirmeye Başlamak

1978 yılında İstanbul'da doğdum. İstanbullu bir ailenin çocuğuyum. Babam çok eski İstanbullu, en az sekiz göbektir; daha önceki kökenini bulamadık, ama kendimizi bildik bileli Fatihliyiz. Bunun bize çok büyük artıları da oldu, çok büyük eksileri de; bunları da anlatacağım zaten. Kendimle ilgili hatırladığım en eski ve önemli anılardan biri altı-yedi yaşıma dair. Dedemlerle gezmeye gittiğimizi, orada bir fotoğraf makinesi gördüğümü hatırlıyorum. Ve o fotoğraf makinesini almak için para biriktirmem gerektiğini düşündüğümü. Dedemle aramızda şöyle bir anlaşma vardı: Ben dedeme şarkı söylüyordum, o da her şarkı başına bana 100 lira veriyordu. "Acaba dedeme kaç tane şarkı söylersem bu fotoğraf makinesini alırım?" diye düşünmeye başladım. Biriktirerek bir şeylere sahip olacağım inancım daha o yaşta başlamıştı.

Aynı dönemde anneannem de arkadaşlarıyla küçük kâğıt oyunları oynardı. Arada bozuk parası çıkışmaz, benden para isterdi. Ben de "Borç veririm, ama faiziyle geri alırım," derdim.

Bu iki anı benim küçük yaştan itibaren parayla ilişkimi çok güzel gösteriyor aslında. Bir şeye sahip olmak istiyorsan para biriktir! Birine para veriyorsan geri aldığında artmış olsun!

Demek ki küçük yaşlardan beri böyle düşünüyordum.

Bunun nedeni bence biraz da genetik. Dedem yatırım ve tasarruf konusunda çok akıllı bir adamdı; hayatı da bugünün gençlerine örnek olacak kadar değişik ve akıllı biçimde yönetirdi. Düşünsenize, daha 1960'larda, 70'lerde Fransa Cannes'da, Nice'de tatil yapmış bir adamdı dedem ve tüm bunları da hep tasarruf ederek gerçekleştirmişti. Asla büyük zenginlik kıvamına gelmemişti, ama çok iyi bir avukattı; çalışmış, biriktirmiş ve yaşamasını da bilmişti. Her yıl zekât olarak Kızılay'a ve THK'ya bağış yapardı; bunları da bir yıl önceden ayarlardı. Böyle enteresan, programlı bir adamdı yani; yapacağı hayır işinin parasını da, gideceği tatili de bir yıl önceden ayarlar, parasını bir kenara ayırırdı.

## Başarılı Dede, Hiç Çalışmayan Baba

Dedemle yaklaşık 10 yıl yaşadım; ben 10 yaşındayken öldü, ama aile arasında onun bu tutumluluk genlerinin bana geçtiğine dair bir efsane vardır hep. Şahsen ben de büyük şükran duyduğum bu birikim genlerimi dedemden aldığımı düşünüyorum.

İlkokulu normal bir okulda okudum. Dedem çok iyi bir avukattı ve iyi para kazanmıştı, ama babam hiç çalışmadı. Anlayacağınız ben hiç çalışmamış bir babayla büyüdüm. Hep evdeydi babam. Bunun çok büyük zorluklarını ve ezikliklerini yaşadım. Okulda bana "Baban ne iş yapıyor?" diye sorduklarında öyle kötü hissederdim ki sürekli dua ederdim "Allahım, ne olur bana öğretmen ya da arkadaşlarım baban ne iş yapıyor sormasınlar!" diye. Şimdi hâlâ bu soru soruluyor mu bilmem, ama benim kuşağımın birinci tanışma sorusuydu sanki.

Şimdi buradan bakınca nasıl da kendi kendimi zora soktu-

ğumu düşünüyorum: Mesela emekli diyebilirdim, başka bir şey diyebilirdim, ama bu soruyu ne zaman duysam kendimi suçüstü yakalanmış gibi hissederdim. "Baban ne iş yapıyor?" sorusu kâbusum olmuştu. Çünkü herkesin babası bir iş yapıyordu, benim babamsa hiçbir iş yapmıyordu.

Geçiminizi nasıl sağlıyordunuz, derseniz dedem zamanında ciddi paralar yapmıştı; zengin dede, fakir babayla geçen bir hayattı benimkisi de diyebiliriz. Zengin dedemin o biriktirerek, tasarruflu planlarla küçük küçük yaptığı şeyleri babam yavaş yavaş satarak geçinme yolunda gitmişti. Bu, tabii bana paranın zamanla nasıl yok olduğunu da gösterdi. Çünkü çalışmıyordu, ama babam da gerçekten iyi yaşamayı seven bir insandı, Allah rahmet eylesin. Kimse Bebek nedir bilmezken, bu kitabı okuyan çoğu kişi o yaşlardayken bambaşka bir şehirde, bambaşka bir hayat yaşarken biz Bebek'te bilmem ne balıkçısında, en iyi restoranlarda balık yerdik. Çalışarak kazandığı bir para değildi, ama keyifli harcamasını biliyordu babam. Ve belli ki o hayata bir kere başladınız mı vazgeçemiyorsunuz, standartlarınızı yükselttiniz mi indiremiyorsunuz. Maalesef babamın standartları da yüksekti ve inemedi. Ve işte böylece bizim çöküş hikâyemiz başladı.

Dedeme şarkı söyleyip o fotoğraf makinesi için para biriktirme, anneanneme borç verme, hatta faizle borç verme dürtüsüyle anladım ki benim para biriktirmeye karşı bir merakım var. Bunun nedenini o zamanlar hiç bilmiyordum, ama dediğim gibi genetik olduğunu düşünüyorum. Ve ben hayatım boyunca hep biriktirmeye devam ettim; küçükken de biriktirdim ve o küçük paraların büyüyeceğini düşündüm. Biriktirmek bana haz veriyordu; sonra biriken paralarla bir şeyler alabilmek, bir şey alabiliyor olmak da çok ciddi bir mutluluktu. Sonra ne mi yaptım? Bu küçük paralarımla yatırım yapmaya başladım. Diyeceksiniz ki o küçük yaşlarda yatırım mı olur? Cevabım evet! Olur. Bal gibi de olur.

# 14 Yaşında İlk Hisse Senedimi Almam

Artık beni biraz tanıdınız. Paraya ilgimi. Parayla alakalı her şeye merakımı. 14 yaşındaydım. Bu sefer de hisse senetlerine merak saldım. Ben de almak istiyordum, ben de o dünyanın içine girmek istiyordum. Ama kendim alamayacağım için annemin adına bir hesap açtırdım. O zamanlar bir menkul değerler şirketi, Erciyes Menkul Değerler, bir de İş Bankası'nın lot alma kısmı vardı. Yaşıtlarım, arkadaşlarım kız peşinde koşarken, kız arkadaşlarıyla flört edip gezip tozarken ben gidip İş Bankası'ndan ATM kartıyla 1 lot olamayan hisseler alıyordum küçük küçük.

Size biraz da o dönemki okul ortamından bahsedeyim. Türkiye'de Bilge Kağan İstek Vakfı okulunda burslu olarak okudum. Burslu olarak okumanın eksisi şu oldu: Arkadaşlarımın çoğu çok varlıklı ailelerden geliyordu. Benim bir şanssızlığım da şuydu: Daha çalışkan çocukların olduğu sınıflar vardı ve ben zeki olduğuma inanmama rağmen biraz disleksik, yani öğrenme güçlüğü içinde olduğum için okuduğum şeyleri çok zor anlıyordum. Konuşurken iyiyimdir; konuşmaya, ikna kabiliyetine veya analitik zekâma güveniyordum, ama okuduğumu anlamakta çok zorlanıyordum. O yüzden derslerde çok başarılı değildim ve çok da başarılı olmayan öğrencilerin olduğu bir sınıftaydım. O sınıftakiler de genelde hayta çocuklardı, yani aslında okulun Hababam Sınıfı gibi bir sınıftaydım. Şimdi bu kitabı okuyanlar arasında o sınıftan arkadaşlarım varsa –bence kesin vardır– bana kızmasınlar, ama derdim hikâyemi paylaşmak. Neyse, bu sınıftaki arkadaşlarım genelde Türkiye'nin en zengin ailelerinin diyemesem bile sayılı ailelerinin, bakan, milletvekili veya ne bileyim, Türkiye'nin en büyük şirket sahiplerinin çocuklarıydılar. Tabiri caizse sınıfta

"şöhret" olmayan kimse yoktu.

Hatta şöyle bir hikâyem var, onu da anlatayım: Bir gün halı sahaya gittik. Dönüşte arabalara bindik, ama kimsenin ehliyeti yok! O zamanlar zengin çocuklarının ehliyetsiz araba kullanması sıradan, adeta kabul edilmiş bir durumdu. Polis çevirdi, durduk. Arkadaşlardan birinin babası Emniyet'te çok üst düzey biriydi. Dedi ki: "Ben Emniyet'teki şunun oğluyum." Öbür arkadaş "Ben şu bakanın oğluyum," dedi, bir diğeri "Şu inşaat şirketinin sahibinin oğluyum." Onlar bunları deyince ben de babam emekli, çalışmıyor diyemedim. "Ben de iş adamı Levent Başaran'ın oğluyum," diyerek kendi baba kartımı ortaya attım. Bu kadar üst düzey insanın çocuklarının olduğu bir araba. Haliyle polisler bir şekilde bizi bıraktılar ve kurtulduk. Hayatımdaki en komik hikâyelerden biridir bu.

Bu arkadaşlarım, okulun genelindeki diğer zengin çocuklarından farklıydılar. Babaları paralı olmasına rağmen sıradan arabalara binerlerdi. Mesela arkadaşlarımdan birinin babası acayip zengindi, ama Renault R 19 kullanırdı. O günler için memur arabası diyebileceğimiz bir arabaydı bu ve ben o arkadaşımın ailesinin zenginliğini düşününce inanamazdım.

Yazın bir şekilde dededen miras kalan parayla babamla bir ay tatil yapardık. Ben bir ay tatile giderken bu arkadaşlarım bir ay yazlığa filan gitmezlerdi, sürekli babalarının fabrikalarında, işyerlerinde çalışırlardı ve de çok tasarruflulardı. Ben utanırdım param olmadığını söylemekten, ama oradaki zengin çocukları okul ücretlerine yapılan 50 liralık zammın geri alınması için yönetimle kavga ederlerdi.

Biriktirmenin önemini zaten çok küçük yaşta kavramıştım, ama o arkadaşlarımdan tasarrufun ne kadar önemli olduğunu bir kez daha anlamaya başlıyordum.

# Biraz Ezik Geçen Bir Çocukluk

O zamanların modası kışları Uludağ'a kayağa gitmekti. Sınıfın zenginleri kayağa giderlerdi, ama ben gidemezdim. Çünkü kaymayı bilmiyordum ve kayak malzemesi almaya da babam karşıydı. "Gerek yok," diyordu, öyle bir bütçemiz de yoktu. Bu arkadaşlarım çok güzel yerlere giderlerdi. Kıyafetler de çok önemliydi o yaşlarda; onlar iyi markalar alırlardı, ama ben o markaları alamazdım, genelde o markaların çakmasını almaya çalışırdım. Ve kendimi onlarla kıyasladıkça komplekse kapılır, üzüntü yaşardım. Zengin çocuklarıyla, özellikle çok üst düzey zengin çocuklarıyla yaşamak burslu bir öğrenci olarak benim için çok da kolay değildi. Ama dediğim gibi en zenginlerden yazları babasının yanında çalışan tasarrufçu orta karar zenginlere, çok şey öğrendim onlardan; her şeyden önce nasıl yaşanması gerektiğini öğrendim. Paranın aslında bir güç olduğunu, kartopu gibi büyüdüğünü ve paran kadar özgür olacağını daha o yaşlarda biliyordum. Çünkü onların babaları çok rahat yaşıyorlardı paraları olduğu için. Güzel çalışıyorlardı, ama özgür şekilde de yaşıyorlardı. Ama benim etrafımdaki babalar, Bakırköy'deki mahalle arkadaşlarımın babaları öyle değillerdi; genellikle maaşla çalışırlardı, 9-6, 9-7 mesai kölesi olmuşlardı, üstüne bir de her an işten atılabilirim korkusu duyarlardı.

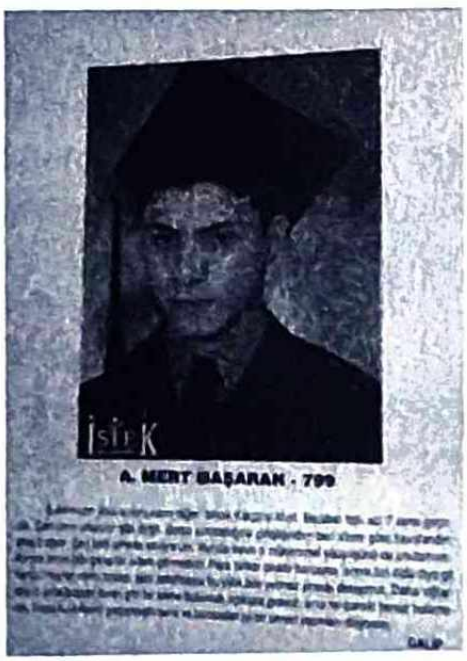
Şimdi buradan bakınca şöyle düşünüyorum:

**Bakırköy'de oturup en iyi yerlerde yemek yiyen ve hiç çalışmadan bunu yapan bir aile çoğu insana göre zengindir, fakat benim okul çevremdeki çocuklar o kadar zengindi ki onların giyindiği gibi giyinemediğim, onların gezdiği yerleri gezemediğim, onların oturduğu yerlerde oturamadığım için kendimi hep ezik ve fakir hissettim.**

Dediğim gibi lise hayatım genelde böyle biraz ezik, mahcup, utangaç, doğru dürüst bir kız arkadaşım da olmadan geçti. Çünkü o kızlarla gezecek param yoktu; o kızlarla bir yerlere gidecek bir hayat standardım yoktu; kıyafetlerim o kızların hayran olacağı kıyafetler değildi.

Babam genelde kendi hayatında yiyip içmeye, gezmeye önem veriyordu, arada bu yaşantılarına bizi dahil etse de bizden ayrı bir dünyası vardı. Kendini kendince güzel yaşatıyordu, ama bize gelince işler değişiyordu.

Ortaokul, özellikle de lise yıllarınızı hatırlarsanız bu dediğimi daha iyi anlarsınız. Özellikle de orta sınıf bir ailede, belli bir gelir seviyesinde yaşadıysanız. Ayakkabılar, kıyafetler nasıl da önemliydi! Hele de marka giymek! Hiç unutmam, bir gün çok beğendiğim marka bir ayakkabının sahtesini almıştım. Sahtesi de olsa bir havası vardı. Beğeniyordum, ayağımdaki duruşu hoşuma gidiyordu. Ama marka işinde benden daha ileri olan arkadaşlarım ayağımdakinin çakma olduğunu hemen anladılar ve benimle dalga geçtiler. O yaşlarda insanı başka türlü yaralayan bir şey bu.



# Erken Yaşta Hata Yapmanın Faydası

Bir arkadaşım vardı, ismi Can. Borsaya çok meraklıydı ve ben de onunla beraber borsaya, teknik analize merak saldım. Bir başka arkadaşım, Sertaç da bu konulara ilgiliydi, onunla da aynı şekilde borsayla ilgilenmeye, teknik analiz yapmaya başladım. Küçük küçük paralarla borsa yatırımı yapmaya başlamıştım artık. Ama hızımı alamadım, bir noktadan sonra arkadaşlarımın parasını yönetmeye başladım. Okuldaki zengin arkadaşların paralarını topluyor, borsada hisse senedi alıyordum. Sonra 94 krizi geldi! Başbakan Tansu Çiller ve 94 krizi! Bu kitabın okuru olanların çoğu hatırlayacaktır. Tabii bu krizle beraber borsalar acayip şekilde çakıldı. Benim hisseleri aldığım bir şirket vardı, Marbank. İnanılmaz bir şekilde battı ve paralar pul oldu. Genç yaşta bence önemli bir miktarda para batırınca neyi yapmamam gerektiği konusunda da birinci dersi almış oldum. Arkadaşlarım çok zengin oldukları için "Dert etme, zaten risk vardı, bizim bir akşam yemeği paramız," diyorlar, beni teselli etmeye çalışıyorlardı, ama ben ciddi bir hayat dersi almıştım. Yönettiğim parayı kaybetmiştim. Neler yapmamam gerektiğini daha iyi analiz etmeye başladım, ama sonra bu borsa yatırımlarına yine devam ettim. Batış hikâyesinin ardından almam gereken bir ders daha vardı: Kriz bittiğinde o dipten alınan kâğıtların ne kadar kâr yaptıklarını gördüm; ilk başta panik olup da satmasaydım o kâğıtların ne kadar artacağını gözlemledim. Dolayısıyla da batmayacak, global veya büyük şirketlerden alındığında – mesela Koç, Sabancı veya diğer güçlü şirketler– uzun vadede ne kadar büyük paralar kazanma şansı olduğunu da görmüş oldum o yaşta, yaşadığım bu 94 krizi tecrübesiyle.

# Üniversitede Okumamı Sağlayan Bakan Çocuğu

Sonra dershane günleri başladı. Benim kafamda ticaret vardı; asla okumayacağım, bundan sonra ticaret yapacağım diye kafaya takmıştım. Sonra bir gün bir arkadaşım, yine Türkiye'nin sayılı işadamlarından, hatta tam da o günlerde bakan olmuş birinin oğlu bana hayatımı değiştiren cümleyi söyledi. O günlerin çok popüler bir gece kulübü vardı. Bu arkadaşım da kendi arkadaşlarıyla sık sık oraya gider, dans ederdi. "Oğlum," dedi arkadaşım, "üniversite okumayacağım, ticaret yapacağım diyorsun. Tamam, ticarette başarılı da olabilirsin, ama bir gün güzel bir bara gidersin, güzel bir kızla tanışırsın. Kız ne mezunusun, dediğinde lise mezunu dersin. Ve o kız belki bu yüzden seni beğenmez; bizim etrafımızda babalarımız, atalarımız zamanında bu hatayı yapmışlar. Sen yine ticaret yapacaksan yap, ama bak o diplomayı al, kullanmasan da masanda dursun. Yoksa ileride pişman olursun okumadığım için."

Tavsiyesi için teşekkür ettim arkadaşıma. Evet, para güç demekti. Ama farklı alanlarda da güçlü olmam gerekiyordu. İşte yine bir hayat dersi almıştım. Ve onun sayesinde üniversiteye gitmeyi kafaya koydum.

# Panik Atakla Savaşım, Hayatımın En Zor Günleri

Üniversite sınavı için hazırlık kursuna gitmeye karar verdim. Fakat tam da o sıralarda garip bir rahatsızlık başladı bende. Nefes alamıyordum; sanki oksijen yetmiyor, kalbim

olur olmadık yerlerde, durumlarda yerinden çıkacak gibi atıyor, çarpıntı tutuyordu. Gitmedik kalp doktoru bırakmadık; sadece İstanbul'da değil Türkiye'nin pek çok yerinden bir sürü kalp doktoruna gittik, fakat kalpte bir şey bulamıyorlar ve bunun psikolojik olduğunu söylüyorlardı. Ama ne yapsak tansiyon, nabız çok yüksekti. En sonunda bu kadar doktor ziyaretinden sonra babama dedim ki: "Baba psikiyatriste gidelim." Babam olaya farklı bir pencereden bakıyor olmalı ki şöyle yanıtladı: "Psikiyatriste para vermeye gerek yok, saçmalık. Bir yerin kanıyor mu kanamıyor, kolun kırık mı değil, gerek yok." Neyse ki Allah rahmet eylesin babaannem vardı; babaannem bana hep çok destek olurdu, zaten zamanımın çoğunu da onunla geçiriyordum. Babaannem dedi ki: "Merak etme. Ben sana destek olacağım." Ve beni doktora götürdü. Yani psikiyatriste. Fakat bizim kalp doktoru hikâyemizin bir benzeri de burada yaşandı. Neden derseniz her doktor da aynı değil ki; gördük ki psikiyatristlerin içinde de çok iyi hekimler var, çok para odaklı, hastayı seans ücreti gibi gören, insanları üzecek psikiyatristler de. Onların da birkaçını denemiş olduk. Bazıları inanılmaz pahalıydı, bugünün parasıyla belki 100 dolar civarında seans ücreti olanlar da vardı. Şunu da hatırlatayım, öyle tek seansla çözülmüyor ki bu iş. Haftada bir gel diyorlardı. 100 dolardan ayda 400 dolarlık bir bütçe ayırmak gerekiyordu. Ve bizim ayda 400 dolar verecek bir bütçemiz yoktu. Babaannem emekli maaşıyla tüm bunları benim için yapmaya çalışıyordu. Ama bir noktadan sonra bu paraları veremedik. Devam edemeyince daha kötü oldu sağlığım. Önce evden dışarı çıkamamaya, sonra banyo yapamamaya başladım... Çünkü banyoya giremiyordum; banyoya girersem öleceğimi düşünüyordum; nefes alamıyordum. Üç ay boyunca evden dışarı çıkmadım, çok ağır bir dönem yaşadım. Biraz yürüyeyim desem çarpıntı başlıyor, yürüyemiyordum; nefesim daralıyordu, tansiyonum da inanılmaz yüksekti. Neyse en

sonunda çok değerli bir profesöre ulaştık. Bir tanıdık aracılığıyla Arif Verimli Hoca'dan randevu almayı başardık. Allah nasip etti diyelim. Çapa'ya randevuya gittiğimizde belki yüzlerce insan vardı bekleyen.

Arif Hoca benim hayatımı kurtaran insandır diyebilirim. Çünkü ona gidene kadar gerçekten dibe vurmuştum. Dediğim gibi evden dışarı çıkamıyor, nefes alamıyordum, adeta evde ölümü bekliyordum; o kadar kötü bir hastalık ki yaşayan bilir. Dedi ki: "Sende anksiyete bozukluğu var." Bu anksiyete bozukluğu için bugünlerde panik atak deniyor artık bildiğim kadarıyla. Şöyle de bir açıklama yapmıştı: "Bunun nedeni beynin çok hızlı çalışıyor, beyninle kalbin arasında bir koordinasyonsuzluk oluyor. Senin beynini yavaşlatmamız gerekiyor." Bu açıklama hoşuma gitmişti. En azından fiziksel bir sorundan değil başka bir şeyden kaynaklandığını öğrenmek az da olsa rahatlatmıştı beni. Hem "beynin hızlı çalışıyor" tespiti de insana iyi gelen bir yorumdu bence.

"Şimdi terapi filan diyeceksiniz, ben her hafta gelemem, param yok," dedim. "Her hafta gelmene gerek yok, bu ilaçları al, üç ay sonra gel," dedi. Üç ay sonra bunun düzelmiş olacağına inanmıyordum, o ilaçları almak da istemiyordum. 30'a yakın doktora gitmiştim, onlar da bazı ilaçlar vermişlerdi ve o ilaçlar beni çok kötü yapmıştı. Aslında doktora gitmek de istemiyordum, doktorun verdiği ilaçları kullanmak da ve düzeleceğime inancım da yoktu.

Öyle çıkmazda hissediyordum ki kendimi sık sık Eyüpsultan'a gidiyordum. Eyüpsultan'da mezarların arasında gidip dua ediyordum; bu, bana huzur veriyordu. Çok garip ilahi bir hava vardır orada. Orada yatan insanları, bir gün benim de oraya gideceğimi düşünmek nedense huzur veriyordu. O günlerde öyle çok dua ettim ki orada, Allahım beni bu dertten kurtar, diye. Neyse, sonunda bir noktada hocamızın verdiği ilaçları kullanmaya karar verdim. İlk önce evden dışarı

çıkmaya başladım. Artık eskisi gibi paniğe kapılmıyordum. Otobüse binemezdim, artık binebiliyordum. Deniz otobüsüne binince paniğe kapılırdım, artık deniz otobüsüne de binmeye başlamıştım. Yavaş yavaş düzeldiğimi hissediyordum.

Bu arada dershaneye gitmem gerekiyordu. Üniversite sınavı için dershaneye yazılmıştım, ama dershaneye de gidemiyordum. Çünkü dershane dördüncü kattaydı ve asansör yoktu. Dört kat çıkınca çarpıntım daha da kötü oluyordu; kalbim duracak takıntısı başlamıştı bir de. Dershaneye parayı vermiştik, ama toplamda derslerin yarısına bile gidememiştim. Çoğunu kaçırmıştım. Neyse ki tüm bunlara rağmen bir şekilde biraz kafam çalıştığı için, biraz da şans belki hasbelkader İstanbul Üniversitesi'ni kazanabildim. Eskisine göre daha iyiydim, ama üniversitede de aynı dert sürdü. Üniversitenin ilk bir-iki yılında da doğru dürüst derslere giremedim. Çünkü amfi diye bir kâbus vardı. Amfinin ortasında oturmam gerekirse ve bir anda fena olursam nasıl çıkarım, rezil olurum paniği yaşıyordum. Kenarları köşeleri boş bulmaya çalışıyordum. Amfinin köşesinde yer varsa ancak o zaman derse girebiliyordum, yoksa giremiyordum. Yani her an kalkacak, kaçacak bir yerde olmam gerekiyordu. Çarpıntım tuttuğunda fenalık geçireceğimi, öleceğimi hissediyordum.

Bu çarpıntılı günler iki yıl sürdü. İlaçlar tabii ki iki günde mucize yaratmadı; zaten doktor da iki yılda anca toparlarsın demişti. Neyse ki bu iki yılın sonunda artık normale döndüm, ama çok ağır bir hastalık geçirdiğimi hiç unutmadım. Bu sırada hayatımın en güzel yıllarını da kaybetmiş olduğumu düşünüyordum. Ama bu zorlu zamanların tecrübesini de aldım cebime koydum. Kendimi iyi hissettikçe borsayla ilgilenmeyi sürdürdüm. Küçük küçük bir sürü lot almıştım. Aldığım lotlar çok değerlenmeye başlayınca daha güzel şeylerin olacağına inancım da artmaya başladı.

# Üniversitede Araba Alacak Para Kazandım, Peki Aldım mı?

Üniversitedeyken kendime bir Peugeot 106 alacak param vardı, onu hatırlıyorum. O günlerin havalı arabalarından biriydi Peugeot 106, çok önemliydi; bir Peugeot 106'nız varsa üniversitedeki kızlarla gezme şansınız daha yüksekti. Ama üniversitede eğer arabanız yoksa, otobüsle gidip geliyorsanız yine lisedeki burslu, az biraz özürlü Mert gibi burada da böyle bir kaybınız oluyordu. Ama ne yaptım biliyor musunuz? İrademi kullandım, almadım. Evet, bir Peugeot 106 alabilirdim; alsaydım güzel kızlarla çıkma şansım artacaktı, ama ben bunun yerine geleceğimi kurtarayım dedim ve gittim bir arsa aldım!

# İlk Arsa Yatırımım

Bir tanıdığımız vasıtasıyla Gebze taraflarında bir arsa bulundu. O tanıdığımız kıymetli bir tüyo vermişti: "Burada Emlak Bankası büyük bir proje yapacak, bunun etrafındaki yerler çok kıymetlenecek," demişti. Ama öyle uzak, öyle uzaktı ki tabiri caizse Allah'ın unuttuğu bir yerdi. Evden, yani Bakırköy'den 4.5 saat yol giderek ancak ulaşabildik. Çanakkale'ye gider gibi yol gidip en sonunda ulaştığımızda "Baba, burası dağın başı, buradan hiçbir şey olmaz," dedim. Babamın da pek içine sinmemiş gibiydi, ama "Adam tanıdık, dediğini dinleyelim," dedi. Sonuçta gitmesek de görmesek de o yer bizim yerimizdir kıvamındaki arsayı aldım. Üç bin dolar civa-

rında bir para ödedim; belki biraz daha fazlaydı, yani bugünün parasıyla ikinci el bir araba alacak kadar paraydı, diyelim, ama o parayı oraya yatırmış oldum.

## Disleksi Nedeniyle Kopyayla Mezun Oldum

Okula devam ettim, ama yine tahmin edeceğiniz üzere okulda derslerim çok kötüydü. Disleksiden dolayı, okuma güçlüğünden dolayı matematiksel işlemlerde çok iyiydim, ekonomide çok iyiydim, ama okuma yapmak gereken, mesela hukuk gibi derslerde çok geriydim. Çünkü bir şeyi okuduğumda hatırlayamıyor, anlayamıyordum. Bana birinin okuyup anlatması lazımdı, ancak öyle anlıyordum, öyle bir problemim vardı. Kıvanç diye bir arkadaşım vardı. Hem çok iyi bir çocuktu, hem de matematik zekâsı, ezberi çok iyiydi. Kabataş Erkek Lisesi mezunuydu. Kıvanç bana çok destek oldu, ben de ona bu para konularında destek oluyordum; yatırım konularında destek oluyor, borsada para kazandırıyordum. Hani ne derler, "win win" durumu mu diyelim? Sayesinde pek çok dersten geçtim, bazı derslerde bana kopya da verdi, ciddi ciddi kopya çekerek geçtim bir sürü dersi. Ve bir şekilde üniversiteyi bitirmiş oldum.

## Defalarca İşten Atıldım

Üniversiteyi bitirdikten sonra uzun süre iş bulamadım. Yaklaşık beş-altı işe girdim ve hepsinden atıldım. Çünkü o devirde kriz vardı ve krizde kimse kimseye kolay kolay iş vermiyordu; iş aslanın ağzındaydı. Genelde torpille bir yerlere sokmaya

çalışıyorlardı beni. Torpille giriyordum, ama genelde çok zor işler oluyordu ve eziyorlardı beni. Bir borsa şirketine girerek altı ay çalıştım, çok ezildim; ben de dayanamayıp tartıştım ve kendimi attırmayı başardım. Sonra başka bir yere girdim, yine aynı şekilde atıldım. Bir de ne hikmetse bu girdiğim işlerin hepsi de çok dikkat gerektiren işlerdi. Oysa disleksi demek bir anlamda dikkat dağınıklığı da demek. Bu yüzden çok zorlandım. Belki disleksi dışında da hatam vardır; belki o yaşlarda insan ilişkilerini bilememem de etkendir, ama sonuçta beş-altı işten atıldım ve böyle böyle umudumu kaybetmeye başladım.

İçten içe yapacağım işin satışla ilgili olması gerektiğini hissediyordum. "Ben satışa çok yatkın bir adamım, insan ilişkilerim, ikna kabiliyetim çok iyi, ama satışla ilgili işlerde değilim. 9-6 ofiste olacak işleri beceremiyorum. Benim bundan kurtulmam lazım," diye düşünmeye başladım.

# Hiç Gitmeyeceğim Bir İşe Başvurdum. Neden? Bu Bana Ne Kattı?

Bir gün bir lojistik şirketinin ilanını gördüm ve o iş ilanına başvurdum. Aslına bakarsanız bir tür kumar oynadım. Nedenini anlatacağım. Ve o iş ilanı bana çok şey kattı. İlanda çalışma yeri olarak Çerkezköy yazıyordu. Çerkezköy neresi, Bakırköy neresi? İstanbul'un merkezine çok uzak bir yer. Ama o kadar çok yere başvuruyordum ki! Yıl 1999, acayip bir kriz dönemi ve iş bulmak hiç, ama hiç kolay değil. Sonuçta Çerkezköy'de çalışmak üzere başvurdum. Arkadaşlarım, "Oğlum ne yapıyorsun? Her gün Çerkezköy'e gidip gelemezsin," dediler. "Boş ver, ben Çerkezköy diye başvuracağım, onlar beni

gördükten sonra İstanbul'a alırlar. Ama öbür türlü Çerkezköy'e başvurmazsam İstanbul'a herkes başvuruyor, beni kimse almaz," dedim. Dolayısıyla bir yalan söyleyerek görüşmeye gittim. İlk görüşmede sordular çünkü "Çerkezköy olur mu?" diye, "Olur," dedim. Ama şansıma gerçekten çok beğendiler beni ve "Seni Çerkezköy'de değil İstanbul'da tutalım biz," dediler ve İstanbul'daki iş oldu. Elbette bir garantisi yoktu, olmayabilirdi, ama bir kumar oynamıştım ve kazanmıştım. Belki de iş hayatındaki en riskli hareketim budur. Ama mantıklı bir riskti ve çalışma hayatımın önemli adımlarından biri oldu. Sonuçta o şirkete girdim. BARSAN diye bir gümrükleme şirketiydi; orada gümrükleme bölümünde çalıştım. Kumarı kazanmıştım, ama işi hiç sevmedim, fakat çalışmaya mecburdum, paraya ihtiyacım vardı.

İnsan ilişkilerim çok iyiydi, satışım çok iyiydi; "Seni satışa alalım," dediler. Satış yapmaya başladım. Satışta başarılı olmaya başlayınca bu sefer beni bir ara yurtdışına göndermeyi düşündüler, ama panik atağım ya da anksiyete bozukluğum nedeniyle yurtdışına gitmekten çok korktum. Hâlâ uzun süreli uçuşlara yanaşamıyorum, çok korkarım. Kısa yolsa giderim, ama Amerika gibi uzun uçuşlar beni aşar. Uzun yolda atağım tutacak ve öleceğim diye hâlâ korkarım. Haliyle arabayla küçük küçük yolculuklar yapabiliyordum, ama uzağa gidemedim. Ve de o işi bırakmak zorunda kaldım. Tam o sırada güzel bir iş teklifi geldi DHL'den; büyük, global bir şirketti; bir şekilde oraya geçtim, hem de iki katı ücretle. Orada da satışa başladım. Bu, hayatımın en önemli dönüm noktalarından biridir. Özgüvenim yerine geldi, çok başarılı oldum. Hatta yılın satışçısı ödülünü bile aldım; çok iyi satışçı olduğum ortaya çıktı, ama ben zaten bunu biliyordum, inanıyordum da.

Ama elbette hayatım gül bahçesi değildi. Yaptığım hataları yapmaya devam ediyordum. Hatta müdürüm bir gün şöyle dedi: "Bu kadar başarılısın, çok daha yukarılara çıkabilirsin, ama şu sunumlarda yaptığın basit imla hatalarından dolayı

seni terfi ettiremiyorum. Ama satışçı olarak çok iyi olacaksın." Dediği de oldu. İyi satışçı oldum. Önceki sayfalarda anlattığım Amerika fırsatı da böyle çıktı, ama yine bahsettiğim malum nedenlerden dolayı ikinci kez Amerika fırsatını tepmiş oldum.

# Babamın Kredi Kartı Borçlarını Ödeyip Evi Anneme Satmasını Sağladım

Derken Türk Telekom Avea'dan çok güzel bir teklif geldi, çok çok iyi bir pozisyonda oraya geçtim. Ama bu arada hep aklımda emlak sektörü vardı. Yine bir şirkette çalışıyordum ve para da kazanıyordum, ama her zamanki gibi kazandığım parayı yemiyor içmiyor, arsalara yatırıyordum. Bir de ödemem gereken borçlar vardı. Hayır, kendi borçlarım değil, babamın borçlarıydı. "Babanın ne borcu var?" derseniz, anlatmıştım biraz; babam güzel, keyifli yaşamayı çok iyi bilen biriydi. Haliyle kredi kartları borç batağına dönmüştü. Babam para kazanmayı bilmediği için harcamanın mantığını da bilmiyordu belki. Kredi kartıyla ödeme yapınca onu ödemeniz gerektiğinin farkında değildi adeta. 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 tek Bakırköy'deki evimiz kalmıştı ve onu da satalım, kiraya çıkalım diyordu. Elbette bunu kabul etmedim. Ama o borçların da ödenmesi gerekiyordu. Gittim kredi aldım, bu krediyle babamın borcunun bir kısmını kapattım. Ama bunun

karşılığında da bir şart koştum: O evi annemin üzerine yapmasını istedim. 22-23 yaşlarındaydım. Borçların kalanı için ise zamanında Gebze'den aldığım arsayı sattım. Üç bin dolara aldığım arsa çok iyi prim yapmıştı, 30 bin dolarlık olmuştu. Onu da sattım, borçlarını temizlemesi için paranın bir kısmını babama verdim. Evi de annemin üzerine yaptırdık.

## DHL'de Ödüller Alırken Standartlarımı Yükseltmeden Hep Tasarruf Yapıp Trakya'da Arsa Aldım

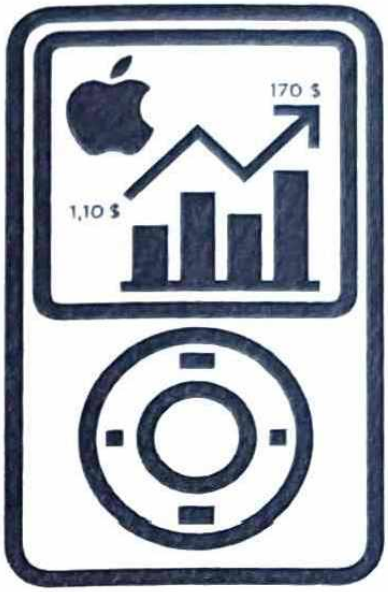
Gebze'deki arsadan kalan parayla gittim, yine hem hisse senedi hem de küçük küçük arsalar aldım. Nerede aldım arsaları? Genelde uzak gözüken, kimsenin gitmediği yerlerden, Trakya'dan filan. Çünkü DHL'de Trakya Müdürü olarak çalışıyordum o dönemde. Çerkezköy bölgelerine gidiyordum, küçük paralara bir sürü yer topluyordum. Şirketimizin güzel bir adeti vardı. Her yıl iyi çalışanlara bonus verilirdi. Bugünün parasıyla 40 bin lira civarı gibi düşünün. O aldığım bonusların da kuruşuna dokunmadan yatırımlar yapıyordum. Hayat standardımı hiç yükseltmeden, hep küçük paralarla küçük küçük yatırımlar yapıyordum. Arkadaşlarım lüks yerlerde gezerken ben gitmiyordum; hâlâ kendi arabam yoktu, şirket arabasını kullanıyordum. Arkadaşlarımın çoğu yurtdışına tatile gidiyordu; üç kuruş para kazanıyorlar, hadi yurtdışına tatile gidelim, diyorlardı. Ben ne yurtiçi ne yurtdışı tatile

gidiyordum, hep küçük küçük paraları değerlendiriyordum. Tabii ki geziyor, yaşıyordum da, ama hep normalin altında, yaşamam gereken standardın bir tık altında yaşıyordum. Hatta şöyle bir şey yaptım: BARSAN'da 800 lira maaş alıyordum. Bin 500 liraya DHL'e transfer olduğumda bir karar aldım kendi kendime, "Ben gidip de bu strese gireceksem parayı 800 lira maaş alıyor gibi düşüneceğim," dedim ve DHL'de aldığım bin 500'ün 700'ünü her ay yok sayıp biriktirdim. İki yıl boyunca bunu yaptım. Hâlâ 800 lira alıyor gibi yaşadım, yine aynı yerde yaşıyormuş gibi düşündüm. Oysa benimle beraber geçen iki arkadaşım hemen standartlarını değiştirdiler; arabalarını, kıyafetlerini değiştirdiler, iyi yerlere taşındılar filan, ama ben bunu yapmadım. Ben aynı şekilde devam ettim. Bir süre sonra baktım yatırdığım paralar çoğalmış, onlarla da arsa aldım. Böyle böyle devam ettim...

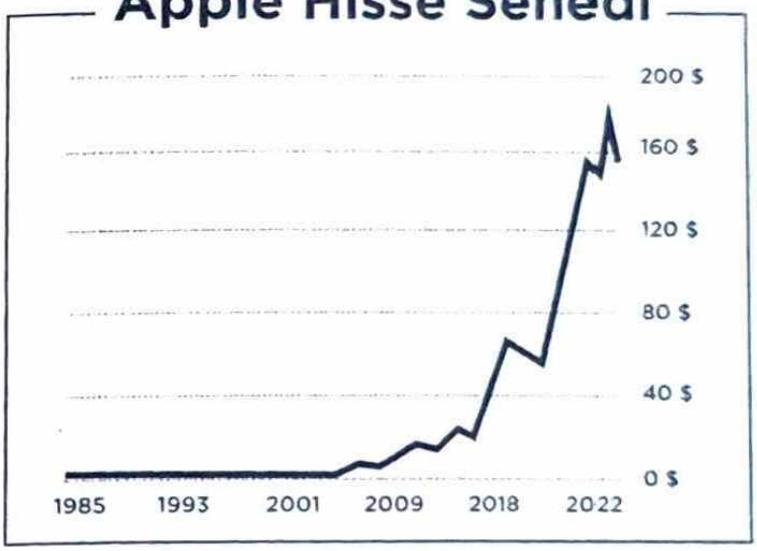
Sonra Avea'dan çok iyi bir teklif geldi, epey yüksek bir maaşla Avea'ya geçtim. Orada çok ciddi bir mobbing yaşadım, sıkıntı çektim. Çünkü Avea'ya daha önceki şirketimden yeni bir ekip olarak, transferle, iyi koşullarda gelmiştik. Eski ekip bize mobbing yapıp altımızı oydu ve kötü davrandı. Epey zor günler olduğunu söyleyebilirim. Tartışmalar, mobbingi yapanları müdüre şikâyetler derken orada da bir şekilde hayatta kaldım ve en başarılı adam oldum. Yine Trakya bölgesinde çalıştım ve satışla ilgili bayileri yönettim.

Avea'dan sonra başka bir şirketten teklif geldi. ARKAS'a satış müdürü olarak geçtim. Orada da yine iyi çalıştım, iyi primler kazandım, bunları da sürekli köşeye atıp arsa aldım. ARKAS sonrası yabancı bir şirketten teklif geldi: RS Component şirketi. İngiltere'den ürün getiren bir şirketti bu ve burada koşullarım daha iyiydi. Hatta bu şirketin Türkiye'ye ilk kurulumunu ben yaptım, o yüzden çok iyi koşullarda çalıştım. Daha sonra Alman bir şirkete geçtim ve orada da iyi paralar kazandım. Dolayısıyla bir şekilde kurumsal hayatta çalışıyor, başarılı da oluyordum, ama arkadaşlarım gezerken ben gereksiz harcamalardan kaçınıp hep yatırım yapıyordum.

# Arkadaşlarım iPod Aldı, Ben iPod'u Üreten Apple'ın Hissesini




Bir dönem iPod'lar nasıl da popüler olmuştu! Müziğini yanında taşı! Herkes paraya kıyıp alıyordu bir tane. Ben ne yaptım? Artık tahmin ediyorsunuz. Arkadaşlarım iPod alırken ben almadım; gittim iPod'u üreten Apple'ın hisselerini aldım. Hisse aldım diyorsam inanılmaz paralar gibi düşünmeyin. Hep böyle küçük paralarla, çünkü hiçbir zaman büyük param olmadı. Bu arada bir yandan da babamın borçlarını ödemeye devam ediyordum. Tam bitti, temizlendi, derken yine çıkıyordu. Babam yine büyük bir borç yapmıştı. Sonra onu da ödedim. Hatta DHL'deki arkadaşlara sorsanız Mert kimdir diye, Mert babasının borçlarını ödeyen iyi bir çocuk, hatta zavallı bir çocuk derlerdi, hakkımda öyle konuşurlardı. Ama yapacak bir şey yoktu, bunları da yapmak zorundaydım o dönemde. Çünkü biliyordum ki bu borçlar ödenirse annem huzurlu olur, kardeşim huzurlu olur, onlar huzurluysa ben de huzurlu olurum. Hem ne demişler: Acı çekmeden başarı kazanılmaz!



# Parayı Sevmek Ne Demek?




Para işi bir tutku ve sabır işi... Ben bu zamana kadar karşılaştığım başarılı ve zengin insanlarda şunu gördüm: Parayı seviyorlar, tutkulular ve önceden böyle paralara sahip değildiler. Bunun nedeni nedir? İnsanlar yokluktan geldiğinde zorluklarla eğitildiklerinde çok ciddi şekilde başarılı olabiliyorlar ve kendilerini tasarrufa, biriktirmeye, çalışmaya alıştırıyorlar. Ama çocuğuna onu vermediğinde, otomatik olarak konfor alanında büyüdüğünde tüketimle başlıyor, çok yüksek harcıyor, rahat yaşıyor ve parası bitiyor. Benim dedem tasarrufçuydu, çalışkandı; babam, tasarrufla değil lüks tüketimle yaşadı, güzel yaşadı ve rahat yaşadı.

# Aynı Parayla Nasıl Fakir, Nasıl Zengin Hissettim?

Devlet üniversitesini kazanmıştım; Bakırköy'de oturduğumu söyleyince sen sosyetesin gözüyle bakanlar oluyordu. Çünkü o kadar gariban çocuklarla beraberdim ki! Anadolu'nun en ücra köşelerinden gelmiş, çalışkan, hırslı, başarılı çocuklar, ama yurtta kalıyorlar, Bakırköy onlar için sosyete, zengin. Ama aynı ben, nasıl oluyor da birilerine göre zenginken kendimi nasıl bu kadar fakir hissediyordum? Çok ilginç değil mi? Böyle de bir durum var; nerede oturduğunuzla alakalı; doğru yerde otururseniz kendinizi zengin, doğru yerde oturmazsanız fakir hissedersiniz gibi. Dolayısıyla para kazanmak değildi mesele, o parayla nasıl yaşadığınız da önemliydi. Mesela bugünün koşullarında ayda 50 bin lira kazanmak çok iyi bir gelir gibi görünür pek çoğumuza. Ama iki çocuğunuzu çok iyi okulda okutursunuz, Etiler'de villada yaşarsınız ve ay sonunu getiremezsiniz; kendinizi *loser*, yani kaybeden hissedersiniz, aynı benim gibi. Mesela ben ortalama bir yerde yaşıyorum; aynı parayla ortalama bir yerde yaşarsanız, ortalama bir araba kullanırsanız da o zaman paranız hiç bitmeyecekmiş gibi kendinizi çok zengin hissedersiniz. İşe gitmek için istediğiniz saatte kalkarsınız, istemediğiniz saatte kalkmazsınız. İşte bu, finansal özgürlüktür.

İnsanlar şu anda köle olmuş durumda, ben bunu gözlemledim ve bu kişiler genelde George Soros'a, Rockefeller'lara kızıyor, bunlar sömürüyor bizi, diye. Evet, diyelim ki onlar sömürüyor, ama sen sömürülmemek için ne yapıyorsun? Tamam, bir noktadan bakınca sen şanssızsın, ama şansını çevirebilirsin. Şansın çevrilebileceğini gördüm ben. Zaten bu kitabın amacı bunu anlatmak, çünkü çok dibe vurduğum dönemlerde neler yapılabileceğini bunu başarmış adamlara bakarak gözlemledim.

# Paranın Ne Olduğunu, Nasıl Büyütülebileceğini Onlardan Öğrendim, Not Aldım ve Kopyaladım

Hep söylenir: Gayrimüslimler, özellikle de Yahudiler para işini iyi bilirler. Paranın gerçek sahibi onlardır denir. Ben onlardan çok şey öğrendim, onları çok gözlemledim ve öğrendiklerimi kopyaladım. Ben çok zeki bir adam değilim, çok çalışkan bir adam da değilim, ama ağlamak, mızmızlanmak yerine bu adamlar ne yapıyor ona baktım. Kolejde de Yahudi kökenli, gayrimüslim kökenli çok arkadaşım vardı. Baktım adamlar başka bir hayat yaşıyor, başka bir şekilde yaşıyor. Şunu gördüm: İnsan bir şeyi çok istiyor ve o şeyi elde etmek için istikrarlı bir şekilde emek veriyorsa o oluyor. Hani derler ya, **taşı delen suyun şiddeti değil sürekliliğidir** diye. Sürekli aynı yere tık tık vurunca orayı deliyorsunuz. İstikrar çok önemli. Ben bunu çok küçük yaşta dedemden öğrendikten sonra hep böyle biriktirmeye başladım. Bir de 94 Krizi ve 1991 Körfez Savaşı sonrası iki önemli para kaybım oldu. Bunlarla hayatımın en güzel tecrübelerini kazandım.

Küçük Yaşta Hata Yapmanın, Para Kaybetmenin Faydaları

Bu bana şunu öğretti: Küçük yaşta para kaybedersen gelecekte büyük yaşta para kaybetmiyorsun. Bence benim para, borsa, arsa konularında bu kadar başarılı olma, insanları doğru yönlendiriyor olma nedenim de bu.

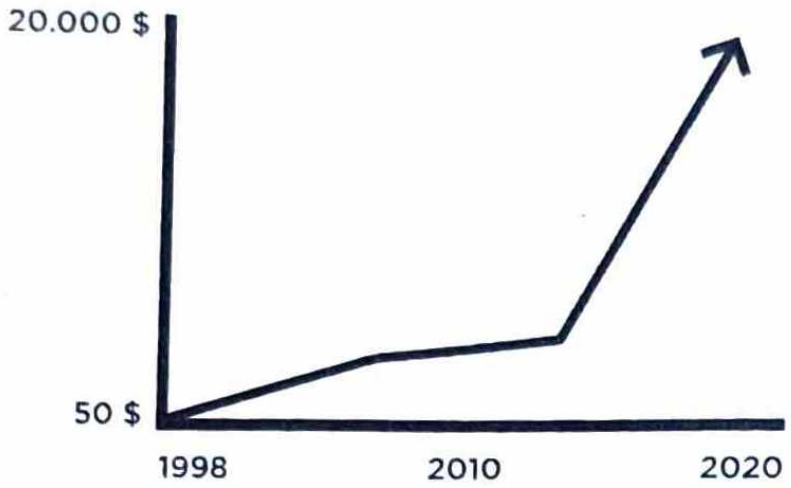
Mesela geçtiğimiz günlerde borsada bir düşüş oldu; büyük bir düşüştü bu. Ben Instagram'dan herkese yazdım, arkadaşlar sakın satmayın, ben 91 krizini gördüm, savaşı gördüm, bunların hepsi unutuluyor diye. Satmayanlar iki gün sonra dediler ki: "Abi nasıl bildin?" Dedim ki: "Ben bunu yaşadım 91'de, hem de küçücük bir çocukken."

# Tasarruf Koçluğu Nedir?

Yaptığım işlerden biri de tasarruf koçluğu. Nedir bu tasarruf koçluğu diye sorarsanız beslenme koçluğundan bir farkı yok aslında. Beslenme koçu ne yapıyor? Veriyorsunuz bin lira, kadın ya da adam diyor ki: "Simit, poğaça, tatlı yemeyeceksiniz." Onları ben de biliyorum. "E ne yiyeceğim ben?" diyorsunuz, "Ot yiyeceksiniz," diyor. Bunları yapıyorsunuz, adam sizi zayıflatıyor, ama etek dolusu para alıyor. Ben de diyorum ki: "Bunun aynısını ben size sunuyorum. Hani o koçun dediklerini yaptığınızda zayıflıyorsunuz ya, aynı şekilde benim dediklerimi yaptığınızda da kesinlikle para sahibi olacaksınız. Sizin ne kadar zengin olacağınızı bilemem, ama kesinlikle aç kalmayacaksınız, parasız kalmayacaksınız, başarısız olmayacaksınız, istediğiniz şeyleri yapacaksınız." Bunları nereden biliyorum? Paranın gerçek gücünü, nasıl çoğaldığını bilenlerden öğrendim. Yıllar boyunca zengin çocuklarıyla okuyarak öğrendim. Asırlardır ticaretin asıl patronu olarak görülen gayrimüslimlerden, Yahudi abilerimden, Victor Abi'den, Moşe Abi'den öğrendim. Sordum, öğrendim ve baktım ki damlaya damlaya göl oluyor.

Eğer sizin aylık maaşınız 30 bin liraysa gidin iPhone alın, en lüks restoranda da yemek yiyin. Ama benim derdim başka. Bakın Türkiye'ye, dünyanın en pahalı telefonu, dünyanın en pahalı benzini, dünyanın en çok vergileri olan bir ülke. Her yer cip kaynıyor; her yerde herkesin elinde iPhone var. O zaman bizim kendimizi sorgulamamız lazım. Avrupa'da böyle bir şey niye yok? Ama Ortadoğu'da var; Arabistan'a gidin var, Dubai'ye gidin var. İşte bu noktada Ortadoğu kafasından çıkıp Avrupa kafasına girersek başarılı oluruz.

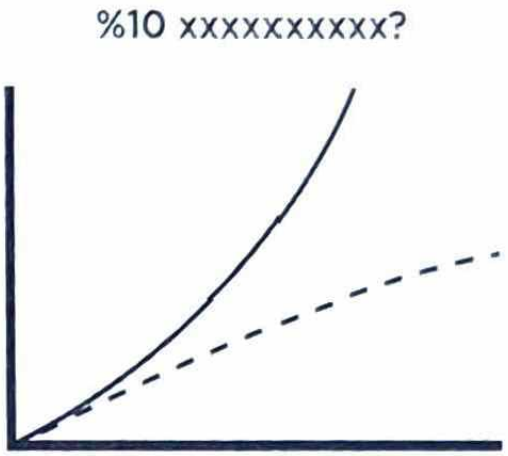
# Bozcaada'da 50 Dolara Aldığım Arsa




Ağlamak çok kolay! Asıl mesele paranızı nereye neden verdiğiniz... Başka bir örnek vereyim. Yine rakamlarla. 1998-99 yıllarında arkadaşlarımla Bozcaada'ya gittim. Gezdik, dolaştık, eğlendik. Güzel bir yemek yedik. Bugünün parasıyla o yemeğe atıyorum 50 dolar para verdik. Dedim ki: "Bu yemekten sonra ben yatırım yapacağım burada, yemeğe para verdim ya." Dediler ki: "Ulan ne yatırımı yapacaksın? Paran mı var?" "50 dolar param var benim," dedim. 50 dolara ne alınır burada diye baktım. Gittim, dağın başında, en ücra yerde görmeden bir yer aldım 50 dolara. Aradan 20 yıl geçti, iki yıl önce sattım o arsayı, 20 bin dolara. Şimdi o gün 50 doları çöpe attım gibi gelse de bugün 20 bin dolar oldu. Yani damlaya damlaya göl oluyor, küçük paralar katlanıyor.

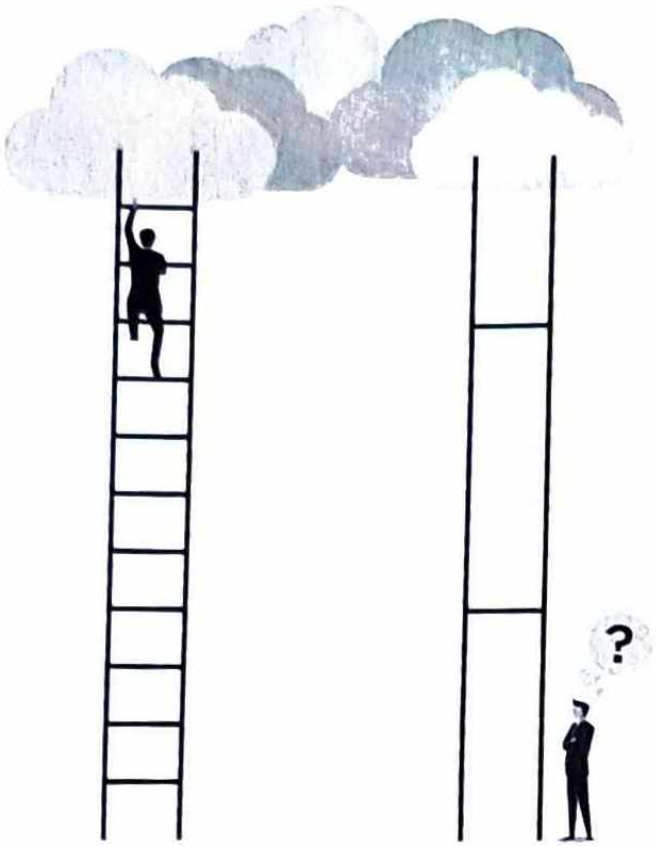
# Para Yavrular mı?

5 yıl: 50.000 x 4 = 200.000 TL
10 yıl: 200.000 x 4 = 800.000 TL
15 yıl: 800.000 x 4 = 3.200.000 TL
20 yıl: 3.200.000 x 4 = **12.800.000 TL**




Size yüzde yüz emin olduğum bir şey söyleyeyim mi? Para zamanla yavrulayan bir şey. Küçük para büyük parayı seviyor; bırakın onu, küçük para yavruluyor. Hemen bir örnek vereyim. Mesela sigara. Diyelim ki günde iki paket sigara içiyorsunuz; eğer 20 yaşında başladıysanız 50 yaşına geldiğinizde 2 paket sigaraya harcadığınız paranın ne olduğunu hesaplamak ister misiniz? Mesela köşeye koysanız, altına yatırsanız. Hisse senedi demiyorum, Bitcoin demiyorum... Ben hesapladım! Kabaca 250 bin dolar paranız olmuş olur!

Yani 250 bin dolarlık bir evde oturabilecektiniz, ama o evde oturmuyorsunuz, ay sonunu getiremiyorsunuz, sıkıntı yaşıyorsunuz, sonra ülke kötü, ekonomi kötü diyorsunuz. Evet, bunların hepsinin kötü olduğuna katılıyorum, ama biz bu durumu değiştirebiliriz.




Benim hayat felsefem değiştiremeyeceğim şeylerle savaşmak değil. Ne dünyayı yöneten sermaye ile ne Bill Gates'le ne Jeff Bezos'la ne de Elon Musk'la savaşabilirim. Ama yapabileceğim bir şey var! Onları kopyalayabilirim, onlara ortak olurum.

# Olmayan Parayı Harcayanlar

Sıkıntı içinde, ekonomik darlık içinde yaşayan insanların ortak ve en temel sorunu ne biliyor musunuz? Tek cümleyle söyleyeyim: Olmayan parayı harcıyorlar! Evet, doğru okudunuz, olmayan parayı harcıyorlar ve gerçekten çok para harcıyorlar. Ondan sonra ne mi oluyor? Olmayan parayı harcıyor, beş yıl sonraki, on yıl sonraki kendine borçlanıyor ve sistemin kölesi oluyor! **Benim hayatlarına, daha rahat bir ekonomi yaratmalarına katkı sağlamak istediğim hedef kitlem de bu aslında...** Ve o kitleye söylemek istediğim şey, vermek istediğim mesaj da çok net: "Bunun bir yöntemi var kardeşim, bir tık aşağıda yaşayın. Yani Etiler'e kiraya çıkabiliyorsanız gidin Kurtköy'de ya da ne bileyim Gayrettepe'de, bir tık aşağıda yaşayın. BMW'ye binebilirsiniz, ama binmeyin, bir tık aşağıda yaşayın. O parayı zaten köşeye koyduğunuzda o size yavrular."

Mesela benim telefonum iki bin liralık bir telefon. Şaşırdınız, değil mi? Paradan, puldan, hisse senedinden, arsalardan bahsediyorum, ama iki bin liralık telefon kullanıyorum. İstesem alır mıydım 25 binlik telefon? Elbette alırdım. Hem de en âlâsını! Şu an aylık maaşı on binlere ulaşmayan, ama 25 bin liraya telefon alan insanlar tanıyorum. Almayın kardeşim o telefonu, gelin 23 bin liraya Bitcoin mi alırsınız, toprak mı alırsınız onu alın. Gelin size arsa alalım 23 bin liraya, toprak alalım. Çok değil, 10 yıl sonra o telefon sıfır olacak, ama belki yaptığın arsa yatırımıyla bir eviniz olur. Bitcoin ya da hisse senedi alırsanız eviniz olur. Ama yok benim param, diyorsunuz. Nasıl yok kardeşim! Aslında paranız var. Sadece farkında değilsiniz.

Ben genç yaşta bunları yapınca o paranın yavrulamasına, büyümesine tanık oldum. Ve uyarayım, zaman kıymetli, her gün, her yıl kıymetli. Bunu 60 yaşında yapamazsınız, 60'ında

fişi çekin, bitti sizin işiniz, çünkü 60 yaşında zaman kalmıyor. Ama 20 yaşında, 25 yaşında, 30 yaşında yapılacak şeyler 20 yılda katlayabiliyor. Bunun içinde hisse senedi var, Bitcoin var, toprak var, bunlar yavrulayan şeyler. Yavruluyor hiçbir şey yapmasanız bile. Dolayısıyla ana fikrimiz bir tık aşağıda yaşayalım. Sık sık takipçilerimden bu ekonomi ve yaşam felsefesine dair çok güzel geri dönüşler alıyorum. Çok mutlu oluyorum. "Mert Bey Allah razı olsun sizden," diyorlar. "Biz her hafta şunu yapıyorduk, siz söyledikten sonra yapmıyoruz. Biriktiriyoruz," diyorlar.

# Ulus'ta Bir Evi Satıp Esenyurt'ta 60 Bin Lira Kira Alarak Çalışmadan Yaşamak




Mesela biri vardı, bir tanıdık; Ulus'ta oturuyordu adam, ay sonunu getiremiyordu. Sıkıntı içinde, delirmiş durumdaydı. "Sat burayı, gel Esenyurt'tan sana 60 tane daire alalım,

her birini de bin liraya kiraya verelim. Ayda 60 bin lira eder. Git Ulus'ta değil Gayrettepe'de otur altı bin liraya. 54 bin lirayla da çok güzel bir şekilde geçin," dedim. "Abi, süpermiş! Ben niye bunu düşünemedim?" dedi. Düşünemezsiniz, çünkü nedeni kendinizi bir kalıbın içine kapatmış olmanız. Nedeni ortam... O ortamını değiştirmeniz lazım. Ben kolejdeki arkadaşlarımın çoğuyla görüşmüyorum. Niye görüşmüyorum? Şu an görüşecek ekonomik gücüm var, ama onlarla görüşürsem tekrar fakirleşmeye başlayacağımı biliyorum.

# Emperyal Devletler Ortadoğu'yu Borçlandırarak Nasıl Yönetiyor?

Hani hep duyduğumuz bir söylem vardır: Emperyalist güçler Ortadoğu'yu, az gelişmiş ülkeleri yönetiyor deniyor. Peki bu emperyalist güçler nasıl yönetiyorlar diğer ülkeleri biliyor musunuz? Çok basit, ilk önce size bir aşağılık hissi veriyorlar. Diyorlar ki: "Sen bir Türk'sün, sen Ortadoğulusun, sen Avrupalı değilsin ki..." "Peki, nasıl olacağım?" diyorsunuz Avrupalıya. "Senin Avrupalı olman için bir şansın var, ya Miami'de bir ev alacaksın ya İngiltere'de; Michelin yıldızlı restoranlarda yemek yiyeceksin, ayakkabını Prada giyeceksin. 500-600 liralık saat olmaz, senin kaliteli olabilmen için Rolex takman lazım." Siz de o aşağılık kompleksini çocukluktan beri aşıladıkları için benim de Avrupalı olmam lazım diye gidiyorsunuz bunların ürününü almak istiyorsunuz. Adamın bir dolara yaptığı çantayı 50 bin dolara alıyorsunuz. Ondan sonra da kimin için çalışıyorsunuz, o para kimin parası? Paranız yok, borç alıyorsunuz. Kimden borç alıyorsunuz? Onların bankasından

borç alıyorsunuz, para onun parası. Kimin şirketinde çalışıyorsunuz, büyük ihtimal onların global şirketinde ve onlara köle oluyorsunuz. Yani sizi ilk önce aşağılık kompleksine sokuyorlar... Mesela bir adama kendimi ispatlayacağım diye çabalıyorsunuz; arkadaş olmak istiyorsunuz onunla, "Benim bu adamla arkadaş olmak için Arnavutköy'de oturmam lazım," diyorsunuz, gidip Arnavutköy'e kiraya çıkıyor, borçlanıyor, bilmem ne yapıyorsunuz. Ne oluyor? Sistemin kölesi oluyorsunuz. Emperyalist devletler size bunu yapıyor. Avrupalı bunu yapmaz. Avrupalı adam parmak arası terlikle de gider, bilmem neyle de gider istediği yere. Ama Ortadoğu'ya bunu yapıyorlar işte... Bir görüntü, bir imaj satıyorlar, bedeli de çok yüksek oluyor. Özeti, biz bu Ortadoğu kafasından sıyrılmazsak sisteme köle olacağız. Dolayısıyla bu hissi nasıl engelleyeceğiz sorununa gelecek olursak, tek yol bilinçlenmek, bilinçlenmek, bilinçlenmek.

# Nutella Etkisi

Peki bana o his hiç gelmiyor mu? Havalı görünme, bir şey gibi görünme hissi? Elbette geliyor. Çünkü sonuçta hepimiz insanız. Geliyor tabii. Ben bu duruma Nutella Etkisi diyorum. "Eve Nutella alırsam Nutella hastasıyım, durduramam kendimi, bu bir." Ben bu yüzden kural koydum, eve Nutella almıyorum. Aynı şekilde cebimde şu anda 100 bin lira param olsa, diyelim ki araba hastasıyım, araba alırım veya maç hastasıyım, Galatasaray'ın Avrupa maçına giderim. Ben ne yapmıyorum? O zaaflarımı bildiğim için parayı bir yere bağlıyorum, parayı çözemiyorum. Dolayısıyla paran olmayınca yapamıyorsun. **Kredi kartı çok kullanmamaya çalışıyorum, mümkünse hiç kullanmıyorum.** Her işimi nakit parayla yapmaya çalışıyorum. Kredi kartı kullanmıyorum, nakit para tutmu-

yorum, olanı da bir yere bağlıyorum. Kabul edelim, herkesin zaafları var. Bir kere Allah bizi böyle yaratmış ve sistem de bunun üzerine kurulmuş... Ama sistemi çözüp bilinçlenerek bu kısır döngüden çıkmak hiç de zor değil.

**Şimdi çok net ve basit bir şey söyleyeceğim. Bilinçlenmenin ilk adımı olacak çok güçlü bir tez bu: Evdekiyle mutlu olmayan insan hiçbir şeyle mutlu olamaz!**

Instagram'ın mesela kurulma amacı ne, sizi daha çok tüketime yönlendirmek. Size bir ünlüyü gösteriyorlar; o ünlü aslında çok çirkin bir kadın, ama öyle güzel gösteriyorlar ki o kadını siz onun gerçekten çok güzel olduğunu düşünüyorsunuz, çünkü tanımıyorsunuz. Ben biliyorum, o güzel değil aslında. Onun güzel olduğunu düşünüyorsunuz, "O nasıl güzel olmuş?" diyorsunuz. "O kremi aldı, o çantayı aldı, ben de alacağım," diyorsunuz. Bunu Hollywood da yapıyor. Hollywood starları gidip bir çanta alıyorlar, bilmem ne yapıyorlar. Yani emperyalist sistem ilk önce aşağılık kompleksi veriyor, sonra pahalı ürünler çıkarıp size onu aldırarak sizi köle yapıyor. Peki çıkış yolu ne? Bu histen kurtulmak için bu kitapları sürekli okuyacaksınız, sürekli bilinçleneceksiniz ve sürekli hayal kuracaksınız. Ben 16 yaşımda odama bir BMW resmi koymuştum; "Ben bir gün bu arabayı paramı biriktirerek alacağım," demiştim; bunu yapmak lazım. Çocuğu mesela ona göre yetiştireceksiniz. Bu bir günde olacak bir şey değil, kolay da değil ama bilinçleneceksiniz. Mesela tasarruf koçluğu yaptığım kişilere hep söylediğim bir şey vardır: "Sen şimdi şu an çok güzel bir çanta almak istiyorsun. 30 bin lira fiyatı. Ya da bir telefon... Sana bu çantayı almazsan 10 yıl sonra oturduğun evi alacaksın dersem o çantayı hâlâ almak ister misin?"

Bazen de bu alma isteğini engelleyememenin altında şu oluyor: Bu kadarcık parayla ne olacak ki? "Ne olacak ki," diyor, "dünyaya bir kere gelmişiz, zaten hayvan gibi yaşıyoruz, ekonomik şartlar kötü, bari istediğimiz gibi yaşayalım." Hani size üniversitede bir Peugeot 106 alacak kadar param vardı

diye anlatmıştım. O arabayı almamış, güzel kızlarla gezip tozma şansımı yitirmiştim. Peki ne yapmıştım? Onun yerine Gebze'de aldığım toprak bugün etrafı apartmanlar ve sanayi tesisleriyle çevrili bir yer oldu. Bugünün parasıyla da değeri yedi milyon dolara çıktı! (İyi bir yatırımdı ama ben biraz sabırsız davranıp erken sattım.) Evet, hayatımın en güzel yıllarında gezme tozma şansını elimin tersiyle ittim ama bu bir seçimdi. Herkes bunu yapmalı demiyorum, ama yatırım yerine gezip tozmayı seçmiş olsaydım şu an köle olacaktım.

Aslında çok net bir yaşam planı sunuyorum size bu kitapla. Ben 35-40 yaşında hâlâ maaşlı çalışan olmayacağım, özgür olacağım diyorsanız tam yerine geldiniz demek istiyorum. Çünkü bu kitap size bunu nasıl yapacağınızın da yol haritasını verecek.

# Kapitalist Sistemde Zengin de Borçlu, Zengin de Geçinemiyor, Neden?

Paranız varsa mutlaka güzel yaşamalısınız, ama benim babamda da çok büyük bir para vardı; bizim Bakırköy'de apartmanımız vardı. Ama kapitalizm insana öyle bir numara çekiyor ki sorsanız herkesin para sıkıntısı var. Bugün Acarkent'teki adamla da oturuyorum, "Abi işler çok kötü, ay sonunu getiremiyorum," diyor çünkü adam 60 bin liralık kirada oturuyor. İki tane çocuğu okuyor, bir tanesi yurtdışında okuyor ve ay sonunu getiremiyor, bitik durumda. Benim başka bir arkadaşım var, lise mezunu, Ikea'da çalışıyor; karı-koca ayda 4'er bin lira alıyorlar, onlar da ay sonunu getiremiyorlar. Peki nasıl olu-

yor bu iş? O da ay sonunu getiremiyor, bu da ay sonunu getiremiyor. Demek ki sistem öyle güzel tasarlanmış ki boyunuza göre harcamazsanız, benim param var diye babam gibi yaşarsanız ya da o adamlar gibi, ay sonunu getiremiyorsunuz. Burada önemli olan şu: Lüks yaşayabilirsiniz, ama paranız kadar yaşayacaksınız, paranız ne kadarsa, köşeye atacak kadar. Yani bugün 50 bin lirası olan bir adam ayda 30 bin lira harcıyorsa başımla beraber, her gün balık da yiyebilir, istediğini de yapabilir. Ama 50 bin lirası olan biri 50 bin lira harcayamaz!

## Parayı Bağlamak / Para Kuş Gibidir, Kafese Koymazsanız Uçar

Size altın değerinde bir öğüt vereyim mi? Para kuş gibidir! Parayı bağlamazsanız uçar! Ben de bunu çok kıymetli Yahudi bir büyüğümden öğrendim. Moris Amca beni çok severdi, bir gün dedi ki: "Oğlum bak para kuş gibidir, sen kuşu kafese koyarsan orada kalır, ama özgür bırakırsan uçar gider." "Ne demek bu Moris Amca?" dedim. "Bak, diyelim ki senin bankada beş bin lira paran var. Bu beş bin liraya sen hemen gidip altın alıp bir köşeye koyarsan, kasaya koyarsan canın istediğinde onu hemen harcayamazsın; para kasada çünkü. Ama onu yastığın altına koyarsan, hele bir de cebinde taşırsan yolda göreceğin bir güzel arabaya, bir güzel yemeğe, güzel bir kadına hepsini verebilirsin ya da bir arkadaşına borç verip de hepsini kaybedebilirsin. Ama onu kasaya koyduğunda paran bağlanır."

Bana sorarsanız Moris Amca'nın tavsiyesine uymak için yapılacak en iyi şey parayı toprağa bağlamak. O zaman canın istedi diye havalı arabaya da harcamazsın, marka çantaya da.

Mesela eşiniz diyor ki: "Çok güzel bir ev var." Tamam, o evi alacağım, alacak para da var, ama para nerede? Arsada. Arsa da her gün değerleniyor ya da hisse senedi de her gün değerleniyor; gideceksiniz, tapuyu alacaksınız, atıyorum ta İzmit'e gideceksiniz, satışı yapacaksınız, parayı cebine koyacaksınız, geleceksiniz burada tekrar tapuya gideceksiniz, o evi alacaksınız. Kalkıp bunu yapamıyorsunuz. Ama o para nakit olsaydı tık diye yapmıştım; parayı bağlamak böyle bir şey. Bugün cebinizde paranız varsa o para yarın yok olabilir. Ama o parayı bir yere bağladınız mı, park ettiniz mi o parayı, kolay kolay harcayamazsınız.

# E-Ticaret Bağımlılık Yapıyor, Dikkat! Tedbir Alın

Son yıllarda bir de başımıza online alışveriş çıktı! Mesela sürekli alışveriş sayfalarını takip ederseniz elbette kendinize engel olamazsınız. O yüzden ben şunu diyorum: Kredi kartı kullanmayın, e-ticaret üzerinden alışveriş yapmayın. Çünkü e-ticaret eroin gibi, bağımlılık yaratıyor. Bir sürü arkadaşım var, durmadan, hiçbir yerde giymeyecekleri şeyler alıyorlar. Çünkü yapması çok basit! Hem zaten kredi kartının çıkış amacı ne ki? Adamlar aptal 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 resto-

rana gidelim, bin lira nakit cepten para vererek hesap öderken gözünüz dolar, kredi kartından cırt diye geçirirsiniz. Hiç de çok para harcamış hissine kapılmazsınız. Sanki onu başkası ödeyecek gibi. Yani bütün sistem onun üzerine kurulmuş. Ödülü hemen al cezayı ertele! Dolayısıyla harcamayı düşürmek, harcamayı azaltmak istiyorsanız parayı park edeceksiniz, bağlayacaksınız, kredi kartı kullanmamaya çalışacaksınız, mümkünse nakit alışveriş yapacaksınız.

Bir tanıdığım olan Albert Abi ile ufak tefek işler yapıyorduk. Kazandığım paraları bana hep nakit, küçük küçük paralar halinde verirdi. "Niye böyle yapıyorsun?" derdim. Derdi ki: "Çünkü o parayı sana havale edersem üç bin lira para çok büyük gelmeyecek sana. Ama küçük küçük paralar şeklinde verince o kadar mutlu oluyorsun ki harcarken de daha yavaş harcayacaksın, ne kadar kazandığını anlayacaksın." Sahiden de parayı gerçek haliyle gördüğünüzde, dokunduğunuzda küçük parçalar halinde elinize aldığınızda onu kolay harcayamıyorsunuz, kıymetini daha çok iyi anlıyorsunuz. Bu, zaten beyinle alakalı, psikolojik bir şey; paranın psikolojik etkisi yoksa öbür türlü rakamlardan ibaret olurdu.

Diyelim ki bugün sekiz milyonu var adamın, ama bankada, dijital bir rakam olarak var. Tüm parasını fiziki olarak bir odaya doldurmaya kalksa oda dolardı, Varyemez Amca gibi üzerine atlayacak bir döşek olurdu paralar. Yanlış anlamayın, paranızı çekin, odaya doldurup üzerine atlayın filan demiyorum. Ama paraya fiziki olarak dokunmanın, gerçek parayla alış veriş yapmanın parayla kurduğumuz ilişkiyi kökten değiştirdiğine eminim.

# Kumbara Çok Önemli

**Eskiden bankalar tasarruf et, hayatını kurtar diye kumbara verirdi, şimdi kredi kartı veriyor daha çok harca, geleceğini karart diye.**

Bizim çocukluğumuzda kumbara diye bir kavram vardı. Biriktirmeye teşvik için düşünülmüştü. Her banka çocuklara kumbara verirdi. Ben de küçükken hep altın alırdım; kutum vardı, kutuma atardım. Öyle bir haz verirdi ki o kutuya altınları atmak, altınların orada birikmesi, tık tık diye kumbaranın içine düşmesi. Kumbara çok önemli; şimdilerde unutturdular insanlara, ama her evde her çocuğun kumbarasının olması lazım. Kumbarada o para birikmeli. Çocuk tık tık para atarak orada bir şey kurduğunu anlamalı, yaşamalı. Biriktiğini, onunla bir şey alabildiğini görüp hazzını almaya başladıkça o para bir de yavrulamaya başlıyor, asla aynı kalmıyor. Paraya fiziki olarak dokunmak insanı teşvik ediyor. O yüzden bana sorarsanız bu çağın en büyük belalarından biri kredi kartıdır derim. Bizim emek vererek kazandığımız paraları çarçur etmemizin, büyük paralar kaybetmemizin en büyük nedenlerinden biri odur.

**Bakın şimdi sizi çok şaşırtacak bir örnek vereyim. Diyelim ki kolunuzda Rolex, altınızda son model araba var. Bir şirkette genel müdürsünüz. Sabah altı buçukta yola çıkıyor, işinize ulaşmak için iki buçuk saat trafikte kalıyorsunuz. Sizce bu resimdeki kişi zengin mi? Bence fakir! Neden mi? Çünkü tercihlerini yanlış yapmış! Aslında o bir köle!**

"Adam genel müdür, Rolex takıyor, son model arabaya biniyor, neresi köle?" dediğinizi duyar gibiyim. Evet, iddia ediyorum, o bir köle. Çünkü bu yaşamı sürdürmek için belki günde 16 saat çalışıyor. Özgür değil ve mutlu hiç değil!

Bir gün bir kadın geldi, tanıdığım da biri. Malum emlak işi de yapıyoruz. Florya'da çok büyük bir evi vardı. Yeniköy'de ona bir daire buldum. Ev şahaneydi, hatta benim hayalimde-

ki evdi. O evde otururşam çok mutlu olacağımı hayal ettim, ama çok ciddi bir para isteniyordu. Kadın dedi ki: "Mert Bey, burası şahane, ama ben burada oturamam." "Niye, beğenmediniz mi?" dedim. "Bayıldım, burada oturmayı çok isterim. Ama ben burada otururşam bizim ev 500 metrekare villa, burası 150 metrekare, hadi olsun 200 metrekare bir yer. Malzeme süper olsa da Alev Hanım düşmüş derler, bütün arkadaşlarım arkamdan konuşur. Ben bunu yapamam," dedi. Dedim ki: "Siz o zaman çok kötü bir hayat yaşıyorsunuz. Siz bu varlık içinde mutsuzluğu yaşıyorsunuz."

İnanın bana bir sürü insan bunu yaşıyor. Bir sürü insan el âlem ne der duygusuyla yaşıyor. Bu yüzden benim ayakkabımdan saatime, kullandığım telefonuma hiçbir şey umurumda değildir; küçükken de böyleydim. Çünkü ben beynime, rasyonel olana önem veriyorum; siz de ona önem verin. Evet, çok daha küçük yaşlarda marka giymiyorum diye kendimi ezik, değersiz biri gibi hissettiğim olmuştur, ama şimdi beğenmezsen beğenme kardeşim, derim, benim ayakkabım yerli. Ama kabul de ediyorum, bu noktaya gelmek o kadar kolay bir şey değil. Zaten bütün sistem bunun üzerine kurulmuş. Ama inanın bana bunu bir kez anladığınızda, hani ne derler büyük oyunu gördüğünüzde siz de başarılı olacaksınız. Yani pahalı bir çanta alırken şunu düşünürseniz ancak başarılı olursunuz, bu kitabın ana fikri bu: **Ben bu çantayı alırsam 3-5 yıl sonra bu çantanın bir değeri olmayacak, ama bu çantayı almayarak yarın bir gün emekli olacağım parayı yapma şansım var; bu sistemden kurtulabilirim.**

Diderot etkisi diye bir etki var ve bu da çok önemli bir kavram. Denis Diderot (1703-1784), ünlü bir Fransız yazar ve filozoftur. Aydınlanma Çağı'nın en önemli kişilerinden birisi olarak kabul edilir. Fransız Devrimi'ni hazırlayan düşünsel gelişmelerde katkısı vardır. Yeni felsefi ve bilimsel düşünceleri ve bilgileri Avrupa'ya yaymak amacıyla Jean le Rond d'Alembert ile birlikte yazdığı *Ansiklopedi* en çok bilinen eseridir.

Diderot, büyük borç altına girmiş ve paraya ihtiyacı en üst

seviyeye çıkmışken 1765 yılında Rus İmparatoriçesi Büyük Katerina, sanat ve bilimin koruyucusu olarak Diderot'nun kütüphanesini satın aldı ve hemen sonra o kütüphaneyi yine Diderot'ya bıraktı. Böylece Diderot'nun eline önemli bir miktar para geçmiş oldu. Katerina bununla da yetinmeyip 25 yıllık maaşını peşin vererek Diderot'yu kütüphanecisi olarak işe başlattı.

Diderot, eline geçen bu büyük parayla öteden beri almayı düşünüp de alamadığı pahalı kırmızı bir sabahlık aldı. Sabahlık o kadar görkemliydi ki Diderot evdeki eşyaların ona uymadığını fark etti ve başladı eşyalarını sabahlığına uygun olacak yenileriyle değiştirmeye. Her değiştirmede diğerleriyle uyumsuzluk daha da göze batar hale geliyor, yenileme sürece bir türlü bitmiyordu. Sonunda kendisini, evdeki bütün eşyaları yenileriyle değiştirmiş ve yeniden borçlu duruma düşmüş olarak buldu.

Diderot, bütün bunlardan sonra "Eski Sabahlığım İçin Pişmanlık" başlıklı bir yazı yazdı ve içine düştüğü tüketim çılgınlığını anlattı.[1]

Alarko'nun kurucusu Üzeyir Garih ise mutluluğu aşağıdaki şekilde anlatıyor.

"Ben niye mutluyum? Ben Karaköy'de küçük bir dükkânda başladım, oradan bir büyüğe geçtik, oradan bir büyüğe geçtik, oradan bir büyüğe geçtik. O yüzden mutlu olmak istiyorsanız adım adım atlamanız lazım."

Dolayısıyla mutluluk Üzeyir Garih'in anlattığı gibi yavaş yavaş olmalı. Yavaş yavaş olmalı ki tadı alınsın.

1 https://www.mahfiegilmez.com/2019/12/tuketim-clgnlg-ve-diderot-etkisi.html

# Babaları Video ile Hava Atan Bir Neslin Telefonla Hava Atan Çocuklarıyız

Biz büyük düşünmeyi, millete gösteriş yapmak olarak algılıyoruz. Yine söylüyorum, Ortadoğu kafası işte! Millete gösteriş yaparak büyük düşünülmez; büyük düşüneceksenız küçük küçük birikimler yaparak hedefi yine büyük koyun, o evi alacağım diye koyun, nasıl alacağım diye koyun. O evi şimdi değil 10 yıl sonra alayım, ama kendi evim olsun. Büyük düşünmek demek millete göstermek demek değil. Bu bizim kültürümüzde maalesef var. 90'lı yılları hatırlarsınız; Almanya'dan biri gelirdi, bir video getirirdi, biz de onun peşine giderdik. Niye, videosu var diye. Hatta annem babama derdi ki: "Biz de alalım." Babam, "Niye?" derdi. "Herkeste var, biz de alalım, gösterelim." Bu bizim Türk kafası, Ortadoğu kafası! Bu sizi köle yapar, bundan sıyrılmamız lazım.

# Kölelik Teklifine Uyanmam

Yine çok büyük bir şirkette çalıştığım dönemlerden biri. Ve yine ucuz bir araba kullanıyorum. Bir gün Türkiye'nin sayılı zenginlerinden biriyle sohbetteyiz; "Oğlum sen niye böyle kötü bir araba kullanıyorsun? Sana bizim galeriden araba verelim. Sen bunu al..." dedi. Ben "Bunu nasıl ödeyeceğim?"

dedim. "Ne canını sıkacaksın, sana açık çek sözleşme yapalım, beş yıl taksit taksit ödersin," dedi. İtiraf edeyim çok hoşuma gitti; nefsimi dinlesem o saniye tamam diyeceğim bir teklif bu. Ama bir yandan da adamın bunu neden yaptığını düşündüm. Kendisinden hep fikir aldığım, Sultanhamam'da beni yetiştirmiş Mois Amcama uğradım. Dedim ki: "Mois Amca, şu adam bana böyle bir teklifte bulundu." Mois Amca gülümsedi. "Çok iyi adamdır, ama çok iyi tüccar olduğu da belli," dedi. "Niye?" dedim. "Çünkü sen zeki bir adamsın, çalışkan bir adamsın. Şimdi sen ne dedin, her gün Samandıra'ya gidiyorum, bu işyeri beni mahvediyor, ben yakında bu işi bırakacağım, böyle demedin mi bana? Bu arabayı alınca ne olacak peki? Beş yıllık sözleşme yapacak adam seninle; beş yıl o işe devam edeceksin. Yaşın 26, 31 yaşına kadar kendini o yolda hayal edebiliyor musun?" dedi. "Edemiyorum," dedim. "Bak, adam seni köle yaptı, sen yine köle oldun," dedi bilge Mois Amca. Tam olarak bunu söyledi. Gittim, bana bu teklifi yapan beyefendiye "Ben bu arabayı almayacağım," dedim ve kabul etmedim. Sahiden de sekiz ay sonra o yol beni delirtti; evime çok daha yakın bir yere geçtim ve o işi bıraktım. İşte bu kadar basit. Köle olup olmamak elinizde.

# Küçük Paralar Hayat Kurtarır

2000'li yıllarda bir olay geldi başımıza. Yine babamın borcuyla ilgili. Söz konusu olan o kadar küçük bir paraydı ki küçük paraların hayatı nasıl kaydırabileceğini de gördük, nasıl kurtarabileceğini de. Çok küçük bir para, hadi diyelim bugünün parasıyla 10 bin dolar kadar. Ama bizim nakit paramız yok. Ve bu borçtan dolayı evimize haciz gelmesini bırak,

hapse girme durumumuz oluştu. Annem ağlıyor, kocam hapse girecek diye ağlıyor ve ağladığı para 10 bin dolar; bulamıyoruz. Oysa o günden iki yıl önce de biz atıyorum bir tatilde yemişiz 10 bin doları. O tatil üç-dört gün sürmüş. O gün anladık: O küçük paralar bazen o kadar önemlidir ki sizin küçümsediğiniz o paralarla hayat değişir.

Bunu anlamanın en iyi yollarından biri de oruç tutmaktır. Ramazanda iftar vakti önünüze bir yemek geldiğinde ister bir parça ekmek olsun ister bir çorba, o kadar değerlidir ki! Çünkü bütün gün açlık çekmişsinizdir. Kuru ekmek bile olsa artık tek ihtiyacınız olan odur. Para konusunda da durum aynı. Her zaman bir darlık ânında imdada koşacak bir paranız olması gerek.

Eskiden babaannelerimizin, anneannelerimizin kefen parası vardı. Kefene kadar beklemez, bir darlık ânında çıkarıp verirlerdi. Hayat kurtarırlardı. Şimdi kimsenin kefen parası kalmamış; o kefen parasını hemen harcıyoruz. O kefeni de kim yapacak, belediye!

Pandemi günlerinde insanlar bunu az da olsa anladılar. Çünkü işsiz kaldılar, parasız kaldılar, anladılar. Hayır, kardeşim, yine o kefen parası kafasına girmeniz lazım. Diyeceksiniz ki bana: "Mert Bey 5-10 bin lirayla ne olacak?", ama o 5-10 bin lira var ya, sizi belki zengin etmez ama –bence edecek de etmese bile– bazen öyle bir şeye lazım oluyor ki bizim yaşadığımız gibi hayat kurtarıyor. Bir ilaç gerekiyor, o gün beş bin liran yoksa öldün mesela! Ya da biz o gün o 10 bin doları bulmasaydık hapse giriyorduk. Allah'a çok şükür bulduk da kurtulduk. 10 bin dolar bir tatil parası. Düşmez kalkmaz bir Allah'tır, o paraların ne getireceği belli olmaz.

# Pandemi Bize Ne Öğretti?

Pandemiden bahsetmişken biraz da açalım. Pandemiyle beraber iki şey öğrendik: Bir, hiç beklemediğimiz bir anda her şeyimiz gidebilir; bir anda dükkânımız kapanabilir, bir anda işsiz kalabiliriz ve beğenmediğimiz, köşedeki üç kuruş para hayat kurtarıcımız olabilir. O yüzden küçük para önemli. İkincisi de sürekli evde oturduğumuz, canımız sıkıldığı için algoritmaların güzelce yemi olabileceğimizi gördük. Çünkü dayanamayıp nasıl da online alışveriş bağımlısı olduğumuzu gördük. O yüzden bu ikisi de bizim için ders oldu; biri iyi ders oldu, biri kötü ders.

# Gelecekte Yapay Zekâ ile İşsizlik Daha da Artacak, Buna Tedbir Alıyor muyuz?

Şimdi biraz karamsar konuşup moralinizi bozmak istemiyorum, ama maalesef bu doğru, gelecek çok daha zor olacak. Zengin daha çok zengin olmaya, fakir daha fakir kalmaya, orta sınıf erimeye devam ediyor. Eskiden babalarımızdan duymuştuk, bir emekli ikramiyesiyle bir ev alınabiliyordu İstanbul'da. Şimdi bir emekli ikramiyesiyle İstanbul'da bir ev değil, bir oda bile alamıyorsun. 15-20 yıl sonra çocuklarınız emekli ikramiyesiyle hiçbir şey yapamayacak, çünkü emekli maaşı

olmayacak, çünkü iş olmayacak. Çünkü yapay zekâ, teknoloji öyle ilerliyor ki bir sürü iş gereksiz oldu. Mesela eskiden bir belediye maaşla bir adam çalıştırıyordu, adam bilet kesiyordu; şimdi oraya makine koymuş, para atıyorsunuz, hop ulaşım kartınıza yükleniyor. Buradan şu çıkıyor: Vasıfsız bir adam eve ekmek götürüyordu, onlarca kişi böyle bir işten para kazanıyordu, şimdi bu işi makineler yapıyor. Ve ileride her iş böyle olmaya başlayacak, birkaç iş dışında. Dolayısıyla önümüzdeki 20-25 yılda belli başlı uzmanlıklar dışında çok insan işsiz kalacak. Özellikle alt ve orta kesim daha da işsiz kalacak, dolayısıyla çocuklarımız için eğitim dışında bir de kapital bırakmak lazım, para bırakmak lazım, yatırım bırakmak lazım. "Peki ne olacak? Ne yapacağız? 30 yıl sonra çocuğum işsiz mi kalacak?" diye soruyorsanız ben de size şunu derim: Kitabımı okuduysanız, söylediklerimi yaptıysanız panik yok! Sizin çocuğunuz Apple'ın hissesini aldı, oradan kâr payı alacak!

Ayrıca geçmişte olduğu gibi gelecekte de toprak yatırımı hep değerli olacak. Şimdi güzel bir tüyo daha: Toprak iyi hoş, ama sepet yapmak lazım. Nedir sepet? Sadece toprak olmaz, büyük şirketlerin, global şirketlerin hisseleri, Türk şirketlerin hisseleri, mutlaka toprak, mutlaka biraz altın, mutlaka coinler, Eteryum, Bitcoin bunlardan sepet yapmak lazım. Sepet yaparak çocuklarımıza bırakmamız lazım. Çünkü ne diyorum, gelecekte işsizlik çok olacak, ama paranın değeri hiçbir zaman bitmeyecek. Yani her şey değişecek, ama 30 yıl sonra yine parası olan zengin olacak. Sizin çocuk şunu diyebilir: "Baba işsiz kaldım, iş bulamıyorum." Ama yine onun Bitcoin'i veyahut da bilmem nerede birikimi varsa yine zengin olacak, yine para parayı çekecek.

Benim hayalim Türkiye'nin Finlandiya gibi, Norveç gibi insanların daha çok tasarrufla, daha çok birikim yaparak daha çok ekonomik konforla finansal özgürlüğe kavuştuğu bir ülke olması. Bu kitabı okuyan sizler arasında "Geldim kırk yaşına, elli yaşına, benden geçti," diyenler olabilir. Öyle düşünmeyin! Hem kendi özgürlüğünüz hem de çocuğu-

nuz için daha çok şansınız var. Özellikle çocuğunuz yeni doğduysa, hatta çocuk sahibi olmayı planlıyorsanız tam zamanı! Çünkü çocuğunuz bugün doğmuş olsa ona alacağınız beş bin dolarlık Apple hissesi 20 yılda şu kadar olacak, beş bin dolarlık Bitcoin bu kadar olacak, sözgelimi Kocaeli'nde toprak alırsanız o da kat kat değerlenecek. Hatta sepet yöntemini uygular bunların dördünü, beşini yaparsanız çocuğunuzun hayat boyu çalışmasına gerek kalmayacak.

# Damlaya Damlaya Göl Olur mu?

Size "eski maaşa göre yaşama" taktiğimden önceki sayfalarda biraz bahsetmiştim. Şimdi aynı hikâyenin detaylarını anlatayım. O felsefeye nasıl geldiğimi açıklayayım. BARSAN şirketinde çalışıyordum. Ayda 800 lira maaş alıyordum. 1.500 liralık maaşı olan bir iş teklifi aldım. Müthiş bir şans! Mutluluktan ayaklarım yerden kesildi. Ama hep yaptığım gibi çok değer verdiğim, adeta mentorum gibi gördüğüm Victor Amca'ya uğradım. Ona bu güzel teklifi anlattım. O da sevindi ve dedi ki: "Bu kadar riske giriyorsun, başarılı olduğun bir şirketten ayrılıyorsun. Sakın ha normal maaşlı insanların yaptığı hatayı yapma!" "Nedir o hata Victor Amca?" dedim. Onun dediği şey şu oldu: "800 lira alırken 1.500 liralık işe geçen herkes ne yapıyor biliyor musun? Bu yeni işe geçince daha güzel bir eve çıkıyor, araba değiştiriyor. Neredeyse yüzde 100'e yakın bir zam almış olsa da, terfi almış olsa da üç ay sonra geliyor 'Yine sıkıştım!' diyor. O zaman 'Niye o işe geçtin?' diyorum ben de, 'Bu strese niye giriyorsun?' Herkes bu sarmalın içinde, sen bu sarmala girme!" "Bu sarmala girmeyeceğim de ne yapacağım Victor Amca?" dedim. Dedi ki: "Bak evladım, 'Dam-

laya damlaya göl olur' çok güzel bir sözdür, insanlar bunu atlar. Küçük paraları köşeye atarsan bir şeye sahip olursun." "Ne olur ki Victor Amca?" dedim. Dedi ki: "Bak sen 800 lira maaş alıyorsun. Sen 800'le geçiniyor muydun? Geçiniyordun. Mutlu musun?" "Mutluyum elhamdülillah," dedim. "Sen bu işin karşına geleceğini biliyor muydun? Bilmiyordun. Sen yine 800 lira alıyormuşsun gibi düşün, BARSAN'da çalışıyormuş gibi düşün, DHL'de çalışmıyor gibi düşün, o 700 lirayı köşeye koy." "Ne olacak köşeye koyunca?" dedim. "700 lira yılda 8 bin 400 lira para olur. İki yılda 16-17 bin lira para olur. Bak Şile yolunda bir yer var. Sen bu parayı toparla, iki yıl sonra orada bir şeyler olabilir, ben sana oradan güzel bir yer bulurum, alırsın," dedi. Sahiden de birinci yılın sonunda ben yine onun dediği gibi 7-8 bin lira para biriktirmiş oldum. Aradı beni, bir yere çağırdı. Dedim ki: "Victor Amca iki yıl demiştin, bir yıl oldu." "Tamam, sen yarısını peşin verirsin, yarısını taksitlendirirsin," dedi. "Nasıl ödeyeceğim taksiti?" dedim, dedi ki: "Bak, borçlanmadan hiçbir şey olmaz. Borçlan, buraya gir." Girdim ve aradan yıllar geçti, bundan üç ay önce inanılmaz bir teklif geldi. Ben orayı toplamda 11 bin dolara almışım. Bu Şile yolu dediğimiz yer çok gelişti, bir baktım sosyetenin, bilmem kimlerin oturduğu Çekmeköy oldu. Benim aldığım yer 250 bin dolar teklif aldı, bu devirde, bu krizde! Ben burayı alırken zengin miydim, değildim. Normal gariban, maaşlı bir insandım. Ama Victor Amca'nın bu tavsiyesiyle bunu yapmış oldum.

# Bir Ayakkabı Parasıyla Bir Ev Alınır mı?

1992 yılı, bahsetmiştim özel okulda, kolejde okuyordum. O zaman moda bir ayakkabı vardı, Timberland, bütün arkadaşlarım onu giyiyordu. Bugünün parasıyla 100 dolar. Ben de çok hevesleniyordum, ama alayım mı almayayım mı diye kararsızdım. Babaannem sağ olsun beni çok severdi, kıyamazdı bana. "Al, al, herkes alıyor," dedi. Tam alacağım, Victor Amca, yine her zaman hayatımdaki değerli Victor Amcam dedi ki: "Bu ayakkabı çok güzel, alırsın, ama alma bu ayakkabıyı, normal ayakkabıdan devam et sen. Ne olacak bu ayakkabıyı alacaksın da?" Ben de dedim ki: "100 dolar sonuçta, alsam ne olacak?" Şöyle dedi: "100 dolar gibi düşünme, git altın al. Küçük küçük altın biriktir bununla." "Ne olur ki?" dedim. "Üç-beş yıl sonra güzel bir paran olur," dedi. Onun teşvikiyle altın aldım. O dönem hem altın hem de dolar çok arttı, yine Türkiye'nin krizde olduğu dönemler. Benim altınım çok değerlendi. Bu sefer borsa çok düştü. Ben de borsa ucuz diye yine Victor Amca'nın tavsiyesiyle borsaya girdim. Victor Amca, "Çok düşük, kriz var, git buradan hisse senedi al," dedi. Aldırdığı kâğıtlar da Koç Grubu kâğıtları, "Koç çok güçlüdür, hiçbir şey olmaz," dedi. Ben o krizde çok düşük fiyattan Ford Otosan aldım. Sonra Ford Otosan o kadar çıktı ki tutsaydım gerçekten milyonlarca dolarım vardı bugün. Tabii elimde tutmadım, ama yine de çok ciddi paralar kazandım. O 100 dolarım beş yıl sonunda altı-yedi bin dolar olmuştu. Sonra o altı-yedi bin dolarla da bir daire aldım.

Unutmayın, bütün sistem sizin çok güçlenmemeniz üzerine kurulu. Borçlanmak zorundasınız ki sistem yürüsün. Henry Ford kapitalist sistemi anlatırken şunu diyordu: "Bir insana öyle bir şey öğretelim ki sadece işini çok iyi bilsin, diğer konuları çok iyi bilmesin. İşini çok iyi bilirse çok iyi yapar, ama

işin sadece o bölümünü." Dikkat ederseniz şimdilerde herkes uzmanlaşıyor, finansçı, bankacı, borsacı, arsacı... Herkes her şeyi bilsin istemiyorlar. Bir şirkete girdiğinizde adam size otomotiv bölümü gösteriyorsa makine kısmını göstermiyor. Neden? Eğer otomotiv kısmını iyi bilirseniz arabayı bilmezsiniz, arabayı bilirseniz motoru bilmezsiniz. Ama her şeyi bilirseniz, bir de üzerine para yaparsanız rakip olursunuz. İster misiniz rakibiniz olsun? Sistem istemez sizin rakip olmanızı. Aslına bakarsanız sistem bunun üzerine kurulu. Tamam, herkes sizin rakibiniz olamaz, ama adam zekiyse düşünsenize yapabileceklerini. Ne dedik kitabın başında? **Dünyanın en iyi okullarından mezun, beyinleri inanılmaz insanların çoğu ortaokul, lise mezunu insanların yanında çalışıyorlar ve onlar "dur" dediğinde duruyorlar, "çık" dediklerinde çıkıyorlar, işten atılma korkusuyla kâbuslar yaşıyorlar, korkuyorlar. Bunun nedeni ne? Onlardan daha zeki olmadıklarından değil, daha zekiler, ama sistem bunları size öğretmediği, sizi sermaye sahibi yapmadığı, sizi borçlandırdığı için o adama rakip olamıyorsunuz.** O yüzden bir adam sizden daha zekiyse, daha iyi eğitimli ise onun size rakip olmaması için tek yol var: Onu borçlandıracaksınız, onun para biriktirmesini engelleyeceksiniz. Dolayısıyla bu tip şeylerin de çok fazla anlatılmasını engelliyorlar. Yoksa müfredata niye koymuyorlar? Müfredata konulsun bu, bütün çocuklar bunu bilsin. Ama bunu bilirlerse kapitalist sistem veya büyük baronlar bundan hoşlanmayacaklar.

**Mesela gerçek fikrimi sorarsanız bence 1940'larda, 50'lerde Türkiye çok daha gariban, çok daha yoksul, ama çok daha özgür bir ülkeydi. Neden?** Çünkü yurtdışına bağımlılığı bu kadar çok yoktu. Babaannem anlatırdı, "Hiçbir şeyimiz yoktu, tayın bedeli (yemek ücreti) alırdık devletten, onu yerdik," derdi. Ekmeklerini bile karneyle alırlarmış, ama ülkenin rest çekecek gücü varmış dünyaya. 1974'te de yine aynı gücü varmış. Ecevit nasıl çekebilmiş o resti? Şu yüzden: Türkiye o zaman daha kapalı bir ekonomiydi; lüksümüz yoktu, daha

fakirdik ve daha mütevazı yaşıyorduk, ama daha güçlüydük, çünkü özgürdük. 1950 yılında ilk kez başladı bu dışa bağımlılık, Marshall yardımlarıyla başladı; o yardımlarla bize dediler ki: "Süt üretmeyeceksin, sana süt tozu vereceğiz... bilmem ne vereceğiz..." Traktör aldırdılar, yol yaptırdılar, bizi konfora alıştırmaya başladılar. O konfor sayesinde de bizi o konfora gidecek şeyleri almak zorunda bıraktılar. Anlayacağınız 1950'lerde başladı, 1974'ten, 80'den sonra daha da hızlandı. Biz ekonomik açıdan özgürlüğümüzü ne zaman kaybettik diye sorarsanız cevabım bu olur. 1950'ler derim. İkinci kez kaybedişimiz ise 1980'dir.

Bütün sistem sizin konfor alanınızı artırmak ve sizi o konfor alanına muhtaç kılmak üzere kurulu.

# Konfor Alanı Sarmalına Girmeyin

Size bu konfor alanıyla ilgili bir örnek vereyim: Benim şu anda oturduğum ev normal mütevazı bir ev, değeri bir milyon lira diyelim. Bölgede orta düzey bir evde oturuyorum. Ama benim arkadaşlarımın çoğu ya da arkadaş grubum, minimum bunun dört-beş katı fiyatlı yerlerde oturabiliyor. Şimdi burada oturmak da bir tercihtir, ama ben bu evde oturup, o dediğim parayla dört tane böyle ev alıp, o dört tane evin çocuklarını sevmek istiyorum. "Çocukları" ne demek, paranın çocuklarını, yani kiraları. Ben böyle dört tane ev aldığımda, hepsinden dört bin lira, ayda 16 bin lira gelirim oluyor. Şimdi 16 bin lira geliri olup bu evde oturmak insana özgürlük veriyor. Bir de tersini yaptığımı düşünelim; yine Kalamış'ta bu kez manzaralı bir yerde oturduğumu düşünelim. Belki dışarıdan bakan biri için daha havalı, daha kaliteli bir hayat yaşıyor gözükebilirim.

Ama bunu yaptığımda 16 bin liralık aylık gelirden mahrum kalırım, çocuğumun yavrusundan mahrum kalırım, paranın yavrusundan mahrum kalırım. Ben paramın yavrusunu almayı tercih ediyorum. Bu kitap sadece size mantıklı yatırım, iyi ekonomi yönetimi öğretmek için yazılmadı. Sistemin ayartmalarına karşı eğitmek için de yazıldı. Çünkü sistem güçlü ve bizim için her an nefsimizle savaşmak anlamına gelebiliyor. Sürekli nefsinizle savaşacaksınız. Yoksa sistemin ağından kurtuluş zor. Ve kendinize hep şu soruyu soracaksınız: Ben şimdi bunu yapabilirim, şunu satın alabilirim, ama yapsam ne olur yapmazsam ne olur? Yaparsam ne kazanmış olurum? Yapmazsam ne kazanmış olurum?

# Küçük İşlerden Büyük Paralar Kazanmak

Beni takip ediyorsanız biliyorsunuzdur, ben genelde küçük işler yapıyorum. Yatırımlarımı da küçük küçük yapıyorum. Böyle yapma nedenim ise şu: Hep anlatıyorum, para kazanmanın basit, ama bir o kadar kıymetli sırlarını çok saygı duyduğum varlıklı dostlarımdan, gayrimüslim büyüklerimden, Yahudi abilerimden öğrendim diyebilirim. İsmini sık sık duyduğunuz Victor Amca da onlardan biri. Sağ olsun bugün olduğum kişi olmamda onun da katkısı çok büyük. Victor Amca da hep küçük işler yapıyordu, perakende işi yapıyordu, ama çok güzel paralar kazanıyordu. Çok yoruluyordu, ama hem kendisi hem de ailesi için çok iyi koşullar sağlayacak durumdaydı. Buna imrenirdim. Ona sordum bir gün, böyle küçük işler yapmanın nedeni ne diye. Bana dedi ki: "Bak, daima küçük işlerde çok büyük bereket ve para vardır. Herkes büyük işlere odaklandığı için büyük işler peşinde koşar. Büyük işler-

de para çok olur ama rakip de çok olur, bir sürü bela da olur o işlerde. Ama küçük işlere kimse tenezzül etmeyeceği için hem rakibin çok çıkmaz hem bereketin olur hem de düzenli gelirin olur. Küçükten şaşma!"

# Düşmez Kalkmaz Bir Allah'tır

Yine Victor Amca'dan öğrendiğim çok güzel bir söz vardır: "Ticarette gurur olmaz," derdi. Tabii ki gururumuz önemli, tabii ki kimseye ezdirmeyeceğiz kendimizi, ama bazen kimden ne hayır çıkacağını, kimden hangi fırsatın geleceğini, ne kâr elde edebileceğimizi bilemeyiz, kimde ne kadar para var onu da bilemeyiz. Dolayısıyla ticaret de yapsanız, bir yerde çalışıyor da olsanız daima üstlerinize gösterdiğiniz saygı kadar altlarınızdaki insanlara da saygı gösterin. Türkiye'nin en iyi holdinglerinden birinde çalışırken, Türkiye'nin belki de en zengin 50 kişisinden biri, benden bir şey isteyeceği zaman şöyle derdi: "Mert kuzum, şunu şöyle yapsak daha iyi olmaz mı?" Bütün çalışanlarını da kırmadan, motive ederek, onore ederek, egolarını pohpohlayarak bir şey sorardı veya yaptırırdı. Bir gün Victor Amca'ya dedim ki: "Mösyö Bernard Türkiye'nin en zenginlerinden, en güçlü adamlarından biri, en büyük şirketlerinden birine sahip, niye ben dahil herkese böyle kibar davranıyor?" Dedi ki: "Oğlum, düşmez kalkmaz bir Allah'tır lafı çok doğru bir laftır. Paranın ve imanın da kimde olacağı belli olmaz. Bazen bir insan senden fiziksel veya maddeten aşağı olabilir. Ama bir gün ona öyle bir ihtiyacın olur ki, öyle bir işin düşer ki gerçekten hayatını kurtarır. Senin parayla bile satın alamayacağın şeyler vardır. Bazen pozisyon, güç çok önemlidir. O yüzden insanlara saygı duymak lazım, paranın gücüne kapılma." Ben de bunu düstur edinmiş biriyimdir zaten; yapı

olarak da buna uygun bir adamım; her gittiğim yerde herkesin hatırını sorarım. En uyuz olduğum insanlar, sonradan para sahibi olup gittiği restoranda garsonu aşağılamaya, ezmeye kalkan insanlardır. Bir insanın nasıl biri olduğunu anlamak istiyorsanız garsona, hizmet aldığı kişiye nasıl davrandığına bakın yeter. Zaten bunu eski para sahipleri, hakiki zenginler asla yapmaz. Onlar çalışanlarını genelde aile gibi görürler.

## Yeni Para - Eski Para Farkı

Yeni paradan, yeni zenginlerden kastım, son 15-20 yılda, son 30 yılda zengin olmuş kişiler; bundan önce köyünde fakirlik içinde büyümüş, o fakirliğin verdiği hırsla da geçmişindeki kendi gibileri ezerek intikam almayı isteyenler. Bu da sosyolojik ve psikolojik bir durum bence... Aslında 30-35 yıl önce kendisi veya babası o garsondu, ama şu anda hasbelkader çok büyük bir paraya sahip. O garsonu gördüğünde belki bir şekilde kendi gençliği, kendi yoksulluk günleri aklına geliyor, kendi babası geliyor ve hayata karşı kinleniyor. Ona empati duyması gerekirken onu görmek istemiyor veya onu ezmek istiyor. Güçlüyüm ben artık, diyor ve onu eziyor durduk yere; böyle insanlar var. Kim bilir, belki de daha altta gördüğüne bu ezici tavrın nedeni kendi ezik günlerine duyduğu öfke!

Bir de eski para var. 50 yıldır, hatta yüz yıldır zaten para sahibi, zengin olanlar var. Victor Amca gibi, Sabri Amca gibi insanlar bunlar. Türkiye'nin sayılı zengin aileleri, altındakine de üstündekine de gayet saygı ve sevgiyle davrananlar. Çünkü adamın kimseyi ezmeye ihtiyacı yok; adamın "ben zenginim" demeye ihtiyacı yok, gösterişe ihtiyacı yok. Hani derler ya asalet zamanla oturur diye, gerçekten öyle oluyor. Bu da maale-

sef çok gözlemlediğimiz bir şeydir. Bunu da çok görüyorum. Mesela çok zengin müşterilerle iş yapıyorum. Eğer bu kişi son 20, 25 ya da 30 yıl içerisinde zengin olmuşsa hiç sekmiyor, bu dediğim oluyor; beni bir çalışanı, bir emir eri gibi görebiliyor, yeri geliyor azarlama tonunda konuşabiliyor. Tabi-i Allah'a çok şükür benim hayat felsefem çelik gibi sağlam: Kendimi ispat etmek için lüks villada yaşadığımı, lüks arabaya bindiğimi göstermeye ihtiyacım yok. Zengin yaşamak için kendimi yırtmadığım için öyle biri geldiğinde, benim onun parasına ihtiyacım olmadığını söylüyorum, belli ediyorum. Ona bir hizmet satıyorum, karşılığını alıyorum. Hepsi bu. Bir anlamda "Sizin paranıza muhtaç değilim. Sizin milyonlarca dolarınız olabilir, ama ezecek başkasını bulun," diyebiliyorum. Ama eski zengin, 50 yıldır, 100 yıldır zengin ve varlıklı biri geldiğinde zaten farkı anlıyorsunuz. Çünkü her durumda çok kibar, çok seviyeli davrandığını, sizinle insanca, saygıyla konuşabildiğini görüyorsunuz.

# Networking Her Şeydir

İnsan, etrafındaki beş kişinin ortalamasıdır diye çok güzel bir söz var, ben buna çok katılıyorum. Size tavsiyem çevrenizi sürekli tazeleyin ve geliştirin. Kariyeri olan, faydası olacak, potansiyeli, işi gücü iyi insanlarla mutlaka görüşmek, ilişkileri devam ettirmek lazım. Bazen İstanbul gibi bir yerde bu çok zor oluyor, ama bir yolunu bulmak lazım. Çünkü her şey bu etkileşimler sayesinde gerçekleşiyor. Sizin şu anda bu satırları okuyor olmanız bile bir etkileşim sonucu oldu. Bu kitabı yazmam biraz da beni televizyona çıkaran değerli bir abimin katkısıyladır. Atıyorum televizyona çıkmam da başka bir arkadaşımın katkısıyla oldu, bu işe girmem başka birinin katkısıyla oldu. Siz de iletişimi sıcak tutmanın önemini hep hatır-

layın. Kafası çalışan, dünyayı iyi okuyan dostlarla, ahbaplarla beyin fırtınası yapmayı ihmal etmeyin. *Brainstorming*, yani beyin fırtınası yapmanın yolu da böyle insanlara vakit ayırmaktır. Benim şöyle bir âdetim vardır: Haftada iki-üç günü sosyal arkadaşlarıma ayırıyorsam mutlaka iki-üç günü de kariyerime, iş hayatıma, vizyonuma faydalı olacak insanlara ayırmaya çalışıyorum. Özellikle gittiğim semtteki, bölgedeki birini bulurum. Mesela çok yakın bir kız arkadaşıma veya erkek arkadaşıma gidiyorsam o bölgede kim var bakarım; o bölgede iyi bir emlakçı vardır, gider bir çayını kahvesini içerim ya da iyi bir borsacı var, gider onunla tanışırım. Ülkenin en iyi televizyoncusu oradadır, onunla irtibat yolu bulurum; en iyi siyasetçisi vardır, onun da bir çayını kahvesini içerim. Bu benim artık rutinim, hayat alışkanlığım olmuş durumda. Dostlarla sohbet, hayatı paylaşmak iyi hoş, onun yeri başka. Ama vizyonumu, hayata bakışımı besleyecek farklı fikirleri duymak da paha biçilmez bir fırsat. Anlayacağınız ben bir yere gidiyorsam gittiğim bölgede mutlaka *network*'üme fayda sağlayacak bir şey bulmaya çalışırım. Aynı bakış açısıyla sosyal etkinliklere katılmanın da önemli olduğunu düşünürüm.

Tıpkı para gibi insan da biriktiriyoruz. İnsan birikimi de yapıyoruz. Tıpkı paranın yavruladığı gibi insan da yavruluyor; biri sizi, size faydası olacak, bir vizyon açacak başka biriyle tanıştırıyor. Mesela kitabımı yazarken yayınevim beni bana fayda sağlayacak bir editörle tanıştırıyor; o editör beni tanıtımlarda güçlendirecek bir medyacı ile buluşturuyor; o medyacı kitabımı çok seveceğini düşündüğüm bir sanatçıya, bir fikir önderine ulaşmamı sağlıyor. Ve bu ilişkiler yatırımı bir kartopu gibi büyüyor. Burada önemli olan şey şu: tanıştığınız her bir kadın ya da erkekle saygı ve sevgi çerçevesinde bir tanışıklık sürdürmek. Çıkar odaklı değil birbirine fayda sağlama odaklı bakmak. Ben bütün güzel ilişkilerin böyle oluştuğuna inanıyorum.

# Kredinizi Boşa Kullanmayın, Doğru Zamanı Bekleyin

Yıllar içinde çok kıymetli dostlar edindim, Türkiye'nin önde gelen isimleriyle de tanışma, zaman geçirme fırsatım oldu. Telefonumda bir sürü sanatçının, bir sürü önemli ismin, bir sürü ünlü işadamının numarası vardır. Ama kimileriyle en son konuşmamızın üzerinden belki bir buçuk, belki iki yıl geçmiştir. Bu tanışıklıkları da titizlikle korumak, boşa kullanmamak gerekir. Durduk yere her işim düştüğünde, her konu için de aramam, her konuyu aktarmam. Gerçekten bir fırsat varsa iletirim, değerliyse zaman ayırırım, onların zamanını rica ederim. Çünkü insanların zamanı değerlidir ve tanışıklığı suistimal etmeye gerek yok. Bu ilişkileri korumanın yolu o seviyeyi tutturmakta. O seviyeyi tutturduğunuzda zaten o dostluklar güçleniyor, gelişiyor. İki yıl sonra o kişiye yatırım amaçlı bir yer yolladığınızda, fırsat olduğunda zaten adam düşünüyor, "İki yıldır beni aramamış, demek ki önemli," diyor. Ya da bir yıl sonra "O taraftayım abi, bir kahveni içmek isterim," dediğinizde "Başımla beraber," diyor. Ama her hafta geleyim, derseniz olmaz. Mesela adam futbolcu; bir tanıdık bir ahbap geliyor ve bana diyor ki: "O futbolcuyu tanıyorsun, söylesene benim oğlumu futbolcu yapsın." Adama günde 100 tane futbolcu başvurusu geliyor, ben senin çocuğunu nasıl yollayayım ona? Elbette böyle diyemiyorum, ama böyle isteklerde bulunanlar da oluyor. Doğrusu ben dostluk, tanışıklık kredilerimi böyle kullanmam, kendi kardeşim için bile kullanmam. Size de aynısını tavsiye ederim. *Network*'ünüzü böyle inşa edersiniz, dostluklarınızı böyle geliştirebilirsiniz.

Bu dostluklar size bazen bir iş, bazen para kazandırıyor, bazen de para kazandırmıyor, ama para kazandıracak fikir veriyor; aynı benim Victor Amca, Victor Amca'nın arkadaşı Bernard Amca'dan aldığım bilgiler gibi.

*Gatekeeper*'ları küçümsemeden *network*'ünüzü oluşturun. *Gatekeeper* kelime anlamıyla bekçi, kapıyı tutan kişi demek. Bu, kimi zaman bir devlet dairesindeki müstahdem olur, kimi zaman bir plazanın çaycısı, kimi zaman Yeniköy'de veya Boğaz'da bir apartmanın görevlisi olabilir, kimi zaman da bir araba tamircisi. Ama böyle insanların size vereceği bilgiler bazen o kadar değerlidir ki hayatınızı değiştirir.

## Her Kriz Fırsat mıdır? Tahterevalli Metaforu Nedir?

Hemen söyleyeyim, her kriz fırsattır, ama bu nerede olduğunuzla alakalıdır. Her zaman kullandığım bir metafor vardır: Yatırım işi tahterevalli gibidir. Eğer herkesin oturduğu yerde oturursanız totonuz yere vurur, canınız yanar, kaba etiniz acır. Ama herkesin karşısında oturursanız çok para kazanırsınız, yukarıya kalkarsınız tahterevalli gibi. Dolayısıyla yatırım işi de tahterevalli gibidir, bu da cebimize atacağımız diğer bir madde olsun. Dünyada sekiz-dokuz yılda bir, Türkiye'de dörtbeş yılda bir seçimle beraber sürekli krizler çıkar. Bu krizler çıktığında eğer siz mal aldıysanız çok zarar edersiniz, yani pahalı fiyattan bir şey aldıysanız çok zarar edersiniz veya ağır bir işteyseniz, kaldıraçlı bir yatırımdaysanız zarar edersiniz. Ama o an nakitteyseniz eğer her şeyi çok ucuza alma şansınız

olur, çok büyük fırsatlar olur. Zaten bir anlamda kriz çıkaranların amacı da odur zaten. Hiçbir kriz durduk yere çıkmaz. Krizler birileri tarafından çıkarılır. İlk önce ucuzken her şeyi alırlar, fiyatları şişirirler, tepeden insanlar girer, her şeyi satarlar ve kriz çıkar. Bu her zaman böyle olmuştur.

# Cash is King

Mühim olan bu durumlarda, bu fırsatlar olduğunda sizin bu fırsatları kullanacak paranız olmasıdır. Buna da "cash is king" denir, anlamı nakit kraldır! Daima böyle dönemler için köşede nakdinizin olması lazım. Eğer zaten daha önce dediğim şeyleri yapan, köşede para tutan bir adamsanız, köşede bireysel emekliliğiniz, paranız, altınınız varsa böyle fırsatlarda tık tık tık ucuz şeyleri alabilirsiniz. Özeti burada önemli olan şey şudur: Krizleri fırsata çevirecek paranızın olması lazım. Bir de kriz dönemlerinde konuşan karamsarlara kulak asmamanız önemlidir.

2008'in son aylarında başlayan mortgage krizi esnasında "Dünyanın en büyük krizi var, 1929 Buhranı'ndan daha büyük, bu yıllar sürecek," dediklerinde, Türk Borsası 57 binden 23 bine düşmüştü. Ben 23 binden ne var ne yok hisse senedi alıyordum. Ve bunu da herkese, çevremdekilere söyledim. "Deli misin, daha da düşecek!" dediler. çalışan arkadaşlarım almadı, daha da düşecek dediler, çünkü o kadar kötü haber pompalanıyordu ki! Ben orada şöyle düşündüm: O kadar çok düşmüş ki, Türkiye Borsası tarihinde grafikler vardır, o belli noktalara geldi mi o dipten hep dönüyor. Dönmese bile o kadar ucuz ki artık dönecek yeri kalmıyor. Borsa çok ucuzken alınır, hiç unutmayın. Çok düşen bir şey varsa hiç korkmayacaksınız. Hani derler ya gecenin en karanlık ânı şafağa en yakın olan zamandır diye. Bununla ilgili daha duy-

gusal bir örnek de vereyim, bir televizyon programında da anlatmıştım bunu: Babanız hasta, ölüme doğru gidiyor. Ölene kadarki her an kötü bir andır, ama öldüğü an en kötü andır, ondan sonra daha kötüsü yoktur; ondan sonra iş bir anlamda bitiyor, matem olsa da artık iyileşme başlıyor. Ölümden sonra kötülük, mutsuzluk yerini önce hüzne, sonra başka duygulara bırakıyor. Çünkü tüm süreç içinde en mutsuz olduğunuz an babanızın öldüğü andır; öldükten sonra bir-iki saat içinde hayat tekrardan normale dönmeye başlar; insan böyle yaratılmıştır. Bir saat sonra "Anne, hangi hocayı getireceğiz dua için?" dersiniz, bir buçuk saat sonra "Nerede mezarlık bulacağız?", üç saat sonra "Börek mi alacağız, helva mı yapacağız?" Altı-yedi saat sonra ise artık "Börek soğuk geldi," diye kıyameti koparanlar bile olabilir.

## Çok Para Çok Mutluluk Getiriyor mu?

Şimdi bu kitabı okuyanlar, özellikle parası olmayanlar belki bana kızacaklar, belki Pollyanna diyecekler, ama yıllardır çok fazla zengin insanla beraber oldum, çok fazla da zengin olmayan insanla ve şunu gördüm: Parası olmayanların dertleri var, mutsuzlar, ama çok paralı olanların da dertleri var, mutsuzlar. Sonuçta mutlulukla alakası yok paranın. Parayla mutluluğun bir orantısı var, ama o da belli bir oran. Amerika'da bununla ilgili bir araştırma yapmışlar, rakamı hatırlamıyorum, ama belki Türkiye için bu rakam 25 bin liradır, 30 bin liradır, belki 20 bin liradır bilmiyorum, ama belli paraya kadar insanlar mutlu oluyorlar, ama belli paradan sonra başka kaygılar devreye giriyor. Rekabet, o paranın elinden gitmesi korkusu, çalışanlara maaş verememe korkusu, devletle

ya da dünyadaki konjonktürle ilgili stresin artışı. Yani bugün enflasyonist bir dönemdeyiz; dolar artıyor, altın artıyor, yine en çok arayan ve mutsuz olan kesim çok parası olup nakitte, TL'de kalanlar, bunalımda olanlar onlar. "Paramı ne yapacağım, enflasyondan dolayı eriyor," diyorlar. Gerçekten de bir milyonunuz varsa ve ev almadıysanız, arsa almadıysanız, dolar almadıysanız, altın almadıysanız şu an aklınızı kaçırsanız yeridir; alın size bir dert! Paranız yoksa bir derdiniz yok. Dolayısıyla evet, paranın olmaması büyük bir dert, ama diyelim ki var ve bu kitabın başında anlattığım hikâyeleri önemsemediniz, minimal yaşamadınız, lüks tüketime kandınız, gösterişe merak salıp ortamınızı değiştirdiniz, maalesef siz de bir şekilde yine sistemin kölesi olmuş durumdasınız ve yine mutsuz oluyorsunuz. Yani ben şunu biliyorum: Maaşı altı bin liradan dokuz bin liraya çıktı diye çok sevinerek beni arayan arkadaşım var; nasıl mutlu. Çocuğun içinde "Abi paramı nasıl değerlendireyim, nereye atayım?" diyen biri varken bir tarafta da bankada 10 milyonu olup şu an TL'de kaldığı için "Paramın değeri 200 bin dolar kaybetti" diye mutsuz olan insan da var. Ve bu insan 100 kişi istihdam ediyor. Pandemiden dolayı işler küçüldü deyip, 30 kişiyi işten çıkarıp, dükkânın kirasını ödeyemeyip bunalıma girenler de var.

Whitney Houston, Amy Winehouse, Kurt Cobain, George Michael, Michael Jackson... Bunlar çok fakirlik içinde mi öldüler, ben mi bilmiyorum? Açlıktan mı öldüler? Bizim kapıcı ya da marangoz abi gibi miydiler? Hayır, servet içindeydiler. Tabiri caizse o servetin içinde yüzüyorlardı. Milyonlarca dolara sahiptiler. Ama gördüğünüz gibi dünyadan gitme seçimlerine göre anlıyoruz ki bir noktadan sonra para hiçbir şey ifade etmiyor. Ben bunu zenginlerin yaşamında da gördüm. Üzeyir Garih'in bir lafı vardır: "Mutluluk yükselen bir trenddir, hafiften düşüşler çıkışlar olması lazım." Bugün bir anda yükselirseniz mutluluğunuz oraya gelir ve bir daha mutlu olamazsınız. Benim çocuğum asla benim kadar mutlu ola-

maz, çünkü o zaten bu standartla başladı. O yüzden zengin doğanların mutlu olması çok daha zordur.

Hem zaten Einstein bile söylemiş: "Başarı peşinde koşmak ve bununla beraber gelen sürekli huzursuzluğa karşın, sakin ve alçakgönüllü bir yaşantı daha fazla mutluluk getirecektir."

# Zengin Nedir, Kime Zengin Denir?

## HANGİSİ ZENGİN?

20 Milyon TL'lik Villası Olup



10 Milyon TL'lik Kredi Borcu Olan

1 Milyon TL'lik Evi Olup

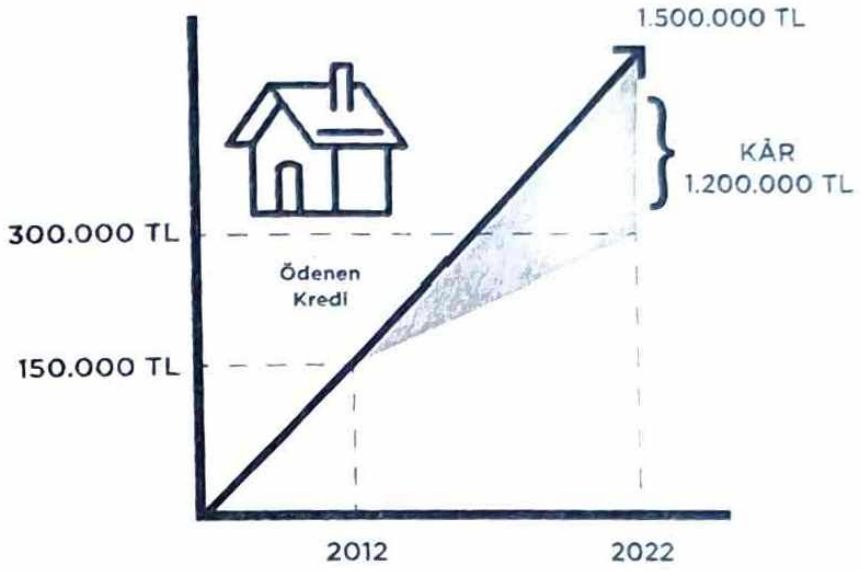


Bankada 9 Milyon TL'si Olan

Artık şu konuda anlaşalım: Zenginlik sizin de gördüğünüz gibi ne kadar paranız olduğu demek değildir. Zenginlik sahip olduğunuz parayla ne kadar zaman çalışmadan yaşayabileceğinizdir. Altını çizeyim: çalışmadan yaşamak yani özgür olmak! Eğer ayda 50 bin lira harcayan bir adamsanız, köşede 500 bin liranız varsa siz zengin değilsinizdir. Ama ayda beş bin lira harcayan bir adamsanız, 500 bininiz varsa zen-

ginsinizdir, bu kadar basit. Yani iki milyon dolarlık bir evde oturuyorsanız, ama onun bir milyon doları krediyse siz zengin değilsinizdir. 100 bin dolarlık evde oturan bir sistem kölesisinizdir benim gözümde. Siz, kendini zengin gibi gösteren bir kölesinizdir. Ama benim anlattığım gibi bir milyon dolarınız varsa, iki milyonluk ev almayıp 100 binlik ev alırsanız, 900 bini köşede tutup onunla da doğru yatırım yaparsanız ve kendinize sonsuza kadar çalışmayacak özgür bir insan olma şansını sağlarsanız zenginsinizdir. Zenginliğin kriteri dünyada paranızla ne kadar zaman çalışmadan yaşayabileceğinizdir. Burada daha önemli olan kazancınız değil, giderinizdir. Dolayısıyla ne kadar paranız olduğu kadar ayda ne kadar para harcadığınız da önemlidir. Aslında denklem öyle basit ki: İnsanlar, hayat standartlarını yükselttiklerinde gelirlerinden fazla yükseltiyorlar ya da gelirleri kadar yükseltiyorlar, bu durumda da para sahibi olamıyorlar, dolayısıyla zengin olamıyorlar ve fakir kalmaya devam ediyorlar.

# Borç Yiğidin Kamçısı mıdır? Enflasyon Olan Yerde Her Zaman Mal Alıp Borçlu Olan Kazanır




Yine baştan cevabı hemen söyleyeyim: Evet, borç yiğidin kamçısıdır, büyümek, zenginleşmek için borçlanmak lazım. Ama nasıl? İyice kavramamız gereken şey şu: Özellikle enflasyon olan ülkelerde, Türkiye gibi –Türkiye'de benim bildiğim 80'lerden beri enflasyon var, daha öncesinde de vardı, ama 80'den beri çok ciddi enflasyon var, son 20 yılda biraz azalmıştı, ama hâlâ devam ediyor– ülkelerde daima borçlu olmak avantajlıdır. Çünkü tıpkı paranız gibi borcunuz da zamanla enflasyonla erir. Örneğin benim 300 bin liralık bir kredim var, 2015 yılında aldım bu krediyi. 2015'te aldığımda "Nasıl ödeyeceğim?" diyordum; ayda üç bin lira artı faiz, dört bin lira ödemesi vardı. Şu an dört bin lirayı ödeyebiliyorum. O

zaman uykularım kaçıyordu. Ama o kadar eridi ki o dört bin lira, benim rahatlıkla ödeyebileceğim bir noktaya geldi yavaş yavaş. Ama aldığım varlık da, gayrimenkul de borçla aldığım için çok prim yaptı ve ben kârdayım, bunu da rakamlarla ortaya koyabilirim. Dolayısıyla eğer gayrimenkul alıyorsanız, varlık alıyorsanız enflasyonist bir ülkedeyseniz borçlanacaksınız. Ama lükse, kıyafete, alışverişe alıyorsanız köle oluyorsunuzdur, o enayiliktir, ona asla borçlanmayacaksınız. Eğer bu borçlanmayı yatırım için yapıyorsanız gene doğru yoldasınız, o zaman da uykunuzu kaçırmayacak bir borçlanmaya gireceksiniz, ama borçlanacaksınız. Alın size altın değerinde bir madde daha: Enflasyonist ülkelerde borçlanacaksınız!

Hani demiştim ya 300 bin liralık kredi çektim diye. Onu anlatayım: O paraya ev almıştım. Yüzde bir faizle almışım, sekiz yılda ödediğim faiz ya da 10 yılda ödeyeceğim faiz toplamı 360 bin lira, bir ev kadar para ödüyorum. Anlattığımda "Olacak şey değil!" diyor insanlar. İşte bahsettiğim yanılgı, yanlış bakış açısı! Bence yaptığım şey gayet de mantıklı, çünkü 300 bin liraya aldığım eve 360 bin lira faiz ödüyorum, ama evin değeri 1 milyon 200 bin lira oluyor, yani ben faizden para kazanmış oluyorum aslında. Bir diğer iyi yanı ise borçlandığınızda mutlaka bu parayı biriktirmiş oluyorsunuz. Mesela ben daima küçük küçük ihtiyaç kredisi çekerim. Maaşım ne kadarsa ona göre çekerim; maaşlı çalışırken o arsaları da hep öyle aldım. Giderdim, maaşım mesela iki bin liraysa 10 bin lira kredi çekerdim. Ayda bin-bin bir yılda o krediyi kapardım. O para orada birikirdi bu arada; bu parayla altın alırdım, hisse alırdım veya arsa alırdım, ama yatırım yapmış olurdum. Bu şekilde hem sizin malınız değerleniyor hem de malınız, büyük bir ihtimalle enflasyon olduğu için, faizden fazla değerleniyor. Onu bırakın, en güzeli de hiç biriktiremeyeceğiniz bir birikime sahip oluyorsunuz. Bugün "Her gün köşeye bin lira koyun," desem koymazsınız, ama bankaya bin lira borcunuz oldu mu tık tık o sizden alıyor zaten, bir şekilde biriktirmiş oluyorsunuz. Özeti enflasyonist ülkelerde borçlu olmak çok avantajlıdır.

# Bir Ayrışma Olacak

1991'de oldu, 1994'te oldu, 2000'de oldu, şimdi içinden geçtiğimiz bu dönemin sonunda da ucuzken alanlar çok para kazanacaklar, almayıp bakanlar da zamanında kaçırdık, diyecekler. Avcılar'da deprem oldu; bir milyon liraya, bugünün parasıyla bin liraya daireler satıldı, bizim de bir tane yerimiz vardı. Babam "Buralardan bir şey olmaz, oturulmaz," dedi sattı o evi, dipteydi çünkü. "Baba, deprem oldu, bu unutulacak, insanlar bunu atlatacak, normale dönecek yine her şey," dedim. İnanmadı, panik halinde sattı. Panik halinde satmayacaksın; bu borsada da böyledir; kriz döneminde satarsanız zarar edersiniz. Bu dönemde bir şey satılmaz. Bu dönemde ne arsa ne ev, hiçbir şey satılmaz; bu dönemde alınır, varsa alacaksınız. Satma dönemi ise tahterevallinin o yüksek noktasıdır, yani herkes alırken siz satacaksınız, her şey güllük gülistanlıkken satacaksınız. Şu an herkes karamsarken alacaksınız. Warren Buffett'ın bir lafı var: "Sokaklarda kan akarken alım zamanıdır. Herkes satarken alırım, herkes alırken satarım." Aynı şekilde işte, bir anlamda ölüm ânındayız, gecenin en kötü ânındayız şu anda. Mesela ben bu satırları yazarken dolar 14 küsur, 15 liraya dayanmış. Yarın belki 16 olur, 17 olur, bilemezsiniz... Aynı şey başımıza geldi. Ben 2001 krizinde altı bin dolara ev aldığımızı hatırlıyorum. Şimdi aynı ev 70 bin dolar oldu. Hep olur Türkiye'de bu, böyle ülkelerde hep olur. Mühim olan böyle dönemlerde bu fırsatları kaçırmamaktır.

Böyle ülkeler dediğim istikrarı olmayan, stabil olmayan ülkeler. Buna Brezilya, Hindistan, biraz Çin, Orta Amerika ülkeleri gibi ülkeler de dahil... Böyle ülkelerde dört yılda bir seçim oluyor, dünyada da sekiz-dokuz yılda bir kriz oluyor.

Dolayısıyla her zaman bir kriz çıkaracak fırsatları oluyor bu adamların, her zaman da kriz çıkarıyorlar. Yoyo gibi bir sarkaç var. O sarkacın tepesine binerseniz zarar ediyorsunuz, dipte kalırsanız çok kazanıyorsunuz. Mühim olan, bu sarka-

cın dibinde yer alabilmek, bütün mantık bu.

**"Hayatında hiçbir başarısı olmayan müzmin karamsarları asla dinlemeyin, başarınızı engellerler."**

Çok güvendiğim bir mottodur: Kesinlikle bildiğiniz alandan ilerleyin! Her zaman işe yarar, siz de yazın bir köşeye. Bildiğiniz alan yoksa da bilen bir danışmandan bilgi almak lazım, ama danışman da o konuda gerçekten başarılı biri olacak. Başarısı olmayan, doğru göremeyen birilerine inanıp yatırım yaparsanız çok para kaybedersiniz, bu da çok işinize yarayacak bir madde bence. Diğer bir madde de şu olabilir: Coin alacaksanız coin uzmanından, arsa alacaksanız arsa uzmanından, ev alacaksanız ev uzmanından tavsiye almanız lazım. Eğer coin'den anlamayan bir adamın tavsiyesiyle, çay bahçesinde çalışan bir adamın tüyosuyla, borsadan anlamayan bir adamın bilmem kimden duyduğu bir bilgiyle bir şey alırsanız para kaybedersiniz. İşi bilmeyen insanların fikirleriyle gelecek tüyolar her zaman para kaybettirir.

# Hayalimizdeki Yere Gücümüz Yetmiyor, Ne Yapacağız?

Bu da çok ilginç bir sorudur: Hayalimizdeki yere gücümüz yetmiyor, ne yapacağız? Hayalinizdeki yere bütçeniz yetmeyecek zaten. Hayalinizdeki yere bütçeniz yetsin diye beklerseniz ömür boyu hiçbir şey alamazsınız. Var olan paranızla hayalinize uygun olmayan bir yeri alacaksınız, o değerlenecek. O değerlenirken siz yine para biriktireceksiniz. Beş yıl sonra o paranız üçe, dörde katlandığında elinizdeki parayla onu birleştireceksiniz, bu sefer hayalinizdeki yeri alacaksınız.

Hemen alamazsınız; kim hemen oturduğu evi alabiliyor ya da kim hayalindeki villayı hemen alabiliyor? Ama bütün zenginlerde ben bunu gördüm. Alarko Holding'e bakın, Üzeyir Garih'in hayatına; adam ilk önce Karaköy'de küçük bir dükkânla başlıyor, sonra bugünkü o Boğaz'daki yerine geçiyor. Vehbi Koç, Koç Holding Nakkaştepe'deki yere yıllar sonra, 70-80 yaşındayken geçiyor. Yıllarca Ankara'da, daha sonra da İstanbul'da, küçücük bir yerde yapıyor bu işleri. Kimse ilk günden hayaline ulaşamaz. İlk günden hayaline ulaştığını söyleyen adam yalan söylemiş olur. Bu hayallere adım adım gitmek lazım, mutluluğa adım adım gitmek lazım.

# Acele Giden Ecele Gider

Gençlerdeki en büyük hata olarak şunu görüyorum: Çok hızlı hareket etmek istiyorlar; benim kendi kardeşim de bunu yapıyor, oysa çok hızlı hareket edeyim derken elindekinden olma riski de var. Çok hızlı hareket etmeniz gereken yerler de var tabii; coin'lerde var, başka yerlerde var, Forex'de var, arsada var. Bazen bize de bir yılda bire beş yapacak fırsat tüyosu geliyor; işte en tedbirli olmamız, şüpheyle yaklaşmamız gereken yer. Neden mi? Çünkü bunların %95'i, %98'i belki yanlış çıkacak, bütün para gidecek. Ben diyorum ki yapmayın! Bedava peynir fare kapanında olur. Ben 20 yaşında bunları yapmayı deneseydim şu an hiçbir şeyim yoktu. Bunları 20'de değil 35'te yapın diyorum, 20'de başlayın, 22'de başlayın, 35-40'ta yapın. Benim hedefim sizi 25 yaşında zengin etmek değil, 35-40 yaşındayken sizi sistemden çıkacak para özgürlüğüne ulaştırmak. Belki arka kapağa da bunu yazarız: "Bu kitabın hedefi, sizi iki yıl içerisinde zengin yapmak değil.
O niyetle okuyacaksanız hiç okumayın. Bu kitabın hedefi, yıllardan beri zengin olmak, parayı büyütmek üzerine gördü-

ğüm, öğrendiğim her şeyi aktarmak ve bunların sonucunda da 10, 20 yıllık dönemde 20 yaşında başlarsanız 35-40 yaşlarında finansal özgürlüğünüzü kazanmanızı, çalışmadan yaşayacak paraya sahip olmanızı sağlamak. Eğer bu yaşı geçirdiyseniz, 35-40 yaşındaysanız da en azından çocuklarınızı 20'li yaşlarına geldiğinde istediği işi yapacak, finansal özgürlüğü olacak para sahibi yapmak." Ben size 15-20 yıllık bir plan sunuyorum; siz bunun için geç kalmışsanız çocuğunuz için uygulayın diyorum, bu kitabın amacı bu.

# Cimrilik Nedir?

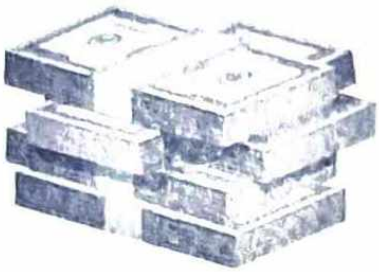
Bu kitabı bir kez okuyup unutursanız başarısız olursunuz; bu kitabı hayat felsefesi yapmayan insanın parasal anlamda başarılı olma şansı yoktur. Başarılı olan insanların hepsini araştırsınlar, nerede bir zengin var, şunu diyecekler: "Bu adam cimri." Bu adam cimri değil kardeşim, bu adam küçüklüğünden beri bu yöntemi uyguladığı için para yapmış, ondan sonra da o karakterini değiştirmekte zorlanıyor sadece. Aslında cimrilik diye tanımladığımız çoğu durum tutumluluktur, ama bize cimrilik gibi geliyor. Cimrilik ile tutumluluk arasında fark vardır. Tutumluluk, hedefine varana kadar mecburen zorluk çekmektir. Hani demiştim ya yaptığım iş tasarruf koçluğu diye. Nasıl ki beslenme koçuna gidiyorsunuz, size diyor ki: "Senin 10 kilo fazlan var, salata yiyeceksin, balık yiyeceksin, tatlı, ekmek yemeyeceksin. Sana bu yöntemle bir yılda 10 kilo verdireceğim, bir de bana ayda bin lira vereceksin." Ben de buna benzer bir şey diyorum: "IPhone aldırmam, lüks arabaya bindirmem, bu paraları da buralara yatırın, bunun sonunda da 5-10 yıl sonra sana bu kadar para yaptırırım." Aslında işin çok temel matematiğini gösteriyorum. Bir anlamda bireysel emeklilik de böyle bir şey. Şahsen ben biriktirmek-

te zorlanan insanların bireysel emeklilik yapması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü bireysel emeklilik özellikle tasarruf yapamayan insanların tasarruf yapmasını sağlıyor.

Yani ana fikir tasarruf, ama tek başına da yetmez; tasarrufla parayı yavrulatmanız lazım, parayı en iyi şekilde yönetmeniz lazım. 100 doları 100 dolar olarak bırakırsanız hiçbir şey alamazsınız. Bin doları bin dolar olarak bırakırsanız hiçbir şey yapamazsınız, hiçbir şey alamazsınız. O bin doları beş yılda dört-beş bin dolar yapmanız lazım. Bunu hisse senediyle, arsayla, evle, bir şeyle yapacaksınız, alacak, satacaksınız. Büyük parası olanların bu kitaba ihtiyacı yok, zaten onlar bu kitabın içinde yazanları benden daha iyi biliyorlar. Benim derdim, bu büyük adamların görmediği, ulaşmadığı insanların bunları görmesi; misyonumun bu olduğuna inanıyorum ben. Ve istiyorum ki genç bir arkadaşım da bu kitabı okuduğunda "Anne ya, bu çantayı almayalım, onun yerine kenara koyalım. Bunu biriktirdikten sonra da şunu yapalım," diyebilsin.

# Bir Şirket Gibi Aile Bütçeniz ve Birikim Hedefiniz Olmalı

## HARCAMA HEDEFİ

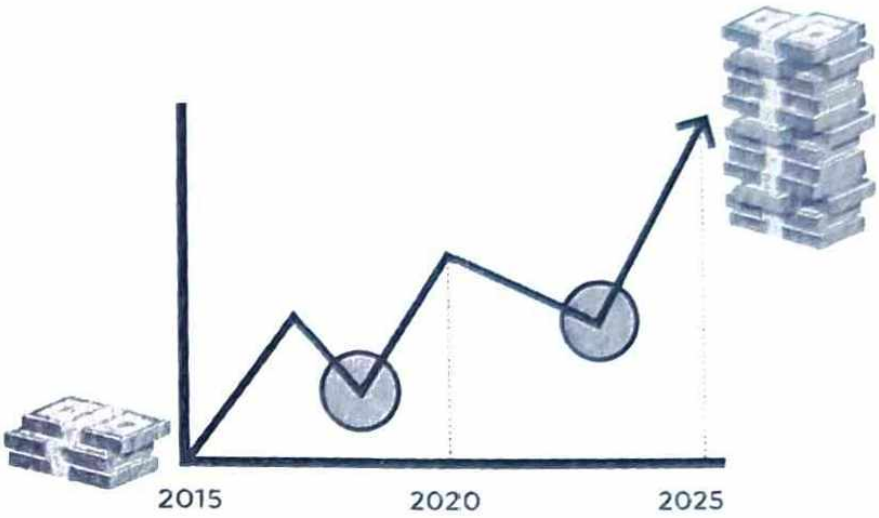


AYLIK ..... ?  YILLIK ..... ?

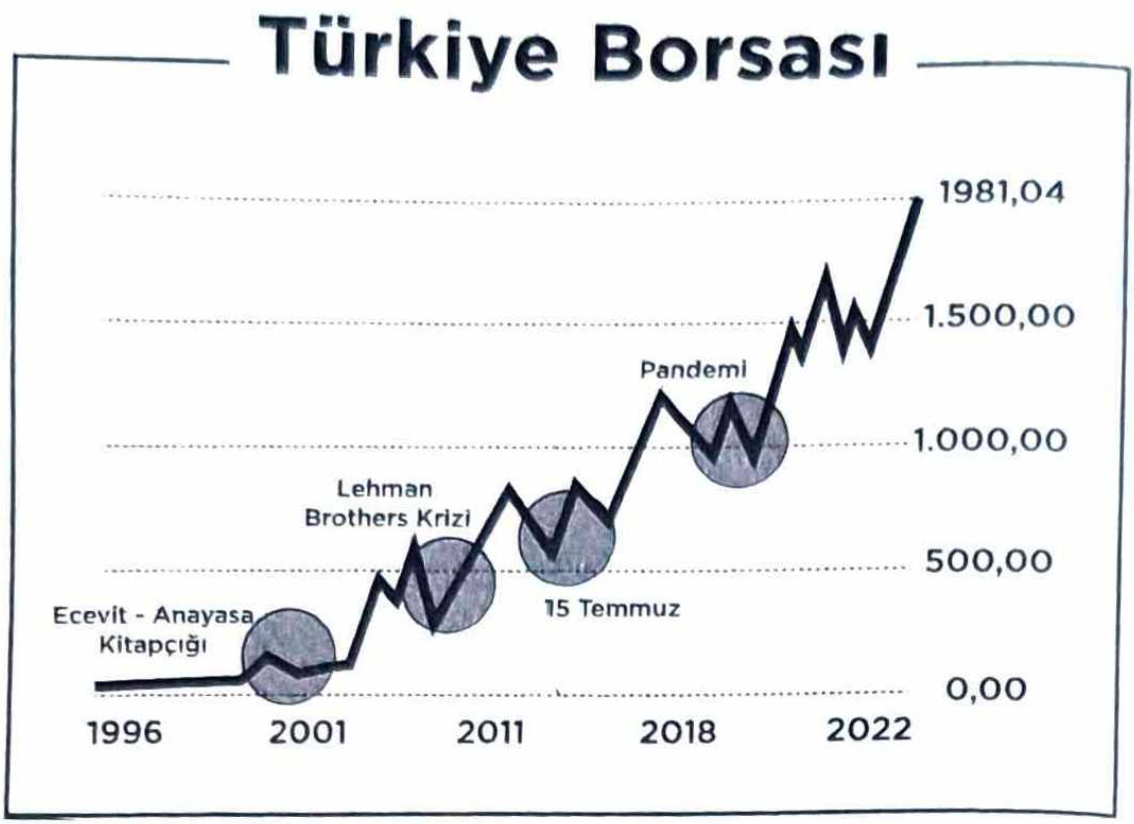
İyice anlamanızı istediğim bir diğer madde de şu: "Herkesin bir bütçesi ve hayatta bir hedefi olmalı." Benim küçük yaşlardan beri âdetimdir: Hep kendime hedefler koyardım, bu ay bu kadar biriktireceğim, bir yılda bu kadar biriktireceğim, beş yılda bu kadar biriktireceğim diye. Ve hedeflerimi de yazardım. İkincisi bir de "hedef dışı bir bütçe" olacak. Mesela ben kendi kendime bu ay şu rakamın üzerine çıktığımda harcamayacağım, diyorum. Çok güzel bir programa çağırırlar beni, o ay bakarım kredi kartımdan üç bin lira harcamışım, "Arkadaşlar, benim kredi kartımın son günü. Ben 25'inde gelmiyorum, 26'sında gelirsem olur," diyebiliyorum. Elbette bir gün önce de gitsem onu ödeyecek param vardır, ama bu prensibi bozmayı sevmiyorum. O prensip bozulmayacak! Kendi bütçenizi de bir şirket yönetiyormuşsunuz gibi düşüneceksiniz. Şirketler nasıl yönetiliyor? Siz patrona soruyorsunuz, patronun parası var, ama 10 bin lira avans isteyince "Veremem, finansal dengem bozulur," diyor. Finansal dengenizi bozma-

yacaksınız. Kendi bütçenizi şirket gibi yöneteceksiniz. Şirket için bunu yapıyorsunuz, kendi eviniz için yapmıyorsunuz. İşte bu bana inanılmaz geliyor!

## Beş Yıl Kuralı




Bütün geçmiş istatistikler şunu gösteriyor ki ne kadar kötü yerde alırsanız alın, ister hisse senedi olsun, ister borsa, ister dolar olsun, ister altın, ister coin, eğer güvenilir ve iyi bir şirketse, batık değilse krizler bir yıl sürüyor yaklaşık, bir yıl da düşüyor. Bir yıl düştükten sonra altı-yedi ay da yatay gidiyor, ama ondan sonraki bir yıl tekrar aynı zirveye çıkıyor. Dolayısıyla sabrı olan biri yaklaşık üç yıl sonra başa baş şekilde çıkıyor. Hatta iki yıl daha beklerse en kötü yerde alsa bile beş yılın sonunda zararını kâra fazlasıyla geçirebiliyor. Bunu niye anlatıyorum, bireysel olarak hata yapan insanların, yanlış zamanda yanlış yatırım yapanların, zirvede alanların bunalıma girip panik yapmaması için anlatıyorum. Anlayacağınız bu 5Y kuralı çok önemli. Yanlış yatırım yapanlara neden beklemeleri gerektiğini anlatıyor. Zaten ben de hep "Doğru yatırım için beş yıl gerekli," diyorum. Warren Buffett da bunu söylüyor; uzun vadeli düşünmek lazım her şeyi. Bugün bir şirket kötü bir haber açıklayabilir, o arada düşebilir. Ama siz eğer beş yıl kuralına sadık kalırsanız para kaybetme olasılığınız yok.




**Benim 5 yıl kuralımın nedeni budur! Eğer en tepeden bile alıp, en büyük krizde bile panik yapmaz beklerseniz, hele bir de düştükçe alırsanız 3 yıl sonra, hadi ben daha da abartıyorum 5 yıl diyorum, en büyük hata bile yapan 5 yıl beklerse zararını fazlasıyla çıkarıyor! Ama 3 yıl altında süre için para lazımsa ben şahsen o parayı yatırmam! Yukarıdakilerin her birinde borsa %70 düştü ama şu an o rakamların kat kat üstünde.**

Peki insanlar niye para kaybediyor, niye borsada para kaybedebiliyor? Çünkü herkes oynamış, tutmamış, oynamak demiş, almış satmış. Bitcoin'i 30 binden almış, 20'ye düşmüş, panik olmuş satmış. Ama bekleyen her zaman kazanıyor. Demek ki buradaki ana kural, beklemek! Onun da süresini veriyorum; üç yılda genelde tarihi zirvelerini tekrardan yakalarlar, beş yılda da kâra geçerler, hem de fazla fazla.

Bir yatırım yapma isteğiyle bana danışan kişilere hep şunu

derim: "Bir yıllığına yapacaksan yapma kardeşim. Çünkü her an bir kriz çıkabilir, bir şey olabilir, bu işi bilmiyorsun. Ama o paraya ihtiyaç duymayacağın bir beş yılın varsa hiç korkma." Bireysel emeklilikle mesela şu an çocuğum için hisse senedi fonu alayım mı, diyorsunuz? Alın. Ya düşerse? Düşse ne olacak, düşse de yine o beş yıl kuralı geçerli. Mutlaka bir düşüyor, iki düşüyor, en büyük kriz bile olsa sonra yeniden zirvelere tekrar çıkıyor. Bununla ilgili güzel bir örnek 91 yılındaki savaştır, Körfez Savaşı yani; bizim Türk Borsası tarihimiz açısından bilinen ilk savaştır bu. Koç Grubu hissesi bile %70 düştü. Düşünün, bütün hayatınız boyunca bir ev parası yapmışsınız ve bu hisseye yatırmışsınız; 100 bin lira ya da bir milyon lira, paranız 300 bine düşmüş; bunalımdasınız, mahvolmuşsunuz. İşte tam da bekleme zamanı. Bekledikten sonra üçüncü yılın sonunda o savaş unutuluyor gidiyor, paranız anaparanın üzerine çıkıyor. Beşinci yılda da beşe, ona katlamış oluyor. Bugün tutsaydınız dediğim o hisse senedi bine filan katlandı bakın, bine katlandı. İnsanlar bunu bilmedikleri için genelde bu hatayı yapıyorlar. Bu beş yıl kuralı çok önemli. Beş yıl tutan asla kaybetmez.

# Hedeflediğiniz Noktayı Belirleyin, Gelince Durmayı ve Keyfini Sürmeyi Bilin

Dünyada iki tip insan var genelde, üçüncü tip insan çok az. Birinci tip insan, hayatımızı yaşayalım, bir kere geliyoruz dünyaya, diyor ve küçük yaştan itibaren çok konforlu yaşıyor, çok güzel yaşıyor ve sonunda da hiçbir şeye sahip olmadan fakirlik içinde ölüyor. Bunlar kimler oluyor? Genelde eski zengin ailelerin çocukları oluyorlar; İstanbul'un merkezinde, Bakırköy'de, Cihangir'de yaşayan, Bodrum'da evi olan, oranın artık yerlileri olanlar. Bu yerlilerin parası varmış zaten babadan; oraya bir göç gelmiş, yerler acayip değerlenmiş; malları acayip değerleniyor ve çok zenginleşiyorlar; en çok zenginlik toprakla olur çünkü. Paraları çok artıyor ve bu parayı keyfe harcıyorlar, güzel yaşıyorlar, "Carpe diem" diyorlar, yani "günü yakala" ve sonuçta paraları bitiyor. Bu bazı sanatçılarda da oluyor; bazı sanatçılar var, o kadar çok para kazanmışlar ki ama o kazandıkları parayı da çok güzel keyfe harcamışlar, hayatlarının son dönemleri fakirlik içinde geçmiş. Birinci tip dediğim insan türü bu işte.

İkinci tip ise fakirlikten gelen insanlar oluyor; genelde Anadolu'dan gelmiş, köyden kente göçmüş oluyor. Bunlar ise yokluktan geldikleri için çok tutumlu yaşıyorlar, çok başarılı oluyorlar; paralarını biriktiriyorlar, biriktirdikçe para (kitabın diğer sayfalarında anlattığım gibi) yavruluyor, yavruluyor, yavruluyor ve o kadar çok yavruluyor ki ilk paranın artık bir sürü yavrusu oluyor. Yani şöyle söyleyeyim: Sırtında bavuluyla 35-40 sene önce "köyden indim şehre" kıvamında İstanbul'a gelmiş, ama 50 tane, 100 tane dairesi var. Bu parayı para yap-

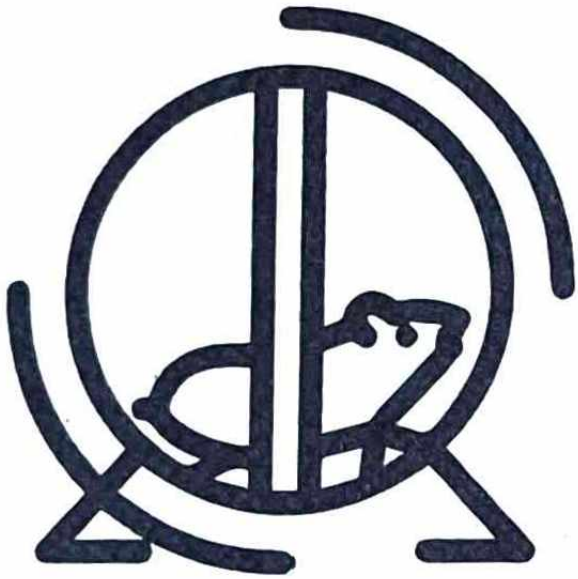
ma, biriktirme de öyle bir hastalık ki o da aynı şekilde karakterini değiştiremiyor ve hâlâ biriktirmeye devam ediyor. Yaşam standardını neredeyse hiç değiştirmiyor. 65-70 yaşına geldiğinde bankada 200 daire parası var yahut gerçekten 200 dairenin sahibi, ama hâlâ tatile gitmiyor, hâlâ kaliteli beslenmiyor, hâlâ ayakkabısını en ucuzundan giyiyor. Şimdi bu iki yaklaşım da çok yanlış. Birincisi zaten yanlış, ama ikincisi de çok yanlış.

Burada benim anlatmaya çalıştığım şey şu: Bir üçüncü yol olmalı. Üçüncüsü nedir? Bir hedef belirlemelisiniz; bunu 25 yaşında, 30 yaşında belirlemelisiniz, bazen daha da erken olabilir ve o hedefe geldiğinizde durmalısınız. O hedef nedir? Mesela X kişisi "Benim hedefim hayat boyu çalışmadan yaşayacak param olması," diyor. Bu ne kadar? Şu anki hayat standardına göre atıyorum ayda iki bin dolarla geçinmek demek. Bir çocuğu oldu veya iki çocuk, bin dolar da onlara ayıracak, ayda eder üç bin dolar. Bu üç bin doları her ay hiç çalışmadan kazanmak için bankada bir milyon dolar para olması lazım. Bankada bir milyon dolar para olursa ömür boyu, hayat boyu çalışmadan üç bin dolar gelirle yaşanır. Peki bunu nasıl sağlarsınız? Üç-dört tane taksi plakası alırsınız, 10 tane, 20 tane daire alırsınız vs. Bu bir hedeftir, bu hedefe ulaştığınız anda da artık biraz yumuşayıp, rahatlayıp hayatın tadını çıkarmak lazım. Nedir rahatlamak, yumuşamak? İşte sabah 8'de, 9'da kalkıyorsanız o saatte kalkmayıp 11-12'de kalkma keyfine varmanız lazım. Ya da ne bileyim, spor yapmayı seviyorsanız spor, yurtdışına gitmeyi seviyorsanız yurtdışına gitmek, başka özel zevkleriniz varsa kaliteli yemek gibi onlara bütçe ayırmanız lazım. Ama hep şunu gözlemliyorum: İnsanlar, çoğunluk bu üçüncü sınıfa giremiyor. Zamanında parayı tasarrufla biriktirenler de 35-40 yaşına geldiğinde bu sefer ortamını, çevresini, oturduğu evi, telefonunu değiştiriyor, değişim rüzgârı bazen maalesef eşini değiştirmeye kadar ulaşıyor.

**Türkiye'de para olunca önce telefon, sonra araba, sonra ev değişir... derken işler karışır...**

Bunları yapıyor, bunları yapınca ortamı değişiyor, ortam değişince tabii evini değiştiriyor vs. Bir anda ne oluyor, bambaşka bir ortama giriyor ve bu bambaşka ortamda bambaşka hedefler belirliyor. Yani daha önce "Bir milyon dolarla rahat rahat geçinirsin" dediğimiz adam diyor ki: "Ben bir milyon dolarla geçinemem, benim 10 milyon dolarım olmalı ki geçineyim." Niye? Villada oturuyorum. Niye? Benim hanım şunu istiyor, benim çocukların artık yurtdışında okuması lazım falan filan.

# Hamster Gibi Kutunun İçinde Hapsolup Deli Gibi Koşturulmaya İzin Vermeyin



Özetle standartlar değişiyor. Bu biraz da toplumun ve sistemin dayattığı bir şey, "Daha fazlasını iste" diyorlar ya, daha fazlasını istemeye başlıyorsunuz. Bu sefer ne oluyor? Bu sefer siz daha fazla çalışmaya başlıyorsunuz ve 10 yıl sonra ona da

ulaşıyorsunuz diyelim. 10 milyon dolarınız oluyor, bu sefer o villa da yetmiyor ve diyorsunuz ki: "Benim arkadaş grubum üç beş senede bir teknesini yeniliyor, o tekneyle dünyayı geziyorlar, benim onu yapmam lazım." Dayanamıyor siz de tekne alıyorsunuz. Ya da diyelim ki bir şirketiniz var; gayet de güzel kazanıyorsunuz, ve mutlusunuz ama rakip arkadaşınız bin kişi çalıştırıyor, AVM'lerde ofis açtı, fabrikayı büyüttü. Tabii siz de gaza geliyorsunuz. O tekne aldı, bu fabrikayı büyüttü deyip onlarla yarışırken kredilere, borçlara giriyorsunuz. O arkadaşı yakalayayım derken hamster oluyorsunuz. Hayatınız boyunca bir kutunun içinde koşuyorsunuz, koşuyorsunuz, aslında aynı yerde kalıyorsunuz, ama farkına varmıyorsunuz. Gelin isterseniz buna da "Hamster Kuralı" diyelim. Hamster gibi bir kutunun içindesiniz, korkunç hızlanıyorsunuz, merdiven basamaklarından çıkıp duruyorsunuz, ama aslında gittiğiniz yer aynı yer, durduğunuz yer aynı yer. Ve 65, 70, 75 yaşında –tabii o kadar şanslıysanız, bazen genelde 50-55 yaşında hayata veda ediyor bu tip insanlar– hiç tatil yapmadan, hiç güzel yemek yemeden, hiç güzel bir şeyler yaşamadan çok büyük bir servet içinde hayata veda ediyorsunuz. Ve bu para çocuklarınıza veya sevdiklerinize kalıyor. Anladığınız üzere bizim burada üçüncü sınıfa girmemiz, bir hedef belirlememiz ve o hedefi belirledikten sonra da durmayı, yavaşlamayı, keyifli yaşamayı bilmemiz lazım. Bu gerçekten çok az kişinin başarabildiği bir şey, bunu yapmamız lazım.

## Asla Hayallerinizi Detaylı Anlatmayın

Ben nazara inanıyorum, nazarın neler yapabildiğini gördüm. O yüzden bütün hayallerinizi, her şeyinizi daha yapma-

dan anlatmamak lazım. Nazar var ve gerçekten değiyor ve o hayallerinize ulaşamama olasılığınız oluyor. Bazı insanların gerçekten kem gözü var. İkincisi ve bundan daha da önemlisi, eğer siz bu hayallerinizi anlatırsanız maalesef etrafınızda, en yakınlarınızda bu fikirleri duyup, beğenip, çalma ihtimali olan insanlar oluyor. Yakın arkadaş, akraba, eş dost, komşu... Adeta hayallerinizi kopyalıyorlar ve fırsat elinizden kaçabiliyor. Bir bakıyorsunuz, "A ben bunu düşünmüştüm, aynısını yapmış adam," diyorsunuz. Şaşırıyorsunuz. Dolayısıyla hayallerinizi paylaşırken cimri davranın derim.

Bütün başarılı adamlarda şunu görüyoruz: Bu adamlar hayallerini saklamışlar, hatta buna *conceal your intention* deniyor, yani niyetini gizle. Atatürk de dahil, büyük projelerini, atılımlarını gizliyorlar. Çünkü bunu söylediğinizde, birincisi nazar oluyor; ikincisi bunu çalanlar oluyor, çalıp uygulayanlar. Mesela Tesla'nın başına gelmiş bu, hep anlatılır hani. Tesla buluyor, Edison çalıp uyguluyor diye. Üçüncü tehlike ise biraz daha bize özgü, Türkiye'ye özgü bir durum. Ve bence bu hepsinden daha tehlikeli, dünyada bu kadar yok, Türk insanında var. Belki biraz da eğitim sistemimizin hatalarından kaynaklanıyor. Eğitim sistemimiz tamamen ezbere dayalı olduğu, vizyoner olmamızı engellediği, hepimiz bu eğitim sistemine göre büyüdüğümüz için çarpıcı bir fikriniz olduğunda herkes size *bunun nasıl yapılamayacağını* anlatmaya pek hevesli oluyor. Aynı şey tam da okuduğunuz bu kitabı yazarken başıma geldi desem şaşırmayın. Ben bir kitap yazacağım dediğimde bana şunu dediler: "Yahu sen doçent değilsin, doktoran yok, profesör değilsin, bilmem ne değilsin, nasıl kitap yazacaksın?!"

**Sen bunu yapamazsın, yapsan da satılmaz, satsan da batarsın!**

Yahu biri de şunu desin: "Abi senin anlattığın şeyler o kadar güzel ki, bence bu tutar," veyahut da "Şöyle yaparsan tutar." Benzer bir durum televizyon programlarına çıkmadan önce de başıma geldi. Arkadaşlarıma dedim ki: "Benim kafamda böyle şeyler var, bunları insanlara anlatmak istiyorum." Yine

aynı itirazlar! "Sen doçent değilsin, profesör değilsin, bilmem ne değilsin. Normal iktisat, işletme mezunusun, çıkamazsın. Çıksan da beceremezsin, rezil olursun." Güzel bir projemi anlattığım zaman kimi işadamlarından, iş insanlarından da duydum bunu: "Bu tutmaz" gibi şeyler söylediler. Dediğim gibi çarpıcı, yenilikçi bir fikriniz varsa insanlar daima size o işin nasıl olmayacağını anlatırlar. Bir kısmı bunu kıskançlıktan yapar; insanoğlu kıskanç bir canlıdır maalesef, en yakınlarınız da olsa. Bir kısmı da eğitim sisteminin yarattığı kodlarla, fikirlerini hep belli sınırlar içine hapsetmekten dolayı yapar bunu. Bir şeyin neden olmayacağını anlatır size.

Bana sorarsanız siz hiç mi hiç kulak asmayın böylelerine. Moralinizi bozmayın. Niyetlerinizi, projelerinizi herkesle paylaşmayın ki gönül rahatlığıyla hayallerinize ulaşabilin. İşte tam da bu nedenlerle çoğu fikrimi insanlara söylemem. Birincisi nazara inandığım için. İkincisi, kopyalanabileceği için. Üçüncüsü de gerçekten insanlar o kadar olumsuz ve kötümser ki! Kötü niyetli olan da var, iyi niyetli olan da, ama çoğunluğu size bir işin nasıl olmayacağını anlatır. Anlatmak yerine ben kendi kafamda canlandırırım ve başarmak isterim.

## Potansiyeli Olan İnsanlara Vermeyi Bilin

İki tip insan vardır. Birinin, gerçekten çok önemli bir potansiyeli yoktur, ama çok değerlidir, sevgi doludur, kalbi iyidir; bunları zaten arkadaş olarak yanımızda tutuyoruz, seviyoruz. Bir de bazı insanlar vardır, bunların belki karakterini veyahut da insani duygularını çok sevmeyebiliriz. Ama zekâları, vizyonları, bilgi birikimleri, eğitimleri çok iyidir ve gelecekleri vardır bu insanların, adeta parlarlar. Bu parlayan insan-

ları gördüğünüzde (bu da bir yetenektir, yetenek avcısı olmak gerekiyor bazen) bunlara *bet* etmek lazım İngilizce karşılığıyla, yani vermek lazım.

Vermekten kastım nedir, anlatayım. Mesela bir adamla tanışıyorsunuz. Adam 28 yaşında, çok iyi eğitim almış; henüz çok iyi bir noktada değil, çok iyi bir şirketin çok alt pozisyonunda başlamış, ama bu adamda bir potansiyel var, görüyorsunuz. Bu adam daha zirvede olmadığı için kimse daha saygı duymuyor, kimse buna destek olmuyor, kimse sevgisini vermiyor. Siz bu adamın potansiyelini görüp sevginizi, dostluğunuzu verirseniz ve bu kişinin arkadaşlığını kazanırsanız etrafında kimse yokken önemli birini kazanmış olursunuz. Tıpkı imarsız tarla gibi düşünün; daha hiçbir şey yok o tarlada, bomboş bir tarla, ama orada bir proje olacağını görüyorsunuz gelecekte. O projenin olacağını görüp de eğer o insana destek olursanız, yardımcı olursanız, onun kötü günlerinde yanında olursanız bu insan yarın öbür gün bir yere geldiğinde de kuvvetle muhtemel ki sizin iyi bir dostunuz olacak ve size çok faydası dokunacaktır. İsmini vermeyeceğim büyük bir holding, bunu yıllarca çok güzel yapmış. Devletin en iyi yerlerine gelen, en iyi okullarını okumuş insanlara çok ciddi burslar ve çok ciddi destekler vermiş, çok ciddi kişisel ilişkiler kurmuş. Onlar da tabii vefa duygusuyla bunun karşılığını vermişler. Elbette herkes bunu yapacak diye bir şey yok, ama bunu *bet* edeceksiniz, bunun riskine gireceksiniz. Vefa da garanti değil tabii, siz bunu verirsiniz, ama o başkasına da gidebilir. Ama genelde insanların vefa duygusu vardır; %90'ının, 95'inin vardır ve zamanında destek olmanızdan dolayı size fayda sağlarlar, destek olurlar. O büyük holding bunu yaparak çok ciddi sayıda akıllı, vizyonlu insanı şirketinin bünyesine katmıştır.

Ben de buna benzer şeyler yapıyorum hayatımda. Sözgelimi daha yeni iş hayatına giren, benden destek talepleri olan çocuklar oldu. Onların ne kadar potansiyel sahibi olduklarını görüp maddi manevi bazı destekler verdim. Mesela çocuk

Anadolu'dan gelmiş, çok iyi okuyor, ama çocuğun hiçbir şeyi yok, kimse yüzüne bakmıyor, ama çocukta bir potansiyel var. İmkânınız varsa maddi burs vermek, imkânınız yoksa eşinizden dostunuzdan burslar alarak ona destek olmak gibi pek çok şey yapılabilir. Hiçbir şey yapamıyorsanız güzel bir sözle hatırını sormak bile fayda sağlar, çünkü insanoğlu değerli hissetmek istiyor. Düşünsenize çocuk Anadolu'dan gelmiş, çok iyi eğitim almaya gelmiş ama fakir, ayakkabısı yok, parası yok, ailesi memlekette ve burada insanlar onu maalesef küçümsüyor, kaale almıyor, onu bir yemeğe, bir etkinliğe, bir tatile davet etmiyor. Ama siz onunla bir yemek yediğinizde bile ona destek oluyorsunuz. Bazen ona yaptığınız o maddi destekler unutulmuyor ve yıllar sonra o insan bir yere geldiğinde –ki çoğu geldi– bir telefon açtığınızda o da size kapılar açıyor.

Benim yıllar içinde öyle dostluklarım oluştu ki çok büyük şirketler veya çok önemli pozisyonlarda, kimi siyasette kimi sanat camiasında, şimdi bir telefon ettiğimde, "Kardeşim ne haber, nasılsın?" dediğimde o kişiler bana "Abi kimseye vaktim yok, ama sana vaktim var gel," deyip destek oluyorlar; bu da çok önemli bir şey. Çünkü biliyor ki 20 yaşında, 25 yaşında hiçbir şeyi yokken onun yanında olan, onunla oturup hasbıhal eden, oturup yemek yiyen tek siz vardınız. Bugün 45 yaşında bir şirketin yönetim kurulunda, ama zaten herkes etrafında. "Benim o zaman yanımda tek bu vardı," diyor ve dolayısıyla o da size maddi manevi destek olabiliyor. Hem maddi anlamda bir vizyon katabiliyor hem manevi anlamda bir fikir verebiliyor hem de bir projeyle ilgili bir destek olabiliyor. Sonuçta sizin para kazanmanıza, zamanında sevgiyle, madden ve manen yaptığınız o çok küçük yatırım fayda sağlayabiliyor.

Kendi hayatımdan bununla ilgili bir örnek vereyim; okulda Adanalı bir arkadaşımız vardı. Çok zor şartlarda büyümüştü. Kimse pek kaale almazdı. Hasbelkader tanışmıştık, yaşadığı zorlukları görüyorduk; kendim veremesem de etrafımdan bir şeyler toplar yardım ederdim bu arkadaşa, beraber yemekler yerdik. Sonra o arkadaş yıllar sonra öyle iyi noktalara geldi

ki bir gün çok ciddi bir projede çok ciddi bir fırsat çıktı ve ilk aradığı kişi ben oldum. "Abi senin zamanında bana çok hakkın geçmiştir, böyle bir fırsat var. Sen de bu işi iyi yaparsın, istiyorsan patronla seni tanıştırayım," dedi ve ben oradan çok ciddi bir kazanç sağladım. Zaten inancımız gereği de bunu yapmamız lazım; onun ötesinde bu bir karma, siz verdikçe evren de size veriyor. Diyelim ki karmaya, evrene veya Tanrı'ya inanmıyorsunuz, bence böyle olmaz diyorsunuz, ben size bunun rasyonel açıklamasını yapıyorum. Böyle potansiyeli olan insanlara verin, verin, verin diyorum...

# Dünyada En Güzel ve Yasal Rüşvet Nezakettir

Bu cümleyi Vehbi Koç'un kitabından okumuştum ve beni çok etkilemişti. Bu arada ben Vehbi Koç'un bütün kitaplarını okudum. Bence şu an bütün gençlerin de o kitapların hepsini bulup tek tek okuması gerekir. Nezaket, bedava bir şey; para vermiyorsunuz pul vermiyorsunuz, akarı yok kokarı yok, ne olur insanlara kendilerini güzel hissettirseniz?

Para birincil öncelik değildir, parayı bile iyi hissetmek için istiyoruz. Dolayısıyla ben trilyonları olan adam tanıyorum, kötü hissettirdiği için etrafındaki bir sürü insan onun yanından uzaklaşmış durumda. Ama daha az bir parası olup o kadar eğlenceli, o kadar mutlu eden insanlar var ki hayatımızda duruyorlar. Dolayısıyla önemli olan nezaket ve iyi hissettirmek. Unutmayın, biz duyguları olan canlılarız, iyi hissetmeye ihtiyacımız var, bu yüzden başkalarına da iyi hissettirmemiz lazım.

Nezaket bedava ve nasıl bir fark yarattığına inanamazsınız. Nezaket yalakalık değildir; yalakalık sırıtır, onun da bir sınırı var.

# İtibar En Önemli Şeydir, Onu Asla Kaybetmeyin

İtibarınızı kaybetmemek için para kaybetmeyi göze almalısınız. Ben bu sloganın çok doğru olduğunu düşünüyorum. Bütün büyük şirketler, her sektörde şunu yapıyorlar: Belli bir marka düzeyine ulaşana kadar insanlara veriyorlar, hizmet ediyorlar; mesela bir benzin istasyonu şirketi var, tuvaletlerini inanılmaz temiz tutuyor ve bununla marka oluyor. Adam tuvaletten para kazanmıyor, tuvaletçilikten para kazanma sektörde yok. Aslında baktığın zaman iğrenç bir şey, koskoca şirket niye tuvaletle uğraşıyor değil mi? Ama o tuvaleti temiz tutarak bir itibar, bir marka değeri oluşturuyor ve siz oraya giderken diyorsunuz ki: "Ben durursam yolda burada durayım, çünkü bunun tuvaletleri güzeldir. Ben orada durmuşken de benzin alayım, su alayım." Aynı şekilde başka bir şirketten bir şey alıyorsunuz, onu aldığınızda biliyorsunuz ki herhangi bir problem olursa o marka hiç sorun çıkarmaz, kendi itibarını düşünür, ürünü sizden geri alır. Bu, ticarette ve özel hayatta o kadar önemlidir ki! Kendinizi de bir marka gibi düşünün. Kendi marka değerinizi oluşturun.

# Marka Olmak İçin Çok Para Kazanacağınız Saçma Sapan İşlere Hayır Demeyi Bilmelisiniz

Marka değeriniz oluşursa çok para kazanırsınız, aslında "Yumurta mı tavuktan tavuk mu yumurtadan?" hikâyesi gibi. Yani önce biraz para kaybetmeyi göze alacaksınız ki itibarınız oluşsun. Buna bir örnek; ben gayrimenkul işi yapıyorum ağırlıklı olarak diyelim, müşteri benden bir yer alıyor ve o yerle ilgili küçük bir sıkıntı çıkıyor. Ben o sıkıntıyı atlamışım veya o sıkıntının çıkışında benim hiç suçum yok, bazen oluyor. Müşteri size geldiğinde şunu diyebilirsiniz: "Kusura bakma, ben işimi yaptım, gerisi beni ilgilendirmez, tapunu aldın, hayatta başarılar." Türkiye'de iş yapan insanların %90'ının kafası böyle çalışır, çünkü parayı cebine koymuştur. Ya da şunu diyebilirsiniz: "Burada benim hiçbir suçum yok, bu benim hatam değildi ama benim marka değerim çok önemli, itibarım çok önemli. Sen illa bunu vicdanen geri almam gerektiğini veya bu zararını tazmin etmemi istiyorsan (zarar da beni öldürmeyecek bir rakamsa tabii) ben bunu karşılarım kardeşim." Şimdi bunları yaptığınızda, evet, kısa vadede beş bin lira kaybediyorsunuz, 10 bin lira kaybediyorsunuz, bir para kaybediyorsunuz doğru, ama o kayıp sonrasında öyle bir marka değeriniz oluşuyor ki herkes size koşa koşa gelmeye başlıyor. Nedendir bilmem Türkiye'de şu var: Çok kısa vadeli düşünüyoruz. Çok kısa vadeli düşündüğümüz için vur-kaç zihniyetimiz var. Vur-kaç zihniyetimizden dolayı da geleceğe yatırım kaygısı umurumuzda değil. Yani diyoruz ki: Benim cebime bugün 10 bin lira girsin, yalan olsun gere-

kirse hiç umurumda değil, yeter ki bu para cebime girsin. Bu bir strateji, buna İngilizler *short sighted*, diyorlar, yani kısa vadeli düşünenler. Evet, doğru, kısa vadede çok zengin olabilirsiniz bu yolu uygulayarak, Türkiye'de bu şekilde zengin olmuş bir sürü şirket var, ama onlar kalıcı olmuyorlar, beş yıl, 10 yıl, 20 yıl sonra bunların hiçbiri yok. Bunu yaparak beş yılda çok güzel para kazanabilirsiniz, gayrimenkuller alabilirsiniz, borsada, yatırım sektöründe, otomotiv sanayiinde yatırım yapabilirsiniz, her şeyde yapabilirsiniz. Ama ben vurkaç yapmayanların uzun vadede başarılı olduğunu gördüm.

## Nefsini Frenleyen Uzun Vadede İtibar Kazanır, Marka Olur

Yine Sultanhamam'da çalışırken yaşadığım bir olayı anlatayım. Bence ders niteliğinde bir anekdottur bu da. Yakup Amca piyasada çok ciddi itibarı olan bir büyüğümüzdü. Sözü senetti. O da gayrimüslim bir amcamızdı. Bir gün biri geldi, almış olduğu bir malı iade etmek istiyordu. İade etme gerekçesi de saçma sapan bir şeydi. Peki Yakup Amca ne yaptı? Malı geri almayı göze aldı. Hatta o kadar zorlandı ki gitti bir yerlerden borç bularak aldı. Dedim ki: "Yakup Amca bunu niye yapıyorsun?" Dedi ki: "Oğlum, benim burada edeceğim zarar bilmem ne kadar. Bu zarar benim için dört-beş günlük ya da bilemedin altı-yedi günlük bir paradır. Ama ben bunu bu adama yapmazsam gidecek benim sağda solda dedikodumu yapacak. Bu dedikodu sonunda da ben itibarımı kaybedeceğim. Benim itibarım çok önemli, 100 yıllık aile firmasıyız. Ben veririm parasını, bu zararı sineye çekerim, ama bu sayede markamı lekeletmem."

Gayrimenkul sektöründen başka bir örnek vereyim. Bir yer alıyorduk. Yer çok güzeldi, adam bizden 50 bin lira komisyon alacaktı, fakat bize şunu da dedi: "Burada küçük bir problem var. Bu küçük problemden dolayı benim biraz midem bulandı. Burası size gelmez, benim içime sinmedi. Almayın, bu 50 bin lirayı da ben kazanmayayım." "Bu 50 bin lirayı kazanmayayım" diyen adam, ayda yedi-sekiz bin lira para kazanan bir adamdı. Yani bir yıllık parasını bize bıraktı, o paradan vazgeçti. Ama biz bu adama âşık olduk, bayıldık ve yıllardan beri onunla çalışıyoruz. İşte, başarı, marka olmak, itibar budur. Nefis burada savaşıyor. Orada çoğu insanın nefsi galip gelip, o 50 bin lirayı alıp, "Abi kusura bakma böyle olmuş, benim haberim yoktu," diyebilirdi. Bu da bir tercih, bir yöntemdir, ama kısa vadeli bir yöntemdir. Öbür adamsa başta 50 bin lira kaybetti, ama sonrasında birlikte o kadar çok iş yaptık ki artık belki ayda 50 bin lira kazanıyor bizimle yaptığı iş sayesinde. Dolayısıyla böyle itibarı korumak için bazen çok büyük paraları kaybetmeyi ya da kazanmamayı göze almak lazım. Kendi markam için de şu anda bana bir sürü yerden reklam teklifi geliyor. "Şu projeyi satar mısın?" diye teklifler geliyor. Beni bilen, takip eden biliyor, yapmıyorum, yapmıyorum, yapmıyorum. Yapsam şu anda yaşadığım standardı yüze katlayabilirim, acayip büyük, havalı bir villada oturuyor olabilirim, bilmem ne yapabilirim. Ama ben kendime de, markama da uzun soluklu bakıyorum. Geleceğime yatırım yapıyorum. Üç yıl sonra, "Mert Başaran bize bu ürünü sattı, o ürün hatalıydı, problemliydi. Bize ev sattı, biz Mert'e güvendik aldık. Aldığımız ev zarar ettirdi bize, aldığımız ürün bize zarar ettirdi, Mert Başaran doğru insan değilmiş," densin istemiyorum. Ne olacak? Evet, beş yıl boyunca çok güzel yaşayacağım, ama bu sürenin sonunda marka değerim yok olacak. Dolayısıyla gerekirse kaybetmeyi, az kazanmayı göze alıp düzgün davranmak lazım, diyorum.

# Ticarette En Büyük Hile Dürüstlüktür

Hepimizin, tüm insanların özellikle günümüz dünyasında pek çok zaafı var ve bu zaafları engellemek o kadar zor ki! Para ve güç insanları yoldan çıkarabiliyor. Malını satmak için yalan söylemek, karşıdakini kandırmaya çalışmak yazılmamış kural haline gelmiş adeta. Oysa uzun vadede en çok kazandıran şey dürüstlük. Yine Yahudi bir amcam, Sabi Amca söylemişti: "Ticarette en büyük hile dürüstlüktür."

Perakendecilik yapan biriydi Sabi Amca. Bir gün dükkânında sohbet ediyorduk. Bir müşteri geldi. Bir ürün sordu. Almaya kararlı. Sabi Amca hemen ürünü verip parasını alabilecekken başladı ürünün negatif özelliklerini saymaya. Üründeki bütün kötü yanları anlattı. Öyle bir anlattı ki artık müşterinin almaya hevesi kalmadı, almadan oradan çıktı gitti. Dedim ki: "Sabi Amca, sen niye bunu böyle yaptın? Adam tam alacaktı oysa." Şöyle cevapladı: "Evladım, ticarette en büyük hile dürüstlüktür. Kim 50 bin lira kazanacakken burası sana uymaz alma der ve o parayı kaçırır? Bizim yıllardan beri başarılı olma nedenimiz bu. Ben şimdi bu adama bunları dedim, bundan dolayı da bu adam almadı ya, alsaydı eğer bir kez müşterim olacaktı ve bir günde bu adamı kaybedecektim. O kadar çok detay ve o kadar önemli bilgi verdim ki benden almamasına bile vesile oldum ve para kaybettim. Ama bunun sonucunda kimse piyasada bu kadar dürüst olmadığı, bu bilgiye de kimseden ulaşamayacağı için dönecek dolaşacak, 'Nasıl bir adammış ki, bu kadar parayı kaybetmeyi göze aldı. Ben bu adamla çalışmaya devam edeceğim,' diyecek ve gelecek," dedi. Sonra merak ettim tabii hikâyenin devamını. Nitekim aradan üç-dört ay geçtikten sonra o adam geri gelmiş, çok ciddi bir alışveriş yapmış Sabi Amca'dan ve alışveriş-

leri de yıllarca devam etti.

Burada anlatmaya çalıştığım şey şu: İnsanoğlu zaaflarla yaratılmıştır; hırslı olduğu, para ve güç çok hoşuna gittiği için frenlemek çok zordur. Bugün kim olsa tez zamanda cebine girecek paraya bakar, kendini frenlemekte zorlanır. Oysa böyle davranmak kısa vadeli yatırımdır. Bir kerelik yatırımdır. Belki tek seferde iyi bir para kazanırsınız, ama devamı gelmez. Fakat hayata uzun vadeli bakanlar, özellikle de iyi ticaret yapanlar ve büyük resmi, potansiyeli olan insanı görenler, bunu böyle yapıyor. Potansiyeli olan bir müşteriye bunu yaptığınızda bu öyle bir hile oluyor ki insanlar çarpılıyor. Müşteriler en çok buna çarpılıyor. Diyelim ki bugün siz bana bir ürün satacaksanız, ben de size bir milyon lira vereceğim. "Abi alma bunu ya, bu sana gitmez," derseniz ben de çarpılırım. Bu davranış sizi çarpıyor, bağlıyor, âşık ediyor; bunu yapabilmek önemli. Bunu kaç kişi yapabilir? Az kişi yapabilir. Ben de öyle adamları severim. Benim bir balıkçım vardır, hep ondan alışveriş yapardım. Neden mi? Çünkü o balıkçı bana şunu der: "Abi bu sana gelmez, bugün balık alma sen." Hem de balığın en pahalı zamanında. Ve ona sonsuz güvenirdim. Alma deyince almaz, şunu al deyince onu alırdım. "En büyük hile dürüstlük" derken kastettiğim bu işte. Bir başarı hilesi bu. Tok satıcı çünkü ve beni âşık ediyor, ben bu adamdan başkasına gidemem ki artık. Öbür tarafa gidiyorsun, "Abi bu balık da var, bu balık da var... Hepsi de yeni yakalandı, hepsi de olta balığı," diyor, ama öbürü de diyor ki: "Yok ya abi, vallahi sana gelmez." İşte bunu yapabilmek önemlidir.

Benim işim gayrimenkul ve ben de kendi işimde aynı biçimde davranıyorum: Diyelim başka bir emlakçı size 30 tane yer gösteriyor, arsa, burası çok prim yapacak, burası çok iyi diyor. Siz bana soruyorsunuz, ben de diyorum ki: "Vallahi abi size uygun bu ay hiçbir yer yok, belki bir dahaki ay çıkarsa çıkar." Belki müşteri ısrar ediyor: "Abi param var, bir milyon liram var. Yarın sabah bana al de alacağım, sana bağlıyım, cebine

50 bin lira gidecek," diyor. O 50 bin lira cebime girse fena mı olur? Belki daha iyi bir araba alacağım, belki yurtdışında güzel bir tatil yapmaya gideceğim, canım istiyor, nefsim istiyor, ama orada sınav başlıyor. Geceleyin oturup düşünüyorsunuz. Eşinizin istekleri var, çocuğunuz "Baba bana şunu al," diyor, arkadaş grubunuz "Şuraya tatile gidelim, hadi Galatasaray maçına gidelim," diyor. Belki nefsiniz sizi kandırabilir: "Yahu sat şu adama, al şu 50 bin lirayı, çocuğunu mutlu et, kendini mutlu et, karını mutlu et, sevgilini mutlu et," diyebilir. Ama öbür tarafta "Hayır," diyorsunuz, "ben uzun vadeli düşünüyorum. Bugün bu 50 bin lirayı almayacağım, o tatile gitmeyeceğim, ama adamı şaşırtacağım, çarpacağım, etkileyeceğim ve **elimde iyi bir yer yoksa o an hiçbir şey satmayacağım**, uzun vadede ben bu adamdan küçük küçük işler yaparak 10-10-10 bin, belki 100 bin lira kazanacağım, bir milyon kazanacağım." İşte insanları çarpan hile bu. Ama çok doğru ve etik bir hile. Hile diyoruz, ama esprili bir şey diye, metafor olsun diye öyle diyoruz. Bunu yaparak uzun vadede çok kazanabilirsiniz.

Bir başka örnek vereyim; çok iyi bir müşterim vardı, onu bir arkadaşla tanıştırdım. Müşteri milyonlarca lirası olan biri; bir emlakçı kardeşle tanıştırdım onu. Emlakçı kardeşim ona bir bilgi verdi; adamın milyonlarca lirası var, ama küçük bir parayla başlamak istedi. Küçük bir paraya bir yer sattı emlakçı kardeş adama. Adamın 10 milyonu varsa 80 bin liralık bir yerdi burası. Ama yerin detaylarıyla ilgili küçük bir hata yapmış –küçük değil bence büyük bir hata da neyse önemli değil– ama sonuçta bir hata var mı var, bir yalan var mı var. Yani sinek de küçüktür, ama mide bulandırır. Ben bu arkadaşa söyledim, "Bu adam çok değerli bir adam, çok parası var. Bu adamı üzmememiz lazım, titiz bir adam. Bu yalan küçük bir yalan, ama mide bulandırır, lütfen doğruyu eksiksiz söyle," dedim. Orada yerle ilgili küçük bir detayı atlamış, ölümcül bir hata değil, ama o adam bir daha onunla çalışmak istemedi ve bana dedi ki: "Mert, senin benimle tanıştırdığın adam o kadar aptal

bir adammış ki ben 10 milyonluk, 20 milyonluk adamım. Benden belki her yıl bir milyon lira para kazanma şansı vardı. Ama o kadar vizyonsuz, o kadar çapsız, o kadar kısa vadeli düşündü ki! 80 bin liralık işten kazanacağı beş bin lira. Bu beş bin lirayı alıp pavyonda yemek onu tatmin etti. Beş bin lirayı pavyonda yemek için benim gibi bir adamı kaçırdı." İşte vizyon budur, ticarette dürüstlük budur. Ticarette en büyük hileyi yapsaydı, Sabi Amcamın dediğini yapsaydı, "Abi bu 80 bin liralık yer sana gelmez, almayalım," deseydi bugün dostlukları devam ediyor olacaktı ve her yıl bir milyon lira kazanıyor olacaktı. Ne mi oldu emlakçı kardeşe? Tahmin edersiniz aslında. Şu an işsiz güçsüz, dükkânı kapatmak zorunda kaldı. Bu tip işlerin sonu hep böyle olur. Kısa vadede beş bin lira kazanırsınız, uzun vadede milyonları kaybedersiniz. Belki herkese aynı davranılmayabilir, etik olarak öyle davranmak lazım, ama en azından ticaret yapanların biraz vizyon sahibi olup bu tip potansiyeli olan insanlara böyle davranması gerekir.

# "Don't Be Shy Give It A Try"

Başlıktaki sözün Türkçesi şu: Utangaç olma, bir dene! Denemeden hiçbir şey olmuyor. Bazı üst düzey müşteriler, üst düzey insanlar, sanatçılar vardır, kendi çevrelerindeki insanlardan bıkmışlardır, bazen başka bir şeyden kırılmışlardır, bazen talih onları sizin karşınıza çıkarır, ama siz şöyle düşünürsünüz: "Yahu koskoca futbolcu, koskoca sanatçı, koskoca bilmem kim, benimle mi çalışacak?" Bunun bir başka versiyonu da şudur: "Bu kadar güzel, bu kadar popüler kız benimle mi görüşecek?" Hayat öyle bir şey değil arkadaşlar! Kimin kimde ne bulacağı, kimden ne alacağı, ne vereceği belli değil.

O yüzden denemeniz lazım. Bu yüzden "Don't be shy give it a try" diyoruz, "Utangaç olma, bir dene." Elbette bu her zaman olmaz. Belki %95'inde olmaz. Bugün ben çok ünlü bir sanatçıya desem ki: "Size bir iş yapacağım, inanılmaz bir fırsat sunuyorum," bana diyebilir ki: "Size hayatta başarılar, benim danışmanlarım var." Ama içlerinden bir ya da iki tanesi de olumlu geri dönüş yapar. Belki o danışmanından ya da çalışanından kazık yemiştir, bir hatasını yakalamıştır. Bu şansı yakalamanın tek bir kuralı var, hiç durmadan denemek! Şimdi buna bir örnek vereceğim:

Çok hayran olduğum bir ünlüyü bir gün televizyon programında gördüm. O güne dek işleri büyütmek adına yaklaşık bin kişiye mesaj atmıştım, hiçbiri dönmemişti. Bin birinci mesajımı o ünlüye attım, telefona asistanı çıktı, "Tamam, kardeşim hadi atla gel," dedi. Atladım gittim yanına, adam beni çok sevdi. Ve beni denemek için bir fırsat verdi. Ben bu verilen fırsatı çok iyi değerlendirdim. Sonra bir iş daha yaptık, sonra bir iş daha, şimdi can dostu olduk; artık çok çok büyük işlerini yapabiliyorum. Ama ben o gün buna cesaret etmeseydim "Yahu koskoca adam, bana mı iş verecek? Kim bilir etrafında kimler var, ben kimim ki?" deseydim bugün o adamla o işi yapamıyor olacaktım. Aynı şekilde daha önce anlattığım gibi bu hayalimden en yakın arkadaşıma bahsetseydim o da "Hayatta olmaz, o seninle çalışmaz, o tip adamlar sana bakar mı? O telefonunu bile açmaz. Açsa da yapamazsın, yapsan da batırırsın," deseydi yine cesaret edemeyecektim. Bir, hiç umursamadım; ikincisi de denedim. Bununla ilgili çok örnek verebilirim size. Bir sürü büyük şirketin kuruluşu böyle hikâyelerle doludur. Tek mesele insanlar denemiyorlar, deneyecek cesaretleri yok. Bir sürü büyük aşkın da, kadın-erkek ilişkisinin de başlangıcında böyle hikâyeler vardır. Bunu öyle çok duyuyorum ki, arkadaşlarımla böyle sohbetleri çok yapıyoruz. O kız ondan çok hoşlanıyormuş, çocuk da ondan çok hoşlanıyormuş, ama hayat boyu birbirleriyle konuşamamış-

lar, haliyle şu an bambaşka hayattalar ve ikisi de o kadar mutlu değil. Aslında tek yapmaları gereken "Don't be shy give it a try" demeleri. Ne olacak ya, gideyim konuşayım. Olmasa ne olacak? Benim için bir şeyi denedikten sonra olmaması da bir o kadar önemlidir. Moralimi bozmam ve yine iyi tarafından bakmaya çalışırım: "Allah benim bunu yapmamı nasip etmemiş," derim. Aynı şey şu anda okumakta olduğunuz kitabım için de geçerli. "Sen doçent misin, ne kitabı yazacaksın?" diyenlere inat yazıyorum, siz de okuduğunuza göre başarılı olmuşum bence. Öbür türlü hayat boyu dertlenecek, 75 yaşına geldiğimde "Yahu keşke o kitabı yazsaydım," diyecektim.

**"Biri size yapamayacağınız bir iş teklif ettiğinde önce kabul edin, sonra nasıl yapacağınıza bakın."**

Bu benim çok sevdiğim bir kuraldır. Ve inanır mısınız, bence bu her iş için geçerli, elbette ahlakdışı ve belalı işler dışında. Niye? Anlatayım (bu da yine büyük bir işadamından öğrendiğim bir şeydir). Ben 28-29 yaşlarında iyi bir şirkette hasbelkader çalışırken çok daha büyük bir şirketten çok iyi bir pozisyon teklifi geldi. Çok iyi de bir para teklif ettiler, beş bin dolar civarı para vereceklerdi bana, satış müdürü olacaktım. 29 yaşındaydım ve şirkette 29 yaşında satış müdürü yoktu. Benim öyle müthiş bir eğitimim yoktu, oradakiler genelde ODTÜ, Boğaziçi falan filan okullarından mezun, ben ise İstanbul Üniversitesi, biraz daha orta segment bir tiptim. Kendimi hiçbir zaman süper eğitimli görmüyorum, ortalama bir insanım. Ve bu pozisyon bu kadar insanın içinden bana verilecekti ve bir sürü eksiğim vardı benim biliyordum, yani beceremeyeceğim şeyler de olacaktı. Daha önce hiç ekip yönetmemiştim falan filan. Kalktım her zaman fikrini aldığım Bernard Amca'ya gittim ve böyle böyle dedim.

Dedi ki: "Sana çok güzel bir teklif gelmiş, burada yapacağın şey belli."

"Ama ben bunu yapamam. Başarısız olurum, öyle bir eğitimim yok ki," dedim.

O da bana dedi ki: "Hayatında her zaman böyle bir teklif geldiğinde ilk önce kabul et, sonra nasıl yapacağını araştır, bul. Çünkü eğer sen bunu yapmazsan emin ol, o sınava veya mülakata girenlerden en az üç-dört kişi seninle aynı seviyede olmasına rağmen, 'Ben bunu yaparım,' diyecekler ve onlar o işi alacaklar. Onlar da sonradan öğrenecekler ve belki senin kadar yapamayacaklar. Ama almış olacaklar işi. Dolayısıyla senin o adamları elemen için tatlı tatlı bu özgüveni sergilemen lazım."

Sahiden de bana sorduklarında ben de "Yaparım tabii, daha önce şunu şöyle yaptım, bunu böyle yaptım, tam yapamadım," diyerek ve güzel bir şekilde durumumu anlatarak kabul ettim. Çok zorlandım; zorlanmak da önemli; zorlanırken konfor alanından çıktım; ekip yönetmenin zorluklarını yaşadım; insan yönetmenin zorluklarına baktım, araştırdım ve bunun sonunda da 29 yaşında başarılı bir satış müdürü oldum ve o dönem iyi paralar kazandım; o kazandığım paraları da diğer bölümlerde anlattığım gibi iyi yatırımlara yatırdım ve katladım. Ama Bernard Amca'dan bu bilgece sözleri duymamış olsam orada öyle yapmayabilirdim.

Bir akrabam var, öz akrabam, benden çok daha iyi eğitim almış, Boğaziçi üzerine bilmem nerelerde mastır filan yapmış, herkesin dâhi, *genius* dediği bir adam. O da bir teklif aldı. Ama benden daha farklı davrandı. Ben Bernard Amcamın dediği gibi biraz daha özgüvenli ve esnek davrandım. Hatta belki biraz beyaz yalanlar da söyledim, "Yapabilirim, yaptım," dedim; bunu da itiraf ederim, utanmaya hiç gerek yok. Bazen beyaz yalanlar gerekiyor hayatta, bunun altını çizelim. Bazen tatlı yalanlar gerekiyor. Ama o akrabam, böyle inanılmaz bir pozisyon teklifi geldiğinde dedi ki: "Ben daha bu pozisyon için hazır değilim. Eğitimim var ama tecrübem yok." Yaptığı belki doğru bir şeydi. Ama bunu söyleyerek karşı tarafa bunu yapamayacağını hissettirdi, istemedi de. Nitekim o pozisyonu alamadı ve 10 yıl sonra da hâlâ o pozisyona gelebilmiş değildi.

# Postacı Kapıyı İki Kere Çalar, ama Üçüncüyü Çalmaz

Şimdi buradan bakınca benim yaptığım doğruydu diye düşünüyorum. Ben 29 yaşında o pozisyona gelmiştim, o benden kaç kat iyi eğitimli olmasına rağmen o pozisyona gelemedi. Peki buradan çıkaracağımız ders nedir? Bernard Amca'nın da dediği gibi o fırsat bazen size gelir. Bu fırsat geldiğinde postacı kapıyı çok çalmıyor, iki kez çalıyor, üçüncü kez çalmayacak. Bu fırsat birinci veya ikinci kez çaldığında sizin, "Ay ben şu an hazır değilim, biraz daha toplanayım, biraz daha gelişeyim" deme şansınız yok. Fırsat geldiğinde onu dört kolla yakalamanız ve işin içine girdikten sonra nasıl yapacağınıza bakmanız lazım. Çünkü bazen çok iyi öğrenmiş olan değil çok iyi adapte olan kazanır. Esnek olan kazanır. Ben kabul etmesem diğer adaylardan biri kabul edecekti ve o işi yine başaracaktı, yapacaktı. Dolayısıyla rakiplerinizi elemek için mutlaka bunu böyle yapmanız lazım. Bu da iyi bir ders oldu bana.

# Gerçek Zenginler Gösteriş Yapmaz, Zengin Olamayanlar Yapar

İşim nedeniyle çok fazla varlıklı, üst düzey zenginle beraberim ve yıllardan beridir gözlemlediğim bir şey var: Böyle insanlar, soylu ve zengin bir aileden geliyorlarsa, geçmişten zenginlerse, bir kısmı belki nazardan, bir kısmı daha farklı korkularından dolayı, bir kısmı Türkiye'de ya da dünyada bir grup insanı rahatsız etmemek adına göze batmamak için olduğundan daha mütevazı görünüyorlar ve zenginliklerini göstermek istemiyorlar. Söylediğimi duyunca şaşıracaksınız belki, ama şu anda Türkiye'nin en zengin 50 ailesinden birinin tepesindeki kişinin kolunda 100 dolarlık bir saat var. Swatch kullanıyor, gözümle gördüm ve hiç şaşırmadım, çok da hoşuma gitti adamın tarzı. İstese 150 bin dolarlık, bir milyon dolarlık saat alır mı alır! Kullanır mı kullanır! Ama yapmıyor. Herkes böyledir, demiyorum, ama bence bu çok çarpıcı bir örnekti. Ama sonradan görmeyseniz hiç düşünmeden alır takarsınız 150 bin dolarlık saati! Buna İngilizcede *new money* diyorlar. Biraz sonradan görme, sonradan para yapmış kişileri anlatmak için. Bu gösterme merakı biraz da Ortadoğu kafası. Ortadoğu'da zaten çok var bu gösteriş merakı, ama maalesef Türkiye'de ve dünyada da var tabii. Hatta bu durumun siyahilerdeki versiyonuna da *zengin siyahi sendromu* deniliyor. Bir yerde zengin siyahi sendromu denir, bir yerde Ortadoğu kafası denir, bir sürü isim konulmuş. Aslında bu durumu da yargılamıyorum, anlıyorum. Yıllarca fakirlik içinde yaşadıktan sonra paraya kavuşunca, zenginleştiğinde adam geçmiş hayatının intikamını almak istiyor. O hayatın intikamını nasıl alacak?

Yıllarca yaşadığı o fakirliği silmek ister gibi artık ben zenginim diye göstermek istiyor, üzerinde yazıyor yani: "Ben zenginim kardeşim." Öyle bir tişört giyiyor ki bağırıyor resmen ben zenginim diye. Öyle bir araba kullanıyor ki ben zenginim diye çığlık atıyor. Öyle bir evde oturuyor ki ben zenginim diye pankart açmış adeta. Dolayısıyla bu yeni zenginlerin, sonradan görme insanların yaptığı bir şeydir.

Size gerçek zenginlerin duruşunu anlattım ki fikir versin. Bence bu gösterme merakına da çok heveslenmemeli; para kazandığımızda bizim de bu tuzaklara düşmememiz lazım. Hep söylediğim gibi bu noktaya gelirsek yarın öbür gün tüketimimiz artar; tüketimimiz artarsa borçlanırız; borçlanırsak da zero etkisinde olduğu gibi yine parasız ve sisteme köle oluruz. O yüzden evet, kolay değildir. Benim için de kolay olmadı, örneğin 27 yaşına kadar arabam olmadı. 27 yaşından sonra da şirket arabam oldu. Kendi arabamı 37 yaşında aldım. 37 yaşına kadar kendi paramla araba almamış bir adam olarak ben de çok lüks bir araba alayım, bütün arkadaşlarım, bütün mahalle onu görsün isterdim. Bu normal, nefis bunu ister, çünkü zamanında yaşadığınız fakirlik ve zor yılların intikamını, psikolojik intikamını almak istiyorsunuz. Ama buna kanarsak işte o adamlara döneriz, sisteme köle oluruz. Orada yine aklımızı kullanmamız lazım.

Yine Türkiye'nin sayılı zenginlerinden bir abimizi tanımıştım. Sıradan, orta halli geliri olan birinin kullanacağı bir araba kullanıyordu. Hani dedim ya "Don't be shy give it a try" diye. Utanma sor, dedim kendi kendime. Utanmam, gider sorarım, çünkü herkesten bir şey öğrenmek istiyorum.

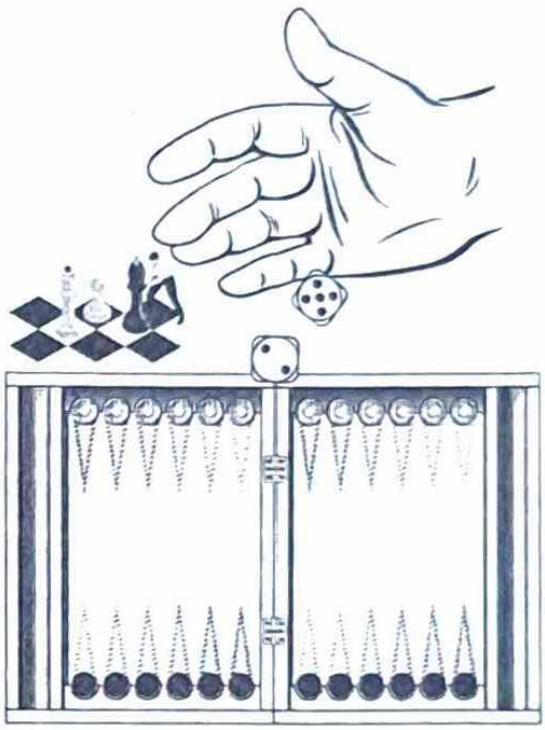
Dedim ki: "Abi bu kadar zenginsin, niye bu arabayı kullanıyorsun?"

Şöyle cevapladı: "Ben arabaya para vermem, arabaya para vermek boş iş, cahil adam işi. Ben uçağa para veririm."

Bakar mısınız vizyona! Bu bir vizyondur. Uçak alma vizyonu, spor kulübü alma vizyonu. Dolayısıyla bu tip zengin

olmak, bunun gibi bir vizyon sahibi olmak lazım. Tabii kolay değil her zaman, kitabın başından beri bunu anlattım. İçimizde zaaflar, doyurulmamış zaaflar var, tüket diyen, harca diyen, göster diyen, hava at diyen, gerekirse insanları ez diyen, hatalı işler de olsa daha çok kazan diyen, yalan söyle ve insanları kandır diyen. Bir tarafta da doğru var. Bu doğru, ahlak doğrusunun yanında ticaretin de doğrusu aynı zamanda; ticaretin doğrusu ve ahlakın doğrusu aynı şey aslında. Bunu yaptığımızda uzun vadede başarılı oluyoruz. Burada uzun vade ile kısa vade arasında bir savaş var, ama bizim tercihimizi uzun vadeden yana kullanmamız şart.

# Hayat Satranç Değil Tavladır



Bazı insanlar, özellikle çok başarılı olmuş, sonradan görme ve biraz da egosu yüksek olanlar şunu diyor: "Ben çok zekiydim, çok başarılı oldum, her şeyi kendim yaptım, hayatta şans

diye bir şey yoktur, şansını insan kendi yaratır." Ben buna katılmıyorum, bu tam bir palavra bana sorarsanız. Hayat satranç olsa bu doğru, yani her şeyi siz zekânızla yapıyor olsanız, kader, kısmet, şans faktörü olmasa dediğiniz doğru. Ama hayır, hayat satranç değildir; hayat tavladır. Tavla nedir? Zekânız olacak, iyi oynayacaksınız, kapılarınızı kapatacaksınız. Ama bazen de kapılarınızı ne kadar iyi kapatsanız, mükemmel oynasanız da adam bir gelir iki tane 6-6 atar, sizi geçer gider, çünkü şans faktörü de vardır. Bunu nereden örneklendiriyorum? Sabancı'nın bir kitabından.

Sakıp Sabancı kitabında anlatıyor: "Bir arkadaşım var, onunla iş kuruyoruz. Birinci işi kuruyoruz batıyor. 10 tane ortağım var, ama bu adamla iş kuruyorum batıyor. İkinci işi kuruyorum yine batıyor; üçüncü işi kuruyorum yine batıyor. En sonunda diyorum ki: Seninle iş kurmuyoruz, senin kaderin, kısmetin kapalı kardeşim. Ne kadar istiyorsan sana para vereyim, ama sen benimle ortak olma."

Ben buna çok inanıyorum; bazı insanların gerçekten kaderi, kısmeti daha kapalı olabilir. Zamanla açılacak olabilir, hiç açılmayacak diye de düşünmemek lazım. Ama hayatta herkes aynı şekilde çalışarak, aynı zekâya sahip olarak aynı başarıya sahip olamaz. Bazı insanların rızkı daha fazladır, bazı insanın daha azdır.

Hayat bazen o tavladaki gibi size 6-6 attırabiliyor. O yüzden, ben çok denedim, her şeyi yaptım, o benim kadar yapmadı, ama beni geçti demeyin. Olabilir, doğuştan herkes eşit değil ki; kimi çok güzel doğuyor, kimi çok çirkin doğuyor; kimi çok zeki doğuyor, kimi daha normal zekâda doğuyor; kiminin karşısına bir fırsat geliyor, kiminin gelmiyor. Biz bunlardan sorumlu değiliz. Hayat tavladır, satranç değildir. Biz neden sorumluyuz? Önümüze gelen zarları iyi kullanmaktan sorumluyuz. Yani mesela ben Amerika'da doğsaydım belki Donald Trump olmuştum, belki dünyanın en büyük fon yöneticisi olmuştum, belki de Warren Buffett olmuştum. Ama ben Türkiye'de doğdum, bu kadar olabiliyorum; bu ailede doğdum, bu kadar olabiliyorum. Bugün iki-üç hata yapma şansım

olsaydı belki bilmem kaç milyon doların sahibi olacaktım ya da 50 milyon dolarlık şirket kurmuş olacaktım; ama önemli olan kendi imkânlarınla yapmak.

Hayatta doğruyu yapmanız lazım, ama zarın da iyi gelmesi lazım. Zar kötü geldiğinde de öyle bir tedbir alacaksınız ki kapılarınız kapalı olacak; batmamanız lazım, yok olmamanız lazım. Ama satrançta ne var? Çok zekiyseniz çok başarılısınızdır, iyiyseniz siz yenersiniz. Burada öyle değil; hamleniz iyi olacak, ama zar da iyi olacak. Peki zar kötü diye pes mi edeceğiz? Hayır! Gelmediği zaman da pes etmemek lazım, bir dahakini beklemek lazım. Hiç gelmiyorsa da enseyi karartmadan rızkım bu kadarmış, kaderim bu kadarmış, deyip üzülmeden kendi sınırlarınız içinde mutlu olmanız lazım.

## Karşınızdaki İnsanı Yüceltin, İyi Çalışanları Ödüllendirin, Kendinize Gereksiz Rakip Yaratmayın

Etrafınızdaki insanların da sizinle beraber yükselip başarılı olmasına vesile olun ve korkmayın. Yani adamda potansiyel var, ama bu potansiyelin ortaya çıkmasını sağlayacak atmosfer yok. Ben bunu çok gördüm. Bir şirkete girmiştim mesela, inanılmaz da başarılıydım. Ama patron öyle bir patrondu ki devamlı bizim kazancımızı kesmeye kalkıyordu; gözümün önünde milyonlar akıyor ve ben orada üç kuruş para alıyordum. Bir noktadan sonra bu beni çıldırtmaya başladı; ben buna karşıyım dedim ve ayrıldım. Şimdi o adam beni orada

yüceltseydi belki de oradan ayrılmaz, tüm potansiyelimi, emeğimi orayı güçlendirmeye harcardım. Çalışanı da güzel tutmak önemli. Potansiyeli olan insanı, çalışanını yüceltebilmek lazım, adam yükseltmeyi bilmek lazım. Diyelim ki adam işini çok iyi yapıyor, o ağlamadan, o sormadan ona şunu demelisiniz: "Seni %2'den %5'e çıkarıyorum, çünkü sen işini mükemmel yapıyorsun." Bunu dediğinizde o insanın size sadakati artar; o insan size daha çok kazandırmak için hırslanır; o insan sizinle daha çok yol yürür. Bunu yapmazsanız günün sonunda o insan oradan ayrılır, çünkü insanoğlu zaaflarına rağmen rasyonel de bir varlıktır; çıkıp gider, kendi işini kurar ve sizin rakibiniz olur. Ben eğer bir adamda potansiyel görüyorsam o kişiyi yüceltecek ve yükseltecek maddi manevi her şeyi yapmaya çalışırım. Bunu yapmazsanız hata edeceğinizi de gördüm. Kendi hikâyemden gördüm bunu. Motive olmadığım yerde neden durmadığımı gördüm. Beni kazanabilecekken uzaklaştıranları gördüm.

Tek mesele para da değil. Mesela parası fena değildir, veriyorsunuzdur, ama o adam duygusal olarak yüceltilmek de ister. Onu alır hafta sonu yemeğe götürürsünüz, arkadaş olursunuz, dostluk kurarsınız veyahut da dediğim gibi takdir edersiniz, bir plaket, bir ödül verirsiniz. Bu, herkese göre değişir, çünkü kimi insan parayla değil duygularla beslenir. Ama önemli olan o adamın ya da o insanın sadakatini kazanmak. Patron da olsanız, üst düzey yönetici de olsanız altınızdaki insanın sadakatini kazanmanız lazım.

Yıllar önce global bir şirkette çalışıyordum ve satışta çok başarılıydım, ama bütün operasyonu yapan bir çocuk vardı, bütün yükümü o çekiyordu. Hiç mecburiyetim yoktu, ama her işten sonra Allah senden razı olsun, derdim. Hastalanırdı, evine giderdim. Bazı günler işi olurdu, kendi şahsi arabamı verirdim; bazı günler alırdım yemeğe götürürdüm; bir dostluk kurmuştum onunla ve bonus aldığımda hiçbir mecburiyetim olmadığı halde o bonusu paylaşırdım. Bunları yapmak gibi bir mecburiyetim yoktu, ama bu tavrım onun benimle kendini bir

hissetmesine neden olurdu; beraber yükselirdik, beraber yücelirdik. Dolayısıyla insanoğlu rasyonel bir canlı; mutlu olacağı, huzurlu olacağı ve çıkarının emrettiği yere doğru gider. Bu yüzden de diyorum ki insanları, işinde iyi olan insanları maddi manevi yükseltmemiz lazım. O arkadaş yükselirse bana yaptığı işi de en iyi şekilde yapmaya başlıyor. 5.45'te çıkabilirken çıkmıyor, 6.30'da, 7'de çıkıyor. Ben biraz da bu aidiyet hissi nedeniyle, o 6.30-7'de çıktığı için böyle başarılı oldum. Ama ben ona "Senin görevin bu kardeşim, yapmak zorundasın!" deseydim o 5.45'te çıkacaktı ve ben bu kadar başarılı olamayacaktım; sistem bu.

# Neye Yatırım Yapalım ya da Zenginler En Çok Neye Yatırım Yaparak Para Kazanıyorlar?

## Arsa

Uzun vadede gösteriyor ki hem dünyada hem Türkiye'de bütün zenginler en büyük parayı toprak yatırımından kazanmışlar, o yüzden de "toprak zengini" diye bir kavram var. Türkiye'de çoğu zenginin zenginlik kaynağı topraktır. Hatta çoğu şirket battığında, tekstil şirketi olsun bilmem ne olsun battığında genelde ayakta kalanlar köşeye toprak yatırımı yapanlar veya gayrimenkul alanlardır. Batan şirketlerin hikâyelerine bakabilirsiniz; belki o batan şirketlerin şu anda normal işleri iptal olmuş, durmuştur, ama arsalarını veya fabrikala-

rının olduğu arazileri birer değere, kaynağa dönüştürmüşlerdir. Zamanında Esenyurt'ta, Pendik'te, Çatalca'da, Silivri'de fabrika olan yerler, araziler şu anda apartman veya villalarla dolmuş durumda; kendi sektörleri darbe alsa bile hayatları, yedi sülalelerinin hayatları kurtuldu. Çünkü toprağa da yatırım yaptılar. Ama bunu yapmayan, kazanırken doldurmayan, kazanırken sadece ticarete odaklanan, varlığını arsaya, araziye bölmeyen bu işler bir gün bittiğinde, patladığında batmış oluyor. Dolayısıyla burada en büyük ders toprağa yatırım yapmayı unutmamak. En büyük zenginlerde de bunu gözlemliyorum zaten. Kendi hayatımda da tatbik ettim. Nasıl mı tatbik ettim? Zaten anlatmıştım. Maaşlı çalışırken küçük küçük paralar kazanıyor olsam da gittim Gebze'de dağın başında bir yer aldım. Üç bin dolara aldığım yeri beş yıl sonra 30 bin dolara sattım. Bugün dursaydı yedi milyon dolardı.

Size önceki sayfalarda anlattığım klasik borsa dersini burada da alıyoruz. Bir işte küçük bir yaşta hata yaparsanız ve bunu tecrübe ederseniz bundan sonra neyi yapmamanız gerektiğini anlıyorsunuz. Şu anda 40'lı yaşlardaki bir sürü insan "Acaba arsa alsam para kazanır mıyım?" diyor, korku duyuyor. Ben zamanında yaşadığım bu deneyimle adım gibi biliyorum ki toprak dağ başında da olsa vakti gelince kendini misli misli katlıyor.

20 yaşında da bunu yaptım, 25'te de. Arkadaşlarım kazandıklarını, bonuslarını güzel kıyafetlere, yurtdışı tatillerine harcarken ben arsa aldım, toprak aldım. Peki ne kazandım? Çok ciddi paralar kazandım ve kendimi erken emekli ettim. En önemlisi ise finansal özgürlüğüme kavuştum. Sistemden çıkış pasaportumu kazandım. Kabul edeyim, talihim de yardımcı oldu. Şanslıydım. Şansım neydi derseniz biraz şeytan tüyü, biraz meraklı olmak, biraz da bu belli seviyedeki insanlara kendimi sevdirerek onlardan doğru bilgi almak diyebilirim. Bazen benimle bilgeliklerini paylaştılar, bazen de nerede ne olacağını tahmin edenler, işi bilenler söylediler. Biz şurada

yer alıyoruz gel sen de al, dediler. Ben de onların fikirlerine önem verip bu riskleri alabildim. Çünkü riske girecek bütçem vardı. Çünkü herkes parasını tatilde, yeni bir araba almak için yerken ben yatırıma odaklanmıştım.

## Bitcoin

Bitcoin yeni çıkan bir kavram. Yeni çıktığı için de şu an geleceğiyle ilgili yorum yapmak çok kolay değil. Herkesin bir yorumu var. Kimi çok iyi olacak diyor, kimi balon diyor. Aslında bu konuda çok yorum yapmak istememekle beraber yine basit, genel mantığıyla bir şeyler söyleyebilirim. Ben sonuca değil aradaki nüanslara önem veriyorum, yani Bitcoin olması veya bilmem ne coin olması önemli değil bizim için. Bizim için önemli olan yatırım mantığımız ne? Sepet yapmak. Sepet içinde hepsi olması lazım ve arada mutlaka yanılacaksınız, bunu da kabul etmek lazım. Belki arada Bitcoin süper de olabilir, süper diyeceksiniz; belki Bitcoin kötü de olabilir, Bitcoin kötü diyeceksiniz. Bunları belirlememiz, son tahlilde kaybetmememiz için ne yapmamız lazım? Sepetin içinde bu tür coinlerin de olması lazım. Bitcoin'ler şu anda çok riskli, hele bazı alt coinler var, onlar çok daha riskli. Onların geleceği biraz kumarhanelere dönmüş durumda. İnsanlar artık gün içinde al sat yaparak para kazanmaya çalışırken çok büyük paralar da kaybediyorlar, çünkü burada da aynı borsadaki gibi birileri spekülasyon yapıyor.

Bir coin düşünün. Bu coin'den 10 bin tane var. Bu arada şimdi söyleyeceklerim çok ilginç, ama coin için de, arazi için de, hisse senedi için de geçerli. Hiçbir şey fark etmiyor. Matematik aynı. Ne dedik, bu coin'den 10 bin tane var ya, bu adamlar buna Elon Musk dersin, Mert dersin, bilmem kim dersin. 9 bin 500'ünü kimsenin haberi yokken, hiçbir yerde bilinmezken topluyorlar, tık tık tık alıyorlar iki liraya. Bu arsada da aynıdır, net söylüyorum. Sizin haberiniz olmadan Arnavutköy'den iki-üç liradan toplanır arsalar, sonra yavaş yavaş mal

kalmaz piyasada. Beş tane mal kaldı piyasada. Beş tane mal kalınca normal tüketici gelmeye başlar, fiyat artmaya başlar. Bu arada medya burada da kullanılır; sosyal medya, fenomenler, öbüründe normal geleneksel medya, ünlüler, diğer işlerde kanaat önderleri bilerek veya bilmeyerek işte giderler orada o coin'i alıyoruz, coin'i aldık demeye başlarlar. Konuşulmaya başlar; fısıltılarla küçük küçük tüyolar gelir; Telegram hesapları var, oradan gelir teknolojiyle. Eskiden bu yoktu, gazetelerde haber çıkardı profesör bilmem kim oradan arsa aldı diye. O profesöre 100 liralık arsa veriyorlar, ama evvelden beş liraya almışlar. Böyle şeyler yapıyor, takır takır takır satmaya başlıyorlar; medyada acayip şekilde haberler çıkmaya başlıyor, "O da aldı, bu da aldı" şeklinde. Sonuçta ne oluyor? İster arsa, ister coin, ister hisse senedi olsun, uçmaya başlıyor. Derken yatırımcı bana geliyor. Bakın en kritik noktaya geliyorum, burası çok önemli. Beni arıyor, diyor ki: "Abi, böyle bir şey varmış, 80 liraya, alalım mı? Çok önemli bir fenomen söyledi, çok önemli bir gazeteci söyledi. Haber geldi." Şimdi uçuşa geçmiş olan o şeyin –arsa, coin, hisse senedi– grafiğine bakıyorsunuz, üç yıl boyunca, beş yıl boyunca üç lirada durmuş, birdenbire 80'e çıkmış, adeta roket olmuş. Hatta yükselirken biraz da yorulmuş ki 80 lirada yataya girmiş. Ve Allah'ın işine bak ki tam da o sırada size haber gelmiş! Ben de diyorum ki: Bakın çocuklar, burada dağıtım oluyor, dikkat edin. Çünkü size gelen bu kadar habere göre, deli gibi almanıza rağmen gitmiyor veya çok az gidiyor. Eskiden böyle gitmezdi," diyorum. İşlem hacmi de artmaya başlıyor. Ve burada çok mağduriyet oluyor. Ben dedikten sonra da mutlaka bir %10-20'de gidiyor; herhalde ben yanılıyorum, diyorum; bana mesajlar atıyorlar: "Abi bak sen alma dedin biz aldık, 82'den 88 oldu şimdi, bir o kadar daha alıyoruz." Hemen de bitmez o gaz. Çünkü malı bitirmiyorlar.

Şimdi sorarım bu özel bilgi alan arkadaşlara: Niye üç lirayken size o haber gelmedi kardeşim? Niye o zaman haberiniz

yoktu? 80 liradan alıyor, ben alma dememe rağmen alıyor, hatta biraz da kazanıyor. Belki bana güveni de kalmıyor, bu sefer sen yanıldın diyor. 88, 89, 90... Derken kötü haber geliyor! Mutlaka da çıkar o kötü haber. Aldığınız coin'in değeri inanılmaz şekilde düşüyor; yakın zamandaki, 20 binde olduğu gibi inanılmaz şekilde zarar ediyor. Ben yine size hisse senetlerini referans vererek anlatayım. Çünkü henüz coin'ler üzerine yazılan çizilen pek bir kitap yok. Coin'lerle ilgili kapsamlı bir tarihçe de oluşmuş değil. Ama hisse senetlerinin geçmiş tarihçelerine bakarsanız aynı matematiğin coin'ler için de geçerli olduğunu görürsünüz.

Geçenlerde bir telefon geldi yine. Arkadaşım. Devlette çok üst düzey birinin güya arkadaşıymış. O arıyor beni, diyor ki: "Abi, şu abim, ismini de vermeyeyim şu hisse senedini alıyor, herkes topluyormuş, uçacak diyor, altından elmas madeni çıkacak diyor." Bakayım şuna dedim. Hiç şaşırtmadı, yine aynı şekilde baktım uçmuş gitmiş. Arkadaşıma "Abi," diyorum, "ne olur dikkat et. Burada bir şey var." İşte o yüzden bu grafikleri okumak, finansal okuryazarlık çok önemli. Tamam, herkes bilanço okumayabilir, ama bir bilançosuna bakacaksınız, ikinci olarak da grafiğine bakacaksınız. Bilanço yoksa grafiğine bakacaksınız. Fiyatlar böyle belirleniyor işte.

Bitcoin için şu an o kadar kolay değil, ama ilk çıktığında o kadar sığdı ki piyasalar; şu an diğer enstrümanlarda, şimdi bir Shiba diyorlar bilmem ne diyorlar, o kadar basit ki oynamak. Elon Musk dediğin adam veya serveti ülkeler satın alacak adam o servetin minicik bir kısmıyla çok da güzel yapar bu manipülasyonu. İsterse zirveye de çıkarır. Ayşe Teyzeler, Fatma Nineler, çocuklar ve gençler de anlasın diye böyle anlatıyorum. Herkes bir heves ediyor. Bakın size kesin bir şekilde söyleyeyim, ancak ve ancak dikkatli olarak para kazanabilirsiniz. Gelin burada kötü senaryo kuralım, şeytanın avukatı olalım. Nasıl kazanacağınıza dikkat etmezseniz de başınıza şu gelebiliyor: Bende var bir milyon, sizde var bir milyon. Her-

kesten bir milyon alıyoruz, dört milyonu topluyoruz. Bir tane coin buluyoruz, başlıyoruz piyasadan toplamaya. Piyasada mal kalmıyor zaten. Toplamda beş milyonluk coin var, 4.5'ini biz almışız. Ondan sonra onu yukarıya çıkarmaya başladık mı artık o coin'i her gün haberlerde görüyorsunuz; ilk önce inanmıyorsunuz, sonra acaba mı diyorsunuz. Sonra birbirinden güzel haberler medyada pompalanmaya, senin de algıların değişmeye başlıyor.

Şimdi en özet haliyle, halk diliyle anlatayım. Coin'ler bir yatırım aracı, bu kesin. Alıp tutmak mantıklı mı, doğru fiyattan olursa kesin. Ama doğru fiyatı belirleyen nedir? Doğru fiyatı belirleyen arz-taleptir. O teknik analiz dediğimiz grafiklerdeki tepe ve dip noktalarının arası inanılmaz açıldıysa, %1000 arttıysa bir korkun, lütfen bir korkun derim. Bir fenomen söyledi, bir siyasetçi tüyo verdi diye şey yapmayın. Çünkü henüz bu işlerin bir regülasyonu yok. Ama buna çok dikkat edersek, doğru fiyatlarsak, doğru fiyattan satarsak para var gerçekten.

Başta da söylediğim gibi sepet yapacaksınız. Hem coin'lerde hem diğer piyasalarda. Hepsini tek yere koyma riskine girmeyeceksiniz, çünkü bir anda ters durum olduğunda her şey kötü gider.

Coin'lerde de mantık aynı. Lütfen panik yapmadan, sakin sakin inceleyin. Tepedeyken çok acele etmeden, heyecan yapmadan bir grafiğine bakın. Mantıklı geliyorsa alın, ama herkes konuşuyor, herkes alıyor oltasına da gelmeyin.

Bir şeyin değerinin çok olması da yeterli değil arkadaşlar. Fiyatına bakın. Doğru fiyattan almazsanız altın alırsanız zarar ederseniz, bakır alıp dalga geçtiklerinde para kazanırsınız. Dolayısıyla bir şeyi alırken lütfen fiyatına bakarak alın.

Bir de küçük uyarı: Kumar dürtüsü yüksek olanların ekstra dikkat etmesi gereken bir alan bu. Sistemi iyi bilmeyen, detaylara hâkim olmayanlar için çok tehlikeli bir alan da olabilir. O yüzden o tip insanların iki kez düşünmesini rica ediyorum.

## Faiz

Faizle ilgili bana çok fazla soru soran oluyor. Faiz iyi bir yatırım aracı mıdır, faize paramızı koymak iyi fikir mi diye. Önce şunu söyleyeyim, her kesimden, her siyasi görüşten, her inançtan müşterim var. Malum İslam inancına göre faiz haram. Faiz konusunda paylaşım yaptığımda bunu belirten takipçilerim de oluyor. Elbette inanca saygımız sonsuz. Faiz almak istemeyenlerin İslami bankacılık sistemleri içinde kâr payı aldıklarını görüyorum. Her ikisi için de yorum yapmış olayım. Dini hassasiyetlerin dışında, sadece rasyonel olarak anlatayım.

Kitabın başından beri anlatıyorum babamın hikâyelerini size. Dedem, onu da biliyorsunuz, parasını hep gayrımenkule yatırarak, hiç faize koymayarak büyük paralar yapıyor. Sonra rahmetli oluyor. Tabii bu mülkler de babama kalıyor. Normalde babam o mülkleri kiraya verse ciddi bir kira gelirimiz olacak. Bakırköy'de neredeyse iki apartmanımız vardı. Fakat babam hiç çalışmadığı için o gayrımenkulleri satma yoluna gitti. Çünkü daha önce anlattığım gibi hayat standartları yüksekti ve güzel yaşamayı seviyordu. Kiracılarla uğraşmak da daha önce hiçbir şeyle uğraşmamış babam için yorucu bir işti. O vakitler yargı sistemi de daha ağırdı belki. Kiracıyla uğraşmak, dava açmak, iki üç yıl sürebiliyordu. Babam da bunlarla uğraşmak istemiyordu, satıp parayı bankaya koyuyordu. O dönemler banka faizleri çok yüksekti. % 100, % 200 gibi rakamlar vardı. % 1000'e karşılık gelen faizler bile vardı. Dolayısıyla babam da paramızı faize yatırdı. Şunu gördüm: Çok güzel, konforlu yaşadık. Ama para adeta bir anda yok olup gitti. Sattığımız yerlerin parası enflasyonla eridi gitti. Bunun başımıza faizin haram olmasından dolayı, bereketsiz olmasından dolayı geldiğini söyleyenler de oldu. Bazıları da başka sebeplerle açıkladı ama ben kendim şunu gözlemledim: İster inanç sebebiyle olsun ister başka nedenlerle olsun mülk satıp faize konan para cidden eriyip gidiyor. Bu eriyip gitmenin en önemli nedeni Türkiye'de her zaman resmi bir enflasyon

olması. Bugün de vardı dün de vardı. Fakat açıklanan enflasyon her zaman gerçek enflasyon olmaz. Her zaman sokakta hissedilen enflasyon değildir. %60 açıklanır siz %100 hissediyorsunuzdur. Yani siz bu açıklanan enflasyonun üzerinden bir faiz oranı aldığınızda, para kazanıyor gibi görünürsünüz ama aslında paranız enflasyon karşısında erimektedir. Faizden gelen para yahut kâr payı, güzel bir paraysa bu da sizi konfor sarmalına iter. O para zaten geliyor diye takır takır alır harcarsınız. Ve zamanla paranız pul olur gider. Bakırköy'de babam o zamanın parası 800 milyon liraya bir daire satmıştı. Parayı faize koymuştu. Faizini çekti çekti çekti. Aradan on yıl geçti. Bir gün bizi bankadan aradılar. Bankada 800 lira paranız kaldı dediler. Babama sordum, baba bu ne parası diye, çünkü o sırada bir karton sigara parası olmuş. Zamanında sattığımız ev vardı ya, onun ana parası dedi babam. Faizini çektik çektik yedik dedi. Ana para bu kadar kalmış. Özetle mülkünüz daima değerlenirken faize koyduğunuz ana paranız kuş oluyor ve siz bunun farkına varmıyorsunuz.

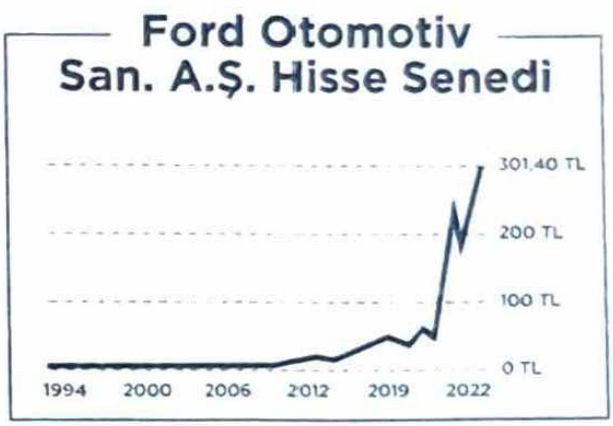
## Borsa

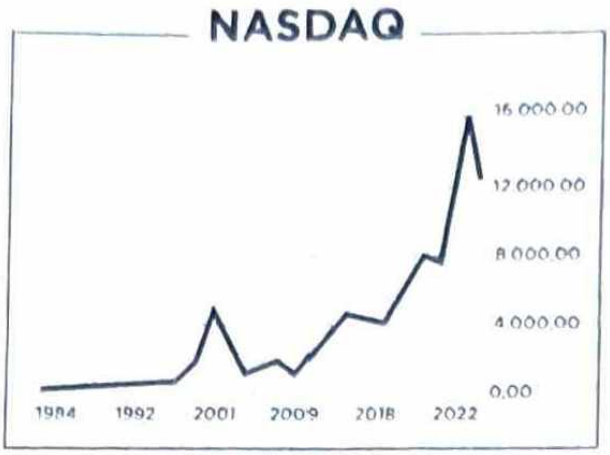
Borsa benim yıllardan beri arsa ile beraber en güvendiğim yatırım aracıdır. Aslında Türkiye'de insanların borsayla ilgili çok olumsuz bir algıları var. Bunun nedeni de gerçekten finansal okur yazarlığımızın olmaması ve borsayı iyi takip etmememiz. Daha önce teknik analiz kısmında anlattığım gibi tepelerden alıp dipte sattığımız için ihsanlar para kaybediyor ve o yüzden de olumsuz görüyor. Ama aslında borsa kriptodan da diğer bir sürü yatırım aracından da uzun vadede çok daha iyi kazandırır. Daha güvencelidir. Neden? Çünkü borsaya yatırım yaptığınızda çok büyük şirketlere ortak oluyorsunuz. Daha önce de biraz bahsettim. Zamanında Ford Otosan'ımız vardı, başka şirketler vardı, bunları tutmuş olsak şimdi milyon dolarımız olmuştu. Grafiklerin bazılarını bu sayfalarda göreceksiniz.

Hem dünyada hem Türkiye'de iyi şirketlerin hissesini aldığınızda iyi prim yapıyor. Aslında şirket ortağı olduğunuzu düşünseniz çok daha fazla para kazanırsınız. Ama borsa "oynanıyor" ve oynandığı için de kumar gibi düşünülüyor. Zaten kumar gibi oynarsanız para kaybedersiniz.

Türkiye'nin en büyük şirketlerine, Ford Otosan, TÜPRAŞ, Koç grubu gibi ya da dünyada Elon Musk'ın, Zuckerberg'in şirketlerine, Amazon gibi şirketlere ortak olursanız uzun vadede bu adamlar her gün daha da zenginleşiyorlar. Siz de zenginleşirsiniz. Bunlar yıllık temettü veriler yani kâr payı. Şirket ortağı olduğunuz için hem zenginleşirsiniz he de bu temettülerle çok rahat yaşayabilirsiniz.









Ama insanlar olaya yatırım gibi değil "oynama" olarak baktıkları için daima para kaybediyorlar.

Çünkü borsa bir anda yükselir bir anda düşer. Bir şeyi çok kısa vadede bilmek, yarın sabahı bilmek imkânsızdır. Bir de şu gerçek vardır. Türkiye Cumhuriyet yaşadığı sürece, Amerika yaşadığı sürece bu global şirketler, bu dev şirketler kazandırmaya devam edecekler. Ve siz de bunlara ortak olursanız çok güzel paralar kazanmaya devam edersiniz.

Amerika'da hane halkının çoğunun bireysel emeklilik paraları, birikimleri borsadadır. Zamanında böyle kişilerle tanışmıştım ve bu konuyla ilgili paylaşımlar da yaptım. Tanıdığım bir kadın vardı, Mc Donalds' ve Coca Coca hisseleri vardı ve kadın buradan gelen temettülerle geçinirdi.

Çoğu insan emeklilik paralarını, çocuklarının eğitim paralarını da borsaya koyar Amerika'da. Amerikan borsası dolar bazında yıllık ortalama yüzde 15 artar ve para kazandırır. Bu da çok iyi bir orandır. Ama elbette arada düşer de, yüzde 35-40 düşer. Bazı yıllar ise yüzde yüz artar. Tabii ki anlık durumları takip edemezsiniz. İşte o yüzden benim beş yıl kuralım vardır. Ama siz bu büyük şirketleri bugünden alırsanız kâr edersiniz. Özellikle bu kitabın yazıldığı tarihte Türkiye borsası çok ucuz noktada. Tarihi zirve 520 dolardır şu an yaklaşık 150 dolar civarında. Bu civarlarda alıp tutan uzun vadede dua eder. Bu bir yatırım tavsiyesi değildir ama geçmişteki bütün grafikler bunu gösteriyor. Ama alayım altı ay sonra satayım diyenler için her zaman risk vardır. Ben 2009 krizinde de aldım kazandım. Dünya çok kötü olacak dediler olmadı. On katı para kazındım. Daha önceki krizlerde de 2001'de de bu yapmıştım. Pandemide de yaptım. Hatta sosyal medyamdan paylaştım. THY acayip düşmüştü. Onun gibi turizm kağıtları aldım. Boeing dörtte bir düşmüştü, bunun gibi şirketleri aldım. Pandemi bittiğinde bunlar çok katladı. Mesela THY sanıyorum 50 lira. Altıya katladı. Büyük şirketlere ortak olunca hiç korkma. Kriptodan korkarım ama burada Koç Holding'e, Elon Musk'a, THY'ye ortak olduğumda çok fazla düşer diye korkmam.

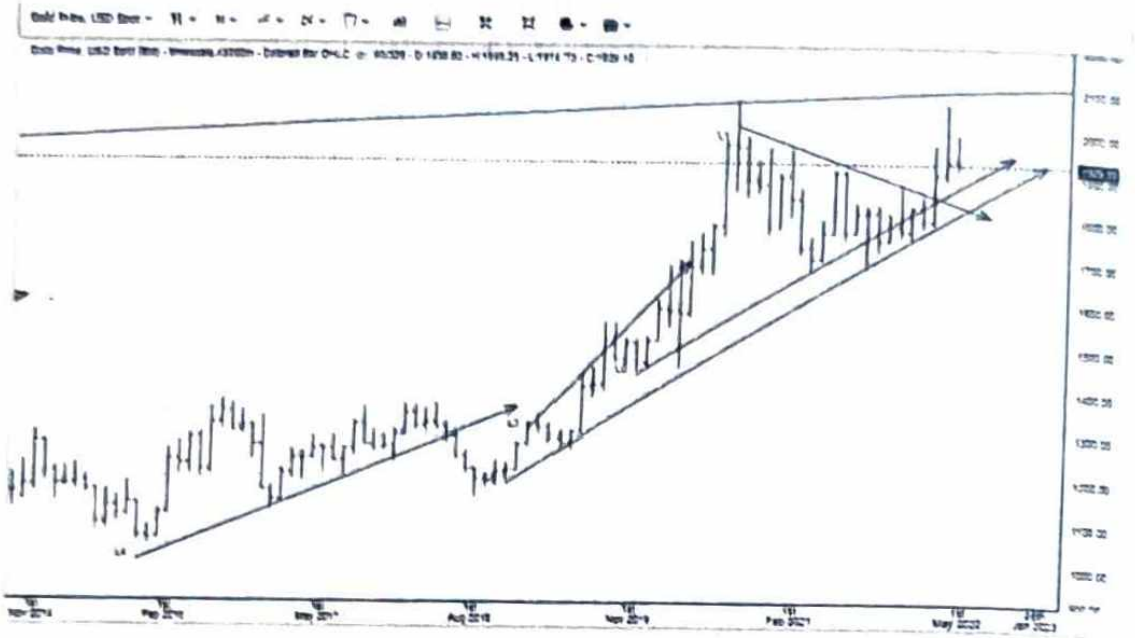
Hatta bu durum için "too big to fail" denir. Yani batmayacak kadar büyük. Ben de böyle düşünürüm. En kötü ne olur? Şirketin yönetim kuruluna gider Elon Musk ile otururum. Koç ile otururum.

Özetle söylemek istediğim hisse senetlerinde çok büyük şirketse korkmaya gerek yok. Sadece bireysel yatırımcıların takip etmesi zor olduğu için benim önerim fon üzerinde alın. Bireysel almayın. Takip edemeyebilirsiniz. Büyük şirketlerin fonları vardır. Bunları alacaksınız, sepet yapacaksınız. Bu fonu aldığınızda zaten sepet olduğundan biri düşse de biri çıksa da zarar görmezsiniz.

Türkiye'deki büyük şirketlerin, global büyük şirketlerin fonlarını alabilirsiniz. Fon halinde alırsanız 25 şirket olur içinde ve daima paranız korunur.

Borsa doğru zamanda yatırım yaptığınızda bence arsadan sonraki en iyi ikinci yatırım aracıdır.

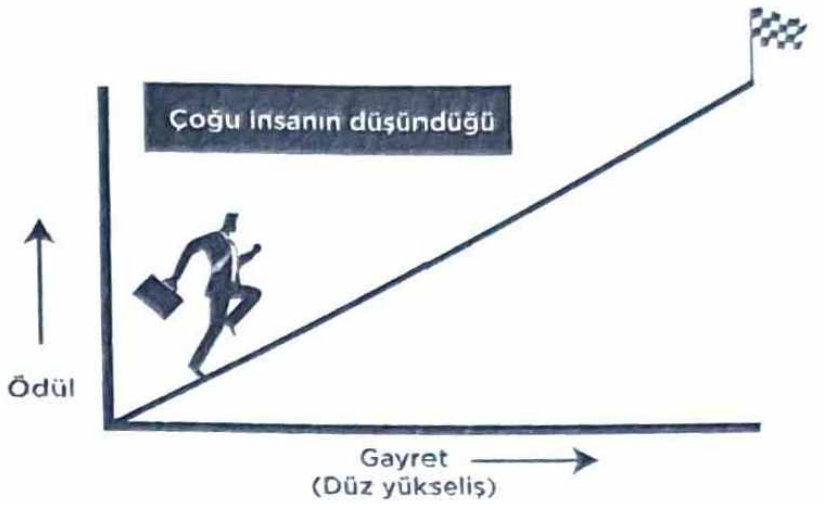
## Altın, Gümüş ve Emtialar



Şimdi size hiç ama hiç unutmamanız gereken bir şey söyleyeyim: Uzun vadede dolar bir yatırım aracı değildir. Dolara paranızı koyarsanız dolar bazında her zaman değer kaybeder. 100 dolar, 10 yıl sonra da 100 dolardır. 10 yıl sonra 100 dolara aynı ürünü alamazsınız, aynı demiri alamazsınız, bakırı alamazsınız, çünkü demir-bakır-dolar bazı artar. Çok basit bir örnek vereyim. Ben bin dolara kolejde okumuştum, şu an bin dolara kolej yok. En ucuz kolej altı-yedi bin dolar civarı. Mesela Bakırköy'de bir ev almıştım, 15 bin dolardı, bugün artık bu krizde bile 50 bin dolar.

Dolar 10 yılda %30'a yakın reel paranızı kaybettirir, yani bugün 10 bin dolara yatırın, 10 yıl sonra yedi bin dolarlık alım yapabilirsiniz onunla. Dolar bazında kalsanız bile. Çün-

kü doların kendi enflasyonu vardır. O yüzden de doları bazı varlıklara, altın, gümüş, bakır gibi emtialara veya emtia fonlarına koyabilirsiniz. Bunun faydası ne oluyor? 100 dolara aldığınız zaman altını, 10 yıl sonra 100 dolar 400 dolar, 300 dolar oluyor. 20 yılda 500 dolar olabiliyor.







Dolar, altın, hisse senedi ve tarla/arsa 1. resimdeki gibi düzenli yükselmez. 2. resimdeki gibi durup, patlamalı yükselir, bu nedenle siz genelde sıkılıp durduğu yerde satarsınız ve büyük rallileri kaçırırsınız. 1. resimdeki gibi sadece faiz ve likit fon vardır, sürekli yükselir, risksizdir ama hep enflasyona yenilir.

Dolar bazı para kazanıyorsunuz. Hem doların artışından faydalanıyorsunuz hem dolar bazı kazanıyorsunuz. O yüzden aynı teknik analizi yaparak gümüş, altın, bakır gibi emtialara da yatırım yapılır, sepette mutlaka o da olması lazım.

## Bireysel Emeklilik

Ben kız çocuklarına çok önem veriyorum. Özellikle coğrafyamızda erkek bir şekilde hamallık yapar çalışır, ekmeğini kazanır. Ama kız çocuklarının istemediği insanlarla evlenmeye, istemediği işlerde çalışmaya mecbur kalmaması, özgür ve güçlü bireyler olması için finansal özgürlüğü olması lazım. Finansal özgürlük her şeyin başı. Bütün kitabın ana fikri de bu zaten. Arada yöntem ve sonuç da anlatıyorum, ama ana fikir finansal özgürlük. Finansal özgürlüğe sahip olan bir çocuk istemediği bir adamla evlenmek, istemediği bir işte çalışmak zorunda kalmaz. İstemediği her şeye rest çekebilir. Bir ülke de finansal özgürlüğe sahip olursa güçlü olur. İnşallah gelecekte ülkemiz de finansal özgürlüğe sahip olur, çocuklarımız da. Hep anlattığım gibi bunun da yolu tasarruftan geçiyor. Şimdi ben çok iyi tasarruf yapabilen bir insanım ve insanlara tasarruf koçluğu da yapıyorum. Ama gözlemlediğim kadarıyla benim gibi insan dünyada çok az. Belki toplumun %1'i, belki de binde biridir. Dolayısıyla annelere büyük iş düşüyor. Bireysel emekliliğe çok önem versinler. Erkekler için de geçerli, ama ne de olsa son sözü kadın söyler, yuvayı dişi kuş yapar.

Bireysel emekliliğin önemi şu: Sizin hiç beğenmediğiniz, bu kadardan ne olur dediğiniz küçük paralarla çok büyük paralar yapmanıza sebep oluyor. Diyelim ki her ay 2 bin 500 lira kredi kartınızdan gidiyorsa bir 100 lira da bireysel emekliliğe yatırdığınızda o 100 liranın farkında bile olmuyorsunuz. Farkına varmadan tık diye çekiyorlar sizden. 2 bin 500 yerine 2 bin 600 lira ödüyorsunuz ve o yüz liralar birikiyor. Ve doğru fonlara yatırdıysanız paranızı kartopu olup büyüyor ve

o küçük, beğenmediğiniz 100 liralar bir bakıyorsunuz çocuğunuzun eğitim masrafını karşılamış, ona bir arsa almanıza yaramış. Bunun yöntemi çocuk daha küçükken, hatta mümkünse doğmadan bireysel emekliliğe başlamak. Çocuğunuz için de yapabilirsiniz, kendiniz için de yapabilirsiniz. Önemli olan küçük küçük rakamlarla yapmak ve hiç aralık vermemek, zinciri kırmamak.

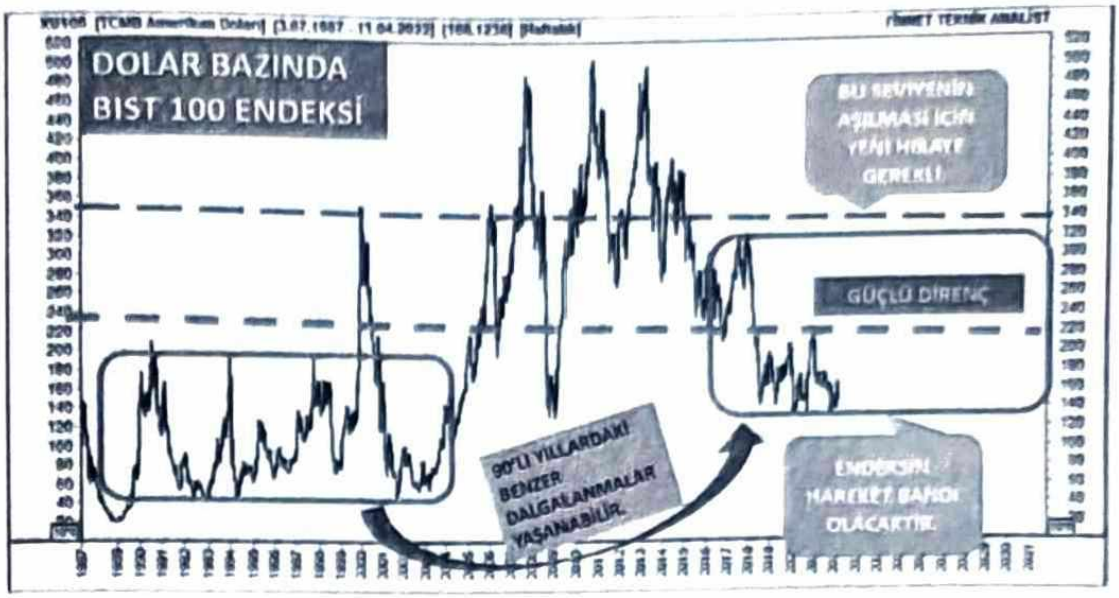
İkincisi demin anlattığım emtia, hisse senedi, global şirketler, altın gibi çok değerli varlıklara da bireysel olarak yatırım yapabilirsiniz elbette. Ama iki gün sonra dayanamaz, sıkılır, satarsınız. Al sat yapar, kaybedersiniz. Biri araba der, biri tatil der, o para gider elinizden. Ama bireysel emekliliğe yatırdığınızda o parayı, eğer altın fonundaysa, uluslararası şirketler fonundaysa, hisse senedi fonundaysa kazandırır. Bunlar son 15 yılda 1.800 falan artmış durumda. Eğer böyle doğru yerlere yatırım yaparsanız paranız kartopu gibi büyüyor. O zaman da şunu dersiniz: "Mert Bey, Allah razı olsun, ben zamanında çocuğum için her ay 300 lira para yatırıyordum, o 300 liram şu anda bir ev alacak paraya gelmiş." Bu tasarrufu sigara parasıyla da yapabilirsiniz, kahve parasıyla da.

Ben anneme yaptırdım. Anneme yaptırdığımda daha Türkiye'de bireysel emeklilik yoktu. Yine ne kadar vizyoner olduğumu göstermiş olayım. O zaman hayat sigortası diye geçiyordu bunlar. Hayat sigortası diye başlattım anneme. Çok küçük paralarla. Annem sigara içiyordu, sigarayı bıraktırdım. Sigara parasıyla buna başlattım. Yıllarca yatırdı o parayı. Sonra o dönemin parasıyla yanılmıyorsam 15-20 bin lirası oldu. Bir süresi vardı, o süre de bitti. "Anne," dedim, "bu parayı çekiyoruz." O zaman Bakırköy'de bir ev 60 bin liraydı. Annem ev alacak durumda olan biri değildi. Sadece sigara paralarını oraya yatırdığı için bir evin peşinatı oldu, yani bugünün parasıyla aynı ev bir milyonsa 250 bin lira para biriktirmiş kadın, fark etmeden, o fonlarla. Aslında biriktirdiği 250 bin lira değil. 50-60 bin lira biriktirmiş, ama o fonlar o kadar değerlenmiş ki

parası da 250 bin lira olmuş faiziyle veya kâr payıyla. Gittim ona 15 bin lirayı peşinat verdirdim, o evi aldırdım. Ev de kirasını kendi kendine ödedi ve annemin bir evi oldu. Bugün bile bir evi var. Evin borcu da bitti. Bakın ne kadar küçük paralar. Bir sigara parası, annemin kestiği sigara parası, emeklilikte bir eve döndü. 15-20 yıl süresinde döndü, ama döndü. Bunu çocuğunuz için de yaparsanız o da büyüdüğünde bir varlığı olur.

Bu konuda ben bireysel olarak size tavsiyede bulunamam. Ama kendi yatırım danışmanınızla konuşabilirsiniz; kendi bireysel emeklilik şirketinizi arayarak fonlarınızı belli periyotlarda iyi değerlendirebilirsiniz. Yılda 12 kere fonları değerlendirme hakkı veriyor size devlet. O fonları kesinlikle yıllar boyu, hiç değiştirmeden aynı tutmayın, o da en büyük hata. Çoğu insan o kadar parasından bihaber ki bireysel emeklilik yapmış, yıllar olmuş, hangi fondasın diyorum bilmiyor. Fon değişti mi bilmiyor. En kötü fonu koymuş. En kötü fon nedir? İşte işsiz fonudur, likit fon gibi fonlardır. Yıllarca ödüyor, sonra da diyor ki bu bireysel emeklilik çok kötüymüş, yıllardan beri biriktirdim 50 bin lira olmuş 70 bin lira. Hayır. Bireysel emeklilik kötü değil. Siz tembel ve ilgisiz olduğunuz için fonunuzla ilgilenmemişsiniz. Siz o fonu dönüştürürseniz, ilgilenirseniz, oradaki şirketinizden danışmanlık alırsanız olur. Dediğim gibi 1'e 18 yapan fonlar var. Altın fonu veya euro fonuna bakın, 15'ti, birden 18 yaptı. Yani o gün yatırdığınız bilmem kaç bin lira uçtu gitti, acayip para yaptı. Dolayısıyla küçük paralarla da büyük paralar kazanılır. 200 liralar, 300 liralar damlaya damlaya size çok güzel bir kumbara sistemi yaratır. Bir de devlet %25 katkı veriyor, o da ayrı bir şans, dörtte biri kim kime vermiş? Müthiş bir oran. Dolayısıyla tavsiyem kendiniz, eşiniz, çocuğunuz için bireysel emeklilik yapmak, ama fonlarınızı da çok sıkı takip etmek. Türkiye'deki çoğu insan fonlarını takip etmediği için bireysel emeklilikten verim alamıyorlar. Bu da bizim hatamız, bunu da düzeltmemiz lazım.

# Teknik Analiz Nedir?




Burada biraz teknik analizden bahsetmek istiyorum. Teknik analiz, borsada hisse senetlerinde, Bitcoin'de, altında, gümüşte her yerde çok faydalı bir *tool*'dur, yani araçtır. Bu sizin para kaybetmemenize ya da az kaybetmenize, kazanırken de fazla kazanmanıza yardımcı olacak bir indikatördür. İndikatör, öncü göstergedir. %100 garanti vermez, ama iyi gözlemlerseniz bazı şeyleri size önden haber verir.

Anlayacağınız şekilde şöyle bir örnek vereyim. Hep kullandığım bir metafordur: Bir adam var, 20 yıldır evli, her gün evine en geç 8.30'da ulaşmış oluyor. Çocuklarını öpmeden uyutmayan bir baba. Bu, onun karakteridir, bu onun *pattern*'idir diyoruz. Bu adam, saat 8.30'u geçirmeyen, çocuklarını her gece öpüp uyutan bu adam ne zaman ki 11'de, 12'de eve gelmeye başlıyor, hatta gece hiç gelmiyor, orada bir sorun var demektir. Çocuklarını uyutmayı unutuyorsa burada tırnak içinde bir problem vardır. Bu %100 kötü bir şey demek değildir. Belki bir hastalığı vardır, belki depresyonu vardır, belki başka bir sorunu vardır, ama size şunu gösterir ki burada bir problem var. Biraz daha dikkatli bakmamız lazım. Ne olur? Bunun sonunda adamın probleminin ne olduğunu anlarsınız,

%90 ihtimalle adamın yaptığı kötü bir şey varsa onu yakalarsınız. %10'da da hiç problem yoktur, belki hayatına devam eder. İşte teknik analiz de, borsa da size bunu anlatır. Grafikte sıradışı bir durum varsa burada bir problem var, iyice araştırın, iyice gözlemleyin der.

Teknik analize ihtiyaç duymamızın nedeni şudur: yatırım araçlarını doğru yerde almak. Eğer altını yanlış yerden alırsanız zarar edersiniz, bakırı doğru yerden alırsanız kâr edersiniz.

Buna bir örnek vereyim. 2021 yılında altın bakıra göre çok daha değerli olmasına rağmen daha az kazandırdı ons bazında, neredeyse aynı kaldı, bakır yüzde 60 yaparak altını geçti. Daha çok kazandırdı. Ama klasik şekilde baktığında insanlar evet, altın daha değerli diyor, öyle görüyor. Peki neden bakır daha çok kazandırdı da altın daha az kazandırdı? İşte bunların hepsinin nedeni ve formülü alırken ucuz almak. Yani fiyat çok önemlidir. Fiyatı anlamanın yolu da teknik analizdir.

Bir şeyi alırken iki şeye bakmamız gerekir. İster borsa olsun ister diğer emtialar... Birincisi temel analizdir. Yani o aldığınız şirketin veyahut da emtianın gerçekten değerli bir emtia olup olmadığı, hissesini aldığınız şirketin güçlü bir şirket olup olmadığı, finansal durumu vs. Buna temel analiz denir. O alacağınız şeyin, diyelim ki altın veya Apple'ın hissesi, doğru fiyatta olup olmadığını, fiyatının çok şişik olup olmadığını geçmiş grafiklerine bakarak anladığınız yönteme de teknik analiz denir.

Hatta bunu gayrimenkulde bile örneklendirebilirim. Mesela bir bölgede fiyatlar yüz bin liranın üstüne hiç çıkmıyordur. Üç yıldır dört yıldır aynıdır dönümü. Mesela dolar olarak 50 bin dolardır. Hep aynı noktada dönüyordur. Birdenbire o rakamlar 60-70 bini görüyorsa orada sıradışı bir durum vardır. Ya bir ünlü gelmiş yazlık yapıyordur. Ya bir inşaat şirketi arsa topluyordur. İmara açılacaktır. Sizin bilmediğiniz sıradışı bir durum vardır. Bu arsada da böyledir, dairede de böyledir. Ama bunun en çok kullanım dalı borsadır, hisse senedidir, coin'lerdir. Bu yüzden mutlaka bir hisse senedi alırken, bir

emtia alırken geçmiş on yıllık yirmi yıllık grafiklerine bakın. Ve bu teknik analize bakarak alım zamanı mı satım zamanı mı karar verin. Çünkü bir şeyin ismi, çok iyi olması önemli değil. Tepedeyken alırsanız zarar edersiniz, fiyatı düşükken alırsanız kâr edersiniz.

Mesela pandemi döneminde herkes şunu diyordu. Seyahat bitti. Hava yolları batacak. Bitti bu iş. Twitter'da da paylaştım. Ben 8 buçuktan THY hissesi alıyorum dedim. Çünkü teknik olarak çok dibe geldi, bütün negatif haberler fiyata yansıdı, bundan daha kötüsü olmaz diye düşündüm. Grafiği de bu diyerek almıştım hisseyi. Ve bugün, ben bu satırları yazarken bu hissenin fiyatı 50 lira. Neredeyse dört buçuğa katladı. Teknik analiz işte size bunu söyler. Bir başka örnek de Türkiye Borsası'ndan. Bunu da yazdım sosyal medyada. Borsamızın tarihi zirvesi 520 dolardır. 120 dolar ise dibidir. Ve ben 120 dolarken ben buradan alıyorum dedim ve paylaştım. Nitekim şu an 140-150 dolarlarda. Ekonomik olarak çok iyi dönemde olmamamıza rağmen, krizlerde olmamıza rağmen, dünya borsaları Rusya-Ukrayna savaşında düşerken bizimki düşmedi. Niye? Çünkü teknik analize göre zaten dipteydik!

Yani teknik analiz size şunu sağlar: Çok dipteyiz, tarihimizin en kötü yerlerindeyiz, buralarda alırsanız yüzde yüz kazanırsınız demez ama kaybederseniz az kaybedersiniz, kazanırsanız da çok kazanırsınız der. Aynı şekilde tepede alırsan da teknik analize göre kaybedersen çok kaybedersin, kazanırsan da az kazanırsın. Anlayacağınız üzere bir şey alırken bakmanız gereken ilk yer teknik analizdir. Bunu da çok iyi profesyonellerden destek alarak yapabilirsiniz. Kitaplar okuyabilirsiniz. Yaşar Erdinç veya Ahmet Mergen gibi çok değerli üstatların kitapları vardır. Bunları okuyabilirsiniz. Yurtdışında da vardır böyle kitaplar. Hiçbir şey yapamasanız da bu işi bilenlerin desteğini alabilirsiniz.

Şimdi size başıma gelen bir olayı anlatayım. Bir arkadaşım arıyor. "Abi, çok değerli bir adam, hatta öyle değerli bir adam

ki, yani şu anda ismini söylesem önümüzü ilikleyeceğimiz bir siyasetçi. Bu kâğıdı toplamış," bu kâğıt da şu anda mesela diyelim 150 lira, "bunu 500 lira yapacak," diyor.

Ben grafiği bir açıyorum, diyorum ki: "Bu kâğıt üç liraymış bundan altı ay önce. Sana haber vermemiş, şu kadarken haber vermemiş, bu kadarken haber vermemiş, müthiş şekilde artmış, 150 lira olmuş. Sen şimdi bana bu haberi veriyor diyorsun." Burada bir kere soru işareti kafamda oluşmaya başlıyor, korkacak bir durum var. Sonra bakıyorum devam ediyor mu çıkışa diye. Devam etmiyor. Medyada bu arada haberler oluyor, gazetelerde her yerde işte Bitcoin veyahut da hisse senedi veyahut da altın veyahut X hisse senedi inanılmaz kazandırdı diye yazıyor. Altınla ilgili diyelim 2 bin 100 dolar oldu, tarihi zirvesine geldi, çok daha artacak, 4 bin dolar olacak diye raporlar falan çıkmaya başlıyor, herkes şu an bunu konuşuyor. Konu komşu konuşuyor, Ayşe Teyze konuşuyor. Zaten en büyük göstergelerden biri de böyle hiç bilmeyen insanların bile sizi arayıp ya bu hisse senedi alınır mı ya da bu altın alınır mı demesi. Böyle diyorlarsa kaçacaksınız.

Warren Buffett'ın en önemli sözüdür. "Ne zaman herkes konuşmaya başlıyor, ben satarım ya da ne zaman bir ayakkabıcı boyacısı bile bana hisse senedi alınır mı diye soruyor, o zaman satmak lazım," der. Herkes konuşmaya başladıysa korkacaksın. En düşükteyken kimse konuşmuyor; kimsenin haberi bile yok, bu hisse senedinden, altından veya neyse. Sonra bir noktada herkes konuşmaya başlıyor ve artık daha da ileri gidemiyor, ama herkes buralardan almaya başlıyor. Arada ileri gidiyor gibi yapıyor, tekrar düşüyor; ileri gidiyor gibi yapıyor, tekrar düşüyor ve biz noktaya mal boşaltılma, mal dağıtım zamanı diyoruz, *distribution* diyoruz. Bu noktada malı boşaltmaya başlıyorlar. Ucuza aldıklarını boşaltmaya başlıyorlar!

Buna örnek Bitcoin'in daha önceki dönemde 60 bin olduğu dönemdi. Ben kendi sosyal medyamda yazdım. 60 binken buradan ileri gitmiyor, artık düşebilir, çok dikkat edin, dedim.

İnanılmaz şekilde bir dağıtım oluyor, boşaltım oluyor; işlem hacmine bakıyorsunuz, inanılmaz şekilde herkes alıyor, konu komşu alıyor; televizyonlarda haber oluyor, herkes burada, ama bir şekilde ileri gitmiyor ve bu üç-dört ay boyunca gitmiyor. Orada diyorum bakın, korkmanız lazım artık, diyorum. 60 bin olmuş, buraya atıyorum 15 binden çıkmış. Çıkmasında sorun yok. Belki daha da çıkabilir, ama bütün medya bunu konuşuyor, herkes bunu konuşuyor. Yani dağıtım oluyor. Bu ne demek? Size demin söylediğim gibi teknik analiz bir indikatördür. %100 doğru bilgiyi vermez, sadece sizi uyarır. Aynı size söylediğim o metafordaki gibi. Aile babası, her gün çocuğunu 8.30'da öperek uyutan adam, o şefkatli, merhametli aile babası adam birdenbire 12'de eve geliyor, çocuklarını öperek uyutmayı unutuyorsa burada benim kafamda bir soru işareti oluşuyor; burada korkmak lazım, diyorum, bak bir şey değişti bu adamda, diyorum. Burada bir şey olabilir, diyorum. İşte buradaki bu değişikliği iyice inceleyince bakıyorsunuz ki burada mal boşaltımı oluyor ve tedbir almak lazım.

Çünkü çok çıkmış ve düşüşü çok sert olabilir. Ne zaman ki gazetelerdeki, medyadaki pompalanan o **güzel** haberlerle malı size boşaltıyorlar, ondan sonra alıcı çekiliyor, çünkü buradaki %95'lik malı boşalttı. 950 birim mal almıştı en ucuz fiyattan. Sonra malı boşaltıyor ve takır takır takır takır düşüyor. Altınsa 2 bin 100 dolardan 1.700'lere kadar, 1.500'lere kadar geliyor. Sonra ne oluyor? Burada alan insanlar diyorlar ki borsa, hisse senedi çok kötü, altın çok kötü ya da ne bileyim Bitcoin çok kötü, hayat kötü, dünya kötü! Hayır. Dünya veya hayat veya altın veya Bitcoin kötü değil. Siz yanlış yerde aldınız! Siz burada, o coin 2 lirayken alsaydınız büyük para kazanacaktınız, yüzde belki 400 arttı buraya giderken, ama hiç bunu sorgulamadınız, grafiklerine bakmadınız. Ne zaman ki bu noktaya geldi aldınız, buradan da bir düştü, %50-60 paranızı kaybettiniz. Burada hata kimde? Hata sizde.

Teknik analizin faydası budur işte. Teknik analizdeki en

basit mantık budur; bir şeyin grafiğine bakacaksanız o grafikte bir *pattern*, bir davranış kalıbı var; her ürün ayrıdır, hisse senedi de ayrıdır, borsa da ayrıdır veya altın da ayrıdır. Hepsi farklıdır, ona bakarak bir karar vermeniz lazım. Eğer yanlış yerde alırsanız paranız inanılmaz değer kaybeder, yarısını kaybedersiniz, bazen %90'ını bile kaybedenler oluyor. Doğru yerden alırsanız da servet yaparsınız.

Yine örnek veriyorum, Bitcoin 15'lerden 60'a geldiğinde bunu yapmayan ciddi para kaybetti o dönemde. Altın 1.400'lerden 1.300'lerden 2 bin 100'e geldi. O noktada aldılar, hâlâ iki yıl oldu o noktaya geri gelmedi. Gümüş 30 dolarlara gelmişti, 20'ye düştü. Burada yine hata kimde diyorum, hata bizde. İnsanlar bu hatayı yapıyorlar. Herkes konuşuyor diye bu noktada alıyor, ama konuşulan yerde alınmaz. Konuşulan yer, Ayşe Teyze'nin bile konuştuğu yer olayın bittiği yerdir.

Bir şeyle ilgili medyada çok haber çıkıyorsa da korkmanız lazım. Yani altın 2 bin 100 dolarken bütün medyada global şirketlerin, hatta büyük bankaların bültenlerinde altın 4 bin dolar mı olacak diye soru işaretleri vardı. Garanti de değil. Olacak mı acaba, diyorlar. 3 bin dolar olacak mı diyorlar.

Gazeteyi açıyorsunuz uçacak gidecek demeye başladılar, işte büyük kanallarda bunu konuşmaya başlıyorlar. Ayşe Teyze, Fatma Nine, hiç bilmeyen insanlar bile konuşuyor. Buradaki gençler, oradaki gençler bunu konuşuyor; işte burada bir korkunuzun oluşması lazım. Bundan sonra da teknik analiz uyarısını verdiği anda da satmazsanız kırıldığı yerde bütün paranızı kaybedebilirsiniz. Bu, malın nasıl zirvede boşaltıldığının bir örneği.

Yıllar önce bir spekülatörün yanında çalışmıştım; daha küçük bir çocukken, 14 yaşında bu işlerin içine girdim. Bu işi çok iyi bilen birinin yanında çırak gibi yetiştiğim zamanlardı ve şunu gördüm: Bu rakamın ne olacağını onlar da bilmezler. Bunu da bilin. Bir örnek vereyim. Küçük çocuktum, bir hisse senediyle ilgili bu işi yapan bir spekülatör bana dedi ki:

"Mert, şu kâğıdı toplayacağız, bir milyon liraya götüreceğiz," dedi. Bana bile aldırdı adam. Sonra bir baktım takır takır düşmeye başladı.

"Abi," dedim telefonla arayarak, "yahu niye buradan buraya düştü, niye bana haber vermedin? Hani götürecektin bir milyon liraya?"

"Ya," dedi, "son anda kötü bir haber çıktı, acil vermek zorunda kaldık, sana da haber veremedim."

Adamın bana haberi zaten verecek vakti yok, tabii ki vermeyecek, ama ana fikir zaten bu tip durumlarda o adamlar da bunun nereden döneceğini bilmiyorlar. Onlar bir noktada topluyorlar, götürüyorlar, ne zaman ki 950 birimlik topladıkları malı yedirecek kadar alıcı hazır geliyor başlıyorlar satmaya. Çok özür dilerek söylüyorum, keriz silkeleme diyorlar buna! Çok fazla insan gelmiş oluyor, malı boşaltıp çıkıyorlar. Bakın adamın en yakınlarından biri olmama rağmen bana bile haber vermiyor, çünkü bana haber verirse ben gideceğim sana haber vereceğim, ona haber vereceğim, etrafa haber vereceğim, onlar bu malı boşaltmayacaklar.

Dolayısıyla bütün sistem bunun üzerine kurulu. Kimse bilmezken malı toplarlar, ruhunuz duymaz; çok az malın olduğu dönemde hızlı hızlı yukarı çıkarırlar. Sonra da malı boşaltırlar, medya aracılığıyla, sosyal medya aracılığıyla, haberler aracılığıyla, etki çevreleri aracılığıyla, güvendikleri arkadaşlara söylerler.

Teknik analizi en basit biçimde kullanmanın yolu da şudur: Paranızı kaybetmek istemiyorsanız grafiği yukarıya gitmiş, aşırı şişmiş, aşırı primli şeylerden uzak durun. Evet, çok kârlı gibi gözüküyor, ama günün sonunda kasa kazanıyor, kumarhane kazanıyor.

Dolayısıyla Warren Buffett'ın dediğine biz de kulak verelim: herkes satarken alacaksınız, herkes alırken satacaksınız. En kötü durumlarda dipteyken alacaksınız, herkes tepede güzel şeyler konuşurken satacaksınız. Yine çok güzel bir sözü

var Warren Amcamızın: "Sokaklardan kan akarken, yani savaş zamanında alacaksınız; güllük gülistanlıkken, herkes çok güzel şeyler söylerken satacaksınız." Bütün mantık bunu gösteriyor. Bu altın için de aynıdır, hisse senedi için de aynıdır, borsa için de aynıdır, endeks için de aynıdır. Bitcoin için de, Altcoin için de aynıdır. Hatta daha da ileri gideceğim, ev ve arazi için de aynı.

Daha çok gayrimenkul işi yaptığımı biliyorsunuz artık. Bir örnek de oradan vereyim. Bir arsanın, bölgenin değeri en altlardayken kimse konuşmaz; buraya bir kanal yapılacak, bir havalimanı yapılacak, bir köprü yapılacak, derler, henüz kimse inanmaz. Ne zaman ki fiyatlar, 100'e katlar, 50'ye katlar, o noktada herkes konuşmaya başlar; herkesin konuşmaya başladığı noktada medyada, gazetede haberler olur. Herkes o noktada alır, sonra bir anda düşüş olur ve zarar ederler. Tabii Bitcoin'de olduğu gibi arsada büyük düşüşler olmaz, ama yine de matematik aynıdır. Bir şey çok konuşulduğu zaman, çok prim yaptığı zaman korkmak lazım.

Borsa ya da Bitcoin'de, arsa ve gayrimenkulde, altında, hatta bütün yatırım araçlarında teknik analiz çok önemli. Dolayısıyla iyi takip ederseniz doğru ve yanlış yerleri yakalama olasılığınız daha yüksek. Şimdi coin'ler de ikiye ayrılıyor. Bazıları altyapısı güçlü, geleceği olan, potansiyeli olan coin'ler, işte bu Bitcoin, Ethereum tarzı şeyler; hacimleri büyük. Bir de token'lar var, bilmem ne token, işte bilmem ne spor token'ı, yok bilmem ne Mert Başaran Token gibi. Bunlar aynı borsa gibi daha hızlı kazandırma ve aynı zamanda bütün paranızı kaybettirme olasılığı da olan unsurlar. *Squad Game* de zamanında yaptı. Tamamen kumar. Umutsuz, bir an önce zengin olmak isteyen, kumar dürtüsü olan insanları yakalayıp her şeylerini almak üzerine kurulmuş bir sistem. Buna çok dikkat etmek lazım. Aynı şekilde Forex'te de bu risk var, FX marketlerinde de. Çok hızlı para kazanacağınız işler var daima. Ama bir yılda kimse %300 kazanamaz. Kazanı-

yorsa mutlaka bu bir risktir ve bunun sonunda her şeyini kaybedebilir. Çünkü dünyanın en zeki adamları bunu yapamıyor. Yani Warren Buffett'tan tutun bilmem kime kadar adamlar yılda %20 getiri yaptıklarında dolar bazında bu büyük başarı olarak gözüküyor. Ya da Türkiye'nin en büyük holdinglerinin bankaları şu anda %20-25 kazandığında müthiş kâr olarak açıklıyor. Yani Türkiye'nin en zengin adamları, aileleri aptal mı? Ya da Amerika'nın en zengin adamı aptal mı %300 kazanacak bir şirkete girmiyor, beceremiyor da siz becereceksiniz? Siz onlardan daha mı zekisiniz? Değilsiniz. Büyük ihtimalle. Büyük ihtimalle de olmayacak bu. Milyonda bir ihtimal belki olur. Her şeyinizi kaybedebilirsiniz. Dolayısıyla o küçük coin'ler çok tehlikeli. Altyapısı olmayanlara, yeni çıkanlara çok korkarak bakmak lazım. Yine çok paranız varsa tabii ki, çok büyük paranız varsa kumar dürtünüzü frenlemek, heyecan dürtünüzü yaşamak için küçük paralar atılıp konulabilir.

Ama hep dediğim gibi kısa vadede bedava peynir, fare kapanında olur. Sonunda hep kumarhane kazanır, hep kasa kazanır. Ama iyi coin'lerde, büyük altyapısı olanlarda, geleceği olanlarda, bu Bitcoin, Ethereum'larda anlattığım teknik analize girerek, inceleyerek, grafiklerine bakarak bir şey çok düştüyse, diplerde yataya girdiyse alırsanız ve bunu da tutarsanız, düzenli olarak tutarsanız çok büyük servet yapabilirsiniz. Bir de şöyle düşünün: 10 yıl boyunca, yani 10 yıl biraz ağır olacak, hadi beş yıl boyunca diyelim ya da altı yıl boyunca sigaraya yatırılan para Bitcoin'e yatırılsaydı servetiniz olabilirdi. Ben bunu köprü için yaptım.

Boğaz Köprüsü'nden her gün geçiyorum neredeyse. Yılda 4 bin 800 lira para veriyorum. Yılda mı? Yılda tabii 4 bin 800. 10 yılda 48 bin ya da beş altı yılda 20 bin lira diyelim. Ben o beş-altı yılda yatırdığım parayı coin'e yatırsaydım bugün inanılmaz bir servetim vardı ya da sigaraya yatırdığım parayı yatırsaydım. Bu kadar küçük paraları böyle yerlere yatırmak mantıklı. Dolayısıyla grafiklerini inceleyerek dipteyken alırsa-

nız, 60 binde satarsanız o zaman kazanabilirsiniz. Bütün bu yatırım araçlarının en büyük sorunu şudur: eğer yanlış yerde alırsanız bezersiniz ve kaybedersiniz. Bugün borsa kadar, yani Türkiye'de Koç şirketleri, Sabancı şirketleri veya işte ASELSAN gibi büyük şirketler gibi, Ford Otosan gibi dünyada kazandıran şey yoktur dünyada. Ama insanlar da sorduğunda borsa çok kötü derler ya. Bugün borsa kötü değildir. Borsa çok kazandırır, ama siz borsayı zirvelerde aldığınız, tüyolara güvendiğiniz, dipte almadığınız için çok para kaybettiniz ve borsadan soğudunuz.

Aslında dünyada borsaya en az ilgi gösteren ülkelerden biri bizim ülkemizdir. Çünkü biz borsayı yönetemedik ülke olarak. Kötü şirketleri aldık, tüyolara güvendik. Ama bir Amerika'da mesela ortalama bir ailenin çoğunun McDonalds hissesi, bilmem ne hissesi vardır ve emeklilikte gelecek parası oraya bağlıdır. O yüzden orada borsa çok önemli. Yani Türkiye'de borsa çökerse çok insan umursamaz. Dolar artarsa çok umursarız, ama Amerika'da borsa çökerse dünya yıkılır onlar için. Çünkü Amerika'da herkesin, onların Ayşe Teyze'sinden Fatma Nine'sine herkesin parası borsadadır. Bireysel oynamaz ama. Onlar emeklilik sisteminin içine koyarlar veya çok güzel fonlar vardır, ciddi yatırım yöntemleri vardır. Şimdi bunu niye anlatıyorum? Aslında borsa aynı coin, altın gibi çok değerlidir, ama siz tepede yanlış yerde tüyolara bakarak alırsanız ve sonra dipte panik olur satarsanız bu işlemden soğursunuz. O yüzden coinler için söylüyorum bunu; mutlaka doğru yerde, dipte analiz yaparak girmeniz ve bu coinleri sürekli uzun vadede tutmanız lazım.

Coin konusunu kısaca böyle. Borsa bence çok daha değerli ve daha az riskli ve daha güvenilir. Ben yıllardır borsaya çok yatırım yapıyorum. Özellikle kriz dönemlerinde. Mesela 2008 krizinde Lehman Brothers battığında dünya batacak, dünyanın en büyük krizi bu dediklerinde, borsacı arkadaşlarım en büyük krize yakalandık, çok düşecek dediklerinde ben güle-

rek baktım. Çünkü o arkadaşlar çok iyi eğitimler almışlardı, çok iyi okullarda okumuşlardı, ama onların bu işteki ilk tecrübeleriydi. Ama ben bu eğitimleri almamama rağmen 91 krizini, 94 krizini görmüştüm ve içimden gülerek geçtim. "Aa," dedim, "aynısını biz zamanında da yaşadık, dibe düştüğünü de yaşadık." Dibe düşmek ne demek? Bir şey üçte bir fiyatına düşüyorsa, büyük bir şirket, Türkiye'nin en büyük ailesinin şirketi düşüyorsa hiç korkmam ben. Yani Ford Otosan'ın üçte biri düşüyorsa ya da Koç Holding'in üçte biri düşüyorsa hiç korkmam. Orada şunu düşünürüm: Daha çok düşebilir mi? Düşerse düşer. Patronun derdi. O zaten kendini kurtarmak için bir şeyler yapar yani. Tamam mı? Yani kimse kusura bakmasın, ama koskoca Koç Holding ya da koskoca Sabancı ya da koskoca Garanti Bankası piyasa değerinin üçte birini düşürmüşse vallahi ben oraya 100 bin lira yatırdım diye kaygılanmam. Patronun milyar doları var. O düşünür ve o kurtarır büyük ihtimalle, diye düşünürüm. Ve bu da hep doğru çıkar. Aynı şekilde Bill Gates'in şirketi ya da işte Mark Zuckerberg'in şirketi değer kaybetmişse onlar da bir şekilde çözerler artık, tamam mı? O yüzden onların çözeceğine güvenmek lazım, diye düşünüp alırım.

Sahiden de 2008 krizinde aldığım kâğıtlar sonra 10 katı arttı. Çünkü zamanında da aynı şeyi yaşamıştık biz. Ford Otosan'ın %70 düştüğünü hatırlıyorum ben Körfez Krizi'nde. Paramız %30'a düşmüştü bizim. Size anlattığım beş yıl kuralını hatırlayın. Ona güvendim.

Mesela pandemide de aynı şey oldu. Pandeminin en ağır olduğu 1.5 yıl önceki dönemde, pandemi var, dünya batıyor dediklerinde gittim yurtdışından bir sürü turizmle ilgili, sonra sağlık sektörüyle ilgili, Telekom, Facebook, Amazon tarzı büyük şirketlerin teknolojik hisselerini aldım. Çünkü şöyle düşündüm: Bu pandemi de bir gün bitecek. Bitmese de insanların korkuları zamanla azalacak. Bitmese de korku azalıyor, hani o hep anlattığım gibi ölüm olduğu, cenaze kalktığı anda

insanlar normale dönerler. Bu cenaze metafordur, yani dibe düşüp de en kötüyü yaşadıktan sonra aa diyorsun. Ne oldu, pandemi hâlâ var, ama o şirketler iki-üç katına çıktı. Bazıları beş katına çıktı. Ne oldu, pandemi hâlâ devam ediyor. İlk günkü korku yok. İlk gün her zaman aşırı panikle aşırı düşünüp korkarız. Dolayısıyla o korku ânında, dibe düşmeyi hissettiğim anda çok korkmuştuk; düşebilirim, kimse bunu bilemez, diğer kural budur. Borsa veya Bitcoin'de kimse dibi bilemez, kimse tepeyi de bilemez. Bu en büyük yatırımcı felsefesidir, ama bir şey çok düştüğünde orada kademeli olarak almaktan korkmayacaksın. Yani bunu niye söylüyorum? Büyük bir şirket yarıya düşsün, üçte biri düşsün, ben ondan hiç korkmam. Mesela Tüpraş'la ilgili bir anımı anlatayım. Deprem olmuştu, Allah korusun, bir daha vermesin. Tüpraş öyle bir düşmüştü ki o zaman Tüpraş ve Aksa'ydı yanılmıyorsam. Deprem onlara hasar vermişti çünkü. Depremden sonra felaket düştü; hiç korkmadan gittim aldım, çünkü biliyorum o deprem de unutulacak. "Unutulduktan sonra bu şirketler acayip para yapacak," dedim ve yaptı; veya depremde Bakırköy'de bir milyara, şimdiki parayla bin lira, Avcılar'da daireler vardı, şimdi aynı daireler 500 bin lira. Herkes oralardan bir şey olmaz, depremde burada oturulmaz, dedi. Ben bu deprem unutulur, bizim millet üç yıl sonra her yerde oturur, dedim. Bugün Avcılar'da ev alamazsın, 400-500 binden aşağı.

İnsan beyni aşırı korku üzerine programlanmıştır ya da aşırı umut. Mesela şu an, siz bu satırları okurken Allah korusun bir haber gelir, kötü bir haber gelir, bir siyasi lidere bir şey oldu diye bir haber gelir; dünyada veya Türkiye'de. Hangi ülkede olduğu önemi yok. Amerika'daysa Biden, Türkiye'de olursa bizim liderimiz. Terör saldırısı diyelim. O an mesela her şey inanılmaz şekilde düşer. İki-üç gün acayip şekilde düşer. Bir yerde dip olur ve yataya girer, orada panik olanların elinden alırlar malı. Çünkü niye? O lider ölse de hükümet devam edecektir. O savaş bitecektir, kötü olay bitecektir. 11

Eylül olduğunda da çok düştü, sonra ne oldu, toparlandı.

Geçen aylarda Cumhurbaşkanı'nın hastalandığına dair bir tweet dolaşıma girdi. Bir anda borsamız acayip düştü. Ben o gün "Ne olur bu tür olaylara çok kapılmayın," yazdım. Bunlar genelde insanları korkutmak için yapılan şeylerdir. 1.300'e geldi endeks, herkes Türkiye'deki siyasi iktidarın liderine bir şey oldu diye korktu, yerli yabancı satışını yaptı bu insanlar. Bilen çakallar malı ortadan topladılar. 1.300'den sonra %50 arttı borsa bir ayda. Bütün olay budur işte. Ben bir yerden çok kötü bir haber geliyorsa orada alım fırsatı var diye görürüm. Elimde varsa da korkmam, satmam. Çünkü bilirim ki en kötü haber olsa bile bir noktada her şey eski haline döner.

Babaannemin ölümü aklıma geliyor. Babaannem hastaydı, kanserdi, çok üzülüyorduk, ama öldüğünde, cenaze tabuta konmadan önce başladık: Helva mı alacağız tatlı mı alacağız, börek mi alacağız çörek mi alacağız diye. İnsanoğlu böyle. O kötü haber gelene kadar düşer, kötü haber geldiği anda her şey yeniden başlar. Belki biraz da bu yüzden kaybettiği kişi toprağa verildiğinde insan rahatlar. Bizim dinimizde cenaze işleri çok seri gerçekleşiyor, mevta çok hızlı bir şekilde toprağa veriliyor. Bunu babam öldüğünde de bizzat yaşadım; toprağa verildiği anda siz de normal hayatınıza başlıyorsunuz. Öyle veya böyle bir hafta sonra, 10 gün sonra saçma sapan bir televizyon programına gülmeye başlıyorsunuz; gülerken kendinize kızıyorsunuz belki, "Ben bu programa gülüyorum, ama bir hafta önce babam öldü, ne oldu bana?" diyorsunuz. Ama insanın doğası bu. Dolayısıyla ona riayet ediyoruz. Borsada da böyledir. İyi haberlerde de, tam tersinde de. Bitcoin olsun, hisse senetleri olsun yine teknik analizlere girer. Aşırı şekilde artar, artar, artar. O artarken siz hiç ilgilenmezsiniz. Bir noktada her yerde haberler çıkar, uçtu uçacak, gitti gidiyor diye. Orada bir sürü insan atlar. Bitcoin'de özellikle bunu fenomenler yoluyla çıkarıyorlar. Hisselerde, altın gibi şeylerde ise ekonomi kanallarında, bazen de sosyal medyada yapıyor-

lar bunu. İşte şu kadar olacak, bu kadar olacak, dolar şöyle olacak altın şöyle olacak, şu hisse böyle olacak... Aslında bunlar hep manipülasyondur, hatta suçtur, ama hâlâ yapılıyor. Çünkü regülasyon yok.

Elon Musk'ın bunu kasti olarak yaptığı da görüldü; bunu Dogecoin'de çok fazla yaptı. Götürüyor bir haber veriyor, "Bir dolar olacak," diyor, herkes atlıyor, sonra "Şaka yaptım, şaka yaptım," diyor, düşüyor ve para kaybediyor. Sonra bakıyor, bir daha yapıyor: "Arabalarımı Dogecoin'le aldıracağım" diye şaka yapıyor, iş uçuyor. İşin özeti, doğru hisse senedi, doğru coin aldığınızda servet yaparsınız.

Mesela bir örnek vereyim: Son 10 yılda, son 20 yılda Kardemir, Erdemir veya ASELSAN gibi şirketler 500 katına çıkmış. Bakın, tekrar ediyorum 500 katı! Dolar ise ancak sekiz-on kat artmış. İşte Bitcoin falan bin kat artmış. Ama doğru yerde alıp beklerseniz olur. Doğru yerde almazsanız, yine beklerseniz paranız olur, ama bekleyemezsiniz. Doğru yerde alamazsanız, zirvede alınca korkarsınız. O üç yıllık süreci bekleyemediğiniz için "Ah aldık Mert, çok iyi diyorlardı, ama zarar ettik, sattık," dersiniz ve büyük ihtimalle siz sattıktan üç-dört ay sonra bu hisseler ya da coin'ler uçar gider, "Biz niye kadersiziz, biz niye şanssızız, ben satınca çıkıyor!" dersiniz. Hayır. Siz satınca çıkmıyor ya da siz alınca düşmüyor. Siz yanlış yerden aldığınız için veya yanlış yerden sattığınız için bu felaketler başınıza geliyor, ama bir şey yarı fiyatına düştüğünde, üçte biri fiyatına düştüğünde, o şirket de iyi bir şirketse bakın bakalım, düşüyor mu düşmüyor mu? O yüzden teknik analiz çok önemli.

Tabii bu her şey için geçerli değil. Temel analizi güçlü, her şeyi güçlü olan şirketler için geçerli ya da batık coin'ler, batık şirketler için geçerli değil. Büyük, altyapısı büyük şeyler bunlar ve de iyi analiz gerekiyor. Danışmanlık almak gerekiyor, işi bilenlerden almak gerekiyor. Konu ister arsa olsun ister coin en büyük hata insanların hiçbir şey bilmeyen, hiçbir yatırımı olmayan, hiç kafası çalışmayan insanların dedikodula-

rıyla hareket etmeleri. Az biraz popülaritesi var, iki-üç ünlüyle yan yana gördünüz diye geçmiş hayatta ne kadar başarılı olduğunu bilmediğiniz insanlara güvenerek iş yaptırmayın. Bununla ilgili de yine aynı şekilde çok büyük hatalar var; yıllar önce 94-95 krizlerinde gözlemlemiştim. Yıllardır hiçbir şeyde başarısı olmayan, ama çok popüler olan iki-üç kişinin verdiği tüyolarla bir sürü insan servet kaybetti. Bunların bir kısmı bu tüyoları gerçekten bilmediklerinden, yanlışlıkla veriyorlar, ama bir kısmı da gerçekten art niyetle yapıyor. O yüzden insanlar size sözde güzel bir bilgi veriyorsa, dolar 50 lira olacak, altın 2 bin lira olacak diyorsa zaten hiç inanmayın; kimse bilemez çünkü geleceği. Bir bilgi paylaşıyorsa en azından şuna bakın: Bu adamın daha önce bir başarısı var mı? Daha önce tutturmuş mu? Bunu köşeye koyup yarın yanılabilir diye de bilerek kendi analizinizi kendiniz yapın.

Kimseye çok fazla güvenmeyin, çünkü özellikle bu tip piyasalarda bütün amaç sizi yanlış yönlendirip paranızı almaktır. Kimse hayrına gidip de bunu söylemiyor. Şahsen ben şunu hiç görmedim: Bitcoin iki lirayken, bilmem ne şirketi iki lirayken, borsa binken, her şey dipteyken buralar artacak diyen görmedim. Altın 485'ken, altın bin lira olacak diyen görmedim. Ama altın binken 1.500 olacak diyen çok gördüm. Altın 800'ken 1.500 olacak diyen çok gördüm. Dolayısıyla mühim olan mesele şudur: Bana çok tüyo gelir. Bana çok fırsat gelir ve şuna bakarım, bir saniye derim, hemen grafiğine bakarım. O grafik kaç liradan kaç liraya gelmiş? İki liralık kâğıt 20 liraya gelmişse ve o tüyo bana geliyorsa derim ki:

"Abi teşekkür ederim, benim kendi dolandırıcım var, beni zamanında kazıkladılar, 14 yaşında, ben bir daha aynı kazıkları yemek istemiyorum."

Ama o kâğıt iki lirayken tüyo geliyor ve kâğıt hâlâ iki liralarda, kaç yıldır iki liralarda, 1.5 liralardaysa orada derim ki: "Bu kâğıt hiç gitmemiş, yıllardan beri duruyor, bu tüyo gerçek olabilir, ben bunun üzerine bir eğileyim." Yani eğer bir şeyin

bana yatayda tüyosu geliyorsa bunu ciddiye alabilirim. Bunda iyi bir niyet arayabilirim. Ama bir şey 10 kat artmışsa, "Eyvah, bizi burada keriz silkeleme yapmaya çalışacaklar," derim.

Şimdi şöyle düşünün: Bir kâğıt İki liradan 40 liraya çıktı. İki liraydı bundan iki yıl önce. Bunu alan iki liradan almış, üç liradan almış, dört liradan almış. Sistem nasıl işliyor onu anlatayım size: Bitcoin olsun, hisse senedi olsun, hatta arsa olsun. İşi bilenler, buna piyasa jargonuyla spekülatörler diyelim, iki lirayken, onunla hiç kimse ilgilenmezken iki liradan bütün her şeyi alırlar. 100 tane ürünün 95'ini aldı mı piyasada mal kalmaz, zaten de kalmadı. Elinde dört-beş tane kalır, dört-beş taneyle de o iki liralık kâğıdı yavaş yavaş çıkarmaya başlar. Ama zaten çoğunu iki liradan almış adam. Sizin haberiniz bile yok ama. Gazetede haber yok, Türkiye'de hiç kimse bilmiyor öyle bir hisse senedinin o kadar güçleneceğini. Sonra bir an gelir bütün gazetelerde haber çıkmaya başlar. Arsada da burada havalimanı yapılacak, buradan bilmem ne esisi yapılacak gibi haberler yayılmaya başlar; sosyal medya enomenleri, Youtuber'lar, herkes başlar 50 lira, 55 liradan ouraya yüklenmeye. Çünkü olacak ve gidiyor bu arada. Bu kadar mal toplanmış ki 55'ten gidiyor, 58'den gidiyor, 60'tan gidiyor. Sonra benim gibi adamlara gelip sorarlar.

Ben derim ki: "Abi bu çok riskli. İki-üç lirayken alsaydınız doğruydu ya da 10 lirayken, ama şu an 50-55 oldu, bunun sonu çok pis patlayabilir. Arada bu gazla gidebilir de, buna *distribution* safhası deriz, yani dağıtım safhası. Dağıtım yapıyorlar şu anda, yani malı boşaltıyorlar. 100 tanenin 95'ini iki liraya almışlardı ya, o 95'i burada boşaltıyorlar, ne olur dikkat edin."

Ben dedikten sonra da belki bir %10 daha gider, yani yükselir.

Arar arkadaş: "Ya sen almadın mı 65'ten, bak 75 oldu."

"Gidebilir. Ama bir yerde çok pis boşaltacaklar, bak dikkat et. Alıyorsan da az al, patlayacak bu," derim.

Sonra 75'ten adam sizi arar, "Bak 85 oldu," der.

Ama bunlar hep böyledir, saadet zinciri gibi. Ve bir yerde

yakalar. İki gün sonra bir haber çıkar, kara çarşamba, kara pazartesi bilmem ne denir. İşte dünyanın en büyük krizi geldi, o şirketin fabrikası patladı ya da o ihalesi iptal oldu denir. Ve o güzel haberin yalan olduğu ortaya çıkar. Beklersiniz, beklersiniz, illa bir bahane bulurlar; o 85'ten alanların, 75'ten alanların hepsi zarar eder, takır takır takır takır 40'a kadar düşer. O arada alanların hepsi parayı bitirmiş olur, çünkü o malı boşaltmışlardır. Bunu Dogecoin'de yaptılar işte; 26'lardan, 20'lerden çıkardılar 70'lere, inanılmaz, bir dolar olacak dediler. Sonra bir dolar olmadı, ama Dogecoin'den 70 liralardan bütün herkese verdiler, takır takır takır takır düştü. Şu an hâlâ 15'lerde. Yani bir ev parası veren adam evinin şu anda beşte birini alamıyor artık. Parası pul oldu. Ama siz bunu yatarken, uykudayken alırsanız –bir şarkıcı gibi düşünün ya da bir kitap yazarı gibi düşünün– o zaman kazanırsınız. Dolayısıyla bir şeyin alım yeri çok önemli. Fiyatının uygun olması lazım. Hisse senedi olsun, coin olsun hepsinde de durum aynı.

## Doğru Ev Yatırımı Nasıl Yapılır?

Yaklaşık bir yıldır kendi Twitter'ımdan, Instagram'ımdan bağırıp duruyorum. Youtube'a girenler de görecektir. Ev fiyatları uçacak, ev alın diyorum. Bir ay önce de bunu söyledim; o zaman fiyatı 200 bin lira olan yerler 600 bin lira oldu. Bunun nedeni şuydu: İnşaat maliyetleri doların, dünyadaki enflasyondan dolayı emtiaların çok artmasından dolayı çok arttı. İnşaat şirketi projeye çıkamıyor, projeye çıkmadıkları için şu an ortada projeleri yok, yeni proje yok. Dolayısıyla arz kısıldı. Fakat nüfus acayip kalabalık. Yabancılar da çok ucuz kaldığımız için durmadan alıyorlar. İnanılmaz genç bir nüfus var. Dünyada iki milyon gencin üniversite sınavına girdiği başka

ülke yok. Bunun dışında yabancılar da almak istiyor. Her yıl üç milyona yakın bir talep var, nüfus bu kadar yoğun olduğu için. Bu talebi karşılayacak gayrimenkul olmadığı için çok artacak demiştim ve dediğim de tuttu. İşin üzücü tarafı ise şu: Hâlâ inşaat şirketleri yeteri kadar proje çıkartamadıkları, hâlâ yabancılar çok aldığı için, hâlâ dolar bazında çok ucuz, TL bazında çok pahalı olduğumuz için önümüzdeki bir-iki yılda da maalesef bunun böyle devam edeceğini öngörüyorum. Bir sürü insanın evsiz kaldığını gözlemliyorum. İstanbul'da, büyük şehirlerde tutunamayıp memlekete dönme furyası da var. Ama fiyatlar dursa bile bu maalesef böyle artmaya devam edecek. Çünkü bugün 100 m² bir evin inşaat maliyetiyle yapımı 600 bin liraya geldi. 100 m² evin bir de müteahhitlik masrafı var. 100 m² yer şehrin en kötü yerinde, en ucuz yerinde 1.2 milyona mal olacak. O 1.2 milyona mal olduğunda o 300, 400, 500 bin liralık evler de otomatik olarak değerlenmeye başlayacak talepten dolayı. Yani ikinci ellerde de epey bir hareket olacak, artmaya devam edecek. Bu ne zaman başlar, ne zaman durur şimdi çok basit biçimde onu anlatayım.

Hatırlarsınız, 2015 yılında gazetelerin sayfaları çarşaf çarşaf proje reklamlarıyla doluydu. 30 gazetenin 30 sayfasında reklam vardı. Ağaoğlu, Babaoğlu, Dedeoğlu... Sütçü İnşaat, Yoğurtçu İnşaat... İnşaatın tam balon olduğu zaman. O zaman herkes proje çıktı, herkes inşaatçı oldu ve herkes ev aldı. O kadar çok ev vardı ki satamadıkları için fiyat düşürdüler. O yüzden o dönem balondu diyorum. Son iki-üç yıldır görüyor musunuz hiç gazetelerde inşaat şirketi reklamı? Göremezsiniz. Dolayısıyla şu an balon yok. Bir dahaki balonu ne zaman göreceksiniz biliyor musunuz? Ne zaman ki internette, Youtube'da o proje çıkıyor, o proje şöyle oluyor, o proje uçuyor haberleri çıkmaya başlayacak, o zaman korkun derim. Bence bunun da üç-dört yılı var. İnternet dememin sebebi de yazılı basının pek bir hükmünün kalmaması. Ama şu anda yok. Niye yok? Şu anda projeler başlasa bile inşaatların satış-

larının yapılması, bitmesi üç-dört yıl alacak. O arzın oluşması üç-dört yıl alacak. Sonuçta üç-dört yıl daha konutun gideceği yer var; dursa da düşse de enflasyonun olduğu yerde ev fiyatlarının durma ve düşme ihtimali yok. Ve maalesef barınma ciddi bir sorun olacak gibi gözüküyor önümüzdeki dönemde. O yüzden herkese şunu tavsiye ediyorum:

Büyük ihtimalle küçük paranızla oturacağınız evi alamayacaksınız, ama alabileceğiniz yeri alın. Küçümsemeyin. Bodrum katı olsun, uzak olsun, bilmem ne olsun siz alın; bir strateji kurmuş olursunuz; küçük küçük başlamak lazım.

Beklemeyin. Hayalinizdeki evi hemen almayı beklemeyin. Gidin 250 bin liraya atıyorum Samandıra merkezde bodrum katı ev alın. Onun borcunu bitirin; o kira getirsin size. Beş yıl sonra 500-600 bin lira paranız olur o evi aldığınız için. Üzerine 300 daha biriktirirsiniz. İşte o zaman hayalinizdeki evi alırsınız. Ama ilk seferinde hayalinizdeki evi almayı beklerseniz üzülürsünüz. Paranızı bankaya koyar, 10 yıl beklersiniz ve paranız 300 bin lira olmuş olur. Oysa istediğiniz ev iki-üç milyona dayanır. Bu yüzden hayallerinize erişirken adım adım gidin. Bir küçük ev alın, o parayı biriktirin, sonra onu satın, üzerine koyun, başka bir yer alın. Sonra onu satın, başka bir yer alın. Hatta Türkiye gibi enflasyonist ülkelerde en mantıklısı kredili ev almaktır. Çünkü kredi faizleri hep enflasyonun altında oluyor, gerçek enflasyon daha yüksek olduğu için. Hani anlatmıştım. Ben kredili bir ev aldım 300 bin liraya, 2015 yılında. İlk yıl bunu nasıl ödeyeceğim diye uykularım kaçıyordu, şu anda o kadar rahat ödüyorum ki o krediyi. Çünkü 300 bin liranın aylık ödemesi dört bin liraya falan indi. O zaman dört bin lira büyük paraydı. Benim maaşım kadardı belki. Ama enflasyon o kadar yüksek ki 300 bin liraya aldığım ev şu an bir milyon lira. Aylık ödemeler ise çok kolay ödenir hale geldi. Şimdi bu bölümde öğrendiğimiz maddenin altını çizelim: Enflasyon olan ülkede krediyle ev almak en mantıklı yatırım!

# Gayrimenkul Satarken Büyük Hata, Bayat Mal Satmayın, Malı Bayatlatmayın

İnsanlar şu hatayı çok yapıyorlar: Bir gayrimenkul satarken –bu ev için olabilir, arsa için olabilir veya başka bir gayrimenkul için de olabilir– bir yeri yüksek fiyatla satabilme ümidiyle fiyatı çok yüksekten çıkıyorlar. Orada şöyle düşünüyorlar: Evin, arsanın, dükkânın değeri 300 bin liraysa ben bunu 800'e ya da 600'e yazayım, biri gelir bu rakamı verir. Elbette o rakam verilirse bu güzel senaryo, iyi senaryo, ama bu genelde olmuyor. Bu rakam verilmiyor ve bu rakam verilmediğinde insanlar tekrardan o fiyatı piyasa fiyatına düşürmeye çalışıyorlar. O zaman ne oluyor? 800'e satamadı, 600'e iniyor. Sonra 600'e de satamıyor, 550'e iniyor. Sonra 500'e iniyor. Sonra o gerçek fiyat 400'se oraya kadar iniyor ve normalde ilk başta 400'e çıksaydı piyasa fiyatından tık diye satacak olan adam ondan sonra o fiyata satamıyor. Bunun nedeni şu: Eğer bir şekilde doğru fiyatla çıkmazsanız, yüksek fiyatla çıkarsanız ve belli sürede satılmazsa tıpkı gıdanın bayatlaması gibi elinizdeki mal da bayatlar. Bu metafor benim ürettiğim bir metafor. İnsanlar, yani alıcılar o malla ilgili şüpheye düşmeye başlıyorlar ve o mal bayatlıyor.

Buna başka bir terminolojide "malın dillenmesi" deniyor. "Mal dillenmeye başlıyor" deniliyor. Bir örnek vereyim; ben size diyorum ki:

"Pendik'te çok şahane bir yer var, burayı sana alalım."

Siz bakıyorsunuz "Mert, 700.000 lira burası," diyorsunuz.

Çok güzel ev, ama evin değeri de bu arada 700.000 lira.

Yani gerçek değeri de 700.000 lira. Hatta 750 bin. Ben size 700'e sunuyorum, siz diyorsunuz:

"Aa burası olmaz Mert."

"Niye olmaz?" diyorum.

"Mert, burası 1.5 yıldır satışta."

Kritik soru bu; mal dillenmiş artık, siz bilebiliyorsunuz ve o malla ilgili bir önyargınız oluşmuş. Bir malı satarken de alırken de önyargılar çok önemli. Diyorum ki:

"Burası piyasanın çok altında, bak çok güzel bir yer."

"Yok yok Mert, o evde bir problem var."

Problem nedir? Bakın bu sefer de psikolojik etmenler devreye giriyor. Yıllardan beri satılmıyor ya, orada kesin bir sorun olduğunu hissediyorsunuz. O arada bir emlakçıya soruyorsunuz, emlakçı da orası yıllardır satılamıyor diyor, kötülüyor. Orası problemli, tavanı akıyor, suyu akıyor, içeri çok soğuk alıyor, depremde hasar görmüş, duvarları çok kötü... Ev hakkında anlatılan efsaneler büyüdükçe büyüyor. Sonra devreye sübjektif kriterler giriyor: Üst komşu sorunlu, yan komşu sorunlu.

İşte malın dillenmesi dediğim bu: Siz de 1.5 yıldır satılmayan bir evi almak istemiyorsunuz. Çünkü şöyle düşünüyorsunuz: "Bir yer 1.5 yıldır satılmıyorsa, 1.5 yılda 10 bin kişi internette burayı gördüyse ya da bin kişi ziyaret ettiyse ve almadıysa demek ki burada ciddi bir sorun var."

"Ben kimsenin dokunmadığını, kimsenin ellemediğini, kimsenin sahip olmadığını almak istiyorum. İlk olmak istiyorum, fırsat bir şey olsun istiyorum," diyorsunuz.

Peki bu fırsat nedir? Yeni olması, ürünün taze olması. Pazara yeni çıkmış olması. Ben bazen müşterilere ellerindeki malı satamadıklarında üç ya da altı ay çekin pazardan, unutturun diyorum. Altı ay sonra tekrardan pazara sokun, ama doğru fiyatla sokun o zaman. Emin olun insanlar o zaman çok daha farklı bakacaklar. O ilandan kaldırdınız diyelim, altı ay unutturduk. Ardından çıkıyorsunuz tekrar. Bu sefer diyorlar ki:

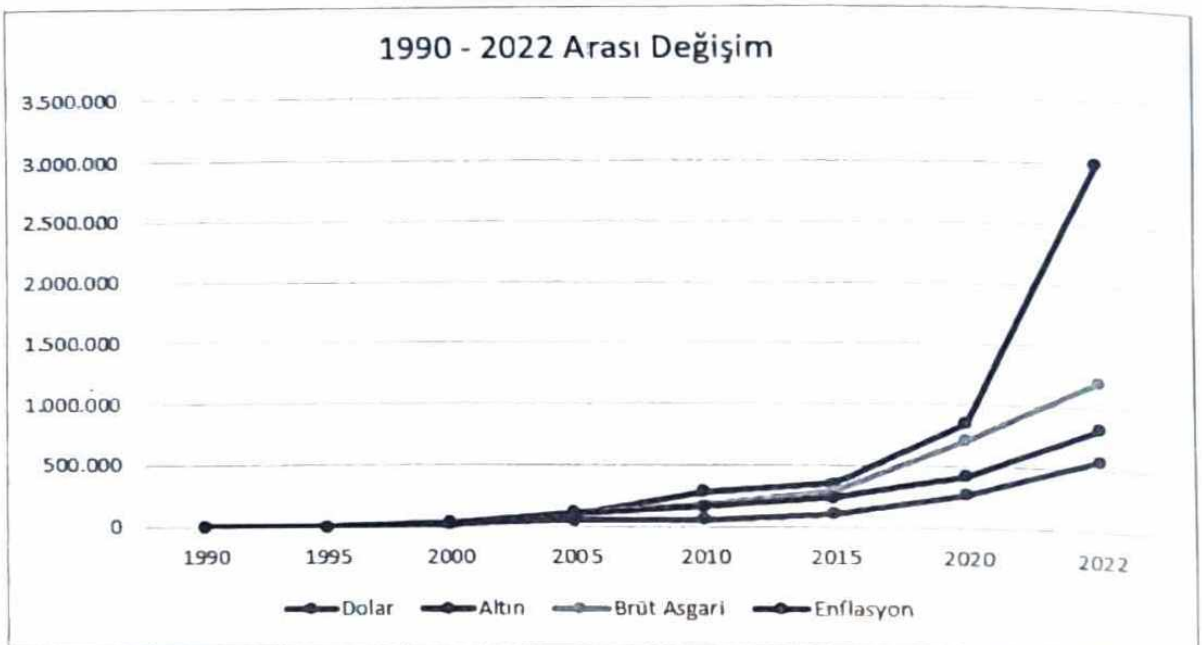
"Mert Bey, bakın Pendik'te 750 bin liraya çok güzel bir ev

çıkmış. Ne dersiniz?"

"Evet, yeni bir ev, şahane bir ev, bir hafta olmuş. Hemen bakalım, kaçırmayalım," diyorsunuz ve insanlar alıyor.

Özeti bir yeri satacaksanız malın bayatlamamasını sağlayın, doğru fiyatla çıkın. Bir-iki aya satın çıkın ya da hiç satmayın. Satmak için yanlış fiyatla piyasaya çıkıp malı ziyan etmeyin. Alıcıysanız da piyasada olmayan, kimsenin bulmadığı, bulamadığı ucuz fiyatlı yerleri almaya çalışın.

# Dolar Paranızı Enflasyona Eritir




| Yıl | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 | 2020 | 2022 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Dolar | 100 | 1.731 | 24.385 | 50.000 | 57.692 | 103.846 | 269.231 | 565.385 |
| Altın | 100 | 1.660 | 17.887 | 106.667 | 283.333 | 350.000 | 846.667 | 3.000.000 |
| Brüt Asgari | 100 | 2.043 | 28.502 | 117.874 | 176.087 | 289.855 | 712.560 | 1.207.729 |
| Enflasyon | 100 | 1.882 | 30.909 | 105.455 | 160.909 | 235.455 | 422.727 | 821.818 |

Hayır, dolar paranızı pul eder. Benim Türkiye'de en çok tartışmaya girdiğim, bir sürü insanla tartıştığım konudur bu. Türkiye'de eğitim seviyesinin yeterli olmamasından ve daha da beteri, okullarda iyi eğitim almış insanlara parasını yönet-

mek öğretilmediği için üniversite okumuş, hatta iktisat okumuş bir insana doların uzun vadede parasını erittiği bir türlü anlatılamıyor.


PARAMIZ DEVALÜE EDİLDİ
1 DOLAR 15 LİRA OLDU

52 yıl önce bugün dolar 15 lira imiş. Aradan yıllar geçti 6 sıfır atıldı. Bugün yine aynı rakam yani tam 1 milyon kat artmış!

Türkiye'de şu an bir anket yapsak nüfusun %90'ı parasını dolarda tutarak koruduğunu söyleyecektir, böyle bir algı var. Neden böyle bir algı var? Çünkü insanlar enflasyon hesabı yapmayı bilmiyorlar. Reel ile nominal arasındaki farkı bilmiyorlar. Reel nedir? Reel, bir şeyin enflasyonu arındırdıktan sonraki halidir. Nominal nedir? Nominal de gerçek değeridir. Şu anki değeridir. Yani örnek vereyim; rahmetli babam bir araba alırdı 30 bin liraya. O zaman %100 enflasyon olduğu dönemlerdi Türkiye'de. Üç yıl sonra 45'e satardı. Para kazandım diye mutlu olurdu. İşte bu nominal ile reel arasındaki farkı bilmeyen bir insanın hatasıdır. Niye? 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 yerin aslında olması gereken rakam 60. 60 bin liraya satmayıp da 45'e sattığınızda aslında 15 bin lira kaybediyorsunuz ve bunun farkına varamıyorsunuz. Ve paranız erimiş oluyor.

İşte çoğu insan bu nominal ile reel farkını bilmediği için doların da kazandırdığını zannediyor. Hayır, siz para kazanmadınız. Siz paranızı erittiniz, ama farkında değilsiniz. İşin kötüsü ise dolarda paranızı eritirken bir de farkına varamıyorsunuz.

Bunun çok güzel ispatı olacak bir örnek vereyim: Birkaç yıl önce Rahip Brunson krizinin olduğu zamanları hatırlarsınız. 2018-2019 civarı. Dolar 20 lira olacak gibi söylentiler çıkmıştı. Herkes doları 7'lerden, 6.5'lardan aldı. Aynı dönemde bir

ev 100 bin liraydı Beylikdüzü Esenyurt'ta. Ben müşterimin birine dedim ki:

"Buradan daire alalım."

"Hayır," dedi, "dolar çok gidecek, ben dolar alayım."

Dolar aldı. Ne faydasını gördü? Dolar o yıl 6.5-7'de kaldı, çok artmadı, ondan sonraki iki yılda da çok artmadı. Evet, bu yıl başında tepe yapıp 18 liraya dayandı. Ben bu kitabı yazarken de 14 küsur, neredeyse 15 lira seviyesindeydi. Bu insan %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 %70 artarken o ev 4'e katladı, 450 bin lira oldu, 4.5 katladı. Eskiden o parayla 8 tane 1+0 daire alınabiliyordu. Bugün o sadece ve sadece üç tane alınabiliyor.

Bununla ilgili başka bir örnek vereyim; çok ünlü bir futbolcumuz Galatasaray'a vakti zamanında 152 bin dolara geliyor. O günlerde bu inanılmaz bir para; çok ünlü oluyor, çok güzel bir hayat yaşıyor, büyük aşklar falan filan... Ama bugün 152 bin dolarla Beylikdüzü'nde bir daire bile alamıyorsunuz. Ama o gün 152 bin dolara 40-50 tane daire alınıyordu. O kadar büyük paraydı.

Hatta hatta daha da ileri gideceğim, asgari ücret açısından Türkiye en kötü durumdaki ülkedir, asgari ücret en çok ezilen ücrettir. Ama girin internete, 2000 yılına, 2002 yılına veya 1980 yılına bakın, asgari ücret yazın bakın. Bir de bugünkü asgari ücrete bakın. Kaç kat artmış diye bakın. Bir de aynı yıllar içinde dolara bakın. Dolar, asgari ücretten çok daha az artmıştır. Çoğu insana sorsanız asgari ücret az arttı, dolar çok arttı diyecek. Hayır. Dolar o kadar az artmış ki asgari ücretten bile az artmış.

Burada şunu anlatmaya çalışıyorum: Dolar o kadar çok değer kaybediyor ki her şeye dolar bazında bakmamak lazım. Dolar uzun vadede paranızı kaybettirir. Doların her yıl duruma göre kendi enflasyonu vardır. Amerika'nın da kendi enf-

lasyonu vardır. Bu yıl %6-7 civarında, bazı yıllar %2 civarında, ortalama %3 civarındadır. Dolayısıyla 100 doları 10 yıl boyunca tutarsanız o 100 dolarla 10 yıl sonra 65 dolarlık ürün alabilirsiniz. %30 hep paranız kaybolur. Ama nedendir bilinmez sistem bunu öğrenmenize izin vermiyor. Dolar almak, parayı dolarda tutmak matah bir şey sanılıyor. Aslında yapılan kendi paranızı eritmek oluyor. Size tavsiyem lütfen paranızı dolarda tutmayın. Size bunu öğretmiyorlar. Dolarda tutunca paranız korunacak zannediyorsunuz. Hayır, illa bir yerde tutacaksanız paranızı altında tutun. Çünkü bakın: 100 dolar on yıl sonra da 100 dolar. Bakın bugün 2000 yılında 100 doları köşeye koysaydınız 100 dolarınız vardı. Ama 100 dolarınızı 2000 yılında altına koysaydınız bugün 100 dolarınız 450-500 dolardı. Altın beşe katlamış dolar bazında. Dolayısıyla dolar bazı artan emtialara girmeniz lazım.

Türkiye'de insanlar enflasyon hesabı bilmedikleri için dolar % 50 arttığında doların para kazandırdığını zannediyorlar, oysa gerçek enflasyon %80 olduğunda paranız %30 azalmış oluyor. Çünkü doların da kendi enflasyonu var. Aynı şey demirde de var mesela. Üç yıl önce demir cevheri bin dolarsa, bugün üç bin dolar oluyor. Aynı şey kahvede de öyle.

Peki doları nasıl kullanmalısınız? Dolarınız varsa bir kere dolarda tutmamak lazım. Şimdi dolar dediğimiz şeyi kim basıyor? Amerika. Ama şu an bastıkları doların karşılığı yok. İlla dolarda tutuyorsanız da altın almanız lazım. Altın aldığınızda otomatik olarak dolar alıyorsunuz veyahut da dolar bazında artan hisse senetleri alınabilir global şirketlerin; Apple, Amazon gibi, Nasdaq gibi, Dow Jones gibi. Çünkü bunlar her yıl ortalama %10-15 arasında dolar bazı artıyor ve dolayısıyla doların enflasyonundan korunuyorsunuz. Ama ben bunlarla uğraşamam diyorsanız da Eurobond, dolar Eurobond diye bir şey var. Dolar bonosu bunlar. Yıllık yaklaşık %6 civarında getirisi olan. Şu an %6. Bazen %7'e çıkıyor, bazen %10'a çıkı-

yor. Bazen %5'e düşüyor, ama ortalama %6-7 civarı dolar faizi veren devlet Eurobondları bunlar. Dolar Eurobond'u, yani hazine bonosu alırsanız bu doların %3'lük değer kaybından kurtuluyorsunuz. Paranız da erimiyor. Yani 100 bin doları da Eurobond'da tutarsanız, 10 yıl sonra 100 bin dolarınız 200 bin dolar olur. Paranızı yine kurtardınız enflasyondan. Yeter ki 100 bin doları boşta çıplak olarak kasada tutmayın. **Bunu öğretmiyorlar insanlara, parasını pul ettiriyorlar.**

## "Bankacılık Sistemini, Para Piyasalarının İşleyişini İnsanların Anlamaması İyi Bir Şey. Her Şeyi Anlıyor Olsalar Kesin Devrim Olurdu."

Bunu ben söylemiyorum. Henry Ford söylemiş. Eğer biz bunları bilirsek, öğrenirsek, fark edersek zaten sisteme köle olmayız ve gerçekten devrim olur. Çünkü kimse bu sömürü düzenini kaldıramaz. Sömürü düzeni derken ne demek istiyorum? Kredi kartı sömürüleri, bu kredi faizlerinin sömürüleri, bankacılık sisteminin sömürüleri veya bu borsa sistemindeki spekülatörlerin sömürüleri... Bütün oyunu, bu tezgâhları görebilen insanlar olursak, aydınlanırsak zaten bu sisteme karşı güçlü oluruz, paralı oluruz ve en sonunda da devrim olur.

Ama maalesef okullarda, en iyi okullar dahil çoğunda bunlar anlatılmıyor. Televizyon kanallarında bunlar anlatılmıyor.

Çoğu yerde bunlar haber bile olmuyor. Bize haber olarak satılanlar Kim Kardashian'ın kalça ölçüleri, ne giydiği, hangi marka ayakkabı aldığı, Prada'sı, Louis Vuitton'u... Sistem bunu öğrenmemizi istiyor; doların enflasyonu olduğunu ve dolardan para kaybettiğinizi öğretmiyor veya bankacılık sistemini, kredi kartının kuruluş nedenlerini, kredi kartıyla nasıl psikolojik köle olduğunuzu, nasıl para tüketimini artırdığını size öğretmiyor. Dolayısıyla bankacılık sistemini ve para piyasalarını çok detaylı şekilde analiz edip, ne yapılmaya çalışıldığını, bizi nasıl köle yapmaya çalıştıklarını anlayıp bu küresel çarkı kırmamız lazım. Bu küresel çarkı kırarsak zaten dediğim gibi devrim olur. Ama büyük ihtimalle bu olmayacak.

Bu sistemi kuranlardan Henry Ford zaten söylemişti, tekrar söylüyorum, bu bir komplo teorisi değil. Henry Ford'un söylediğine göre insanların bu sistemi anlayacak bilgi düzeyine erişmemeleri lazım. O yüzden kitabın en başından beri söylediğim gibi çok iyi eğitimli insanlar, hiç eğitim almamış insanların yanında maaşlı çalışıyor, maaşlı köle oluyor. Çünkü bu bilgilerle değil, başka bilgilerle donatılıyoruz. Bu da sistemin yaşaması için gerekli; bu, para babalarının, küresel çetenin yapmayı planladığı şekilde insanları yönetmek için kurgulanmış bir eğitim sistemi, müfredat sistemi. Dolayısıyla büyük ihtimalle müfredatta doların faizini veya işte Eurobond faizini ya da kredi kartının handikaplarını asla öğrenmeyeceğiz, ama kredi kartının faydalarını bileceğiz. Kredi kartıyla, o bonuslarla ne kadar para kazandığımızı da.

# En Büyük Yalan: Para Çok Harcayana Gelir

Bugüne kadar gördüğüm en büyük yalan ya da en büyük aldatmaca nedir diye sorsanız bence şudur: Çok popüler olmuş, çok satmış kişisel gelişim kitaplarının şöyle bir mesajı var: Paranızı evrene saçın, paranızı harcayın, daha çok gelir! Tüketin, daha çok gelir! Bunu imgeleyin, bunu hayal edin. Daha çok harcayın, işte bir resim çizin kafanızda, güzelce hayal edin, daha çok harcayın paranızı, yine gelir... Elbette bu söylemler arasında mantıklı olanları da mutlaka vardır, ama genel itibarıyla ayağınızı yorganına göre uzatın değil, tam tersine, ayağınızı uzatın, yorganınızı bulursunuz deniyor. İlk önce tüketin, sonra para gelir diyen, daha çok tüketim yapmayı salık veren, bunu spiritüel felsefelerle veya kuantumla açıklayan kitaplar var. Ve bu kitaplar çok popüler oluyor ve emin olun bu kitaptan daha popülerler ve daha da popüler olacaklar. Neden mi? Bir hocam bana şöyle demişti:

"Sen gerçeği anlatıyorsun, doğruyu anlatıyorsun. En doğru şeyi söylüyorsun, söylediklerinin hepsi mükemmel, hepsi çok zekice, ama tırnak içinde seksi değil."

"Ne demek bu?" dedim.

"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."

Gerçekten de bütün bu kitapların yazılış nedenleri gerçekten bu seksi yalana sizi inandırıp kitap satmak olabilir. Birincisi popüler olmak için olabilir. İkincisi de gerçekten küresel

sistem --Henry Ford'un kendisinin de itiraf ettiği gibi- sizin bunu öğrenmenizi istemediği için daha çok para harcayarak, daha çok harcayarak zengin olacağınıza inanmanızı istiyor. Zaten bu tuzağa 10 yıl düşseniz, size bunu 10 yaptırsa sistem, 10 yıl sonra siz param yok dediğinizde iş işten geçmiş oluyor. O kadar çok borcunuz olmuş oluyor ki artık "Mert, bunların anlattıkları yanlışmış, senin dediğin doğruymuş," dediğinizde iş işten geçmiş oluyor.

Hep söylüyorum. Genç yaşlarda, belli yaşlarda parayı biriktirmek lazım. O zamanları kaçırırsanız iş işten geçmiş oluyor. Bu yüzden bu kitapta gençlere çok önem veriyorum. Hani 20-25 yaşlarında, 30 yaşlarında ben parayı saçayım, para bana gelir derseniz paranın size geleceği falan yok. Çok geç kalmış olacaksınız. 45 yaşında da para bana gelsin diye beklerseniz iş işten geçmiş oluyor. Ondan sonra da diyorsunuz ki çok geç kaldım. Ben bunu bu saatten sonra yapmak istemiyorum. Dolayısıyla bana sorarsanız bu kitapların çoğundaki şeyler zırvadır ve para asla saçarak gelmez.

Çok yakın bir tanıdığım var; yıllardan beri öyle öyle garip şeylere para harcıyor ki o harcadığı paraları gerçekten köşeye, global şirketlerin hisse senetlerine veya benim aldığım gibi toprak yatırımlarına yatırsaydı şu an zengindi. Ama sürekli acayip acayip şeylere harcıyor parasını. Evine mesela çok pahalı bir şey alıyor. "Niye?" diyorum. "Çünkü ben bunu alınca, bu pahalı şeyi alınca hayal ettiğim evi de alacağım ben, buna inanıyorum," diyor. Sonra o evi alamıyor, ama o hayal ettiği şeyi almış oluyor. Parasını ona harcamış oluyor. Yine bu "harca gelir" felsefesine kapılıp kendine pahalı cüzdan alan mı dersiniz, para sayma makineleri alan mı dersiniz, evine daha parası yokken para kasası alanlar mı dersiniz... Diyor ki: "Ben o parayı hayal ettim, o kasayı aldım, benim param gelecek." Hayır, siz o kasayı aldınız diye para gelmeyecek.

Bugüne kadar bir sürü zengin iş insanıyla beraber oldum, zaman geçirdim. Size yemin ederim bu zenginlerin hiçbiri böy-

le parayı etrafa saçarak zengin olmamış. Hepsi parayı acayip şekilde tasarruflu yatırarak, tasarruf yaparak zengin olmuşlar, parayı köşeye koymuşlar. Hep biriktirmişler. Tek sırları parayı küçük küçük biriktiriyorlar.

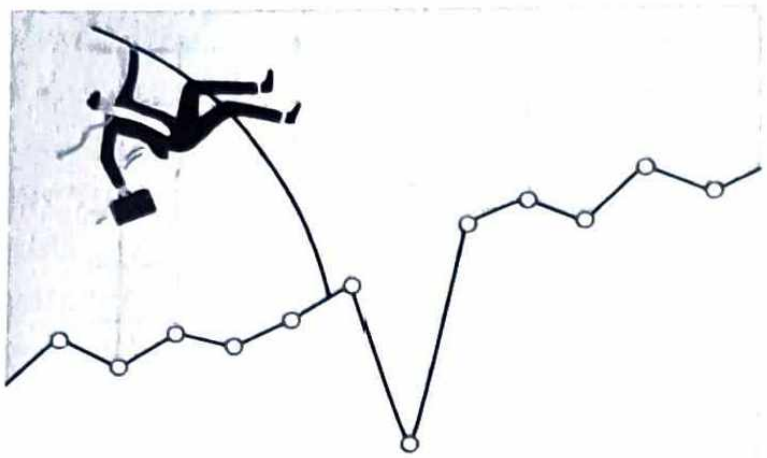
Hep biriktirmiş olanların bir tek şöyle bir sıkıntısı oluyor: Çok paraya sahip oldukları zaman döndüremiyorlar kendilerini artık bir daha normal insan hayatına. Hayal ettiğiniz noktaya geldikten sonra durmayı da bileceksiniz. Yani benim hayal ettiğim nokta, basit bir noktaydı. Çok küçük bir şeye sahip olmak istiyordum. O noktaya geldim, durdum. Evet, bazen de Ferrari'sini Satan Bilge veya Mandıra Filozofu moduna geçmek gerekiyor, doğru. Ben dedim ki: "Benim şu kadar param olursa, bana istedikleri kadar para versinler, sabahleyin 6.30'ta kalkıp trafiğe girmeyeceğim. Kolumda Rolex saat olmasın, altımda bilmem ne marka cip olmasın, ama beni bu trafiğe sokamayacaklar." Ben o parayı kazanmama, bankadaki param ya da mal varlığım açısından belli bir seviyeye gelmeme rağmen durmayı bildim. Varyemez olmak istemediğim için yeter bu kadar dedim.

Çoğu insan kitabın diğer maddelerinde anlattığım gibi o egoların esiri oluyor, kıyafetler, arabalar, pahalı takılar... Lüks ve gösterişle yaşamaya alıştıkları için çıkamıyorlar döngüden, zaten sistem de ona onu öğretiyor ya. Biz onu da olmayalım. Ama tabii ki varyemez de olmayalım. Burada önemli olan, demin anlattığım gibi para dediğiniz saçarak gelmiyor. Para saçarak gelmediği için parayı biriktirelim. Para geldiği noktada isterseniz saçmaya başlayabilirsiniz. Mesela hayaliniz bugün bir milyon dolarsa, benim için bir milyon dolar Türkiye gibi bir yerde müthiş para. Hatta 500 bin dolar. Peki diyelim ki bugün 500 bin dolarınız var, lira karşılığı olarak 7 milyon lira. 500 bin doları Eurobond'a koyarsanız Eurobond yıllık %6 getiriyor. 500 bin dolar yılda 30 bin dolar getirir. Ayda 2 bin 500 dolar hiç çalışmadan para geliyor demektir. Bakın 2 bin 500 dolar bugün çoğu insanın maaşından çok daha iyi

bir rakam. Yani bugün bir satış müdürünün, satış direktörünün alacağı para işte bu civarlarda oluyor ancak. İki bin dolar falan anca oluyor. Dolayısıyla siz bir satış müdürünün, satış direktörünün aldığı para kadar parayı 500 bin dolar parayla Eurobond'dan faizle alabiliyorsunuz. Veya global hisse senetlerinin temettüsünden veyahut da bir kira gelirinden ya da bir taksi plakasından alabiliyorsunuz. Artık hangi yatırım aracına giriyorsanız. Yani 500 bin dolar size ayda 25 bin-30 bin lira rahat getirir. Rahat rahat. Bakın, ayda diyorum. Bunun üzeri keyfe keder. Tabii ki isterseniz daha çok çalışırsınız, bir şey demiyorum. Ama işte 500 bin dolar diyorum, hadi bir milyon dolar diyelim. Genç yaşta bir hedef koyup bu hedefe geldiğinizde durmayı, ondan sonra yavaş yavaş harcamayı bilmek en doğru yöntem. O yüzden ben 20 ile 30 yaş arasında, 35 arasında çok tasarrufluydum, ama 35, 36'dan sonra yavaş yavaş harcamaya başladım. 40'tan sonra rahat harcamaya başladım. Allah izin verirse 50 yaşından sonra daha da rahat harcamak istiyorum, çünkü zamanım azalıyor. Ama mühim olan o paranın geometrik artışını sağlayabilmek. Mühim olan onu gençken yapıp sonra rahat etmek. 2005 yılında, yani 20 yaşında ya da 2000 yılında aldığınız bir altın, o günkü 10 bin dolarlık altın bugün 50 bin dolar. 10 bin dolarlık bir arsa 100 bin dolar. 10 bin dolarlık bir hisse 200 bin dolar. Söylemek istediğim, bunu genç yaşta yapın ki 200 bin dolar olduktan sonra da rahat edin. İstediğiniz kadar harcayın. Ondan sonra da dilediğiniz kadar saçın.

Parasını tüketerek servet yapmış insan güzel olurdu, ama yok maalesef, yok. O yüzden bu tür kitaplara dikkat edin. Size harca gelsin diye gaz veren kitaplara dikkat edin, aklınızı kullanın.

# Ne Yaparsanız Yapın, Farklı Yapın



Büyük iş insanlarında, belli bir yere gelmiş insanlarda gördüğüm başka bir şey de şu; aynı şeyi farklı biçimde yapıyorlar. Astrolojiye inananlarınız varsa komik bir şey söyleyeceğim. Ben Balık burcuyum. Algıda seçicilik de olabilir, ama kendi burcumda bu tür yaptığı işi farklı yapan çok kişi görüyorum. Aynı şekilde belli başlı okullardan mezun olanlarda da bunu görüyorum. Birkaç tane okul var Türkiye'de böyle. İsmini vermeyeceğim. Bu özellik o okulların mezunlarında diğer okul mezunlarına göre bir tık daha fazla oluyor. Dolayısıyla bazı insanlarda farklı bir özgüven veya hayal gücü oluyor. Buna vizyon da diyebilirsiniz. Yurtdışı tecrübesi olanlarda da oluyor.

Genelde baktığımda bütün başarılı iş insanları aynı arsayı satıyorlar, aynı daireyi satıyorlar, aynı villayı satıyorlar, aynı demiri satıyorlar, aynı müziği satıyorlar, aynı kitabı satıyorlar, aynı şeyleri satıyorlar, aynı çikolatayı satıyorlar, ama bunu 100 kişi aynı yaparken içlerinden bir tanesi farklı bir ambalaj yapıyor veya farklı bir strateji düşünüyor veya farklı bir PR çalışması yapıyor ve bambaşka noktalara gelebiliyor.

Bununla ilgili en güzel örnek Nusret'tir. Ben hayranım adama. Sonuçta yarın bir gün ne olur finansal anlamda onu bile-

mem. Ama baktığımda Türkiye'yi dünyaya açmış ve marka olmuş bir insan ve bunu da çok basit bir ürünle, bildiğimiz etle yapıyor. İnanabiliyor musunuz, et pişirerek yapıyor bunu. Yani diyeceksiniz ki eti çok iyi, kaliteli yapıyor. Hayır. Eti mutlaka kalitelidir, ama Türkiye'de eti çok kaliteli yapan onun gibi belki binlerce insan vardır. Ama çoğu karnını doyuramazken Nusret milyonlarca dolar kazanıyor. Bu bir başarı hikâyesidir.

Veya Acun Ilıcalı. Herkes onun yaptığına benzer şeyler yapıyor, ama onun yaptığı tutuyor. Acun'a herkes yapamayacaksın demiş. Saçmalık demiş. Bu tutmaz demiş. Hepsi de tutmuş. Kendisi de şöyle anlatıyor:

"Bu tutmaz diyorlar. Onu yapıyorum. Tutsa da bu kadar satmaz diyorlar. Satıyor. Satsa da batarsın. Batsan da kazanamazsın diyorlar, kazanıyorum."

Gördüğünüz gibi hep bir olumsuzluk ve hep bir eleştiri var. Çünkü farklı yapana karşı toplumda böyle bir önyargı var. Dolayısıyla böyle bir özgüveni, vizyonu olan, farklı yapan insan başarılı da oluyor. Bazen iyi eğitim almışlardan çıkıyor. Bazen eğitim almamış, sokakta yetişmişlerden. Bazen de ailesinde belli bir varlığı olan, risk alabilecek olanlardan. Hayal gücü sağlam olanlardan çıkıyor en çok da. Sıra dışı iş yapma cesareti veriyor bu.

Babamın dayısı vardı, Allah rahmet eylesin. Yıllar önce Amerika'da çalışmış bir işçi. Sonra İstanbul'a gelmiş. Amerika'daki o ponpon kızlar, böyle kısa ekoseli etekli kızlar formatında bir bar açmaya çalışmış İstanbul'da, hem de Bakırköy'de ve tabii ki batmış. Yani bazen modernlik veya vizyon sahibi olmak da her zaman tutmuyor. Bu bir risktir ve bütün parasını almış adamın. Çünkü o devir onu kaldıracak bir devir değilmiş. Ama mesela Amerika'da bunu yapan ilk adam inanılmaz şekilde başarılı oluyor ve Amerika'nın adeta bar konseptini, o tarz yerlerin tarihini değiştiriyor. Dolayısıyla bazen bir şeyi yaptığınızda ilk olursunuz. İlk olduğunuzda zamanından önceyse de bu yaptığınız şeyle batabilirsiniz de. Ama işte vizyon dediğimiz, vizyondan çok bir şeyi ters yapmak, farklı

yapmak bazen sizi başarıya götürüyor.

Beni çok etkileyen bir hikâyedir. Adam sırıkla atlama yapıyor. 1965-70'e kadar herkes normal atlıyor. Yüzüstü atlıyor sırıkla. Bu adam "Neden yüzüstü atlıyoruz? Bir de sırtüstü atlamayı deneyeyim," diyor. Bakın 70 yıldır ya da 50 yıldır denenmeyen bir şey deniyor adam. Sırtüstü atlıyor sırıkla ve normalin 5-10 santim üzerine çıkabiliyor. Ve bundan sonra bütün rekorları bu adam kırıyor; bu adamdan sonra dünyada sırıkla atlama tarihi değişiyor. Herkes artık bu adam gibi sırtüstü atlıyor. Çünkü meğerse insan anatomisi gereği zıplarken ilk önce kafanızı sırtınızdan yukarı uzatıp sonra aşağı döndüğünüzde daha yükseğe kadar çıkabiliyormuşsunuz. Yüzüstü atladığınızda bu şekilde bu kadar yukarıya çıkamıyormuşsunuz. Ve bunu adam deneyerek buluyor.

Ben de bu kitabı yazarken böyle dedim. Saçma diyenler olabilir, yanlış diyenler olabilir, tutmayabilir, rezil de olabilirsiniz. Ama ne olacak? Bu kitabı yazdım ve rezil oldum diyelim. Tutmadı diyelim. Ne olacak, ne kaybedeceğim? Ama sonrasında çok güzel bir hatıra olacak.

Dolayısıyla işin özeti herkesin yaptığını yapmamak lazım. Tabii ben de kendimce farklı yöntemleri her konuda uygulamaya çalışıyorum. Bunu da herkese tavsiye ediyorum. Ben yatırım yaparken de her zaman farklı yatırımlar yapmaya çalıştım, farklı insanların baktığı yerden bakmaya çalıştım. Kendi işimi yaparken de, gayrimenkulle ilgili bir şeyler yaparken de herkes normal bir yol izlerken ben bambaşka bir yol izledim. O bambaşka yolun bana artıları oldu. Bununla ilgili de çok hikâyem vardır.

Herkesin yaptığını yaparak sıra dışı sonuçlar elde edemezsiniz. Herkesin şaşırdığı, herkese garip gelen, herkese saçma gelen şeyleri deneyerek çok büyük sonuçlar elde edebilirsiniz ve bu bazen 50 yıl boyunca denenmemiş bir şey olur. Düşünsenize, o sırıkla atlayan adam şunu diyebilirdi: "50 yıl boyunca bunu kimse denememiş. Ben de denemeyeyim, gerek yok."

Ama adam deniyor.

Başta insanlara garip gelecek, gerçekten çok farklı bir yol izlerseniz, sıra dışı bir yol izlerseniz ve o güne kadar uygulanmayan bir yol izlerseniz çok sıra dışı sonuçlara sahip olabilirsiniz. O gün herkes sizle dalga geçer, ama büyük para kazanmanın yolu da budur.

# En Azılı Suçluda Bile Merhamet Vardır

Bir insan %100 kötü de değildir, %100 iyi de. Çoğunlukla kötü olan insanların bile içinde bir nebze merhamet vardır. Aynı şekilde öz kardeşler arasında bile iyilik ve kötülük duygusu vardır. Habil ve Kabil'e kadar uzanır bu hikâye. Öz kardeş bile, can kardeş bile olsa bazen Allah korusun kardeş kardeşe ne kazıklar atıyor. Ömür billah birbiriyle konuşmayan kardeşler var. Görüşmeyen kardeşler var. Maddi manevi birbirine zarar vermiş kardeşler var. Bunları da biliyorsunuz. Peki ben bunları niye anlatıyorum? Merhamet ve kıskançlık. İki ayrı duygu. Bu iki duygu da her insanın içinde vardır. Bunu dikkatli yönetmek lazım. Bu başlık biraz provokatif oldu, dikkat çekici olsun diye belki böyle söyledim, ama eğer siz uçuyorsanız, delice para kazanmaya başladıysanız öz kardeşiniz bile olsa bir noktada Allah ona bir dert verse, ders verse de görse diyebilir; veyahut da bir kıskançlık olabilir. Dolayısıyla en büyük, en çatışmalı durumlar da en yakın arkadaşlar arasında çok olmuştur. Benim arkadaşlarım arasında da çok oldu. Özellikle aynı cinsler arasında, yani erkek erkeğe, kadın kadına fazlasıyla olurdu. Herkes de yaşamıştır. Ben bunu yaşamadım. İnsanlar böyle değil demesin kimse. Allah bizi böyle yaratmış. Dolayısıyla en güzel şeyleri çok fazla reklam yapar-

sanız, çok fazla gösterirseniz, çok fazla arkadaşınıza, sağınıza, solunuza anlatırsanız kıskançlık olabilir veya nazar olabilir.

Demem o ki her şeyi mümkün olduğu kadar abartmadan, tatlı tatlı anlatmak lazım. Bazı şeylerin de sadece içinizde kalması, orada tutmak lazım. Her şeyi %100 gerçekliğiyle, mükemmelliğiyle anlatmamak lazım. Genelde esnafların çok uyguladığı bir yöntemdir bu. Gidin en başarılı iş adamına veya esnafa sorun, işler nasıl diye. Çok şükür idare ediyoruz der. Kimse hani bu yıl dördüncü arabamı aldım, sekizinci villamı aldım demez. Varsa da ben duymadım. İşlerim süper gidiyor diyen iş adamı duymadım. Paraya para demiyorum diyen iş adamı duymadım. Siz duydunuz mu? Duymamışsınızdır.

İşler nasıl? Herkes ağlıyor. Ağlamak bu işin fıtratında vardır. Ben ağlayın da demiyorum. Belki ona da karşı çıkanlar olacaktır ki maalesef böyle bir gerçek var. Herkes bunu yapar. Ama ağlamasanız da demin size anlattığım gibi en yakınlarınıza bile çok fazla böbürlenirseniz kıskançlık olabilir. Çok fazla böbürlenmeyin. Çok fazla gösteriş yapmamayı, çok fazla kibir yapmamayı düstur haline getirmek lazım.

Başlıkta söylediğim gibi aynı şekilde en kötü insanda bile, en azılı suçluda bile bir nebze de olsa merhamet vardır. Dolayısıyla insanların bu merhametine de yönelmek gerekir bazı durumlarda.

En kötü insanda bile biraz merhamet, en iyi insanda bile acayip bir kıskançlık var. Yeteri kadar güçlü değilsek, hatta güçlü bile olsak başarıları insanları kıskandıracak, haset ettirecek kadar gözlerine sokmamak lazım. Hatta belli dönemlerde, belli yerlerde, özellikle bir işe yeni girdiyseniz veya ticarete, biraz daha böyle mütevazı, mazlum, tırnak içinde gariban olursanız herkes size daha çok destek veriyor. Mağduru seviyoruz biz. Dünyada da böyle, ama bizde daha da fazla bu. Dolayısıyla bugün "Abi bu ay kiramı ödeyemiyorum, bana biraz destek ol," diyen bir satışçıya kıyamayıp iş veriyorsunuz, ama "Ya abi ben bu hafta kız arkadaşımla, (kız da manken, ünlü) Mallorca'ya gideceğim ya, bu işi vermen lazım bana," dediğinde

vermiyorsunuz. Net. Maalesef böyleyiz. Hangi şirket olduğu da fark etmez. Vicdanla, duygularla örülüyüz. O yüzden bu da önemli bir şey. Özellikle işe ilk girenlere ben her zaman bunu tavsiye ediyorum; bir işe ilk girdiğimde her zaman böyle daha mütevazı olmaya önem veriyorum. Bu satırları okuyan gençler de bunu yaparlarsa hem kariyerlerinde hem de ticarette daha fazla ilerlerler. Çalıştıkları yerlerde daha çok sevilirler.

Bir şeyi almak istiyorsanız insanların merhametine oynayın. Bir insanı kızdırıp saldırtmak istiyorsanız da kıskançlığına.

# Kendinizi En Güçlü, En Yenilmez Hissettiğiniz An, En Zayıf Ânınızdır

Bu maddeyi uygulamış kişiler, yıllarca tasarruf yapmışlar, gençliklerinde ucuz marka arabalar kullanmışlar, parayı hep yatırmışlar arsaya, tarlaya ya da borsaya. Bir şirket kurmuşlar, zengin olmuşlar, başarılı olmuşlar. İlerlemişler, ilerlemişler, ilerlemişler. Artık o kadar yükselmişler ki artık yıkılmaz olmuşlar.

Başta mazlum takılmışlar, alttan almışlar, sonra da artık hayatın keyfine varacağım demişler. Peki ne oluyor o noktada? Artık kendimi göstereceğim diyor ve başlıyor kendine göstermeye. Haklı olarak, o kadar çok parası var ki! Belki kulüplere başvuruyor, kulüp başkanlıklarına, yöneticiliklerine veya bir sosyal kulübe veyahut da iyi arabalar alıyor, lüks yaşamaya başlıyor. Sonra ne oluyor? Artık yavaş yavaş nefreti, insanların kıskançlığının nefretini çekmeye başlıyor. Hani zamanında bizim sevdiğimiz Ahmet Abimiz değil artık o. Son model arabayla bilmem ne restoranına giden, bilmem ne villasında oturan Ahmet Bey oldu. O da zaten beş para etmezdi

dedikoduları başlıyor, kıskançlıklar başladığı için. İşte böyle dönemlerde, bu kadar başarılı olduğunda insan, bir noktadan sonra şu psikolojiye giriyor –işte yine psikoloji–: "Ben o kadar başarılıyım ki, o kadar güçlüyüm ki artık yenilmezim! Dolayısıyla istediğim her şeyi yapabilirim." Fütursuzluklar başlıyor. Elbette bazı insanlarda tabii, herkeste değil. Bunu yönetebilenler zaten çok kalıcı ve başarılı oluyor. Ama yönetemeyenlerde, bir noktaya gelince argo konuşmalar, küfürlü konuşmalar, insanları küçümsemek, böbürlenmek, kibirlenmek başlıyor. Ve yapmayacakları hataları yapmaya başlıyorlar.

Yaptığı iş eğer bir sunumsa, bir tiyatroysa, bir sanat dalıysa, o performansını sergilerken eskiden üç ay çalışıyorsa artık hiç çalışmıyor. Çünkü ben oldum artık. Ben kralım diyor.

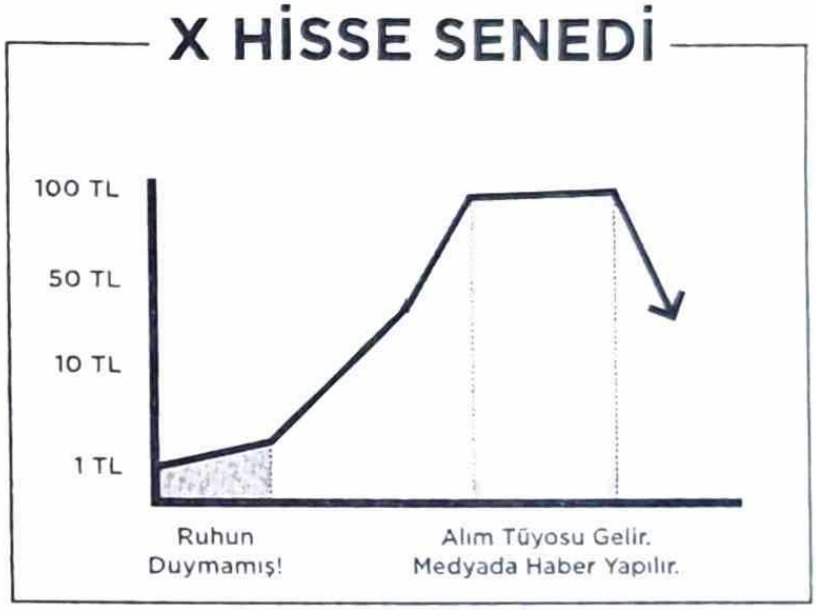
Düşünsenize, fakirlikten çıkmışsınız. Anadolu'nun ücra bir köşesinden çıkmış, okulda başarılı olmuşsunuz. İstanbul'a gelmişsiniz. İstanbul'da başarılı olmuşsunuz. Bu küçük dükkânı büyütüp en büyüğünü almışsınız. En büyükten apartman yapmışsınız. Apartmandan villalara, yalılara geçmişsiniz. Artık "Benim ya!" diyorsunuz. İşte o "benim" dediğiniz nokta aslında hataya düşme olasılığının en büyük olduğu nokta! Bütün büyük iş adamlarının, büyük siyasetçilerin, Hitler'in mesela bu hatayı yaparak Stalingrad'a, Ruslara savaş açıp yok olmasının nedeni bu. Tarihte Hitler gibi birinin olma nedeni ve şu anda bir başarısızlık hikâyesi olarak kalma nedeni bu.

Bununla ilgili ilginç bir istatistik var. En büyük kazaları en tecrübesiz pilotlar değil en iyi pilotlar yapıyormuş. Aynı şekilde en büyük kazalar eve dönüş, yani eve derken uçağın uzun bir tripten sonraki en son dönüş zamanında oluyormuş. Çünkü artık o kadar yaklaştık, o kadar her şey bitti, ben o kadar oldum ki deyip kontrolü kaybediyorsunuz. Fırtınalı havada her şeyi dört gözle yapıyorsunuz, tehlike geçince gardını düşürüyorsunuz. Araba kazalarında da öyle oluyor. Yolun en zor kısımlarında, virajlı kısımlarında böyle 60'la, 70'le yavaşça gidiyorsunuz. "Aman sıkıldım," diyorsunuz, "artık yol dümdüz. Basayım gideyim." Ama burası boş dediğiniz yerde kaza

yapıyorsunuz. Dolayısıyla bütün başarılı iş adamlarında da görülen hikâye budur.

Buradan çıkarılacak ders: Çok büyük başarıların sonunda sakin olmak, düşünmek, etrafınızdaki dalkavukların veya sizi objektif değerlendirmeyen insanların değil, etrafınızda sizi objektif değerlendiren insanların bilgisini alıp iyice analiz ederek yavaşça hareket etmek lazım. Çünkü çok büyük kazalar her zaman söylediğim gibi en başarılı olduğunuz, en özgüvenli olduğunuz zamanlarda, hata yapmam dediğiniz zamanlarda başınıza gelir.

# Borsada Tüyolar / Tüyo Tuzağı




Bugüne kadar yıllardır hep şunu gördüm ki bu tüyo şeklinde gelen haberlerin %99'u *fake* çıkar. Yani sahte! Borsada bir tabir vardır, hani bahsetmiştim, "keriz silkeleme" denir.

Bu, malları boşaltmak için yapılan hareketlerdir, bunun için haber çıkartmaktır. Daha önceki kısımlarda da anlattım; çok dikkatli davranmak, çok dikkatli bakmak, bunlara inanıp

paranızı bu tip hisselere, bu tip coin'lere, bu tip enstrümanlara, hatta bazen arsalara yatırırken 10 kez düşünmek lazım.

Peki, bunun nedeni nedir? Eğer bir şey zaten dipteyse kimse size haber vermez. Dipteyken kimse yokken toplarlar bunu. Sizin haberiniz bile olmaz; iki liradan hisse olabilir, coin olabilir. Sonra piyasada 100 liralık mal varsa 95'i toplandıktan sonra beş tane kalır zaten. Sonra yavaş yavaş o beş tane için bir haber çıkarırlar; genelde gazetede ve medyada ve ekonomi kanallarında çıkar, siz de bunları muteber görüp inanırsınız ve bu haberlere istinaden bu artan şeyin peşine düşersiniz. Beş liralık unsur olur 20 lira, 30 lira, 80 lira, 100 lira... Fiyatlar tepeye gider; bütün gazeteler, bütün internet siteleri, bütün fenomenler bunu konuşmaya başlar; herkes konuşmaya başladığında sizin tam da o zaman kaçmanız lazım. Dünyanın en iyi borsacılarından biri 2008 buhranını böyle anlıyor. Adam "Nasıl anladın?" dediklerinde, "Ayakkabı boyacım bile bana hisse alayım mı diye sorduğunda kaçmak lazım, dedim," diyor.

Kaçmak lazım diyorum ben de. Konutta da, arsada da aynı, hepsinde aynı. Dolayısıyla zirveye çıktığında siz atlarsanız bu haberlere, inanırsanız sonra o haberler kesilir, haberler kesilene kadar da bu adamlar o iki liradan, üç liradan aldıkları 95 tane malı size boşaltırlar ve elinize verirler. Sonra bir bakarsınız haberler bitmiş, takır takır takır fiyatlar düşüyor. Genelde tüyolar hep böyle olur, %99 oranında hem de. Kalan %1 ihtimal içinse çok çok ciddi bir kontağınız varsa, bilgi çok güvenilir bir yerden geldiyse olabilir, ama genelde bana bile bunlar "fake" haber olarak gelir.

Tüm bunları nereden biliyorum derseniz küçüklükten geliyor. Yıllar önce lisede bir arkadaşımın akrabası ünlü bir spekülatördü. Ona bir tüyo verdi. Büyük bir şirketti, şimdi ismini vermeyeyim. O şirket bir tüyo verdi. Biz de o spekülatöre inandık, çünkü arkadaşımın akrabasıydı. Tabii o zaman grafik falan incelemeyi bilmiyorum, yani o fiyatın nereden geldiğini de bilmiyorum. Bir baktık, takır takır takır düştü. Sonra arkadaşımı aradım, amcasının acilen satış yaptığını, haber

veremediğini söylediğini iletti. O gün anladım ki adam amcası da olsa yeğenine haber vermek zorunda değil. Tabii bu bana hayatımın güzel bir dersi oldu. Yani en yakın kontağından bile gelse tüyoyu araştır. O tüyolar da hep gelir. Hep de iyi bir tanıdığınızdan gelir. Bazen tüyoyu verenler de öngöremiyor, bazen art niyetli insanlar da oluyor. Dolayısıyla bu tüyo işine çok dikkatli bakmak, çok çekinerek hamle yapmak lazım.

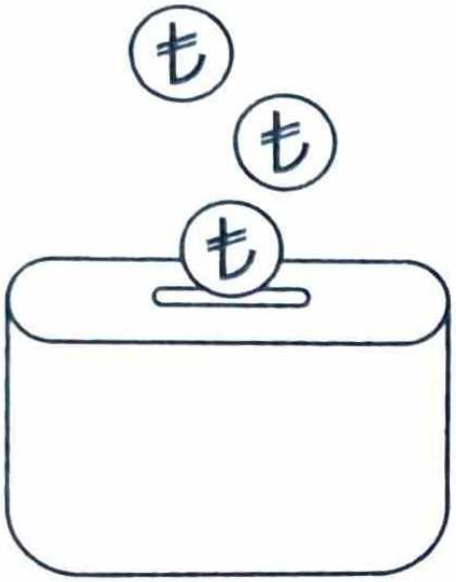
Özetle, bana bir haber ya da bir tüyo geldiğinde bakarım o kâğıt en son kaç liraymış? Örneğin, son üç yıldır o kâğıt beş lirada kalmışsa ya da bir yıldır beş lirada kalmışsa, yani kâğıdın değeri gerçekten dört-beş liraysa ve güvenilir bir rakamdaysa ve şişmemişse, yani balon oluşmamışsa, ben onu alır koyarım. Şöyle düşünürüm: O tüyo gelirse, yani sahiden dediği doğru çıkarsa 50 liralara gider, ben de para kazanırım. Ama eğer dediği doğru çıkmazsa bile zaten beş liralık kâğıdı beş liraya alıyorum. Son iki yıldır aynı yerde diye de korkacak bir şey yok derim. Bu kadar basit.

Yani eğer aldığınız tüyo grafiklerle destekleniyorsa, yani fiyat balon olmamışsa ona tüyo denenebilir, bu risk alınabilir. Bunun riskine girilebilir, ama siz iki liralık kâğıdı 50 lira olduğunda alırsanız –o haber gelince uçacak diye alırsanız– acayip şekilde zarar edersiniz ve bu genelde hep böyle olur.

Lütfen ve lütfen tüyolar en yakınınızdan da gelse asla inanmayın, her zaman şüpheyle bakın. %99 o tüyo patlak çıkacak, %1 doğru çıkacak. Bunu da grafiklerle anlayabilirsiniz.

# Kredi Kartı Melek mi, Şeytan mı?

Kredi kartı sisteminin bizi nasıl tongaya getirdiğiyle ilgili epey şey yazdım önceki bölümlerde, ama şimdi biraz da kendi tecrübelerimden bir şeyler paylaşayım.



Eskiden bankalar kumbara verirdi; "Tasarrufu öğren, geleceğini kurtar" diye...

Şimdi kredi kartı veriyorlar; "Bol bol harca, geleceğini karart" diye...

Babamın bir sürü şey kaybetmesinin, bizim de ailecek bir sürü mal varlığı kaybetmemizin, benim yıllarca babamın borçlarını ödemek zorunda kalmamın en büyük nedeni kredi kartıdır. Dolayısıyla benim açımdan bakarsanız kredi kartının çok handikapları olmuştur, çok zararı olmuştur. Kredi kartı aslında bakarsanız alkol gibi veyahut da bazı ilaçlar gibi; zararı olan, ama uzun vadede düzgün kullanılırsa gerçekten fayda sağlayan bir enstrüman. Ama insan öyle bir yaratılmış ki çoğu kişi bunun faydasından çok zararını yaşıyor. Çünkü Allah bizi zaaflarla yaratmış. Aynı alkol gibi. Alkol sonuçta zararlı bir şey, ama dünyada içen 100 kişiden belki 50'si bunu gayet kontrollü, sosyal içici olarak tüketiyor, çünkü zarar almıyor. Bir zarara uğramadan yaşayabiliyor, ama bazı insanlar da genlerinde alkolizm varsa veya aileden bazı sıkıntılar yaşadılarsa alkolik oluyor, çok ciddi karaciğer hastalıkları veya sosyal sorunlar ve sonunda büyük kayıplar yaşayıp hayatlarını kaybedebiliyorlar veya maddi kayıpları olabiliyor.

Kapitalist sistemi kuran babalar da zaten bunu, insanın zaaflarını çok iyi öngördükleri için çıkarıyorlar kredi kartını. Burada öngördükleri ne? Bakın, size kredi kartı kullandırarak her ay %1 hediye ediyorlar, bugünün parasıyla. Bu ne demek? Hiç tanımadığınız biri size çıkarıp bunu hediye ediyor. Bir aylık. "Sonra ödersin kardeşim," diyor. Bundan daha güzeli var mı? Bunu niye yapıyorlar? Bankalar da, bütün bu sistemi kuran kredi kartı şirketleri de şunu biliyor: "Evet," diyor, "arada bir-iki kişi %1-2 oranında para kazanacak ve ben kaybedeceğim. Ama bir sürü insan da zaaflarına yenilecek." Hani size Nutella Etkisi'nde bahsetmiştim ya, eve Nutella alırsanız

dayanamaz, yersiniz. Çok net! O yüzden eve almayın. Bütün sistem bunun üzerine kurulmuş.

Dolayısıyla kredi kartı şirketlerinin yıllardan beri bize "iyilik" olsun diye %1-2 verme nedeni aslında bu. Çünkü sizi biliyor. Biliyor ki size kredi kartı verirse büyük ihtimalle olmayan paranızı harcamaya başlayacaksınız ve bu sizin tüketim refleksinizi artıracak. Beyindeki haz hormonlarınız artacak ve dolayısıyla 100 lira harcayacakken emin olun 120 lira, 130 lira harcayacaksınız. Size %1-2 veriyor gibi görünüyor, ama aslında %20-30 kazanmış oluyor. Bununla ilgili bir sürü rakamsal, teknik analiz yapılmış, ben bunları konuşmak istemiyorum, ama ben kendi hayatımdan söyleyeyim; bunu birkaç kez denedim.

Ben kredi kartı kullanmamaya özen gösteriyorum. Bir tane kartım var, onu da çok nadir kullanırım; o da bazı işler için mecburen, mesela e-devlet'te veya vergi ödemeleri için kullanıyorum. Ama mümkün olduğu kadar nakit kullanırım. Nasıl aydınlandım onu da anlatayım: Bir gün kredi kartım çalındı ve benim evraklarımı tamamlamam, kredi kartımın gelmesi bir şekilde bir ay sürdü. O zamanlarda kartları bu kadar hızlı yollamıyorlardı. Ben o bir ayda şunu fark ettim: Bir baktım normalde ayda 100 lira ödüyorsam o ay 75 lira ödemişim. İnanamadım. Birkaç kez daha denedim ve gördüm ki gerçekten kredi kartı kullanmadığımda gereksiz harcamamaya başlamışım. Zaruri olmayan şeylere para harcamamaya başlamışım. Örneğin kredi kartıyla gidip bir restoranda 400 lira hesabı cırt diye ödeyebiliyorken nakitle gittiğim zaman "O restorana gitmeyelim, benim yanımda 200 lira var," demişim.

**Kredi katına melek mi şeytan mı derseniz melek görünümlü şeytan diyorum ben.** Evet, çok usturuplu kullanırsanız, iradeniz çelik gibi sağlamsa ayda %1-2 kazanırsınız. Bonuslardan 30-40 kazanırsınız, ama şunu unutmayın: Bunları size veriyorsa bu bankalar, sizden de yılda bir kez, 10 yılda bir kez ya da üç ayda bir kez bütün bunları geri alacaklarını biliyorlar.

Kredi kartı çok riskli bir şey. Kitabın başından beri anlattığım gibi benim babam belki dünyanın en iyi insanıydı, ama finansal anlamda çok da saf bir adamdı. Çünkü finansal anlam-

da kendi zaaflarını, dürtülerini kontrol edemeyen bir insandı. Zaten Allah rahmet eylesin, biraz alkolizmle de sorunları vardı zamanında. Dolayısıyla böyle zayıf ve naif, iyi niyetli biri olduğu için arkadaşlarına sürekli kredi kartından harcama yapardı.

2000'li yıllarda herkese kredi kartı veriyorlardı ve böyle asgari tutar ödeme şartı falan da yoktu. Babam 20-30 tane kart almış. Hatta benim adıma falan da kartlar çıkarmış, işin suyunu çıkarmış anlayacağınız. Her ay sonu, o karttan alıp öbür kartı kapıyormuş. Borçları kartopu gibi öyle bir büyümüş ki daha önce kitabın başka satırlarında anlattığım gibi babamın borcunu ödemek için aldığım evi sattım. Babam ardından ikinci kez aynı şeyi yaptı. Çünkü engelleyemiyorsunuz. O borcu da kredi çekerek ödedim. Maalesef alkol veya başka türlü bağımlılıklar gibi kredi kartı da bir bağımlılık. Üçüncü kez yine yapmaya kalktığında şunu yaptım: Annemgile gidecekleri bir tatil öncesi babamın tüm kartlarını aldım, çatır çatır çatır 20 tane falan kartını kestim ve tatile kartsız gittiler; kartsız gittikleri için inanılmaz şekilde tasarruflu geçti tatilleri. Fakat babam inanılmaz şekilde mutsuz oldu o 15 günlük tatilde. Çünkü istediği restoranlara gidemedi, normalde ödeyeceği parayı ödeyemedi.

Eğer müthiş çelik gibi iradeniz varsa kredi kartını da alırsınız koyarsınız. Ama günün sonunda istatistikler onu gösteriyor ki %1-2 insan kendini frenleyip düzgün davranırken, çoğunluk kredi kartı batağına düşüyor. Çoğunluk ödeyemeyeceği paraları harcıyor, çünkü bir şey satın almak, harcamak çok keyifli! Bugün kime harcama fırsatı verirseniz harcar.

Dolayısıyla ben kredi kartı kullanmaya karşıyım; siz de mümkün olduğu kadar kullanmayın, nakit harcayın. Bir-iki ay nakit harcadığınızda gerçekten ne kadar basit paralarla biriktirebildiğinizi ve bazı yerlere gitmek istemediğinizi, aslında o kadar para harcamadığınızı göreceksiniz. Tasarrufu göreceksiniz.

Buna inanmayanlar varsa lütfen bunu bir kez olsun denesinler. İki-üç ay kredi kartı kullanmadan, banka kartı kullanmadan her yere nakitle gitsinler. Nasıl bir tasarruf yaptığınızı bana bildireceğinize eminim.

Ayrıca, çok kredi kartı kullanıyorsanız o kredi kartlarının ekstrelerini tek tek kontrol etme şansınız da olmuyor. 10 tane kredi kartı olan, çok yoğun çalışan biri o kredi kartlarının ekstrelerini tek tek kontrol edebilir mi? Çoğu insan kontrol edemiyor, buna emin olun. Ben bile bir tane kartım olmasına, kullanmayı da sevmememe rağmen kontrolde zorlanıyorum. Aylık üyelik çekimi yapan platformları bile kontrol etseniz nasıl bir tasarruf yaptığınızı göreceksiniz. Dolayısıyla damlaya damlaya göl olur diye düşünen bir insansanız, birleşik faizle birleşik getiriye ve paranın yavrulamasına inanıyorsanız bu tip küçük paralardan kurtarmak için kredi kartını kullanmamanızı, nakit kullanmanızı tavsiye ediyorum.

## Ticaretten Mutlaka Para Kaçırın

Ticaret yapanlara şunu diyorum: "Ticaret yaparken mutlaka parayı işinizden kaçırın." "İşinizden kaçırın"ın ne anlama geldiğini ticaret yapanların çoğu anlayacak. Yıllardan beri bir sürü ticaret yapan adamla tanıştım, herkesin söylediği şey şu: "Biz yıllardan beri arsa alacağımız, hisse senedi alacağımız, şurada şu evleri alacağımız paraları makinelere, işe yatırdık, her şey çok güzel gidiyordu çünkü. Güzel gitti gitti, hırs yaptık, ama sonra bir küçülme oldu, bir kriz oldu, bir pandemi oldu, bir ekonomik buhran oldu, bir savaş oldu. Elimizdeki her şey gitti, hiçbir şeyimiz kalmadı. Ama yan komşum, akıllı olan X tekstil şirketi gitti ben o durumdayken şu yandaki fabrikasının arazisini aldı. Şu an batmasına rağmen fabrikasının olduğu yer onun olduğu için oraya 30 tane gökdelen dikti, hayatı kurtuldu; veyahut da başka bir arkadaşım Çatalca'da şöyle bir arazi aldı, orası imara girdi, şu an o onu kurtardı veya öbürü bir benzin istasyonu aldı, o kurtardı. Veya işte öbürü gitti şu

şirkete ortak oldu, *unicorn* bir şirkete ortak oldu veya *start up*'a ortak oldu, o onu kurtardı." Hiçbir şeyi bilmeyen biri bile bunu diyebiliyor; mesela "Babam zamanında en azından şirketten üç tane para kaçırıp –para kaçırıp derken para çıkarıp– üç tane villa almıştı, en azından o villalar var da hayatımız kurtuldu. O villalar bir milyon dolar ediyor. Bugün üç milyon dolarımız var," diyor. Dolayısıyla işler iyi giderken insan hep iyi gidecek zanneder. Oysa bunu yaparsanız kâr edersiniz.

Ticaret yapanlara tavsiyem şudur: İşleriniz güzel giderken, örneğin, bu yıl üç milyon mu kazandınız, üç milyona üç bin kişi istihdam edecek ve 300 tane makine mi alacaksınız? Siz onu 300 değil 200 yapın. 100'ünü ticaretten çıkarın, gidin sağlam bir varlığa, bu arsa olur, arazi olur vs. koyun ki yarın bir gün işler kötü gittiğinde o sizin kurtarıcınız olsun.

Bu altın da olabilir. Çok akıllı Kayserili bir tüccar tanıyorum. Bu adam o kadar akıllı ki her sene yılda bir kez benim yanıma gelir, çok ciddi bir yatırım parasıyla toprak ya da arsa alır.

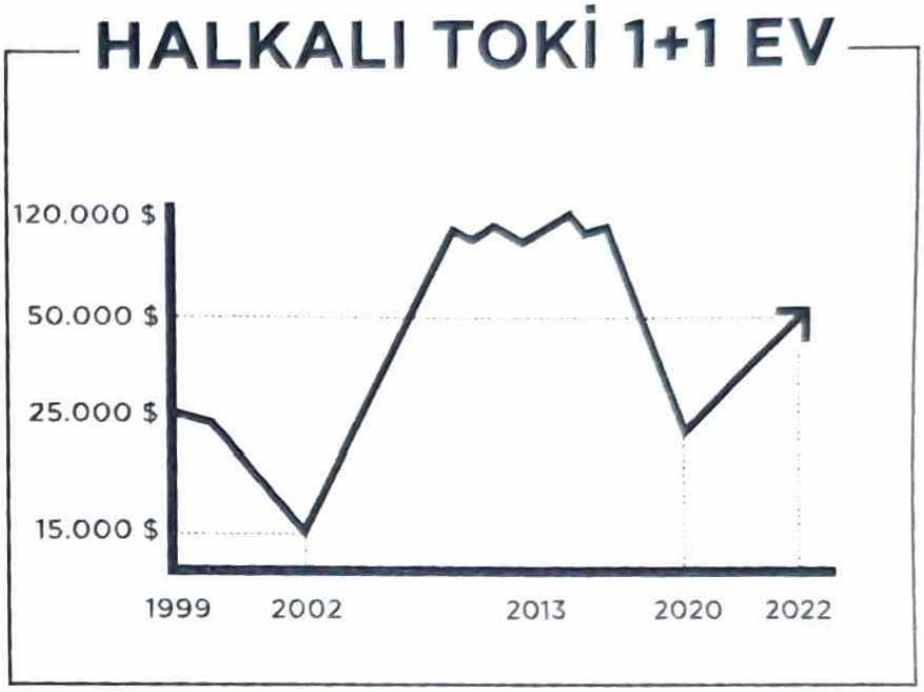
"Niye bunu yapıyorsun?" derim.

"Çünkü," der, "bir gün ben iflas edeceğim. Aslında sektörün doğası gereği iflas edeceğim. İflas etmesem de bir gün öleceğim. İki kızım dükkânı kapatmak istediklerinde biriken kıdem tazminatlarını ödemeyecekler ve batacaklar. O yüzden en azından **her yıl kıdem tazminatı kadar yatırım yapıyorum.**"

Yani hayatta her şey iyi giderken bir gün kötü de olabilir diye şüpheci olmak, buna karşı tedbirli olmak lazım. Siz bakmayın küresel sistemin gazıyla sen olumlu düşün olumlama yap, her şey güzel olur diyenlere. "Negatif düşünürsen negatif gelir," diyorlar ya hani. Belki içinde az da olsa bir doğruluk payı olabilir, ama bana göre saçma. İnsanları aşırı pozitif olup aşırı risk almaya yönlendiriyorlar, ama bugün kendilerine bakınca bu büyük işadamları bunu gayet de güzel biliyorlar ve kendileri böyle yapmıyorlar. Ben burada vatandaşa da, küçük esnafa da diyorum ki: "Sen o kitapları okuyup da her şey güzel olur diye düşünme. Sen kötü olacak diye düşün, ted-

birini ona göre al bırak iyi olsun. Atasözümüzdeki gibi; sen önünü kış tut, bırak yine yaz gelsin. Tedbir al, varken ticaretten biraz parayı sağlam varlıklara aktar ki kötü bir durumda dükkânı kapattığında ayakta kal."

# Pasif Gelir




Pasif gelir nedir? En basit tanımıyla, uyurken, gece yatarken, sevgilinizle tatildeyken, denize girerken, yamaç paraşütü yaparken, o dakikalarda bile para kazanıyorsanız sizde bir pasif gelir vardır. Pasif gelir, oturduğunuz yerde para kazanmaktır. Çoğu zenginin zaten gelirlerinin kaynağı da pasif gelirdir. Dolayısıyla pasif gelir çok önemlidir. Herkesin kendi boyuna göre bir pasif gelir yaratması çok önemli.

Ben küçüklükten beri gerek hisse senedi, gerek küçük evler (1+0) alarak bunu sağlamaya çalıştım; işlerim kötü gitse bile, hatta Allah korusun işsiz kalsam bile bana bir yerden fiks, sabit gelir sağlar. Buna fix income deniyor, sabit gelirin gelmesi gerektiğine inanıyorum. Dolayısıyla bu hisse senedi temettüsü olabilir, taksi plakası olabilir, bir dükkân olabilir, hatta

küçük bir daire olabilir. Özetle, işsiz kalsanız bile, tatil yaparken bile sizin adına çalışacak bir şey olması lazım.

Ben ilk evimi aldığımda bunu çok enteresan bir şekilde hissetmiştim. Daha 18 yaşında, Halkalı'da bir daire almıştım. 150 liraya kiralamıştım. O zamanın kirasıyla çok iyi bir paraydı. Düşünün, o zaman asgari gelirim 150 liraydı. Asgari ücret kadar bir paraya bir yer kiralamıştım. Böyle bir tatlılık olamaz dedim ve bu sisteme küçük yaşta inandım. Dolayısıyla mutlaka kendi boyunuz kadar bir pasif gelir yaratmalısınız.

Bu pasif gelir zor günlerinizde güvence olur. Bu da iş ararken başarılı olmanıza, doğru işe girmenize, evlenirken doğru eşi seçmenize, hatta kariyerinizde başarılı olmanıza neden olur. Neden mi? Çünkü bu size finansal özgürlük verir ve böylelikle risk alabilirsiniz. Risk aldığınız için de örneğin çok güzel iş teklifleri alabilirsiniz. Beğenmediğiniz işe girmeme özgürlüğünüz olur.

Yeri gelmişken söyleyeyim. Elbette benim de çok başarısız olduğum bir dönem oldu, ama hep bir şekilde ayakta kalmayı ve düze çıkmayı başardım. Bunda küçük yaşlardan beri yarattığım pasif gelirlerin hep büyük bir önemi oldu. O dönemlerde bile bana iş teklif ettiklerinde normal maaşımın iki-üç katını istiyordum. Benim bir sürü arkadaşım mesela o paranın %50 altına gitmeyi göze alıyordu, ama ben o kadar iyi para istiyordum ki karşı tarafa inanılmaz özgüvenli geliyordum. Çünkü param vardı kendimce, basit bir dünyam vardı. O basit dünyada kira gelirlerim veya elimdeki paralar bana güç veriyordu.

Bunlar benim çok yetenekli ya da çok iyi eğitimli olmamdan kaynaklanmıyordu. Emin olun arkadaşlarım benden çok daha iyiydiler. Beni bu duruşa getiren finansal özgürlüğün ne kadar önemli olduğunu anlamış olmamdı. Altyapıyı herkes eğitim zannediyor. Ama unutmayın, **diplomanız sadece ilk iki işinizde işinize yarayacak**. Ondan sonra diplomanız işe yaramıyor. Ondan sonra işe yarayan şey, kendi kişisel satışınız – buna "self marketing" deniyor–, kendi kişisel ilişkileriniz ve

size burada anlattığım finansal özgürlüğünüz. Bugün finansal özgürlüğünüz, pasif geliriniz, çok iyi kira geliriniz varsa çok iyi işler bulursunuz. Ben bugüne kadar hep bunu gözlemledim. Gayrimenkul sektöründe mesela, nerede iyi para kazanan, emlak işi yapan gayrimenkul danışmanı var, mutlaka iyi kira geliri ya da aileden parası var. Bir şekilde altyapısı güçlü. Kapitalist sistemde kapital varsa güçlüsünüz. Dolayısıyla sistem böyle olduğu için kendinizi güçlü kılarsanız sizi kimse maddi olarak ezemez ve bu tip transferlerden işe kadar her konuda çok daha güçlü olabilirsiniz.

## Bedava Peynir Fare Kapanında Olur

Warren Buffett'ın yine çok güzel bir sözü var: "Ne zaman çok kısa sürede inanılmaz para kazandıracak bir fırsat gelse hemen kaçarım. Çünkü, büyük ihtimalle bütün paramı alacaktır veya beni çok büyük zarara sokacaktır."

Ben de bugüne kadar şunu gördüm ki bütün büyük dolandırıcıların para kazanmasının, bütün büyük para kaybedenlerin kayıplarının nedeni çok kısa sürede çok servet yapma oltası! Kitabın başından beri anlatıyorum ya, insanoğlunun zaafları olduğu için eve o Nutella'yı koyduğunuzda yemek istiyorsunuz; o kredi kartını gördüğünüzde kullanmak istiyorsunuz; aynı şekilde çok para fırsatı gelince de insanoğlu tahrik oluyor; bir dayanıyor iki dayanıyor, üçüncüde pes ediyor. Dolayısıyla buna çok dikkat etmek lazım. Böyle gelen bedava peynir fırsatlarını iyice düşünmek lazım. "Bu kadar akıllıysa bu adam, bu kadar çok para varsa niye bana geldi?" diye sormanız lazım.

Arazi işinde gerçekten bazen bir ayda %100 de kazanılabilir, ama bakın bazen diyorum. Mesela, biri bana derse ki

bir ayda %30 kâr var, orada şu soruyu sorarım: "Kardeşim, bu kadar dâhi insan var veya alaylı bir sürü şirket patronu var. Bunlar bu %30'u bulamadı da sen mi buldun? Hadi sen buldun, koskoca bankalar yıllık %20 faiz verirken sen bana %30'u bir ayda nasıl verebilirsin? O zaman gelir bankalar senin kapında yatar." Dolayısıyla bu rakamlara inanmamak lazım. Ha, tabii ki olasılık olarak bunu söyleyebilirler, ben olasılığa inanıyorum her zaman. Bana şunu derse başında: "Mert, 1 ayda %100 de kazanabilirsin, 1 ay sonra %20 de kaybedebilirsin," bakın bu gerçekçi gelir bana. Ama kesin diyorsa ben de derim ki: "O zaman banka faizi var abi. Banka faizinin %20 olduğu bir yerde sen bir ayda bunu yapamazsın." Dolayısıyla bu bedava peynirdir. Bedava peynir de fare kapanında olur! Bu tip şeylere mutlaka çok dikkat etmek lazım. Bu bedava peynirler de genelde zayıf insanları yakalar. Zayıf insandan kastım kumar dürtüsü olan, daha hızlı para kazanmak isteyen ve özellikle de bu dönemde ekonomik olarak zor durumda olan insanlar, çaresiz insanlar, bunları yakalarlar. Burada zayıfı kötü anlamda kullanmıyorum, zayıf bir döneminde olan manasında kullanıyorum. Bunu şöyle düşünün: Allah korusun kanser hastasısınız. Biz babaannem kanserken bunu yaşadık. Hep aynı hikâyedir. Kanser hastasıysanız o an gelecek her teklifi ciddiye alırsınız. Adamın biri geldi, bence dolandırıcının tekiydi, ama öyle bir paraya öyle bir ilaç vermeye kalktı ki... "Bunu alırsanız babaannenizin kurtulma şansı var," dedi ve o dönem bu inanılmaz bir paraydı. Hiçbir bilim makalesinde yok, hiçbir yerde yok, ama babaannemi o kadar seviyorduk ki tamam dedik. Biri gelip size derse ki milyonda bir ihtimal olsa bile bana şu kadar para ver, senin babaanneni kurtaracağım. Orada hemen denemek istersiniz. İşte bütün dolandırıcıların da hani bedava peynir fare kapanında olur dediğim noktada kullandıkları bu. Ümitsiz insanlara ümit veriyorlar ve başka ümidi olmayan insan da tabii ki bu ümidi değerlendiriyor. Bu maalesef çok üzücü

olmakla beraber hayatın da bir gerçeği. Bunlara mutlaka dikkat etmek lazım.

Özetle, rakam astronomikse mutlaka kaçın. Şaşaalı ofislerden korkun ya da lüks arabalar, ultra lüks saatler, ultra lüks yaşam tarzı olan kişilerden. Böyle bir adam benim gibi bir garibana gelip "Gel arsa al, araba al, ev al, gel sana borsada tüyo vereceğim, sana kıyak yapacağım, iyilik yapacağım," diyorsa kaçarım. Çünkü o kadar zengin adam var niye bana geliyor? Bununla ilgili en son *Tinder Avcısı* diye bir film var gündemde. Mutlaka tavsiye ediyorum. Gerçekten bunun gibi bir sürü hikâye var.

Bir yerde olduğundan fazla lüks varsa korkun. Çünkü yıllarca şunu gördüm: Gerçek zenginler lüks yaşamıyorlar. Olduklarından bir tık aşağıda yaşıyorlar hatta veya normal yaşıyorlar. Yani bugün Türkiye'nin en büyük holdinginin sahibinin kullandığı araba gayet normal. İyi bir araba, ama gayet normal bir araba. Ben biliyorum ki o adam o arabanın bin katını alabilir. Ama almıyor.

Unutmayın: Zengin bağırır, servet fısıldar.

# Küçük ve Mütevazı Olun, Dikkat Çekmeyin

Ne kadar iyi olursanız olun asla dikkat çekmeyin. Bu en büyük hatanız olur. Her zaman zayıf gözükün. Hatta bazen aptalı oynayın. Saf görünen, ama en zeki olun. Bu beni çok etkilemiş sözdür. Benim hayat felsefemdir hatta. Ben *low profile* olmayı severim, buna kendini düşük profilli göstermek derler. Bu da yine Türkiye'nin sayılı işadamlarından biri olan Abdullah Abimden öğrendiğim bir şeydir. Kendisi çok zengin bir adamdı. Kendi özel hayatında gayet de lüks yaşardı, ama

Sultanhamam'daki işyerine gayet mütevazı arabasıyla gelirdi. Derdi ki: "Evladım, buradaki insanlar üç kuruşa çalışıyor benim yanımda, Türkiye'nin durumu belli. Ben şimdi burada onların gözüne sokarsam bu servetimi, bunun nazarı var, kul hakkı var. Onun dışında Allah korusun bunun mafyası var, belalısı var, iti var uğursuzu var. Niçin insanların bu kadar gözüne sokma gereği duyayım? Ben özel hayatımda zaten güzel yaşıyorum. Benim burada çalışan bir asgari ücretliye benim senin bin katı param var diye bağırmamın ne mantığı var?"

Ayrıca gerçekten çok paranız varsa ve çok paranız olduğunu gösterirseniz bir sürü insanın sizden para istemesine de neden olursunuz. Dolayısıyla buna dikkat etmek lazım. Ticaret de yapsanız, başka bir iş de yapsanız mütevazı olmanızın size hiçbir zararı yok. Ben bütün bu büyük işadamlarında bunu gördüm. Bunlar eski para. Yeni para böyle değil.

Yeni para sahipleri ise daha anlattığım gibi fakirlikten gelmiş, hayatı zorluklarla geçmiş, hasbelkader 20-30 yılda bir yere gelmiş kişiler. Bu kişiler ben zenginliğimi göstermek istiyorum diye bağırıyor, hayattan intikamını almak istiyor. Öbürü zaten yüzyıllardır zengin ya da 50 yıldır zengin. Kuşaklardır zengin. Adam ben zenginim diye bağırmak istemiyor. Bugün gazetelere bakın, Türkiye'nin en zengin belki 50-100 ailesinin çoğunun ismini göremeyeceksiniz. Vergi rekortmenlerini göremeyeceksiniz. Hiçbir yerde göremezsiniz. Hatta vergi rekortmenlerinin adı, vergi listelerinde adının açıklanmasını istemeyen mükellef diye duyurulur. Baktığınızda Türkiye'nin mesela yedinci vergi zengini, utanacak bir şey yapmamış ki! Ama adam orada bile mütevazı. Eski para her zaman mütevazıdır, göstermez. Ama yeni para gösterir. O yüzden mütevazı olmak her zaman çok büyük bir asalettir ve çok daha faydalıdır.

# Ticarette Küslük Olmaz

Ticaret, duyguların olduğu bir yer değildir. Bazı durumlarda size çok büyük bir fayda sağlayacak bir fırsat geliyorsa ve bu fırsatı sağlayan insan bazen sizi hafiften kıracak, üzecek şeyler yapmış biriyse, burada iki olasılık var. Ya sinirlenip o adamı hayatınızdan çıkarabilirsiniz ya da bu adamın onu yapmasını hoş görüp, gülüp geçip esas odağınıza bakabilirsiniz. "Bu adam beni hiç kimsenin çıkaramayacağı bir kanala ya da hiç kimsenin çıkaramayacağı bir mecraya çıkarıyor, hiç kimsenin vermediği bilgiyi veriyor, hiç kimsenin sokamadığı bir deliğe sokuyor. Ben burada bu adamla niye kötü olayım?" demek lazım, ama çoğu insan da yine zaaflarını kontrol edemediğinden bunu yapamıyor. Dolayısıyla evet, kurallar vardır. Etik olmak lazım, ama bazen esnek olmak gerekebiliyor. Karşımızdaki insanlar esnekse bazen bazı dönemlerde böyle esnek davranmak gerekebiliyor.

Başka bir esneklik örneği anlatayım size: Yıllar önce –hayatımdaki en büyük şanslardan biridir– kurumsal bir şirkete girdim. Girdiğimin birinci ayında bana bir iş yönlendirdiler. O dönem durumum kötü, zor durumdayım. Bir görüşme için beni bir şirkete gönderdiler; resepsiyona giderken bakıyorsunuz orada bir havuz var, havuzu öyle bir dizayn etmişler ki dikkatiniz dağılıyor, düşüyorsunuz.

Ben de yürüdüm yürüdüm, laptopum, gözlüğüm, cep telefonum havalı bir şekilde giderken löp diye havuza düştüm mü? Herkes kıkır kıkır gülüyor. O rezillikle mahvolabilirsiniz. Ama ben, toparlandım ve, "Aa çok güzelmiş burası siz de gelsenize arkadaşlar!" diye bir espri yaptım hemen. Sonra beni çıkardılar, hemen bir kot takım verdiler bana. Eşyaları kurutmaya verdiler. Ondan sonra beni ağırladılar ve kalbimi kırdıkları için özür dilediler falan filan. Sonra ben ofise döndüm. Şirkettekilere anlattığımda, bu yapılan çok terbiyesizlik, hiç olur mu, bununla ilgili şikâyet yazalım, ne bileyim dava

açalım, senin haklarını koruyalım falan dediler.

Ben önce bir durdum ve ardından şöyle dedim: "Benim bu işe çok ihtiyacım var. Bunlar da çok büyük şirket. Paraya da çok ihtiyacım var. Bu benim için büyük bir şans. Ben bu yaşattıkları mağduriyetten bir fayda yaratacağım." Bu sayede bana çok destek olacaklarını hissediyordum, çünkü o kadar mağdur ettiler ki beni laptopum gitti, bilmem ne oldu, çok üzüldüler. Ben gidip kavga çıkarmadım, mağdur oldum. İnsanoğlu böyledir. Mağdura destek olmak ister ve ukala olanı da ezmek ister. Ben orada gayet mütevazı bir şekilde durdum ve o sene şirkette yılın satışçısı ödülünü aldım.

Tabii gurur da var böyle, ego da var. Ama kompleksli davranmaya gerek yok. Eğer size bazı insanların çok büyük katkısı varsa, eğer burada bir mantık varsa, hayatıma dokunacaksa, hayatıma bir şey katacaksa ben daima kendimi frenlerim. Bu tavrım neticesinde de çok iyi bir avukatım vardır, çok iyi bir doktor tanıdığım vardır, çok iyi bir psikolog tanıdığım vardır, çok iyi bir mali müşavirim vardır. Bu dördü de şu an bu satırları okuyorlarsa bana kızacaklar belki, ama çok kıl ve zor insanlardır. Bir tanesi mesela şöyledir: Saat 9'da ararım bir şey sormak için. Kaç yıllık arkadaşım. "Beni bu saatte mi arıyorsun? Ne var?" diye açar. Ama ben asla onun o tarzına karşılık terslik yapmam. Alttan alırım. Niye? Çok değerli bir insandır, bilgisi inanılmazdır; beni hayatımın bir sürü döneminde hukuki olarak veya başka konularda çok aydınlatmıştır. Bu kadar değerli bilgi veren bir insanın da o ters yanlarını çekmek lazım. Ego yapmamak lazım. Bunları kaybetmemek lazım. Veya bir doktor tanıdığım vardır; ben çok hastalık hastası olduğum için ona devamlı bir şey sorarım; hani kitabın başından beri anlatıyorum ya panik atağım var diye. Ona da her sorduğumda önce bana bir fırça atar; "Geri zekâlı mısın? Bıktırdın beni bunları sora sora!" der. Ama sorduğuma da yanıt verir. Ve o kadar başarılıdır, o kadar iyidir ki o sözlerini görmezden gelirim. Bakın, ticarette gurur olmaz derken bunu

kastediyorum. Ego olmaz. Egonuzu ve gururunuzu bazen rasyonel amaçlar için göz ardı etmeniz lazım.

# Sidik Yarışına Dur Deyin

Her zaman anlatıyorum ya insanoğlu zaaflarıyla var, duygularıyla var diye. Bu da bazen insanı gereksiz rekabetlere sokuyor. Özellikle sürekli kıyas yapan toksik arkadaşlarla çok takılmaya başlayınca bu sefer de şöyle bir handikapınız olmaya başlıyor: İster istemez onunla yarışmaya başlıyorsunuz. İstediğiniz kadar ben öyle değilim, ben değişmem deyin, imkânı yok. İnsanoğlu bir yerde patlıyor. Dolayısıyla böyle arkadaşlarınız varsa, bu tip ortamlara katılmaya başlarsanız ister istemez siz de bir noktadan sonra onlar gibi olursunuz. Zaten çok güzel bir söz var: İnsan etrafındaki beş kişinin ortalamasıdır derler. Yani beş tane iyi eğitimli, ahlaklı, zeki insan olursa etrafınızda siz de onlardan biri olursunuz ister istemez, ama etrafınızda beş tane böyle yeni para dediğimiz görgüsüz insan varsa bir süre sonra siz de kendinizi onlarla yarışta, sidik yarışında bulabilirsiniz. Onlarla aşık atmaya başlayabilirsiniz. Aşık atmaya başlayınca ne oluyor? Olmayan paranızla olmayan harcamalar yapmaya başlıyorsunuz. O ayakkabıyı giymezken o ayakkabıyı almak istiyorsunuz. Onlarla yarışayım derken kredi kartlarınız şişiyor, kredileriniz şişiyor. Oturmayacağınız evde oturuyorsunuz ve bir bakıyorsunuz ki bir kez daha sistemin kölesi olmuşsunuz.

Düşünün, bir milyon dolarınız var, çok mutlu bir hayatınız olacakken, dört-beş tane daire alıp pasif gelirle çok rahat yaşayacakken veya İstanbul'da kendi işinizi keyifle yapacakken bir bakıyorsunuz başka bir yerdesiniz. Bir milyon dolarınız var, ama bir milyon dolar da kredi çektiniz, çünkü o arkadaşlarınıza hava atmanız, hayattan intikam almanız, konu komşuya

göstermeniz lazım... Farkında olmadan borç harç içinde yaşamaya başlıyorsunuz ve hayatınız o kutunun içindeki hamster gibi koşarak geçiyor. Koşuyorsunuz, koşuyorsunuz, koşuyorsunuz, ama asla mutluluğa ve huzura eremiyorsunuz.

Çevremizin üzerimizdeki etkisi büyük. Bunu kabul edelim. Anlatmıştım, ben iyi bir okulda okudum, bir sürü zengin arkadaşım vardı, hâlâ da görüşürüm, ama hiçbir zaman samimi arkadaşlık kuramadım onlarla. Küçükken kuramadım, çünkü maddi gücü yetmedi babamların. Daha evvel de anlattığım gibi onlar iyi yerlere tatillere gider, biz gidemezdik; iyi ayakkabılar alırlardı, biz alamazdık. Ezik bir çocuktum. Sonra imkânım oldu, hayatın intikamını alıp rövanş için ben o arkadaşlarla görüşebilirdim, ama yapmadım. Kendime bir doktrin oluşturdum: Parayı yatır, tasarruf yap, güçlü ol.

Şu an oturduğum evin değeri bir milyon lira; normal mütevazı bir evde oturuyorum. Ben o arkadaşlarla görüşürsem bu evde oturamayacağım. Mutlaka yedi-sekiz ya da en az altı milyonluk bir eve çıkmam lazım. Bu sefer ne olacak? Otomatik olarak bana gelecek ayda 15-20 bin lira pasif gelirden mahrum kalacağım. O pasif gelirden mahrum kaldığım için daha çok işe saldıracağım, daha çok işe saldırdığım için sevmediğim insanlarla sevmediğim işleri yapmak zorunda kalacağım. Mutsuz olacağım, depresyona gireceğim. Evet, belki çok güzel bir evde yaşayacağım, çok iyi bir arabaya binen, ama istemediği bir işe her gün küfür ederek giden bir adam olacağım. İlk baştaki hayata döneceğim. İlk başta kaçtığım adama döneceğim.

Ben bundan kaçtım. Siz de bundan kaçmak istiyorsanız, kendinizi frenleyeceğiniz ortamlara, zaaflarınızı ateşleyecek şeylere girmemeniz lazım. Yani eve Nutella almayacaksınız. Cebinizde 100 bin liralık kredi kartıyla Las Vegas'a gitmeyeceksiniz; mutlu bir evlilik hayatınız varsa her gece gece kulüplerine yalnız gitmeyeceksiniz; tasarruf yapmak istiyorsanız aylık geliri sizden üç-beş kat yüksek insanlarla sosyalleşmeyeceksiniz. Bunu yapmanın marifet olduğunu sananlar, bir

getirisi olduğunu düşünenler var. Ben bu sosyalleşme sonucunda çok iyi çevre yaptım ve o çok iyi çevreden çok iyi iş kazanıyorum diyenler var. Buna da saygı duyuyorum. Ama benim bugüne kadar gözlemim, bugüne kadarki analizim şu: Evet, bunu yapmak, bu sosyal çevre, bu lüks ortamlar 100 liralık değil, 150 liralık iş yapmanızı sağlıyor, doğru. Ama emin olun o 150 liralık iş de ay sonunu getirememenizi, bir sürü sıkıntı yaşamanızı sağlıyor. Anlayacağınız ben bunu çok küçük yaşlarda keşfettim ve o ortamlardan kaçtım.

Bu da bir strateji. Yani mümkün olduğu kadar sizi yarışma ortamına sokacak, size zarar verecek, gösterişe, lüks tüketime yönlendirecek ortamlardan kaçınmanız lazım. Buna ben toksik ortamlar diyorum. Bu toksik ortamlardan kaçınmanız lazım.

# Asansör Cümlesi Nedir?



Önemli görüşmelerden önce mutlaka bir asansör cümleniz olsun. Asansör cümlesi şudur: Önemli bir iş bağlamak ya da önemli bir adama kendinizi satmak istiyorsanız –bu bir iş görüşmesi olur, başka şey olur– mutlaka bir asansörde geçireceğiniz süre kadar kısa bir sürede kendinizi ifade edecek kadar hızlı bir cümleniz olsun. Ya da birkaç cümleniz.

Benim şansım, çok hızlı konuşurum; şanssızlığım da oluyor bazen, ama çoğunlukla çok avantajını gördüm. Çok da hızlı düşünürüm; hiperaktif olmakla ilgili bir şey bu da. Mesela hayatımdaki büyük işlerden birini şöyle kazandım: Önemli bir kişi vardı ve benim bu adama ulaşmam lazımdı. Ulaşamıyorum, ulaşamıyorum, ulaşamıyorum. Adama ulaşsam o adam benimle çalışacak diyorum, inanıyorum buna, ama o adama ulaşamıyorum. Peki ne yaptım? Bir şekilde o adamın giriş-çıkış saatini buldum. Giriş saatinde onunla beraber aynı asansöre bindim. O 15. kata çıkana kadar onunla görüşme isteğimi kısa ve etkili biçimde söyledim. Beni asistanına yön-

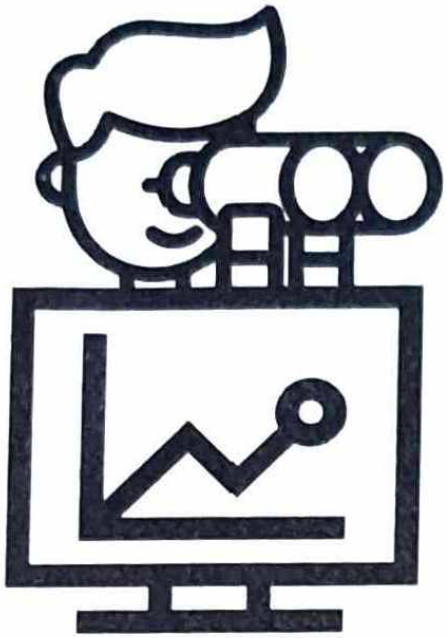
lendirdi ve işimi hallettim.

Bir başka seferinde yine Türkiye'nin en bilinen iş adamlarından birini bir restoranda yemek yerken gördüm. Yanımdaki arkadaşlarıma "Bana iki dakika izin verin," dedim. Adamın yanına gittim ve o sırada tasarladım asansör cümlesini. Asansör cümlesi illa asansörde olacak diye bir şey de yok. Bazen yemekte de olur.

Dolayısıyla bu asansör cümleleri çok önemlidir. Herkesin böyle cümleleri olmalı. Bunu nereden öğrendim derseniz yine kendim öğrenmedim, çok başarılı olmuş bir iş insanının uygulamalarından gördüm.

Kendinizi eğer o asansör cümlesiyle en kısa en vurucu ve etkili şekilde ifade ederseniz çok faydalı olabilir. Burada önemli olan, kendinizi ifade edeceğiniz asansör cümlesinin karşınızdakinin çıkarına da hizmet etmesi.

# Vizyonla Televizyon Arasındaki Fark



Televizyonda herkes gördüğünü görür. Sıradan insanlar bile. Ama vizyonda sadece belli bir zekâsı, belli bir öngörü kabiliyeti, belli bir altyapısı olanlar kimsenin göremediğini görür. Dolayısıyla vizyonu olanlar her zaman ilk yapanlar, ilk görenler olur.

Vehbi Koç'un hayat hikâyesi onun nasıl bir vizyonu olduğunu gösteriyor mesela. Holding kuracak. Öyle bir vizyon var ki holdingin ne olduğunu o zaman Türkiye'de kimse bilmiyor. Hatta gazetede "Vehbi Koç holdingle ortak oluyor" diye haberler çıkıyor. Holdingi basın bile bir marka, bir şirket adı zannediyor. Bakın bugün herkes holding kurmuş. Küçük üç kişilik şirkete bile holding diyorlar. Türkiye'deki gazeteler ise o dönem holdingi yeni bir şirket ismi gibi veriyorlar. İşte Vehbi Koç'unki bir vizyon.

Tabii vizyon için yurtdışı tecrübesi de gerekiyor, onu da katmak, kabul etmek lazım. Yurtdışı görmüş geçirmiş olmak çok önemli. Bu da tabii zengin veya imkânı olanların, sadece

zengin değil, ama yurtdışı imkânı olanların 1-0 daha avantajlı olduğunu gösteriyor.

Esas vizyonsa Amerika'daki vizyon; daha da zor, çünkü Amerika'nın önünde kimse yok. Yani bugün Amerika'daki adamın bulacağı şey inanılmaz. Bugün Facebook'u bulduktan sonra biri bana "Facebook diye bir şey kursam tutar mı?" dese "Tutar tabii, Facebook kuruldu çünkü," derim. Ya da Tinder tutar ya da Netflix tutar. Çünkü kurulmuş. Artık bundan sonrası kolay. Ama Amerika'da bana 20 yıl önce biri dese ki Mark Zuckerberg'in yanında otururken "Abi ben böyle bir şey kuracağım, tutar mı sence?" dese, ya "Yürü git, ne tutar!" diyeceğim ya da "Tinder ne tutar!" diyeceğim. Dolayısıyla ülke olarak Amerika'nın veya Avrupa'nın belli süre gerisinde olduğumuz için oraya gidip iyi şeyler görüp getirdiğinizde, buraya adapte ettiğinizde evet, avantaj sağlayabiliyorsunuz. Dolayısıyla bazı insanların vizyonunun bir kısmı da oradan geliyor. Tabii vizyon olması yetmez, vizyonu kullanacak paranızın olması lazım. Bütçenizin olması lazım. Bu da kitabın diğer sayfalarında anlattığım gibi finansal özgürlük demek; finansal özgürlüğünüz varsa, tasarruf eden, parayı doğru kullanan bir adamsanız ve vizyonunuz da varsa bunları yapabiliyorsunuz. Ama vizyonunuz yoksa ne oluyor biliyor musunuz? O hayali görmekle yetiniyorsunuz.

Benim çok iyi tanıdığım biri var mesela. Türkiye'de yıllar önce ıslak mendil işinin gideceği yeri çok iyi gördü. "Bu iş çok iyi olacak," dedi; vizyonu vardı, ama parası yoktu ve bunu yapamadı. Onun yerine bunu başka bir şirket yaptı ve çok başarılı oldu. Sadece vizyon da yetmez. Finansal özgürlüğünüzün de olması lazım. Onun için de altyapınızın olması lazım. Tasarruflu yaşamış olmanız lazım.

Demem o ki vizyon kimsenin göremediğini görmektir. Özellikle arazi, gayrimenkul, hisse yatırımında bu çok önemli. Yani bugünden 10 yıl sonrasını görmek demek vizyon. Biraz vizyon sahibi olabilmeniz için de yaşanmışlık olması, tecrübe olması lazım.

Biraz da farklı bakabilmek önemli. Yani aslında vizyon kimsenin göremediğini görebilmek, bir şeyin arkasını görebilmek. Suyun arkasını görebilmek.

Vizyon sahibi olmak kolay değil. Bir sürü nedeni var ve bizim eğitim sistemimiz de buna elvermiyor. Maalesef eğitim sistemimiz o kadar kötü, o kadar ezbere dayalı ki! Dogmatik düşünce yapımız, biraz Ortadoğu kafamız da tuz biber oluyor. Coğrafya kaderdir sözü gerçeğe dönüşüyor.

Bugüne kadar tanıştığım bütün iş insanlarında şunu gördüm: Hiçbiri evrene paralarını saç, daha çok harca, hayalini kur, daha fazlası sana gelir diyerek zengin olmamış. Tam tersine paralarını çok sıkı tutmuşlar, hiç harcamamışlar, yatırıma aktarmışlar ve o paralar katlanarak büyümüş. Peki neden her yerde bunun tam tersi söyleniyor? Belki de kapitalist sistemin bir oyunudur bu. Size daha çok harcayın, daha çok harcarsanız daha çok gelir diyerek sistemin daimi kölesi olmanızı istiyor olabilirler. Bir açıdan da böyle kolaycı reçeteler duymak insanların işine de geliyor tabii. Benim dediğim realist yaklaşım, yani paranızı biriktirirseniz para sahibi olursunuz demektense paranızı harcarsanız, evrene mesaj yollarsanız paranız size gelir demek daha ilgi çekici geliyor, daha çok satıyor. Zaten hep öyle değil midir? Yalanlar daima hayallerden daha çok satar.

# Paranın tılsımı: Geleni paylaş!

Paylaşmanın önemine inanıyorum. Gözlemlediğim kadarıyla zenginliğe ulaşmış insanlar da geleni paylaşmak konusunda bir yöntem geliştirmişler. Çoğu başarılı olmuş insanı gözlemlediğimde şunu gördüm. Bu insanlar, çoğu, başarısını çalışmasına ve zekâsına borçlu olmakla beraber başka bir şey daha yapıyorlar. Aynı hayat tavladır mantığı gibi hayatın satranç değil tavla olduğunu biliyorlar. Bazı şeylerin de kader, kısmet, Yaradan, artık ismine ne derseniz ondan geldiğini biliyorlar. Büyük fırsatlar önlerine açıldığında ise bu kazandıklarını ihtiyacı olanlarla paylaşmayı biliyorlar. Çok hayırsever insan tanıdım. Kazandığının belli bir oranını paylaşan. Bunu kimi dini saiklerle yapıyor. Zekât olarak kırkta birini veren var, daha fazlasını veren var. Kimi böyle bir inanca sahip olmasa da bunu bana evren verdi, Tanrı verdi diyerek ben bunu vereceğim, paylaşacağım diyor. Uzun yıllar boyunca belli bir zenginliğe ulaşmış insanlarla hasbelkader dostluklarım sayesinde şunu gördüm: Gerçekten çok çalışıp kazanan insanlar bunu en baştan itibaren düzenli şekilde paylaşıyorlar. Bazıları vakıf kurmak yoluyla bazıları direkt ihtiyaç sahibine vererek yapıyor, bazıları ismini saklı tutarak yapıyor, bazıları gündeme gelmeden depremlerde, afetlerde yardım ediyorlar. Bazıları önce kendi çevrelerinden başlayarak ve çemberi genişleterek zekât olarak yapıyorlar. Yani kazandıklarını paylaşıyorlar. Bu paylaşımlar sonucunda da paraları katlanarak büyüyor.

Önemli bir iş insanı dostum var. Sürekli bir yerlere yardım eder. Hatta bana sorar, bana yardım edecek yer bulur musun diye. Ekibinde adamları da var. Bu adamlar gidip bu kişiler gerçekten fakir mi değil mi bakıyor. Lösemili çocuklara, pek çok kuruma yardım ediyor. Bir gün ona sordum. Sen bu

kadar büyük çabalarla para kazanıyorsun. Bunu nasıl yapıyorsun? İnsanların en zorlandığı şey parasını harcamak değil mi? Bana verdiği cevap şu oldu: "Evladım" dedi, "her şeyi Allah veriyor, Yaradan veriyor. Hiçbir şeye sahip değiliz aslında, öldüğümüzde hiçbir şey bizimle gelmeyecek. Ben yıllardan beri kazancımı hep ihtiyacı olanlarla paylaştım. Ben verdikçe Allah daha çok verdi! Allah'la yarışılmıyor, sen verdikçe çok daha fazlasını veriyor. Sana da tavsiye ederim."

Ben de bu düsturu kendime küçük yaşlardan beri prensip edindim. En yokluk zamanlarımdan beri, en ümitsiz olduğum zamanlardan beri, en parasız olduğum zamanlardan beri yardım yapmaya çalışıyorum. Aslında bu söylenmez ama insanlar yediği içtiğini, gittiği tatili, kullandığı arabayı göstermeye çok meraklı olduğu için şu kadarını söyleyeyim, ben de 20'yi yaşlarımdan beri, ilk kazandığım paradan beri kazandığımın kırkta birini paylaşmaya başladım. O zamanlar 800 lira gibi bir maaş alıyordum. Kırkta biri 20 lira gibi bir paraya geliyordu. O gün bugündür her ay kazandığım paraların kırkta birini dağıtmaya çalışıyorum. Bunu yaptığım için de önüme inanılmaz kapıların açıldığını, evrenden inanılmaz fırsatların çıktığını gördüm. Hayatımdaki en büyük güvencelerden biridir. İşlerim kötü giderken bilirim ki belki de önüme bir fırsat çıkacak ve bu fırsat üç ay önce yardım ettiğim o eşini kaybetmiş kadın yüzünden. Nitekim kitap boyunca yaşadığım bir sürü sıkıntıyı anlattım. Babamın borçlarını anlattım. Zorlanmalarımı anlattım. Ama hepsinden öyle kolay, iplik iğneden çıkar gibi çıktım ki bence bunların hepsi yaptığım o küçük küçük yardımlar sayesinde oldu. Bunu o gün bugündür bozmadım. Bozmayı da düşünmüyorum. İmkânım oldukça da bunu düzenli yapmaya devam edeceğim. Hiçbir şey yapamıyorsanız şunu yapın: Malum çöp toplayan, ekmeğini çöpten kazanan çocuklar var. Biz evde sıcak yemeğimizi yerken çöpü karıştırıyorlar. Kimileri diyor ki yardım edecek insan bulamıyorum. Bir insan senin evinin önünde çöpü karıştırıyorsa, o çöpten evine rızık çıkarmaya

çalışıyorsa başka birin aramana gerek yok! Sen de ona küçük bir yardım yapabilirsin. Emin ol senden zengin olma ihtimali yok o kişinin. Paylaştıkça evrenle de paylaşmış oluyorsun. İlahi şekilde bu dengeyi koruduğumuza da inanıyorum.

Bir de ilginç bir şey söyleyeyim. Bir de köpek sahiplendim. Hayatımın dönüm noktalarından biridir. Kurumsal hayatı bırakıp tam ne yapacağım diye düşünürken sahiplendim bu köpeği. Bir barınaktan aldım. Ve o barınaktan aldığım gün hayatımın en büyük iş fırsatı geldi. Bunun gibi bir sürü şey anlatabilirim ama hayvanlarla, ihtiyacı olanlarla, hayvan insan diye ayırt etmeden gerçekten ihtiyacı olanlarla size verileni paylaştığınızda evren size kat be kat geri veriyor. Çünkü evrende müthiş bir dizayn var, müthiş bir düzen var. Emin olun sizin bu dünyaya doğumunuzdan ölümünüze kadar her şeyin bir nedeni var. Ve belki de önünüze gelen bir iş fırsatı, gayrimenkul fırsatı siz o parayı sadece kendi keyfinize göre yiyin diye değil önünüze yarın öbür gün bir yardım fırsatı geldiğinde paylaşmak için çıkıyordur. Esas sınavdan da o zaman geçiyoruz. Kazandığımız parayı sadece kendi keyfimiz için harcasak sınavı kazanmış olmayacağız. Çok lüks bir restoranda yemek yemek isteyebilirsiniz veya güzel bir yerde tatil yapmak. Onları da yapın tabii ama ihtiyacı olanla paylaşmayı biliyorsak esas sınavı o zaman kazanıyoruz. Dünyada şu anda yedi milyar insan var. Yüz yıl sonra hiçbirimiz bu dünyada olmayacak. O yüzden mühim olan kalıcı bir şey yapabilmek. Hayır duası alabilmek. Ve karşılığı bu dünyada da geliyor öbür tarafta da geliyor. Komik bir espri de yapayım. Bir iş insanı bana şöyle demişti: "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, bütün felaketlerden beni korur." İlahi bir sigorta belki de bu...

# Hayatı değişenlerin hikâyeleri

Kitabımızın sonuna geldik. Acaba Mert'in anlattığı tüm bu yöntemler, bakış açıları gerçekten işe yarıyor mu diye kendi kendinize soruyorsunuz belki de. Belki elinize bir sihirli değnek vermemi ve onunla istediğiniz zenginliğe ulaşmayı hayal ettiniz. Sıkıcı, sabır isteyen şeyler anlattığımı düşünüyor bile olabilirsiniz. Hani anlatmıştım ya; bir hocamın bana söylediklerini: Türkiye'nin en önde gelen psikologlarından biridir kendisi. Bana şöyle demişti: "Bu kitap tutmaz Mert! Sen insanlara tasarruf ve tutumluluk anlatıyorsun. Seksi değil. Onu yerine çok harca evren sana daha çok verir deseydin, mkânsızı söyleseydin kitabın tutardı. İnsanların nefsi onu ster. Senin anlattığın şeyler fazla gerçekçi!"

Ama ben tam tersini düşünüyorum. Siz şu an bu kitabı okuyorsanız bence kitabım tutmuş! Bu yüzden şimdi sizinle anlattığım yöntemleri uygulayarak başarılı olmuş insanların hikâyelerini paylaşmak istiyorum...

**Çanta aldırmadım ev ve arsa aldı!**

Yıl 2005. DHL şirketinde çalışıyorum. Bir arkadaşım var. İsmi Ayşe. Arkadaşım Ayşe işten çıkarıldı. Ve dolar üzerinden söylersek 5000 bin dolar gibi bir tazminat aldı. Bu arada küçük bir bilgi vereyim bizim Ayşe tam bir çanta hastası. Ve kafaya koymuş. Bu parayı verecek ve lüks bir markanın çantasını alacak. Ayşe'ye diyorum ki "Ayşecim, bu çantayı alacaksın da ne olacak? Sen zaten çok güzel, kaliteli bir insansın? Sana ne katacak?" Böyle böyle diyerek adeta beynini yıkıyorum. Çuval giysen yakışır diyorum. Çöp torbası giysen sana yakışır. Biraz ikna, biraz teşvikle ona çanta yerine bir tarla aldırdım. Fethiye'nin çok ücra bir yerinde. Gidip görmeden aldı tarlayı. Hatta birkaç kez de sordu. Burası çok dağ başı değil mi diye. Evet dedim, dağ başı. Ama sen zaten bu parayı

çantaya yatıracaksın, o paran çöp olacak, bırak bu dağ başı senin hayatını kurtarsın! İkna ettim ve sonuçta bu dediğimi yaptı Ayşe. Aradan yıllar geçti. Çalıştığımız yerler değişti. Bir anlamda koptuk birbirimizde. İki yıl önce arayıp buldu beni. Evlenmiş, çocuğu olmuş. Ve bana şöyle dedi: "Mert! Sana dua ediyoruz eşimle beraber." "Hayırdır?" dedim. "Ne oldu, ne yaptım ki?" Çünkü unutmuşum bile. "Geçen hafta bir emlakçı aradı, bizim bu yere 130 bin dolar veriyor. O dağ başı dediğimiz yerler imara girmiş, şehir o tarafa büyümüş, yabancılar inanılmaz yer almaya başlamış" dedi. "Sana dua ediyoruz" dedi. Dedim 130 bin dolar veriyorsa emlakçılar hiç satma. Ben gelip 150'ye satacağım. Ve yaptım da! Gittim orayı 150 bin dolara sattım. Oturacak evleri yoktu. Çok şahane bir ev aldılar. Üzerine bir de çocukları için büyükçe başka bir arsa aldık. Hem evleri hem yatırımlık arsaları oldu. Benim için de çok güzel bir anı oldu tabii. Küçük bir parayla nasıl hayalinizdeki evi alırsınız bunu ispatlayan güzel bir anı...

**Maaş parasına alınan tarlalar**

Genç bir arkadaşım vardı. Burcu. Hostes. Çok tutumlu, tasarrufu çok seven biriydi. Akıllı da bir kızdı. Ben ona küçük birkaç yer aldırdım. Normalde küçük paralar kazanıyordu. "Bu küçük paraları toprağa yatır sen Burcu" dedim. Sonra pandemi geldi. Malum, bütün havacılık sektörü durdu adeta. Çoğu kişi işsiz kaldı, maaşlarını alamadı. Zorda kaldı. Peki Burcu ne yaptı? Hiç zorlanmadı. Çünkü aylık maaşıyla, 8 bin liralara, 10 bin liralara aldığı yerlerle çok rahat yaşadı. Çünkü o çok ucuza aldığı yerler prim yapmıştı. İstemediği işlerde çalışmak zorunda kalmadı. Hatta daha da güzeli oldu. O dönemde ev fiyatları uygundu. Ev fiyatlarının artacağını herkese olduğu gibi ona da söyledim. Gitti 90 bin liraya Kartal'da, 10 bin liraya Pendik'te iki de daire aldı. Zamanında aldırdığım tarlaları satarak. 27 yaşında bir genç kızın iki daire sahibi olmasına, pandemiyle yaşanan zorlu zamanlardan gayet rahat geçmesine vesile olmuş oldum. Çok da mutluyum...

**Merkezden uzak yer milyon dolarlık oldu.**

Medya dünyasından, futbolla ilgili bir abim vardı. İsmini vermeyeyim, tanıyabilirsiniz. Kendisine Çeşme civarlarında bir yer aldırdım. O zamanlar herkes burası pahalı, hem Çeşme merkeze uzak diyordu. Bugün o yer inanılmaz revaçta olan, inanılmaz merkezi bir yer oldu. Etrafı havuzlu siteler doldu ve milyon dolarlar ediyor. Ve bu abimize çok büyük paralar kazandırdı. Onun o yeri almasına vesile olduğum için de dostluğumuz daha da pekişti.

**Kumardan kaçırdığım parayla iş kurdu**

Bir diğer anekdot da içeriden. Aileden birinden. Benden genç bir yakınım diyeyim. Kumara karşı biraz bağımlılığı olan biri. Aceleci ve çok hızlı zengin olmak gibi bir arzusu var. Bu yakınım Foreks, Bitcoin gibi enstrümanlarda günlük üç dört kez al sat yaparak çok para kaybetti. Kurumsal bir şirkette çalışıyordu. Bir ilaç şirketinde. Ona hep derdim ki bak bu paraları kenara at. Güvenli yatırımlara kulan. Ama dinlemedi. En sonunda Bitcoin ve Foreks ile çok ciddi para kaybetti. Kalan son parasını, elli bin lirasını zorla elinden aldım. Yine zorla ona Sakarya'da organize sanayi bölgesi olacak bir yerin yakınında bir yer aldırdım. Aldı köşeye koydu ama bana da epey laf etti. Elimden paramı aldım filan dedi. Vardır böyle kötü bir huyum. İnsanların elinden parayı alıp bir yerlere yatırırım. Bir yıl önce işten çıkarıldı bu yakınım. Al sat yapmaktan elinde para kalmamıştı. Ama ona zorla aldırdığım arsa o kadar prim yapmıştı ki 10'a katlamıştı. Şimdi orayı satarak kendi işine kurdu ve kimseye muhtaç olmadan gayet güzel yaşıyor.

**2 binlik yatırımdan finansal özgürlüğe**

Yıl yine 2005. Arkas'ta çalışıyorum. Satış müdürüyüm. Maaşım 5 bin lira. Sektörden, çok güvendiğim, yıllardır bu işlerin içinde olan bir abim bana şurada iki bin liraya bir yer var, al

dedi. Niye diye sorum. "Sorma işte. Al unut" diyerek ikna etti beni. Maaşımın yarsından az bir paraya Kocaeli civarındaki o yeri aldım. Ve de dediği gibi unuttum. Yıl 2015 oldu. 3. Köprü yapıldı. Kuzey Marmara yolu yapıldı. Belli yerler imara açıldı ve orası, İstanbul'a eskiden üç buçuk saat mesafede olan yer şu an Kurtköy'e 18 dakika. Evden kırk beş dakikaya çok rahat ulaşabileceğim bir yer oldu. İki bin yılında aldığım o yer 2015 yılında kendi finansal özgürlüğümü ilan ederken kullandığım en önemli kaynaklarımdan biri oldu.

**Kız babası olmak**

Bir başka anekdot da bir akrabamın yaptığı yatırımdan. Buna ben vesile olmadım. Bunu kendisi yaptı. Çocuğu doğduğunda bu akrabam Kayseri taraflarında konut imarına yakın yirmi dönüm kadar bir yer aldı. Basit mantıkla şunu düşündü. Bir gün çocuğum yirmi yaşına geldiğinde belki ben hayatta olmam. Kız çocuğu sonuçta. Zorluk yaşamasın, kimseye muhtaç olmasın, imkânları olsun. Aldı ve köşeye attı. Kızı için. O günün parasıyla 10 bin dolar civarındaydı. Aradan yıllar geçti bu yakınımın işleri çok kötü gitti. Sağlığı da kötü gitti. Kızı yirmili yaşlara geldiğinde o yerler imara girdi. Kocaman dönüm dönüm yerdi. 15 dönümlük yerin 10 dönümüne konut imarı vurdu. O kişinin şu anda yüze yakın dairesi var. O kız şimdi en iyi şekilde hem eğitimini alıyor hem de babasının bu öngörüsü sayesinde finansal özgürlüğüne sahip. İstediği işi yapma özgürlüğüne sahip. Babacığı vefat etti ama kızı için bu vizyoner bakış açısıyla yaptığı yatarım bir kız çocuğunun hayatını kurtardı. Bu yatırım olmasa belki okuyamayacaktı, belki istemediği biriyle evlenmek zorunda kalacaktı. Belki istemediği işlerde çalışacaktı. O yüzden hep diyorum ya çocuklarınızın hayatını değiştirmek için, özellikle de kız çocuklarının, genç yaşta, onlar daha küçükken böyle yatırımlar yapın.

# Sonsöz

Kitabımın sonuna ulaştınız. Umarım paraya dair güzel bir bakış açısı kazandınız. Baştan beri anlattığım şeylerin hepsi bizzat yaşadığım şeyler. Sadece bazı isimleri değiştirdim. Bazı şirketlerin, kişilerin isimlerini değiştirdim.

Size bu kitapta ne anlattıysam hiçbirini kendim keşfetmedim, kendim bulmadım. Çocukluktan itibaren gördüğüm, yaşadığım şeylerden yola çıkarak öğrendiklerim bunlar. Zengin, varlıklı insanların yaşamlarından, parayı kullanma biçimlerinden çıkardıklarım.

Biraz da disleksinin verdiği bir avantajım da oldu sanıyorum. Normal insanların bakış açısından farklı bir bakış açım var. Bazı detayları herkesin görebildiğinden farklı görüyorum. O detaylara odaklanmak, analiz etmek sayesinde bugünlere geldim diyebilirim. Kendim uyguladım ve yakınımdakilere uygulatmaya çalıştım. Ve öğrendiklerimin her birinin de sağlamasını yaptım.

Sonra medyadan bir arkadaşım beni yayınevimizin sahipleriyle tanıştırdı. Ve işte bu kitap size böyle ulaştı.

Umarım bu kitaptan öğrendiklerinizi hayatınızın her alanında uygulamaya çalışırsınız. Mümkünse tavsiyem bu kitabı çocuklarınıza, eşlerinize de okutun. Sevdiğiniz herkese de hediye edin. Çünkü net olarak bildiğim bir şey var. Gerçek zenginler parayı nasıl yöneteceklerini biliyorlar ve para bu yüzden onlara geliyor. Para harcayarak, gösteriş yaparak, saçarak değil tam da bu şekilde gelmiş bunlara. 100'e yakın çok zengin, çok varlıklı aileyi gözlemledim. İstediğiniz yere bakın farklı bir biçimde zengin olmuş birini göremezsiniz. Hepsinin yöntemi bu.

Bu kitap oku kenara kaldır kitabı değil. Sizden ricam bu kitabı başucunuzda tutun. Ve ne zaman parayla ilgili bir şey olsa, ne zaman borsada bir düşüş olsa, ne zaman bir terfi alsanız, ne zaman bir çöküş olsa, bir felaket olsa, kafanız karışsa bu kitabı açın ve tekrar göz atın. Mert ne yapmış diye düşün-

meyin, bu başarılı zenginler ne yapmış diye bakın. Parayı yönetenler ne yapmışlar, nasıl davranmışlar onu yeniden okuyun, hatırlayın. Siz de ona göre davranın.

Bir tavsiye daha: 10-20 yaş arası mutlaka çocuğunuza para biriktirmeyi aşılayın. 20-30 yaş arasında gelirinizin %20'sini biriktirin. 30-40 yaş arasında %10'unu. 40-50 yaş arasında ise %5'ini. 50'den sonra biriktirmenize gerek yok. Zamanında yaptığınız yatırımlar size gelir sağlar yavrular zaten.

Maalesef okullarda bize bunlar öğretilmiyor. Okullarda öğretilen başarılı, zengin biri olmanız değil iyi bir çalışan olmanız, sisteme entegre, dişlilerin bir anlamda kölesi olmanız isteniyor. Belki çok güzel çantaları olan, çok güzel yerlerde tatile giden ama tüm bunları geleceğine borçlanarak yapan, iki ay bile işsiz kalma lüksü olmayan kişiler olarak kalmanız isteniyor.

Benim dediklerimi yaparsanız patronlara rakip olacaksınız. Neden istesinler ki bunu? Değil mi? Kendinizin patronu olacaksınız.

Ne kadar iyi olursanız olun, ne kadar başarılı olursanız olun patrona rakip olmamanızın tek yolu borçlu olmak! İşte sistem bizi buna alıştırıyor. Birer finansal köle olmaya.

Eğer siz de finansal kölelikten çıkmak istiyorsanız bu kitabı başucunuzdan eksin etmeyin!

Bu kitabın sonunda aklınıza şu soru gelmiş olabilir: peki Mert. Sen zengin oldun mu? Cevabım şöyle: zenginliği nasıl tanımladığınıza göre değişir. Eğer altında süper bir Maserati var mı, müthiş bir villada oturuyor musun diyorsanız böyle bir zengin olmadım. Bunu tercih de etmedim. Ama sabah 11'de kalkıyorum. Kahvaltımı ediyorum. İşe istediğim zaman gidiyorum. Çünkü kendi işimi yapıyorum. Keyifle çalışıyorum. Trafik çekmiyorum. İstediğim müşteriyle çalışıyorum, istemediğimle çalışmıyorum. Bazen bu okuduğunuz gibi kitap yazmakla uğraşıyorum, bazen spor yapıyorum. Kendi zamanımı kendim yönetiyorum. Ya işsiz kalırsam korkusu duy-

muyorum. Ya parasız kalırsam korkusu duymuyorum çünkü bunca yıldır yaptığım yatırımlarla finansal özgürlüğümü kazandığımı biliyorum.

Tamamen özgürüm. Ve bence zenginim!

Sevgilerimle...
Mert Başaran

**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.**

**- Leyla Alaton**

Eski Roma'da köleler çalışarak özgürlüklerini satın alabiliyorlardı. Siz de kazandığınız mevcut parayla özgürlüğünüzü satın almak istemez misiniz? Modern kölelikten çıkış pasaportunuzu almak... Finansal özgürlüğe kavuşmak istemez misiniz?

Paraya ilgim çok küçük yaşlarda başladı. İki uç örneğin arasında büyüdüm. Dedem çalışarak, tasarruf ederek servet yapmış biriydi. Babamsa tam tersi, hesap yapmadan yaşayarak o servetin nasıl gayet kolayca bitirilebileceğini gösterdi bana... Para nasıl büyür, nasıl elinizden uçup gider, hayatım bunun sırrını anlamaya çalışmakla geçti.

Ben bir ekonomist değilim ama büyük varlık sahibi, kimileri ülkemizin en zenginleri listesinde yer alan yüze yakın kişiyle yakın temasım oldu. Onların parayı nasıl yönettiklerini, nasıl büyütüp nasıl kullandıklarını çok yakından gözlemledim.

Parayı büyütmenin, zengin olmanı sırrını biliyorlardı. Roket mühendisliği değildi ama bize unutturulmuş bir sırdı bu!

Tam da sistemin istediği gibi ihtiyacımız olmayan şeyleri satın aldığımızda para uçup gidiyordu. Bugünden beş yıl, on yıl sonraki halimize borçlanmış oluyorduk. Tasarruf edip doğru yatırım yaptığımızda ise katlanıyor, kendi kendine adeta yavruluyordu.

Siz de bu kitabı okuyarak bu sırrın detaylarını öğreneceksiniz.

Vaadim şu: Mevcut kazancınızla, evet mevcut kazancınızla on beş yıl sonra kendi kendinizi emekli etmenizi sağlayacağım. Sistemden çıkış pasaportunuzu alacak, finansal özgürlüğe kavuşacaksınız.

**Ben yaptıysam siz de yapabilirsiniz!**





## MERT BAŞARAN

1978'de İstanbul'da doğdu. Liseyi İstek Bilge Kağan Koleji'nde bitirdi. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme bölümünden mezun oldu. BARSAN Lojistik, DHL, ARKAS Lojistik, AVEA ve Kuehne Nagel gibi kurumsal şirketlerde satış sorumlusu, satış müdürlüğü yaptı. 37 yaşında yıllardan beri hayalini kurduğu amacına ulaştı. Yaptığı küçük birikimlerle finansal özgürlüğüne kavuşup erken emekli oldu.

Twitter Hesabı: Instagram Hesabı: Youtube Kanalı: Linkedin Hesabı:

Bu kitabın yazar gelirinin bir kısmı Darüşşafaka'ya bağışlanacaktır.

butik

/butikyayincilik

/butikyayincilik

www.butikyayincilik.com

ISBN: 978-625-8471-17-5

9 786258 471175