Robert T. Kiyosaki
ve Sharon L. Lechter

"Zengin Baba Yoksul Baba"
kitabının yazarlarından

BUSINESS WEEK
THE WALL STREET J.
BESTSELLER

Zengin Çocuk

Akıllı Çocuk

Çocuğunuza Maddi Temel Sağlamanın Yolları

ALFA

Zengin Çocuk
Akıllı Çocuk

Zengin Çocuk Akıllı Çocuk

Robert T. Kiyosaki
ve
Sharon L. Lechter
Yatırımcı, Şirket Yöneticisi
(Yeminli Mali Müşavir)

Alfa Yayınları 1707
Finansal Gelişim 4

Zengin Çocuk, Akıllı Çocuk

Rich Kid Smart Kid

Robert T. Kiyosaki · Sharon L. Lechter

İngilizce Aslından Çeviren Dilek Şendil

1. Basım: Haziran 2006
ISBN: 975-297-748-0

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

© 2004 ALFA Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti.
© 2001 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter

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

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

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

Bu kitap bütün dünyadaki
anne-babalara ve
öğretmenlere adanmıştır.

Sizler dünyanın en önemli
görevini üstlenmiş bulunuyorsunuz,
çünkü çocuklarımız geleceğimizdir!

İçindekiler

Giriş	Bankacınız Sizden Neden Başarı Karnenizi İstemez?.....1
Bölüm I	***"Para Bir Fikirdir"***
Birinci Konu	Bütün Çocuklar Zengin ve Akıllı Çocuklar Olarak Doğarlar.....17
İkinci Konu	Çocuğunuz Dâhi mi?.....27
Üçüncü Konu	Çocuğunuza Önce Güç, Sonra Para Verin.....55
Dördüncü Konu	Zengin Olmak İstiyorsan, Ev Ödevini Yapman Gerek 79
Beşinci Konu	Çocuğunuzun Kaç Kazanç Yolu Olmalı?.....101
Altıncı Konu	Otuzuna Geldiğinde Çocuğunuz Çağdışı mı Kalacak?.....121
Yedinci Konu	Çocuğunuz Otuzuna Geldiğinde Emekli Olabilecek mi? 141

Bölüm II — *Para Sizi Zenginleştirmez*

Sekizinci Konu — Bankacım Okul Karnemi Görmek İstemedi....171

Dokuzuncu Konu — Çocuklar Oyun Oynayarak Öğrenir191

Onuncu Konu — Para Biriktirenler Neden Kaybetmeye Mahkûmdur?....213

On Birinci Konu — İyi ve Kötü Borç Arasındaki Fark ..233

On İkinci Konu — Gerçek Parayı Öğrenmek 249

On Üçüncü Konu — Çocuğunuzun Finansal Zekâsını Artırmanın Diğer Yolları....263

On Dördüncü Konu — Harçlık Neden Verilir? 281

Bölüm III — *Çocuğunuzun Dehasını Anlamak*

On Beşinci Konu — Çocuğunuzun Doğuştan Gelen Dehasını Nasıl Saptarsınız?....299

On Altıncı Konu — Başarı Kendin Olma Özgürlüğüdür....335

Sonuç — Dünyanın En Önemli İşi 347

Ek A — Harçlık Verilsin mi, Verilmesin mi? Çağlardır Süren Savaş 355

Ek B — Para Dünyasına Geziler: Anne-babaların Çocuklarıyla Çözecekleri Para Problemleri 365

Giriş



Bankacınız Sizden Neden Başarı Karnenizi İstemez?

Eğitimin tarihte en önemli olduğu çağda yaşıyoruz. Sanayi Çağı'nı geride bırakıp Bilgi Çağı'na girdiğimiz şu günlerde kişinin aldığı eğitimin değeri giderek artıyor. Bugünün sorusu şu: Sizin ya da çocuğunuzun okulda aldığı eğitim, ayak bastığımız atılımcı yeni dünyanın çetin koşullarını karşılamaya yeterli mi?

Sanayi Çağı'nda okula gider, mezun olur, hayata atılırdınız. Koşullar hızla değişmediğinden okul sonrası ek eğitim görmenize gerek kalmazdı. Bir başka deyişle, okuldaki eğitim ömür boyu yeterli gelirdi.

Bol çocuk doğuran milyonlar bugün emeklilik günlerine hazırlanıyor, ancak çoğu karşılarındaki yeni dünya için yeterince eğitilmedikleri gerçeğiyle karşı karşıya. Tarihte ilk kez iyi eğitimli pek çok kişi, daha az eğitimli olanların yaşadıkları ekonomik zorlukları çekiyorlar. Çalıştıkları işte kendilerinden beklenenleri yerine getirebilmek uğruna sürekli ders almak, kursa gitmek zorunda kalıyorlar.

Aldığınız Eğitimin Başarısını Ne Zaman Ölçersiniz?

Aldığınız eğitimin başarısını ne zaman ölçersiniz? Okuldan mezun olduğunuz gün, diyelim ki yirmi beş yaşındayken, size verilen not karnesiyle mi, yoksa -altmış beş yaşında diyelim- emekli olduğunuz zaman mı?

Okuduğum yerel gazete *Arizona Republic*'in 16 Temmuz 2000 Pazar günkü baskısındaki konulardan biri de yapılan bir istatistikle ilgili makaleydi: "Bu ay başlarında Amerikan Sağlık Planlama Derneği tarafından yayımlanan araştırma sonuçları, 700 bin yaşlı insanın Sağlık Planlama Kurumları'nın programından çıkarılacağına işaret ediyor."

Makalenin devamında yaşlı vatandaşlara sağlık hizmeti sunmanın maliyetinin çok yüksek olduğu, sigorta şirketleri açısından kârlı olmadığı, dolayısıyla yaşlı insanların sağlık hizmetlerinden mahrum bırakıldığı belirtilmekte. Önümüzdeki on yılda, 75 milyon çocuk doğurma şampiyonu aynı yaş grubuna dahil olurken, yaşlı vatandaşların sağlık sorunları hızla büyüyecek.

Sağlık Eğitimi ve Yoksullara Yardım İstatistikleri

Sağlık, Eğitim ve Sosyal Yardım Bakanlığı tarafından yürütülen bir çalışmaya bakılırsa, altmış beş yaşında olan her yüz kişiden biri zengin, dördü rahat bir yaşam sürüyor, beşi hâlâ çalışıyor, elli altısı ya devletin ya da ailesinin desteğine muhtaç, geri kalanı da çoktan ölmüş.

Bu kitap, zengin olan o bir tek kişiyi konu almıyor. Beni kaygılandıran başkasının eline bakan şu elli altı kişi. Ne sizin ne de çocuğunuzun onların arasında yer almasını isterim.

Çoğu kimse bana, "Emekli olunca çok paraya gerek duymayacağım, nasıl olsa emeklilik günlerimde masraflarım azalacak," der. Evet, emekli olduktan sonra giderlerinizin düştüğü doğru, ama hızla yükselen bir ayrıntıyı gözden kaçırmamak gerek: Sağlık giderlerinin yükseldiği. İşte bu yüzden yukarıdaki makalede sözü edildiği gibi Sağlık Planlama Kurumları yaşlı vatandaşları ek sağlık kapsamından çıkarıyorlar. Yaşlı insanları giderleri altından kalkılamayacak kadar yüksek. Önümüzdeki birkaç yıl içinde milyonlarca yaşlı insan için sağlık sorunu hayat memat meselesi olacaktır. Daha anlaşılır bir dille söylersek, eğer paranız varsa yaşayabilirsiniz, paranız yoksa ölseniz daha iyi.

Sorulacak soru şu: Yaşlı insanların aldıkları eğitim onları yaşamlarının sonunda karşılaşacakları maddi zorluklara hazırlıklı kıldı mı?

Bir soru daha: Yaşlı insanların çektikleri sıkıntıların çocuğunuzun eğitimiyle ilgisi ne?

Bu iki soruya verilecek iki de yanıt var.

Birinci sorunun yanıtı, milyonlarca yaşlı insan kendi sağlık giderlerini kendi karşılayamazsa, o para eninde sonunda çocuğunuzun cebinden çıkacaktır.

İkinci sorunun yanıtını bir başla soruyla karşılayalım: Emeklilik günleri gelip çattığında, çocuklarınızın aldığı eğitim, devletten maddi ve tıbbi destek almalarına gerek bırakmazsızın onlara yeterince maddi güvence sağlayacak mı?

Kurallar Değişti

Sanayi Çağı'nda geçerli olan kurallar, okula gitmeyi, iyi notlar almayı, yan gelirleri olan sağlam, güvenli bir iş bulmayı ve yaşam boyu o işte çalışmayı gerektirmekteydi. Aşağı yu-

kan yirmi yıl sonra emekli olurdunuz, şirketiniz ve devlet ömrünüzün geri kalanında size bakardı.

Bilgi Çağı'nda kurallar değişmişti. Bugünün kurallarının gereği, iyi notlar almak, bir iş bulmak ve o işte kalmak için kendinizi yeni baştan eğitmek. Sonra yeni bir şirket, yeni bir iş bulmak ve yeniden eğitim görmek. Daha sonra bir başka şirkette, başka bir iş bulmanız ve kendinizi ona göre yetiştirmeniz gerek. Bu arada, altmış beş yaşından çok daha uzun yaşayacağınıza göre, altmış beş yaşına vardıktan sonra daha uzun yıllar size yetecek kadar para biriktirmeyi dilemeniz ve bunun için dua etmeniz gerekebilir.

Sanayi Çağı'nda bu döneme damgasını vuran kuram Einstein'ın denklemiydi: $E = mc^2$. Bilgi Çağı'na damgasını vuracak olan kuramsa, bilginin her on sekiz ayda bir ikiye katlandığı görüşünü ortaya koyan Moore Yasası'dır. Diğer bir deyişle, değişime ayak uydurmak için var olan bilginizi on sekiz ayda bir yenilemeniz gerek.

Sanayi Çağı'nda değişim yavaştı. Okula gittiğinizde öğrendikleriniz uzun süre değerini korurdu. Bilgi Çağı'ndaysa bildikleriniz göz açıp kapayıncaya kadar eskiyor. Öğrendikleriniz önemli, ancak öğrenme hızınız ve yeni bilgiye kendinizi uyarlama hızınız ondan daha çok önemli.

Annem de babam da Büyük Buhran yıllarında büyümüşler. Onlar için iş güvencesi her şeymiş, bu nedenle bana, "Okula git ki sağlam, güvenli bir iş bulasın," diye öğütlemelerinin arkasında biraz panik seziliyordu. Farkına vardınız mı bilmem, günümüzde iş olanakları bol. Ama zorluk, geride kalıp nal toplamamaktan geçiyor, çünkü şu anki işinizde çalışırken eskiyorsunuz.

İki çağ arasında küçük ama önemli başka farklılıklar da söz konusu:

Sanayi Çağı'nda, işveren işçilerinin emeklilik planlarından sorumluydu.

Bilgi Çağı'nda bu konu çalışanın sorumluluğundadır. Altmış beş yaşında parasız kalırsanız, başınızın çaresine bakacak olan sizsiniz, şirketiniz değil.

Sanayi Çağı'nda yaşlandıkça değeriniz de artardı.
Bilgi Çağı'nda yaşlandıkça değeriniz düşer.

Sanayi Çağı'nda insanlar ömür boyu tek bir işveren için çalışırlardı.
Bilgi Çağı'nda bağımsız çalışanların sayısı giderek artmakta.

Sanayi Çağı'nda parlak çocuklar doktor, avukat olurlardı. Çok para kazanırlardı.
Bilgi Çağı'nda çok para kazananlar atletler, aktörler, müzisyenlerdir. Doktorların ve uzmanlık gerektiren öteki meslektekilerin çoğu Sanayi Çağı'nda kazandıklarından çok daha az kazanmaktadırlar.

Sanayi Çağı'nda, siz ya da aileniz maddi sıkıntıya düştüğünde, bundan kurtulmak için sırtınızı devlete dayayabilirdiniz.
Bilgi Çağı'na girerken politikacıların sosyal güvenlik ve başka sigorta programlarını koruyacaklarına söz verdiklerini duymaktayız. Bizler politikacıların bir şeyi koruma sözü vermelerinin ne anlama geldiğini bilecek kadar deneyimliyiz: korumaya söz verdikleri her neyse çoktan batmış demektir.

Değişim sürecinde değişime direnmek doğaldır. Son birkaç yıldır değişim sürecinde ortaya çıkan fırsatları gören birçok insan var.

1. Bill Gates dünyanın en zengin adamı oldu, çünkü IBM'deki yaşlı insanlar piyasayı ve kuralların değişti-

ğini göremediler. Yaşlı yöneticilerin bu değişiklikleri görmemesi yüzünden, IBM'deki yatırımcılar kelimenin tam anlamıyla milyarlarca dolar kaybettiler.

2. Bugün, yirmi bir yaşındakilerin yönettiği Bilgi Çağı şirketleri var, kırk beş yaşındakiler tarafından yönetilen Sanayi Çağı'ndan kalma şirketleri satın alarak başlarına geçtiler. (AOL ve Time Warner buna iki örnek.)
3. Bugün yirmi bir yaşında dolar milyarderi olanlar var, çünkü onlar kırk beş yaşındaki yöneticilerin göremedikleri fırsatları gördüler.
4. Bugün hiçbir işte çalışmadan alnının teriyle dolar milyarderi olmuş yirmi yaşında insanların yanında, her şeye yeni baştan başlayan ve yeni buldukları işe hazırlanmak için kursa giden kırk beş yaşında insanlar var.
5. Yakın gelecekte bireylerin iş başvurusu yapmak yerine internete bağlanarak iş seçeneklerini işaretleyecekleri söyleniyor. Söylendiğine göre, bir yıldan daha uzun süreli iş (yüksek güvence) isteyenlerin o güvence karşılığında daha az ücrete razı olmaları gerekecek.
6. Büyük bir şirkette iyi bir iş bulmayı umut etmek yerine, kaldıkları yurtların yatakhanelerinde kendi işlerini kuran öğrencilerin sayısı giderek artıyor. Harvard Üniversitesi'nde öğrencilerin kendi yapay işyerlerini kurmalarına yardımcı olmak amacıyla özel bir büro bulunuyor – amaç, gençlere bir işletmenin nasıl kurulacağını öğretmek gibi görünse de, asıl hedef öğrencileri okulda kalmaya teşvik etmek.
7. Öte yandan, Amerika'nın en büyük işverenlerinden birinin çalışanlarının yarısı o kadar az para kazanıyor ki, yemek karnesi almaya hak kazanıyor. Yaşları çalışamayacak kadar ilerlediğinde onca emekçiye ne olacak? Acaba aldıkları eğitim yeterli miydi?

8. Evde ders görenlerin sayısı eskisi kadar sınırlı değil. Evde ders gören çocukların oranı her yıl yüzde on beş oranında artış göstermekte.
9. Giderek daha çok anne-baba, çocuklarının gereksinimlerini karşılamaktan uzak köhneleşmiş devlet eğitim sistemine alternatifler (Katolik sistemi, Waldorf ya da Montessori gibi) arayışı içine giriyor. Temel eğitime erken başlamanın çocukların gelişiminde en az üniversite kadar önemli olduğunu anlayan annebabaların sayısı da giderek artmakta.

Süper kamplar kısa sürede sınav notlarını iyileştirmek ve gençlerin özgüvenini artırmak için en yeni öğretme tekniklerinden yararlanılan yoğun bir öğrenim ortamı sağlarlar. Öğrenim Forumu tarafından desteklenen bu programla ilgili daha ayrıntılı bilgiyi www.supercamp.com <http://www.supercamp.com> adresinde bulabilirsiniz.

10. Daha anlaşılır bir dille söylersek, Bilgi Çağı'yla birlikte yaşanacak ekonomik değişim, sahip olanlarla olmayanlar arasındaki uçurumu korkunç ölçüde derinleştirecektir. Kimileri için bu değişim eşsiz bir değer taşırken, aynı değişim kimilerinin sonunu getirecektir; bazıları içinse hiçbir anlam ifade etmeyecektir. Zengin babam derdi ki, "Kimileri koşulların değişmesini sağlar, kimileri olaylara seyirci kalır; bir de, "Ne olmuş?" diye soranlar vardır.

Eğitim Artık Eskisinden Çok Daha Önemli

Eğitim artık eskiye göre daha da önemli, çünkü koşullar alışık olduğumuzdan çok daha hızla değişmekte. Tarihte ilk

kez, okulda başarılı olanlar başarısız olanlarla aynı ekonomik zorluklarla karşı karşıya kalabilir. Bankacılar bizden başarı karnemizi değil ama mali tablomuzu isterler. Burada bankacıların ne demek istediğini iyi anlamalıyız. Bu kitap çocuklarınızın gerçek dünyada kişisel ve mali başarı elde etmek için neler öğrenmesi gerektiğiyle ilgilidir.

Çocuklarınızın bugün gördüğü eğitim, onları karşılaşacakları geleceğe hazırlamaya yeterli mi?

Eğitim sistemi çocuğunuzun özel gereksinimlerini karşılıyor mu?

Okula gitmeyi sevmeyen ya da okulda başarısız olan çocukların anne-babaları ne yapar?

İyi notlar ömür boyu profesyonel ve maddi başarının garantisi mi?

Çocuğunuz gerekli eğitimi almak için geleneksel okul çatısı altına girmeli mi?

Bu Kitap Kimlere Yönelik?

Bu kitap dünyanın değiştiğini fark eden ve var olan eğitim sisteminin çocukların özel gereksinimlerini karşılamada yeterli geleceğinden kuşku duyan anne-babalar için yazılmıştır. Çocuklarının eğitiminde, sorumluluğu okula bırakmak yerine daha katılımcı bir yaklaşım almaya istekli anne-babalara yöneliktir.

Bu kitapta anne-babalara, çocuklarını okul bittikten sonra yüz yüze gelecekleri gerçek dünyaya hazırlarken yardımcı olmak amaçlanmıştır. Özellikle de şunları arzulayan anne-babalar için yazılmıştır:

Servet harcamaksızın çocuklarına ömür boyu maddi olanaklar sağlamak isteyen;

Çocuğunun doğal zekâsını geliştirmek ve ona öğrenme

isteği aşılayarak okulu bitirdikten sonra da ömür boyu öğrenme çabasına son vermemesini isteyen;

Okulu sevmeyen ya da okulda öğretilen dersleri anlamakta zorluk çeken çocuğu olan anne-babalara.

Bu Kitap Nasıl Hazırlandı?

Bu kitap üç bölümde yazılmıştır.

Birinci Bölüm hem akademik hem mali eğitimi mercek altına yatırır. Öteki kitaplarımı okumuş olanlar bilirler, hayatımda iki babam oldu. Zengin babam dediğim kişi en yakın arkadaşım Mike'ın babası aslında. Yoksul babam dediğim de kendi babam. Benim şansım, her ikisinin de kendi alanlarında dâhi olmalarıydı. Yoksul babam akademi dünyasında eğitimciydi ve bana göre bir dâhiydi. Dokuz yaşından sonra okulda büyük sorunlar yaşamaya başlamıştım. Dersler ve öğretilme yöntemleri hoşuma gitmiyordu. Öğrenmek zorunda bırakıldığım konuları gerçek dünyada nasıl ve nerede kullanacağımı kafam almıyordu bir türlü.

Birinci Bölüm yaşantımın o zor günlerinde, akıllı ama yoksul babamın bana yılmadan nasıl yol gösterdiğini anlatır. Akıllı babam olmasaydı, ya ben okulu bırakırdım ya da okuldan atılırdım, üniversiteyi asla bitiremezdim.

Bu kitabın Birinci Bölümü öteki babamın, zengin babamın bana sağladığı eğitim sürecini kapsar. Zengin babamın finansal konularda bir deha, aynı zamanda da büyük bir öğretmen olduğunu belirteyim. Dokuzla on iki yaşlarım arasında zengin babamın da rehberliği sayesinde büyük bir servet edineceğimden hiç kuşkum kalmamıştı, okulda aldığım notların yüksek olup olmadığının yüksek maaşlı bir işe girip giremeyeceğimle bir ilgisi yoktu. On iki yaşıma geldiğimde zengin olmamın okulda aldığım notlarla ilgisi olmadığını biliyor-

dum artık. Okuldaki başarı düzeyim ne olursa olsun zengin olacağıma inanmış olmam öğrencilik yıllarımda birtakım davranış bozukluklarına yol açmıştı. Bu kitabın İkinci Bölümü her iki babamın davranış bozukluklarını denetim altına almak için neler yaptıklarını ve üniversite eğitimimi tamamlamam için beni nasıl teşvik ettiklerini anlatır.

İkinci Bölüm'de, anne-babaların çocuklarını gerçek dünyaya hazırlamaya başlarken akademik ve mali açıdan atmaları gereken bazı basit adımlar da yer alıyor. İkinci Bölüm'e başlarken, okuldaki davranışlarımın değişmeye başlamasıyla birlikte neredeyse okuldan atılacak duruma gelmemin öyküsünü anlattım. İkinci Bölüm'de akıllı babamla zengin babamın okulda kalmamı nasıl sağladıklarını daha iyi görecek, zengin babamın öğrencilik yıllarında yaptığım hataları kullanarak beni zengin olmaya nasıl hazırladığını daha iyi anlayacaksınız.

İkinci Bölüm'de zengin babam, bankacısının neden ondan okul karnesini istemediğini açıklıyor. Şöyle diyor zengin babam: "Bankam bana okulda iyi not aldın mı diye hiç sormadı. Bankanın tek istediği mali tablomu görmek. Sorun şurada, pek çok kimse okuldan mezun olduğunda mali tablonun anlamını bile bilmez." Zengin babam, "Mali açıdan güvenli bir yaşam kurmak isteyen herkes için mali tabloyu anlamak büyük önem taşır," derdi. Bugünün iş güvencesinden günbegün uzaklaşan dünyasında, çocuğunuzun kendine mali açıdan güvenceli bir yaşam kurma becerisini edinmesi çok önemlidir.

Geçerli eğitim sistemine baktığımızda, sistemin başlıca iki konuya odaklandığını görürüz:

Temel Eğitim: Okuma, yazma ve aritmetik becerisi;
Profesyonel Eğitim: Doktor, avukat, su tesisatçısı, sekreter ya da okuldan mezun olduktan sonra para kazanmak

için hangi işkolunda çalışmak istiyorsanız, o alanda görülen eğitim.

Amerika ve çoğu Batı ülkesi vatandaşlarına iki çeşit temel eğitim sağlamakla olağanüstü bir iş yapmıştır. Batı, bu eğitim sayesinde dünyada büyük avantaj elde etmiştir. Ne var ki, yukarıda da değindiğimiz gibi, kurallar değişmektedir. Bilgi Çağı'nda bize gereken, daha fazla aynı eğitim değil, daha yeni bir eğitim anlayışıdır. Her bir öğrencinin zengin babamın bana verdiği temel eğitimi alması gerek:

Finansal Eğitim: Çalıştığınız işten kazandığınız parayı ömür boyu servete ve maddi güvenceye dönüştürmek için gerekli eğitimdir. Yukarıda alıntı yaptığımız makalede sözü edilen 700 bin kişinin yoksun kaldığı finansal eğitimdir. Çocuğunuzun hayatı boyunca parasal açıdan kepaze duruma düşmemesini ya da paraya muhtaç olmamasını, ailesine bakıp çok çalıştıktan sonra tek başına kalmamasını sağlayacak eğitimdir.

Bankanın sizden okul karnenizi istememesinin nedeni, okul sonrasında ne kadar başarılı olduğunuzun daha önemli olmasıdır. Banka sizin temel bilgilerinizi değil finansal zekânızı ölçmek ister. Başarı karnenizden çok çizdiğiniz finansal tablo finansal zekânızın yansımasıdır.

İkinci Bölüm'de bazı basit, somut örneklerle anne-babalara çocuklarını iş ve paranın yer aldığı gerçek dünyaya hazırlamada neler yapabilecekleri gösterilmekte.

Üçüncü Bölüm ise, çocuklarının doğal öğrenme yeteneklerini ve doğuştan gelen zekâlarını eğitimdeki son teknolojik atılımlar yardımıyla nasıl destekleyecekleri konusunda annebabalara yol gösterir.

Yıllar önce Albert Einstein'ın öğretmenleri kükremiş ve

"Bu çocuktan adam olmaz," demişlerdi. Çoğu onun geri zekâlı olduğunu düşünmüştü, çünkü ezberleyerek öğrenmeyi başaramıyordu.

Bundan bir yıl sonra tanınmış bir mucit Einstein'a bilginin hayati önem taşıdığını söylediğinde, Einstein karşı çıkarak, "Kişinin gerçekleri öğrenmek için okula gitmesine gerek yok. Kitaplardan da öğrenebilir pekâlâ. Fen, tarih ve felsefede yükseköğrenimin değeri insanı düşünmeye itmesidir," diyecekti. Sonra da şöyle ekleyecekti: "Hayal gücü bilgiden daha önemlidir."

Bir basın toplantısında gazetecilerden biri, "Ses hızı nedir?" diye sorduğunda, Einstein'ın yanıtı, "Bilmem," oldu. "Kitaplarda olan bir bilgiyi aklımda tutamam, değil mi?"

Tanıştığım neredeyse bütün anne-babalar çocuklarının parlak ve dâhi olduğuna inanıyorlar. Ne var ki, o çocuk okul çağına geldiğinde, doğuştan gelen zekâsı rafa kaldırılıyor ya da tek bir konuya odaklanarak destekleyici işlevine indirgeniyor, çünkü eğitim sistemi tek bir konuyu öğrenmenin en doğru yol olduğunda ısrar ediyor. Hem benim akıllı babam hem de başka eğitimciler yürürlükteki eğitim sisteminin çocukların doğuştan gelen zekâlarını geliştirmelerini sağlamadığının farkındalar.

Eğitim sistemimizin aykırılıklarla ve eski kafanın ürünü fikirlerle dolu olması çok yazık. Günümüzdeki eğitim sistemimiz eğitimdeki atılımların farkına varmış olsa da, politika ve öğretmenler ordusunun önüne konulan yasaklar, çocuğunuzun dehasını sistemin bir parçası olmaktan korumak üzere kıymetlendirecek yeni yöntemlere engel olmakta.

Akıllı babam Hawaii'deki eğitim sisteminin başındaki kişiydi. Sistemi değiştirmek için elinden geleni yapmış olmasına rağmen sistemin çarkları arasında ezildi. Sonradan bana, "Sistem üç çeşit öğretmen ve idareci barındırmakta," diye anlatmıştı. "Birinci gruptakiler sistemi değiştirmek uğruna dişi-

ni tırnağına takarak çalışırlar. İkinci gruba girenler, herhangi bir değişime karşı çaba harcarlar. Üçüncülerse, sistemin değişip değişmediğine aldırmazlar. Onların tek istediği iş güvenceleri ve ay başında aldıkları maaşlarıdır. İşte sistemin yıllardır aynı şekilde işlemesinin nedeni."

Sonuç Olarak

Akıllı babam, "bir çocuğun en önemli öğretmenlerinin annesiyle babası olduğunu" dilinden düşürmezdi. "Anne-babaların çoğu çocuklarına, 'Okula git, çok çalış, iyi bir eğitim önemli,' derler. Sorun şu ki böyle söyleyen anne-babalar ne kendi eğitimlerine ne de araştırmalarına devam ederler." Akıllı babam aynı zamanda, "Anne-babalar çocuğun en önemli öğretmenleridir," derdi, "öte yandan çocuklar dinleyerek değil de gözleyerek öğrenirler. Söylenenlerle yapılanlar arasındaki tutarsızlıkları yakalamakta ustadırlar." Çocuklar anne-babalarının kendilerine verdikleri bir öğüdün tersini yaptıklarını fark etmekte gecikmezler. Zengin babam, "Attığın adımlar söylediğin sözlerden daha yüksek ses çıkarır," diye savunurdu. "İyi bir ebeveyn olmak istiyorsan, dediğin adımları atman gerekir."

Eğer çocuğunuz varsa, eğitimle ilgili bu kitaba ve çocuğunuzun eğitimine ilgi gösterdiğiniz için size teşekkür ederim. Anne-babaların çoğu çocuklarının eğitimine önem verdiklerini söylerler, ne var ki çocuklarının eğitimi için ellerine kitap almayı ihmal ederler.

Bölüm I

"Para Bir Fikirdir"

Küçük bir çocukken zengin babam, "Para bir fikirdir," demişti bana. "Para, sen neye istersen ona dönüşür. Eğer, 'Asla zengin olmayacağım,' dersen zengin olma şansın hiç olmaz. Eğer, 'Ben bunu karşılayamam,' diyorsan, onu karşılama şansını yok etmiş olursun."

Akıllı babamın eğitim konusunda dedikleri de aşağı yukarı benzer sözlerdi.

Her çocuğun zengin ve akıllı olma şansıyla doğması mümkün mü? Mümkün olduğunu düşünenler var... Bir de mümkün değil diyenler. Bu kitabın ilk bölümü çocuğunuz için o olanağı kaçırmamakla ilgili.

Birinci Konu

Bütün Çocuklar Zengin ve Akıllı Çocuklar Olarak Doğarlar



Her iki babamın da öğretmenliğine diyecek yoktu. İkisi de akıllı adamlardı. Ama akıllı oldukları alanlar birbirinden farklıydı, öğrettikleri konular da aynı değildi. Ama ne kadar farklı olurlarsa olsunlar, çocuklar hakkındaki görüşleri aynıydı. İkisi de çocukların doğuştan akıllı ve zengin olduklarına inanırdı. Her ikisi de, çocuğun yoksul olmayı, öteki çocuklardan daha az akıllı olduğuna inanmayı sonradan öğrendiğini savunurdu. İki babam da her çocuğun doğuştan gelen zekâsını açığa çıkarmak gerektiğine inandığından, öğretmenlikte kimse ellerine su dökemezdi. Bir başka deyişle, onlar çocuklara bilgi yüklemenin değil, çocuğun dehasını ortaya çıkarmanın önemine inanırlardı.

Eğitim sözcüğü *eğitmek* kökünden türetilmiştir, Arapça karşılığı talim vermektir: alıştırma yaptırmak, deney yaptırmak, uygulatmak. Ne yazık ki çoğumuzun belleğinde okul çağlarımız, kafamıza bölük pörçük bilgilerin gelişigüzel tıkıştırıldığı, sınavdan önce o bilgilerin ezberlendiği, sınav biter bitmez öğrendiğimiz her şeyin havaya uçtuğu, bitmek bilmeyen, zor geçen yıllar olarak yer etmiştir. Babalarımın ikisinin de eşsiz öğretmenler olmasının nedeni kafamı fikirlerle doldurma yoluna gitmemeleridir. Çok az şey söyler, bir şey öğ-

renmek istediğimde benim soru sormamı beklerlerdi. Ya da bana sorular sorarlardı, kendi bildiklerini bana kısa yoldan söylemek yerine, benim ne bildiğimi anlamaya bakarlardı. Büyük öğretmenler olan her iki babamın da hayatımdaki eşsiz yerleri tartışılmazdır.

Anneleri de unutmamak gerek elbet. Annem iyi bir öğretmen olduğu kadar eşsiz bir örnekti önümde. Koşulsuz sevgiyi, kibarlığı, başkalarını önemsemenin önemini bana öğreten o oldu. Annem ne yazık ki genç yaşta, henüz kırk sekizindeyken öldü. Çocukluğunda geçirdiği romatizma yüzünden kalbi yorgun düşen ve ömrünün çoğunu hastalıklarla uğraşarak geçiren bir kadındı. Çektiği ağrılara rağmen başkalarını düşünmeyi ve sevmeyi ihmal etmemesi, ondan aldığım en önemli dersti. Ne zaman canımı sıkan bir şey olsa ve öfkemi başkalarına kusmak istesem, annem aklıma gelir ve kibarlığı elden bırakmamam gerektiğini hatırlarım. Bu, benim için her gün aklıma getirmem gereken önemli bir ders.

Erkek çocukların annelerine benzeyen kadınlarla evlenmeye daha yatkın olduklarını duymuştum bir zamanlar, bunun benim için de geçerli olduğunu belirteyim. Karım Kim de ince ruhlu, sevgi dolu biridir. Kim'in annemi hiç tanımamış olması çok yazık. Hem iş ortağım hem de eşim olabilecek bir kadınla evlenmek istiyordum, çünkü annemle babamın Barış Gücü'nde birlikte çalıştıkları yıllar en mutlu yıllarıymış. Başkan Kennedy'nin Barış Gücü'nün kurulduğunu bildiren açıklamasını hatırlıyorum. Annemle babam öyle heyecanlanmışlardı ki, hemen gidip örgüte katılmak için başvurdular. Babama Güneydoğu Asya'da eğitim başkanlığı görevi teklif edildiğinde, hemen kabul etmiş, annemden de personel hemşiresi olmasını istemişti. Bildiğim kadarıyla, evliliklerinin en mutlu iki yılı oralarda geçmişti.

En yakın arkadaşım Mike'ın annesini pek tanımazdım. Akşam yemeğini onlarda yediğim zaman, ki bu da sık olurdu,

görürdüm onu ama tanıdığımı söyleyemezdim. Mike'la ben babasının işyerinde vakit geçirirken, annesi de öteki çocuklarla ilgilenirdi. Ama ne zaman evlerine gitsem, bana hep kibar davranır, yaptığımız işle ilgilenirdi. Mike'ın babasına uygun bir eş olduğu her halinden belliydi. Birbirilerine sevgiyle yaklaşır, kibar davranır, birbirlerinin meşgul olduğu işlerle ilgilenirlerdi. Fazla konuşkan bir kadın olmamasına rağmen Mike'ın ve benim okulda ve işyerinde ne öğrendiğimizi mutlaka sorardı. Onu çok iyi tanımadıysam da başkalarını dinlemenin, başkalarının konuşmasına izin vermenin ve sizinle fikirleri çatışsa bile başkalarının görüşüne saygı göstermenin önemini bana öğreten o'dur. Fazla konuşmadan da iletişim kurulabileceğini göstermişti bana.

Annem ve Babamın Verdiği Dersler

Günümüzde anne ya da babanın olmadığı ailelerin sayısının çoğalması beni ürkütüyor. Annemle babamın öğretmen olarak yanımda bulunması gelişimim açısından önemliydi. Örneğin, öteki çocuklardan daha iri ve kiloluydum, cüssemi avantaj olarak kullanmaya kalkacağım, kabadayılık yapacağım diye annemin ödü kopardı. Bu nedenle bugün herkesin "kadınsı yanım" olduğunu söylediği özellikleri geliştirmeme önem verdi. Dediğim gibi, çok kibar, sevecen bir kadındı, benim de kibar ve sevecen olmamı isterdi. Öyleydim. İlkokul birinci sınıftayken bir gün elimde karnemle eve geldim, öğretmen, "Robert'ın kendini daha çok ortaya koyması gerekir," diye not düşmüştü üzerine. "Bana Boğa Ferdinand'ı hatırlatıyor. [Matadora karşı dövüşmek yerine pistin köşesine oturup seyircilerin attıkları çiçekleri koklamayı yeğleyen boğa masalının kahramanı... Ne tesadüf ki annemin uyumadan önce bana okuduğu, en sevdiğim masallardan biriydi bu.] Robert

hepsinden çok daha iriyarı olmasına rağmen öteki öğrenciler onunla dalga geçiyor, itip kakıyorlar."

Annem karnemi okuyunca sevinmişti. Babam eve gelip de aynı notu okuduğundaysa çiçekleri koklayana değil ama azgın bir boğaya döndü. Notlarımla ilgili herhangi bir yorum yapmak yerine davranışlarımla daha çok ilgilenmişti: "Öteki çocukların seni itip kakması da ne demek oluyor? Neden buna izin veriyorsun? Ödlek biri olmaya mı niyetin var?" Annemin öğütlerini yerine getirdiğimi söylediğimde, ona dönerek, "Erkek çocuklar küçükken kabadayı kesilirler. Bütün çocukların kabadayılarla başa çıkmayı öğrenmesi gerekir. Erken yaşta kabadayılara karşı kendilerini savunmayı öğrenmezlerse, büyüdüklerinde onların oyuncağı olurlar. Onlarla baş etmenin bir yolu da kibar olmayı öğrenmektir, ama kendini savunmak önemli, çünkü bazen kibarlık işe yaramayabilir."

Babam bana dönerek, "Peki öteki çocuklar seni alaya aldıklarında neler hissediyorsun?" diye sordu.

Gözyaşlarımı tutamıyordum, "Berbat," dedim. "Kendimi çaresiz hissediyorum ve korkuyorum. Okula gitmek istemiyorum. Karşı koymak istiyorum, ama aynı zamanda annem ve senin benden istediğiniz gibi iyi bir çocuk olmak istiyorum. Bana 'şişko', 'dobişko' denilmesinden, itilip kakılmaktan nefret ediyorum. En nefret ettiğim de hiçbir şey yapamadan öylece seyirci kalmak. Kız çocuğu gibi ödleğin teki olduğumu düşünüyorum. Kılım kıpırdamadan ağladığım için kızlar bile alaya alıyor beni."

Daha sonra anneme döndü, bir süre bakıştılar, öğrendiklerimden hoşlanmadığını ima etti ona. Bana da "Peki ne yapmak istersin?" diye sordu.

"Karşılık vermek," dedim. "Onları dövebilirim, bunu biliyorum. Herkesle dalga geçen ufak tefek serseriler hepsi, beni alaya almalarının nedeni de sınıfın en irisi olmam. Daha iriyim diye herkes bana 'Onlara vurma' diyor, ama kolumu kı-

pırdatmadan öylece durup yaptıklarını sindirmek zorunda kalmaktan nefret ediyorum. Keşke elimden bir şey gelseydi. Benim bir şey yapmayacağımı biliyorlar, bu yüzden başkalarının önünde beni rezil ediyorlar. Onları tuttuğum gibi çenelerine bir yumruk atmak isterdim."

"Güzel ama sen yine de vurma," diye tembihledi babam. "Ama bir yolunu bulup artık seninle dalaşmalarına seyirci kalmayacağını göster onlara. Bu, özgüvenle ilgili çok önemli bir ders, haklarını korumayı öğreniyorsun. Ama el kaldırma. Yalnızca seninle uğraşmalarına artık izin vermeyeceğini anlatmanın bir yolunu bul."

Ağlamam kesilmişti. Gözlerimi silerken kendimi daha iyi hissediyordum, cesaretlenmiştim, özgüvenimi yeniden kazanmaya başlamıştım. Okula gitmeye hazırdım artık.

Ertesi gün annemle babamı okula çağırdılar. Öğretmenimle okul müdürünün canı çok sıkkındı. Annemle babam odaya girdiklerinde, ben bir köşede oturuyordum, üstüm başım çamur içindeydi. Babam sandalyeye otururken, "Ne oldu?" diye sordu.

Öğretmen, "Onunla dalaşan çocukların bunu hak etmediklerini söyleyemem," diye başladı. "Robert'ın karnesine yazdığım nottan sonra bir şeylerin değişeceğini biliyordum."

Kaygılanan babam sordu: "Onlara vurdu mu?"

"Hayır, vurmadı," yanıtı müdürden geldi. "Olan biteni başından sonuna kadar seyrettim. Çocuklar onu alaya almaya başladılar. Ama Robert öylece durup sessiz kalmak yerine, kesmelerini söyledi bu sefer; fakat çocuklar devam ettiler. Büyük bir sabırla, buna son vermelerini tekrarladı üç kere, ama sözleri ters etki yaptı. Derken Robert koşarak sınıfa gitti, geri geldiğinde çocukların beslenme çantaları elindeydi, içlerinde ne varsa hepsini çamura boşalttı. Ben onlara doğru koşarken çocuklar Robert'ın üstüne çullandılar. Orasına burasına yumruk atmaya başladılar, ama o yine elini kaldırmadı."

"Peki ne yaptı?"

"Onları ayırmak üzere yetişmeme fırsat kalmadan, Robert çocuklardan ikisini tuttuğu gibi çamura itti. İşte o zaman üstüne başına çamur sıçradı. O iki çocuk sırılsıklam kalmışlardı, üzerlerini değiştirsinler diye ikisini de eve gönderdim."

Oturduğum köşeden, "Fakat onlara vurmadım," diye geveledim.

Babam bana bakarken parmağını dudağına götürüp susmamı işaret etti, sonra müdürle öğretmene dönerek, "Meseleyi eve gidince halledeceğiz," dedi.

Müdürle öğretmen aynı anda kafa sallarlarken, öğretmen bir yandan, "Olay başından sonuna kadar gözlerimin önünde yaşandığı için sevinçliyim. Arkadaşlarını çamura itme öncesinde yaşananlardan habersiz olsaydım Robert'ı suçlardım. Öteki iki çocuğun velileriyle ve kendileriyle konuşacağımdan da emin olun. Çocukların öğle yemeklerini çamura atmayı onaylamasam da, dilerim bu olay sayesinde ne zamandır çocuklar arasında süregelen kabadayılık gösterileri son bulur."

Ertesi gün o iki çocukla ben bir araya geldik. Aramızdaki farklılıkları konuştuktan sonra el sıkıştık. Aynı gün öğle tatilinde başka çocuklar da yanıma gelip benimle tokalaşarak sırtımı sıvazladılar. Kendilerini de itip kakan o iki kabadayıya karşı koyduğum için kutluyorlardı beni. Kutladıkları için onlara teşekkür ettikten sonra, yaptığım açıklamada, "Kendi kavgan için dövüşmeyi öğrenmelisin. Öğrenmezsen, hayatın boyunca ödlek olarak kalır, kabadayıların seni itip kakmalarına göz yumarsın," dedim. Babam sözlerini tekrarladığımı duysaydı, benimle gurur duyardı. O günden sonra birinci sınıf çok daha güzel olmuştu benim açımdan. Sınıftakilerin saygısını kazanmıştım, üstelik sınıfın en güzel kızı arkadaşım olmuştu. Daha ilginci, o iki kabadayıyla arkadaş olmamızdı. Zayıf davranıp korkuya ve yılgılara yenilmek yerine, gücümü barış sağlarken kullanmayı öğrenmiştim.

Annemle babam sayesinde, ertesi hafta boyunca bu çamur olayından başka değerli dersler de çıkaracaktım. O olay akşam yemeğindeki tek gündem maddesiydi. Hayatta doğru bir yanıt olmadığı gibi yanlış bir yanıt bulunmadığını da öğrendim. Yaşamda önümüze konulan seçeneklerden birini yeğlediğimizi, her bir seçeneğin başka sonuçlar doğurduğunu anladım. Seçimimizi ve doğurduğu sonucu beğenmezsek, başka sonuçlar doğuracak yeni bir seçeneğe yönelirdik. Çamura itme olayıyla birlikte annemden kibar ve sevecen olmanın öneminin yanı sıra babamdan da güçlü ve savaşmaya hazır olmanın önemini öğrenmiştim. Bu iki davranıştan birinin ötekinden ağır basması insanı kısıtlardı. Tıpkı susuzluktan ölmek üzere olan bir çiçeğe bol su verip boğmak gibi, biz insanlar da davranışlarımızda şu ya da bu yöne fazla ağırlık verip dengemizi kaybedebilirdik. Müdürün bürosundan çıkıp eve döndükten sonra babam, "Çoğu kimse için ya ak vardır ya da kara, onlar doğrular ve yanlışlar dünyasında yaşarlar. 'Sakın karşılık verme,' diye salık verenler olur, bazıları da, 'Karşılık ver,' der. Ama hayatta başarılı olmanın anahtarı, karşılık vermen gerekiyorsa, nasıl karşılık vereceğini bilmektir. 'Karşılık verme' ya da 'karşılık ver' demekle yetinmek yerine, vereceğin karşılığın ne kadar zekice olduğunu saptamaktır."

Babam, "Gerçek zekâ *doğru* veya *yanlış* olanı bilmekten çok neyin *uygun* olduğunu bilmektir," derdi. Altı yaşında küçük bir çocukken annemden öğrendiğim kibar ve nazik olmam gerektiğiydi; ama kibarlık ve nezakette aşırıya kaçmamam gerektiğini de öğrenmiştim. Babam bana güçlü olmayı öğretirken, aynı zamanda zeki olmayı ve gücümü yerinde kullanmayı da öğretmişti. Madeni paranın iki yüzü var derim hep. Tek yüzü olan madeni paraya hiç rastlamadım. Ama nedense bu gerçeği hep göz ardı ederiz. Baktığımız yüzü *tek* yüz ya da doğru yüz diye görürüz. Böyle yapmakla uyanıklık ediyor olabilir, kendi gerçeklerimizin farkında olabiliriz, fakat aynı zamanda zekâmızı kısıtlıyor da olabiliriz.

Bir öğretmenim bana, "Tanrı bize bir sağ, bir de sol ayak vermiş," derdi. "Tanrı bize bir doğru ayak, bir de *yanlış* ayak vermedi. İnsanoğlu önce sağa yalpalar, sonra sola, böyle ilerler. Her zaman *doğru* olması gerektiğine inananlar yalnızca sağ ayakları olan kimselere benzerler. İlerlediklerini sanırlar ama aslında dönüp dolaşıp başladıkları noktaya gelirler."

Toplum olarak gücümüzü ve zayıf yönlerimizi kullanırken daha zeki davranmamız gerektiğini düşünürüm. Bir yandan kadınsı yanımızı kullanırken, diğer yanda erkeksi yanımızı unutmamalıyız. 1960'larda okulda birine çok öfkelendiğimiz zaman jimnastik salonunun arkasına gidip yumruk yumruğa dövüştüğümüzü hatırlıyorum. Bir-iki yumruktan sonra güreşe tutuşur ve yorgun düşerdik, kavga da sona ererdi. Bu davranışın sonucunda başımıza gelen en kötü şey birinin gömleğinin yırtılması ya da burnunun kanamasıydı. Çoğu kez dövüş sona erdikten sonra dost olurduk. Bugün çocuklar öfkelendiklerinde zekice olmayan işlere kalkışıyorlar, "doğru ve yanlış" diye düşünmeyi yeğliyorlar, silahlarını çekip birbirlerini vuruyorlar; bunlar hem erkek hem kız çocuklar için geçerli. Bilgi Çağı'nda olabiliriz, çocuklar da anne-babalarına göre dünyaya daha çok ayak uyduruyor olabilirler, ancak hepimiz bilgimiz ve duygularımız yardımıyla daha zekice davranmasını öğrenebiliriz. Dediğim gibi, hepimizin annemizden ve babamızdan öğreneceği çok şey var, çünkü daha çok bilgiyle daha zekice davranmamız gerekir. Bu kitap daha akıllı, daha zengin, aynı zamanda da finansal zekâsı daha yüksek çocuklar yetiştirmek isteyen anne-babalara adanmıştır.

İkinci Konu

Çocuğunuz Dâhi mi?



Yıllardır görüşmediğim bir arkadaşıma, "Ne var, ne yok?" diye sordum. Hemen cüzdanını çıkardı, on bir yaşındaki kızının fotoğrafını gösterdi. Kıvançla gülümseyerek, "Çok parlak bir çocuk. Öğrenme hızı akıl alacak gibi değil," dedi. Övünen baba yirmi dakika boyunca parlak zekâlı kızının öğrendiği şeyleri sıraladı. Sonunda hiç susmadan konuştuğunu fark etmiş olmalı ki, özür diledi. "Affedersin. Kızımla övünüyorum. Çok akıllı olması, her şeyi çarçabuk öğrenmesi beni hayrete düşürüyor. Dâhi olduğu kesin."

Böyle böbürlenme yeni anne-baba olan birkaç kişiyle mi sınırlı? Sanmam. Deneyimlerim öyle demiyor. Gözlediğim bütün anne-babaların ortak yanı, çocuklarının hızlı öğrenmeleri karşısında hayrete düştüklerini dile getirmeleri. Tanıştığım her ebeveyn çocuğunun dünyanın en parlak çocuğu, hatta dâhi olduğundan kuşku duymuyor. Onlara katılıyorum. Bence bütün çocuklar dâhi olarak doğarlar. Fakat ne yazık ki çoğu büyürken dehasının başına bir şey gelir. Kimi çocuklar o dehayı kaybeder, bastırmak zorunda kalır ya da yanlış yönde geliştirir.

Karım Kim'le çocuğumuz olmamasına rağmen yeni doğmuş bebekler karşısında adeta büyülenirim. Gözlerine bak-

maya bayılırım. Gözlerinde meraklı, soran bakışlar görürüm çünkü. Yeni doğan bebeklerin öğrenme sıçraması kaydetmelerine şaşmamalı. Sıçrama derken kastettiğim bilgi bolluğudur. Edindikleri bilgi saniyede ikiye katlanıyor olmalı. Gözleriyle taradıkları her şey yeni ve merak uyandırıyor, aynı zamanda ayıklanmamış, nitelikli ama önyargısız bir veri bankasına ekleniyor. Adına yaşam denilen bu yeni deneyimi içselleştiriyorlar.

Daha geçen gün bir başka arkadaşımın evine gitmiştim. Üç yaşındaki kızıyla havuza giriyorlardı. El sallayarak havuza doğru ilerlerken arkadaşım seslendi: "Şu benim üç yaşındaki bitirime bak. Olimpiyatlarda yüzme şampiyonu olmaya aday." Yılmadan suyun üzerinde durmaya çalışan kız çocuğuna baktım. Az kalsın boğulacaktı, ama yine de onunla böbürlenen babasına doğru yüzmeyi başardı. Üzerinde ne bir kolluk ne de bir can simidi olan kıza bakarken soluğumu tuttum, soluk almak için başını havaya dikerek havuzun derin bölümünde bekleyen babasına yaklaşmaya çabalıyordu. Neyse ki sonunda babası kızını kollarına aldı da derin bir oh çektim. Arkadaşım, "İşte benim gözü pek yüzücüm," diyordu. "Bir gün gelecek olimpiyatlarda yüzme şampiyonu olacak." Sanırım gerçekten olacak.

Benim için şaşırtıcı olan, daha bir hafta önce aynı kız çocuğunun sudan korkmasıydı. Yalnızca bir hafta önce sudan öyle korkuyordu ki, babası onu kucağına alıp havuza götürürken çığlık çığlığa bağırıyordu. Ama bugün babası ona geleceğin olimpiyat yüzme şampiyonu gözüyle bakabiliyordu. Bana göre bu, ancak dâhilerin üstesinden gelebileceği sıçramalı öğrenmedir, üstelik her çocuk aynı düzeyde öğrenme becerisiyle donatılmış olarak doğar.

Babam Bütün Çocukların Doğduklarında Dâhi Olduklarına İnanırdı

Zengin Baba Yoksul Baba adlı kitabımda da değindiğim üzere gerçek babam 1960'ların sonlarından 1970'lerin başına kadar Hawaii Eyaleti'nde eğitimin başındaki kişiydi. Daha sonra akıllıca olmayan bir seçim yaptı ve bir Cumhuriyetçi olarak eyalet seçimlerinde vali yardımcılığına adaylığını koydu. Vicdanının sesini dinliyordu. Hükümette gördüğü kokuşmuşluğun boyutları onu çok sarsmıştı, eğitim sistemini değiştirmeye kararlıydı. Seçimlere girerse, sistemi iyileştirecek bir şeyler yapabileceğine inanıyordu. Kazanamayacağını bilmesine rağmen adaylıktan vazgeçmedi, kampanya dönemini düzeltilmesi gereken yanlışları sıralamaya adadı. Ne var ki, hepimizin bildiği üzere halk her zaman en dürüst ve en doğru adaylara oy vermez.

Ben hâlâ babamın akademik dâhi olduğuna inanırım. Sıkı bir okur, üstün bir yazar, başarılı bir konuşmacı ve büyük bir öğretmendi. Okul yılları boyunca sınıfının en parlak öğrencisi olmuş, sınıf başkanlığı yapmıştı. Birlikte okula başladığı sınıf arkadaşlarını geride bırakarak Hawaii Üniversitesi'nden mezun olmuş ve Hawaii tarihinin en genç okul müdürlerinden biri olarak göreve getirilmiş. Yüksek lisans yapması için Stanford Üniversitesi, Chicago Üniversitesi, Northwestern Üniversitesi'nden davetler almış. 1980'lerin sonunda meslektaşları tarafından Hawaii'nin 150 yıllık eğitim tarihinin en iyi iki eğitimcisinden biri seçilmiş ve fahri doktor unvanına layık görülmüş. Ona yoksul baba dememin nedeni ne kadar çok parası olursa olsun hep meteliksiz gezmesiydi, yine de onunla gurur duyardım. "Para beni ilgilendirmiyor," derdi hep. "Ben asla zengin olmayacağım," da derdi. İşte bu sözleri onu hoşnut eden kehanetlerdi.

Zengin Baba Yoksul Baba adlı kitabımı okuyan pek çokla-

rı, "Keşke kitabınızı yirmi yıl önce okumuş olsaydık," diye gelirler yanıma. Kimileri sorar: "Neden daha önce yazmadınız?" Yanıtım, "Çünkü yazmak için babamın bu dünyadan göçmesini beklemem gerekiyordu," olur. Ona duyduğum saygı yüzünden beş yıl bekledim. Sağken basılsaydı, okuduğunda kitabın onu gücendireceğini biliyordum, ama ruhsal anlamda onun yaşamından çıkarabileceğimiz derslere destek verdiğini düşünürüm.

Zengin Çocuk Akıllı Çocuk adlı bu kitabımda çocukların nasıl öğrendikleri ve neden bütün çocukların doğuştan zeki olduklarıyla ilgili fikirlerin çoğu babama aittir. Aşağıda anlatacağım hikâye erken yaşlarda dâhi sıfatı yakıştırılan bir sınıf arkadaşımın başından geçmiştir. Aynı zamanda hepimizin şu ya da bu şekilde dâhi olduğunu gözler önüne serer.

Çocuğunuzun Finansal IQ'su Yüksek mi?

Birinin zekâ seviyesinin yüksek olduğunun söylenmesi ne anlama gelir? Zekâ ne zaman ölçülür? Zekâ seviyenizin yüksek olması başarılı olacağınızın garantisi midir? Zekâ seviyenizin yüksek çıkması zengin olacağınız anlamına mı gelir?

Dördüncü sınıftayken öğretmenim sınıfa seslenerek, "Çocuklar, aramızda bir dâhi bulunmasından ötürü gurur duyuyoruz," dedi. "Tanrı vergisi bu, ondaki IQ epey yüksek." En iyi arkadaşlarımdan biri olan Andrew'un en parlak öğrencilerinden biri olduğunu belirterek devam etti konuşmasına. O güne kadar "Atom Karınca Andy" dediğimiz Andrew sınıftaki çocuklardan biriydi. Ona "Atom Karınca" dememizin nedeni incecik olmasına rağmen gözündeki kalın camlı gözlüklerdi. Artık ona "Koca Beyinli Karınca Andy" diyecektik.

IQ'nun ne anlama geldiğinden habersiz, parmak kaldırarak, "IQ ne demek?" diye sordum.

Öğretmen lafı eveledi, geveledi, sonunda, "IQ zekâ katsayısı demektir," yanıtını verdi. Arkasından da gözlerini bana dikerek, "Şimdi öğrendin mi IQ'nun anlamını?" diye sordu.

Ama IQ'nun ne anlama geldiğini hâlâ bilmiyordum, yeniden parmak kaldırdım. Öğretmen bir süre görmezden gelmeyi denedi, sonra bıkkınlığını sesine yansıtarak, "Evet. Şimdi ne soracaksın?" diyerek bana döndü.

"IQ zekâ katsayısı diye açıkladınız, peki bu ne demek?"

Öfkeyle kem küm etti yine. "Bir terimin anlamını bilmediğiniz zaman sözlüğe bakmanızı söylemiştim size. Şimdi sözlüğü aç ve bak."

"Peki," dedim sırıtarak, terimin anlamını öğretmenin de bilmediği belliydi. Bilseydi, bütün sınıfa açıklamaz mıydı? Hepimiz farkındaydık, bir şeyin anlamını bilmediği zaman, bunu açıkça dile getirmez, kendiniz bakın, derdi.

"Zekâ katsayısı" terimini sözlükte bulduktan sonra yüksek sesle okudum. Gördüğümü okuyordum, "İsim (1916): Kişinin belirgin göreli zekâsını ifade etmek için zaman yaşını standart bir testle saptanan akıl yaşına bölüp 100 ile çarpımı sonunda elde edilen sayı." Okumam bitince başımı kaldırdım ve "Zekâ katsayısının anlamını hâlâ anlamadım," dedim.

Sinirlenen öğretmen sesini yükselterek, "Anlamadın, çünkü anlamak istemiyorsun. Madem anlamıyorsun, anlamanı sağlayacak araştırmayı yaparsın," diye konuştu.

"Fakat bunun önemli olduğunu söylediniz," diye kükredim. "Madem önemli, en azından ne olduğunu ve neden önem taşıdığını bize açıklayabilirsiniz."

O sırada Atom Karınca Andy ayağa kalktı, "Ben açıklayabilirim," diyerek ahşap sırasından karatahtaya doğru ilerledi. Tahtaya şöyle yazdı:

$$\frac{\text{18 (akıl yaşı)}}{\text{10 (zaman yaşı)}} \times 100 = \text{180 IQ (Zekâ katsayısı)}$$

"İşte bana dâhi demelerinin nedeni. Henüz on yaşında olmama rağmen test sonuçlarım on sekiz yaşındakilerle aynı."

Sınıftakiler, bir süre ses çıkarmadan Andy'nin tahtaya yazdıklarını sindirmeye çalıştılar.

"Başka türlü söylemek gerekirse, büyüdükçe yeteneklerini geliştirmezsen, zekâ katsayın düşebilir," dedim.

Andy, "Ben de böyle düşünüyorum," diye karşılık verdi. "Bugün bir dâhi olabilirim, ama bilgimi artırmazsam, zekâ katsayım her yıl inecektir. Bu denklem bunu gösteriyor."

"Öyleyse bugün bir dâhi olsan da yarın dangalağın teki olabilirsin," diye ekledim gülerek.

"Çok komik," dedi Andy. "Ama doğru. Hoş, sen beni geride bırakacaksın diye korkmama gerek yok."

"Okul çıkışında hesaplaşırız," diye bağırdım. "Beysbol alanında görüşelim, o zaman anlarız bakalım kimin zekâ katsayısı daha yüksekmiş." Bunları söylerken kahkahadan kırılıyordum, sınıftakiler de beni yalnız bırakmadılar. Atom Karınca Andy en iyi arkadaşlarımdan biriydi. Onun parlak bir çocuk olduğunun farkındaydık hepimiz, öte yandan asla iyi bir sporcu olmayacağını da biliyorduk. Hiçbir topa vuramasa da, hiçbir topu yakalayamasa da onu takıma almıştık. Arkadaşlığın anlamı buydu.

Finansal IQ'nuz Ne?

Peki kişilerin finansal IQ'su nasıl ölçülür? Bu sayı maaşlarının dolgunluğuyla, altlarındaki arabanın fiyatıyla ya da oturdukları evin büyüklüğüyle orantılı mıdır?

Atom Karınca Andy'nin dehasıyla ilgili yaptığımız tartışmadan birkaç yıl sonra zengin babama "Finansal IQ ne anlama geliyor, diye sordum. Hiç geciktirmeden yanıtladı: "Finansal zekâ ne kadar para kazandığınla ilgili değildir, ne kadar para tuttuğunla ve parayı ne kadar sıkı işlettiğinle ilgilidir."

Ancak zengin babam zamanla finansal zekânın tanımını genişletecekti. Bir defasında, "Yaşın ilerledikçe paran sana daha çok özgürlük, mutluluk, sağlık ve yaşam seçenekleri sağlıyorsa, finansal zekânın yükseldiğini anlarsın," demişti. Daha sonra, pek çok kişinin ileriki yaşlarda daha çok para kazandığını, fakat paranın özgürlüklerini sınırladığını açıkladı. Özgürlüklerinin sınırlanması derken ödenecek fatura bedellerinin yükselmesinden söz ediyordu. Faturaların yükselmesi kişinin daha çok çalışmasını gerektirirdi çünkü. Zengin babaya göre bu, zekice bir davranış değildi. Ayrıca, çok para kazanan nicelerini gördüğünü ama ellerindeki paranın onları mutlu etmediğini anlattı. Bu da zekice değildi. "Para kazanmak uğruna çalışıp mutsuz olmak niye?" diye soruyordu. "Madem para için çalışacaksın, o zaman çalışıp mutlu olmanın bir yolunu bul. İşte finansal zekâyı kullanmak böyle olur."

Söz sağlıktan açılınca, "Para için çok çalışan kişilerin sayısı çok fazla, üstelik bunu yaparken kendilerini yavaşça ölüme sürüklüyorlar," derdi. "Kendinin olduğu kadar ailenin akıl ve beden sağlığını feda edecek kadar çok çalışmak niye? Finansal zekâdan yoksun bir davranış." Sağlıkla ilgili dilinden düşürmediği bir başka şey de: "Ani kalp krizi diye bir şey yok. Kalp krizi ve kanser gibi öbür hastalıklar da zamanla ilerler. Spor yapmamak, kötü beslenmek, yaşamdan yeterince keyif almamak neden olur hepsine. Bana göre, bu üçü arasından kalp krizinin en büyük nedeni yaşamın zevklerinden yoksun kalmaktır. Ne yazık ki çoğu kimse kendisine tanınan en büyük nimet olan yaşamın tadını çıkarıp nasıl eğleneceğini düşünmek yerine daha çok çalışmak fikrine saplanır."

Seçenekler hakkındaysa şunları açıklamıştı zengin babam: "Uçakta lüks mevkide otursan da ekonomik mevkinde otursan da gideceğin yere aynı saatte varırsın. Sorun bu değil. Sorun, biletini hangi mevkiden alacağına sen karar verebiliyor musun? Ekonomik mevkinde seyahat edenlerin çoğunun başka seçenekleri yoktur." Zengin babam finansal zekâ sayesinde kişinin daha çok seçeneğe sahip olacağını şöyle ifade ederdi: "Para, gücü simgeler, çünkü daha çok para daha çok seçenek demektir." Öte yandan yaşı ilerledikçe mutluluğun önemini daha çok vurgulamaya başladı. Ömrünün sonuna yaklaşırken, düşlediğinden çok daha fazla para sahibi biri olarak "Para insanı mutlu kılmaz," gerçeğini dilinden düşürmezdi. "Zengin olunca mutlu olacağını düşünme sakın. Zengin olma aşamasında mutlu değilsen, zengin olduğunda mutlu olmama olasılığın da yüksektir. İster zengin ol, ister yoksul, önemli olan mutlu olmandır."

Diğer kitaplarımı okuyanlar fark etmişlerdir, zengin babam finansal zekâyı geleneksel ölçülerle değerlendirmezdi. Diğer bir deyişle, ne kadar parası olduğuna, net varlıklarının ederine ya da portföyünün içeriğine önem vermezdi. Finansal zekâsının ona ne sağladığını tek kelimeyle özetlemek gerekirse, buna kısaca "özgürlük" diyebiliriz.

Çalışmayı ya da çalışmamayı, ayrıca, birlikte çalışacağı kimseleri seçme özgürlüğüne sahip olmak çok hoşuna giderdi. Fiyatı ne diye düşünmeye gerek kalmadan dilediğini satın alma özgürlüğüne sahip olmaya bayılırdı. Özgür olduğu için karşılayabileceği sağlık ve mutluluk koşulları ve seçenekleri olmasından mutlu olurdu. İnandığı davalara katkıda bulunmak amacıyla bağış yapabilme olanaklarını ve özgürlüğünü kullanabilmekten hoşlanırdı. Politikacılardan şikâyet etmek ve sistemi değiştiremediği için kendini aciz hissetmek zorunda kalmak yerine politikacıların ondan fikir almak (ve seçim kampanyalarında yardımlarını istemek) üzere kapısını çalmasın-

dan memnundu. Onlardan daha güçlü olmaya bayılırdı. "Ben onları değil, onlar beni arar," derdi. "Her politikacı yoksulların oyunu ister, ama onların sözüne kulak asmaz. Bütçeleri buna müsait değildir, trajik olan budur."

Ama en çok hoşuna giden, para sayesinde kendine satın aldığı boş zamandı. Çocuklarının büyümesini izlemeye ve sonunda para kazanacak olsun ya da olmasın ilgi duyduğu projelere zaman ayırabilmekten mutluydu. Dolayısıyla zengin babam kendi finansal zekâsını parayla değil zamanla ölçerdi. Ömrünün son yıllarında pek keyifliydi, çünkü artık zamanının çoğunu kazandıklarını sımsıkı tutup saklamak yerine parasını harcamakla geçirebiliyordu. Kapitalist olarak para kazanmaktan nasıl zevk aldıysa, artık yardımsever olarak bağışta bulunmaktan da o kadar zevk alıyordu. Zengin, mutlu ve eliaçık biri olarak geçmişti yaşamı. En önemlisi, sınırsız özgürlüğe sahipti, finansal zekâsını işte böyle ölçüyordu.

Zekâ Nedir?

Sonunda kendi babam, eğitimin başındaki kişi ve üstün bir öğretmen olarak Atom Karınca Andy'nin özel öğretmeni olacaktı. Andy, öyle parlak bir öğrenciydi ki, beşinci sınıfa değil de lise son sınıfa gitse yeriydi. Annesiyle babasına sınıf atlasın diye baskılar geliyordu, oysa onlar kendi akranlarıyla birlikte okumasında diretiyorlardı. Benim babam da dört yıllık üniversiteyi iki yılda bitiren bir akademik dâhi olduğundan, hem Andy'nin çektiklerini çok iyi anlıyor, hem de annesiyle babasının görüşüne saygı gösteriyordu. Pek çok yönüyle velilerden yanaydı, çünkü akademik yaşın duygusal ve fiziksel gelişim kadar önemli olmadığını biliyordu. Andy'nin, kendinden neredeyse iki kat büyük öğrencilerle birlikte liseye ya da üniversiteye gitmek yerine duygusal ve fiziksel açıdan olgun-

laşması gerekiyordu. Andy, sıradan çocukların yanında ilköğrenimini tamamladıktan sonra, öğleden sonralarını babamın, eğitim müdürünün yanında ders çalışarak geçirmeye başladı. Bense zengin babamın işyerine gidiyordum, finansal zekâmı geliştirme çabalarım başlamıştı.

Her iki babamın da başkalarının çocuklarını eğitmeye zaman ayırmalarını ilginç bulurum. Bugün de pek çok anne-babanın çocuklara beden eğitimi, resim, müzik, el sanatları, meslek dersleri vermeye zaman ayırdıklarını görmek çok güzel. Zaten bütün anne-babalar şu ya da bu biçimde öğretmen değil midirler? Yetişkinler olarak hepimiz, sözlerimizden çok hareketlerimizle öğretiriz. Öğretmenimiz sınıfın karşısına dikilip Andy'nin yüksek IQ'su ile bir dâhi olduğunu söylerken, aynı zamanda bizlere dâhi olmadığımızı açıklamış oluyordu. Eve gidince babama "Zekâ nedir?" diye sordum. Basit bir yanıt verdi: "Zekâ ince ayrımlar yapabilme yeteneğidir."

Kalakalmıştım, ne dediğini pek anlamamıştım. Biraz daha açıklama yapmasını bekliyordum, ne de olsa gerçek bir öğretmendi, beni öylece bırakamazdı. Derken açıklamasının bana pek bir şey anlatmadığını fark etmiş olmalı ki on yaşında bir çocuğun diliyle açıklamaya çalıştı. "Spor sözcüğünün ne anlama geldiğini biliyor musun?" diye sordu.

"Biliyorum elbet," dedim. "Sporu çok seviyorum."

"Güzel," dedi. "Futbol, golf ve sörfçülük arasında bir fark var mı?"

"Olmaz mı hiç?" diye atıldım hemen. "Aralarında büyük farklar var hem de."

Öğretmen edasını koruyarak, "Güzel," diye sürdürdü. "İşte bu farklılıklara 'ayrım' denir."

"Yani ayrımlar ve farklılıklar aynı şey mi?"

Babam kafasını sallayarak beni doğruladı.

"Öyleyse iki şey arasında ne kadar çok farklılık sayarsam, o kadar zeki mi olurum?" diye sordum.

"Doğru," dedi, "bu yüzden senin spor zekâ katsayın Andy'ninkinden daha yüksek... Ama Andy'nin akademik zekâ katsayısı seninkinden daha yukarıda. Bunun anlamıysa, Andy okuyarak daha iyi öğrenirken, sen uyguladığın zaman öğreniyorsun. Bundan dolayı, Andy için derste öğrenmek daha kolay, senin için de spor alanında öğrenmek. Andy tarihle fen derslerini senden daha çabuk öğrenecek, sen de basketbolla futbolu daha kısa sürede öğreneceksin."

Bir süre sesimi çıkarmadan durdum. İyi bir öğretmen olan babam ayrımları iyice özümsememe fırsat tanımak için susmuş bekliyordu. Sonunda her şeyi toparlayarak kendimce açıkladım: "O zaman ben oyun oynayarak öğreniyorum, Andy de okuyarak öğreniyor."

Babam yine başını sallayarak doğruladı dediklerimi. Az sonra, "Okul sistemimiz akademik ya da temel eğitime dayalı zekâya büyük önem verir. Bu nedenle birinin IQ'sunun yüksek olması, o kişinin akademik ya da temel eğitime dayalı zekâ katsayısının yüksek olmasıyla eşanlamlıdır. Yürürlükteki IQ ölçüm testleri kişinin sözel zekâ katsayısını ölçmek üzere hazırlanmıştır, diğer bir deyişle okuma ve yazma yeteneğini ölçerler. Teknik olarak IQ'su yüksek olan kişi okuyarak hızlı öğrenen biri demektir. Testler kişinin bütün zekâsını ölçmezler. IQ, kişinin sanatsal zekâsını, fiziksel zekâsını, hatta matematiksel zekâsını ölçmekten uzaktır, oysa bütün bunlar başlı başına zekâ gerektiren alanlardır."

Sözü babamdan alarak ben devam ettim: "Demek ki öğretmenim Andy'nin dâhi olduğunu söylerken, okuyarak öğrenmede benden daha iyi olduğunu söylemiş oluyor. Ben de uygulayarak daha iyi öğreniyorum."

"Evet."

Bir kez daha durduğum yerde düşüncelere dalmıştım. Bana az önce verilen yeni bilgi kırıntılarını giderek anlamaya başlıyordum. "Öyleyse kendime en iyi uyan öğrenme yollarını bulmam gerekiyor."

Babam doğruladı. "Yine de okumayı öğrenmen gerek, ama uygulayarak öğrenmen okuyarak öğrenmenden daha çabuk olacağa benziyor. Pek çok konuda Andy bir problemi okuyabilir ama onu yapamaz. Bazı açılardan gerçek dünyaya uyum sağlamakta sana göre daha çok zorlanabilir. Akademi ya da bilim dünyasında kaldığı sürece daha başarılı olacaktır. Zaten beysbol sahasında oyun oynarken ya da öteki çocuklarla sohbet ederken zorluk çekmesi de bu yüzden. Bence onu takıma almanız çok güzel bir davranış. Ona ders kitaplarından asla öğrenemeyeceği şeyler öğretiyorsunuz. Ona gösterdikleriniz, gerçek dünyada başarı yolunda büyük önem taşıyan konular ve beceriler."

"Andy çok iyi bir arkadaş," dedim. "Ama beysbol oynamak yerine kitap okumayı tercih ediyor. Ben de beysbol oynamayı kitap okumaya tercih ediyorum. Öyleyse bunun anlamı, Andy'nin sınıfta daha akıllı olduğu, çünkü orada daha güzel öğreniyor. Ama bu, benden daha akıllı olduğu anlamına gelmez. IQ'sunun yüksek olması okuyarak öğrenmede dâhi olmasından ileri geliyor. Öyleyse benim de daha çok ayrım yapma yolları bulmam, kendime en uygun yolu bulmam gerek ki daha çabuk öğrenebileyim."

Bölünerek Çoğalmak

Eğitimci babam gülümsüyordu. "Doğru yaklaşım bu. Çabuk ayrım yapacak bir yol bul, o zaman daha çabuk öğrenirsin. Doğanın bölünerek çoğaldığını hiç aklından çıkarma," dedi. "Nasıl bir hücre bölünerek ürerse... aynısı zekâ için de geçerli. Bir konuyu ikiye böldüğümüz anda zekâmız da gelişmiş demektir. Sonra o ikiyi bir daha ikiye bölersek, dört parçaya ayırmış oluruz, artık zekâmız da katlanıyordur, bölünerek çoğalıyordur. Bu 'düzlemsel' öğrenme değil 'sıçramalı' öğrenmedir."

Başımı salladım, en iyi nasıl öğrendiğimi saptar saptamaz ne çabuk öğrenebileceğimi kavramıştım. "Beysbol oynamaya başladığım ilk günlerde çok şey bilmiyordum," diye anlatmaya koyuldum. "Ama çok geçmeden vuruş yapmak, çıkış noktasına koşmak, topu yakalamak arasındaki farkı anladım. Bölüp ince ayrımlar yaparak zekâyı geliştirmek dediğin bu mu?"

"Haklısın," yanıtı geldi babamdan. "Ayrıca, oyunu oynadıkça yeni ve daha ince ayrımları keşfedeceksin. Öğrendikçe geliştiğini sen de fark etmiyor musun?"

"Ediyorum," dedim. "Beysbol oynamaya başladığımda topa bile vuramıyordum. Şimdi hafifçe dokunmak, uzun atış yapmak, çizginin dışına atmak ya da çıkış noktasını hedefleyerek sayı atışı yapmak benim için çok kolay. Bu yıl üç maç skoru attım, biliyor muydun?"

"Evet, biliyorum," dedi babam. "Seninle gurur duyuyorum. Sen de, hafif vuruş yapmakla maç skoru atmak arasındaki farkı bilmeyen pek çok kişi olduğunu biliyor musun? Senin neden söz ettiğini anlamazlar bile, anlattıklarını yerine getirmeleri olanaksızdır."

"Öyleyse benim beysbol IQ'um epey yüksek olmalı," dedim gülücükler saçarak.

"Hem de çok," diye ekledi babam. "Tıpkı Andy'nin akademik IQ'sunun yüksek olması ama beysbol topuna vuramaması gibi..."

"Demek ki, anlattıklarına göre, Andy hafif vuruş yapmakla maç skoru atmak arasındaki farkı bilebilir ama ölüm kalım meselesi bile olsa topa vuramaz."

"İşte insanları akademik zekâ katsayılarıyla değerlendirmede sorun bu," dedi eğitimci babam. "Akademik IQ'ları yüksek çıkan kişilerin çoğu gerçek dünyada pek başarılı olmazlar."

"O niye?"

"Bu çok iyi bir soru ama yanıtım yok. Sanırım eğitimcilerin zihinsel bilgiyi fiziksel bilgiye dönüştürmek yerine önce-

likle zihinsel becerilere odaklanmaları buna neden oluyor. Biz eğitimcilerin, yanlış yaptıkları için kişileri boş yere cezalandırdıklarına inanıyorum, eğer yanlış yapmaktan korkarsan, içinden hiçbir şey yapmak gelmez. Eğitim dünyasındaki bizlerin insanlara aşıladığı şey, doğru yapmak ve yanlıştan korkmak. Yanlış yapıp da aptal gibi görüneceğim korkusu yüzünden insanlar adım atmaktan çekinir hale geliyor, oysa adım atmadan yürümek olanaksız. Yanlış adım atmazsak doğrusunu da öğrenemeyiz, ne var ki okul sistemimizde attıkları yanlış adımlar yüzünden öğrencileri cezalandırmaktan geri kalmıyoruz. Eğitim dünyası beysbol oyunuyla ilgili bilmen gereken her şeyi sana anlatabilecek insanlarla dolu ama hiçbiri beysbol oynamayı bilmez."

Hemen atıldım, "Öyleyse, öğretmenimiz Andy'nin dâhi olduğunu söylerken, onun benden daha iyi olduğunu söylemeye mi çalışıyor?"

"Hayır," dedi babam. "Fakat okuldayken dersleri öğrenmenin onun için daha kolay olacağını söylüyor, çünkü okuma becerileri dâhilik düzeyinde gelişmiş bulunuyor. Oysa spor sahasında sen ondan daha süratli öğreniyorsun. Öğretmeninin demek istediği bu."

"O zaman IQ'sunun yüksek olması okuyarak hızlı öğrendiğini gösteriyor, ama benim onun bildiklerini öğrenemeyeceğim anlamına gelmiyor," diye daha açık bir çıkarsama yaptım. "Diğer bir deyişle, eğer istersem ben de öğrenebilirim. Doğru değil mi?"

"İşte bu," diye alkışladı babam. "Eğitim bir tutumdur, eğer öğrenmeye yönelik böyle olumlu bir tutum içine girersen, başarılı olursun. Ama kaybedenlerin tutumunu ya da yenilenlerin tutumunu benimsersen, hiçbir şey öğrenemezsin."

Arka cebimdeki beysbol dergisini çekip çıkardım. Yırtık pırtıktı. "Bu dergiyi okumaya bayılıyorum. Bütün oyuncuların yaptıkları sayıları, ortalama vuruşlarını ve kazançlarını bir

bir sayabilirim. Ama bu dergiyi sınıfta okumaya kalktığımda öğretmen onu elimden kaptığı gibi bir kenara kaldırıyor."

"Öğretmen doğrusunu yapıyor. Ama okuldan sonra okumanı öğütlerse daha iyi olur."

Anladım dercesine kafa salladım. En sonunda Andy'nin IQ'sunun neden daha yüksek olduğu girmişti kafama. En önemlisi, kendime uygun en iyi öğrenme yolunun ne olduğunu öğrenmiştim. Benim için en iyi öğrenme yolu, bir şeyi önce yapmak, sonra o konuda okumaktı. Beysboldan örnek vermek gerekirse, oynadıkça bu konuda daha çok okuma isteği duyuyordum. Ama oyunu kendim oynamıyorsam, okumak da ilgimi çekmiyordu. Bana göre eşsiz bir öğrenme yöntemiydi. Hayatım boyunca aynı yöntemi uygulayacaktım. Bir şeyi önce deneyecek, hoşuma giderse daha fazla bilgi edinmek için o konuda okuyacaktım. İlgi duyduğum konularda okumak istemediğim çok enderdir. On yaşında bir çocuk olarak bir günde öğrendiklerim yetmişti bana. Dikkatim dağılıyordu. Beysbol eldivenimle sopamı alarak beysbol oyununun daha ince ayrımlarını görmek üzere dışarı çıktım. Beysbol zekâ katsayımı yükseltmem gerekiyordu, bunun en iyi yolu alıştırma yapmaktı. Eğer alıştırma yapmayı ihmal edersem, Atom Karınca Andy takımda yerimi alabilirdi pekâlâ.

Eğitimci babamın tek bir açıklaması, liseyi bitirmemin ve sonradan gittiğim eyaletteki askeri yüksekokulun sıkı akademik müfredatına katlanabilmemin başlıca nedeniydi. Onun açıklaması sayesinde, akademik zekâ katsayım yüksek olmasa da bunun akıllı olmadığım anlamına gelmediğini biliyordum. Kendime göre bir öğrenme yolu bulmam gerekiyordu. Bu eşsiz bilgi olmasaydı, mezun olamadan liseden atılırdım. Bana göre okul yılları çok ağır ilerliyor, sıkıntı veriyordu, üstelik ilgimi çeken hiçbir şey öğretilmiyordu. Çalışmam gereken konuların çoğu beni ilgilendirmiyordu, yine de o dersleri öğrenme yollarını buldum ve sınavları geçtim. Üniversite diploma-

mı alıp okul yaşantımı noktaladıktan sonra gerçek eğitimimin başlayacağını bilmek benim itici gücümdü.

Kaç Tür Dâhi Vardır?

1980'lerin başında Howard Gardner adında biri *Zihnin Sınırları* adlı bir kitap yazdı. Kitapta yedi farklı türde dâhi ya da zekâ olduğundan söz ediyordu. Bunları şöyle sınıflandırmıştı:

1. ***Sözel zekâ-dil zekâsı:*** Eğitim sistemimizde kişinin IQ'sunun ölçümünde şu anda temel alınan zekâ türü budur. Kişinin doğuştan gelen okuma ve yazma yeteneğini ortaya koymaktadır. İnsanoğlunun bilgi toplayıp paylaşmada başlıca yolu olduğundan çok önemlidir. Gazeteciler, yazarlar, avukatlar ve öğretmenlerde bu zekâ genellikle gelişmiş olur.
2. ***Sayısal (matematik/mantıksal) zekâ:*** Sayılarla ölçülen verilerle ilgili zekâdır. Matematikçi olan birinin bu zekâsı yüksek olacaktır. Diplomalı bir mühendisin hem dil zekâsı hem de sayısal zekâsı iyi olmalıdır.
3. ***Uzamsal (görsel) zekâ:*** Yaratıcı –ressam, mimar– kimselerdeki zekâdır. Bir mimarın bu üç zekâ düzeyinin de iyi olması gerekir, çünkü mesleği hem sözlerle hem sayılarla, hem de yaratıcı çizimlerle uğraşmayı gerektirir.
4. ***Fiziksel (bedensel) zekâ:*** Usta sporcuların, dansçıların zekâsı bu sınıfa girer. Okulda pek başarılı olmayıp fiziksel alanda başarı eğrisi sürekli yukarıya dönük olan pek çok kişi vardır. Böyleleri uygulayarak öğrenenlerdir, "elle" öğrenirler. Böyle bir dehayla donatılmış kimseler daha çok mekanik alanına ya da iş kurmaya

yönelirler. Ahşap işleri ya da yemek pişirme kursları tam onlara göredir. Görme, dokunma ve uygulama alanında dâhidirler. Spor arabaları tasarlayan kişilerin ilk dört çeşit zekâları gelişmiş olmalıdır.

5. ***İçsel zekâ:*** Bir diğer adı da "duygusal zekâ"dır. Korktuğumuz ya da kızdığımız zamanlarda kendimize ne dediğimizi gösterir. Çoğu insanın bir konuda başarısız olması bilgisizlikten değil başarısız olma korkusundan kaynaklanır. Okuldan iyi notlarla mezun olup da iş yaşamında başarısı düşük olan pek çok kişi tanırım, çünkü yanlış yapma ya da girişimlerinin fiyaskoyla sonuçlanması korkusuyla yaşarlar. Kimilerinin para kazanamamalarının nedeni, para kaybetme korkusunun para kazanmanın tadına varma isteğinden daha baskın çıkmasıdır.

Daniel Goleman'ın yazdığı *Duygusal Zekâ* adlı bir kitap daha var, yaşamında büyük değişiklikler yapmaya hazır olanlara bu kitabı okumalarını salık veririm. Goleman, on altıncı yüzyılın hümanistlerinden Rotterdamlı Erasmus'ın sözlerine dayanarak, "Duygusal zekâ, rasyonel düşünmeden yirmi dört kat daha güçlü olabilir," diyor. Orantıyı şöyle kurabiliriz:

24 : 1
duygusal beyin : rasyonel beyin

Çoğumuz duygusal beynimizin rasyonel beynimizden daha güçlü olduğu gerçeğiyle karşı karşıya kalmışızdır, özellikle de mantığımız korkularımızın gerisinde kaldığı zamanlar ya da söylememiz gerektiği halde bildiğimiz bir şeyi söylediğimiz zaman.

Goleman'ın, bütün zekâlar arasında en önemlisi içsel zekâ olduğu görüşüne katılıyorum. Çünkü içsel zekâ kendimize

söylediklerimiz üzerinde denetim kurar. Kişi kendiyle baş başadır o anda ben kendimle konuşurum, siz de kendinizle.

6. ***Kişilerarası (sosyal) zekâ:*** Başkalarıyla kolayca konuşabilenlerin kişilerarası zekâsı epey gelişmiştir. Bu tür zekâsı gelişmiş olanlardan çoğu başarılı iletişimciler, büyük şarkıcılar, din adamları, politikacılar, aktörler, satıcılar ve konuşmacılardır.
7. ***Çevresel zekâ:*** İnsanoğlunun çevresindeki varlıklara aktardığı zekâdır. Böyle bir zekâ türüne sahip olan kimseler ağaçlarla, bitkilerle, balıklarla, okyanusla, hayvanlarla ve toprakla ilgilenmeyi kendine görev bilir. Usta çiftçiler, hayvan eğiticileri, oşinografi uzmanları ve doğal park bekçileri böyle kişilerdir.

Bu farklı zekâ türleri arasındaki ayrımların ilk kez belirlenmesinden bu yana daha otuzu aşkın zekâ türü tanımı yapılmış bulunmaktadır, dolayısıyla ince ayrımlar yapmayı sürdürdüğümüz sürece zekâ konusundaki bilgimiz de artmaktadır.

Sınıfta Kalan Çocuklar

Ne kadar sıkı çalışırlarsa çalışsınlar, okulda başarısız olan çocukların çoğu güçlü sözel-dil zekâsından yoksundurlar. Onlar sırada oturarak, anlatılanları dinleyerek ya da okuyarak dersi anlamazlar. Yetenekleri başka alanlarda kendini belli eder.

Gerçek babamın sözel-dil zekâsı kesinkes yüksekti, iyi okumasının, iyi yazmasının ve yüksek IQ'sunun nedeni buydu. Aynı zamanda iyi bir iletişimciydi, dolayısıyla kişilerarası zekâsı da gelişmişti.

Öbür yanda, zengin babam ikinci tür zekâyla donatılmış-

tı, matematik dehasıydı. Sözel-dil becerileri ortalamanın altında kalıyordu, okul yaşamına dönmemesinin nedeni de buydu galiba. Okuması ve yazması zayıftı. Ne var ki, çok iyi bir konuşmacıydı, sosyal ilişkileri olağanüstüydü. Yanında çalışmaktan mutluluk duyan yüzlerce çalışanı vardı. Risk almaktan korkmazdı, demek ki sosyal zekâsı çok yüksekti. Diğer bir deyişle, yatırım riskleri alma yeteneğinin yanı sıra sayısal ayrıntılara dikkat etmekte ustaydı, ayrıca insanların çalışmaktan zevk aldığı şirketler kurmakta üstüne yoktu.

Gerçek babam çoğu zekâ türünde üstündü, ancak onun tek zayıflığı para kaybetme korkusuydu. Kendi işini kurmayı denediğinde parasız kaldı, paniğe kapıldı ve gidip kendine iş aradı. Büyük bir girişimcinin, özellikle parasız iş kurmaya kalkan birinin sahip olması gereken, güçlü bir sosyal zekâdır.

Düşen ve yeniden kalkan kişi, içsel zekâsını ya da duygusal zekâsını devreye sokar. İnsanlar buna "Dâhi metaneti" veya "kararlılık" derler. Kişi yapmaktan ödü koptuğu şeyler yapınca, içsel zekâsını kullanır. Kimileri buna "yürek" ya da "cesaret" der. Biri bir yanlış yaptığı zaman, bunu kabullenecek ve özür dileyecek içsel zekâsı varsa, bu "aşağılanma" olarak adlandırılır.

Neden Kimileri Başkalarından Daha Başarılı Olur?

Tiger Woods'un yaşamını incelediğimde, onun neden büyük bir yıldız olduğunu anlamak kolaydı. İyi bir öğrenci olmak, Stanford Üniversitesi'ne kabul edilmek, gelmiş geçmiş en büyük golf oyuncusu, etkileyici bir medya yıldızı olmak uğruna yukarıda sıralanan yedi alanda dehasını kullanması gerekiyordu. Herhangi bir golf oyuncusu size golf oyununun korkunç fiziksel zekâ gerektiğini söyleyecektir, ama daha

önemlisi büyük bir içsel zekâ gerektirmesidir. Çoğu kimse golfü zekânızla oynadığınızdan söz eder. Televizyonda Tiger'ı seyrederken, şirketlerin ürünlerine adını versin diye ona neden tonlarca para akıttıklarını anlarsınız. Ona paralar dökerler, çünkü Tiger eşsiz bir iletişimcidir, diğer bir deyişle üstün bir sosyal zekâya sahiptir. Karizmatik olmasının yanı sıra, medya yıldızı olarak ikna gücü yüksektir. Dünya çapında milyonlarca kişi onu kahraman olarak görür, bu nedenle şirketler ürünlerinde onun imzasına yer vermek için yarışırlar.

1930'ların sonlarında Carnegie Enstitüsü başarılı olup da başarılarının yüzde on beşinden daha az oranda teknik beceri gösteren kişiler üzerinde bir araştırma yapmıştı. Örneğin, kimi doktorlar hangi okula gitmiş olurlarsa olsunlar (ya da daha akıllı olup olmadıklarına bakılmaksızın) ötekilerinden daha başarılı bulunmuşlardı. Hepimiz okulda çok iyi notlar alan ve çok akıllı olan, ancak gerçek dünyada aynı başarıyı gösteremeyen kişiler tanımışızdır. Yedi değişik zekâ türüne bakarsak, birinin başarısı ya da başarısızlığına yol açan başka nedenler bulunduğunu da anlarız. Başla türlü ifade edersek, daha ince ayrımlarla zekânın temelini belirlemiş oluruz.

Carnegie Enstitüsü araştırma sonuçlarına göre, bir kişinin başarısının yüzde seksen beşi "insan mühendisliği becerisine" bağlıydı. İletişim kurmak ve insanlarla iyi ilişkiler kurmak teknik beceriden çok daha önemliydi.

Carnegie tarafından vurgulanan nokta, Amerikan İş Bulma, Yetiştirme ve Yönetme Bürosu'nun yürüttüğü bir araştırmanın sonucuydu. 3 bin işverene yöneltilen soru şuydu: "İnsanları işe alırken aradığınız başlıca iki beceri nedir?" Verilen yanıtlar arasında ilk altı sırayı alan nitelikler şunlardı:

1. İyi davranış
2. İyi iletişim becerisi
3. İş deneyimi

4. Önceki işvereninin kişi hakkındaki düşünceleri
5. Çalışanın aldığı eğitim
6. Çalışanın kaç yıl öğrenim gördüğü.

Bir kez daha yinelemek gerekirse, başarı vaat eden birini işe almada, davranış ve iletişim becerileri, teknik yeterlilikten daha önde gelmektedir.

Yeteneklerinizi Belirleyin ve Dâhi Olun

Eğitimin başındaki adam olan babam, okulda başarılı olacak bir çocuk olmadığımı biliyordu. Sınıfta oturup dersleri dinlemek, kitap okumak ve fiziksel hiçbir hareket yapmaksızın anlatılan konuları çalışmak bana uyan bir öğrenme yöntemi değildi. Aslında, "Çocuklarımın hiçbirinin okulda başarı göstereceğine inanmıyorum," derdi. Her çocuğun aynı yöntemle öğrenemeyeceğinin farkındaydı. Kız kardeşlerimden biri büyük bir ressam, renklerle fırçayı kaynaştırmada ustadır. Bugün ticari ressam olarak çalışıyor. Öteki kız kardeşim rahibe oldu, bulunduğu ortamla çok uyumlu. Tanrı'nın bütün kulları ve yarattıklarıyla uyum içinde yaşamak tam ona göre. Erkek kardeşim mekanik işlere meraklı. Elleriyle çalışmaya ve öğrenmeye bayılıyor. Eline bir tornavida almayagörsün, kendine tamir edecek bir şey bulmakta gecikmez. Aynı zamanda usta bir iletişimci, bu nedenle insanlarla konuşmak ve başkalarına yardım etmekten mutlu oluyor. Kan Bankası'nda çalışmasını da buna bağlıyorum. Endişeli insanları yatıştırmak ve onlardan kan bağışı yapmalarını istemekte üstüne yok. Benim de içsel/duygusal zekâmın gelişmiş olduğunu söyleyebilirim, bu sayede ne kişisel korkularım var ne de harekete geçmekten korkarım. Girişimciliği, yatırımcılığı sevmemin nedeni bu olmalı, deniz piyadesi ve helikopter gemisinde pilot olarak

Vietnam'da bulunmaktan hoşlanmam da aynı nedenden kaynaklanıyor. Korkuya kulak asmamayı ve onu heyecana dönüştürmeyi öğrendim.

Babam kendi dehalarımızı ve kendimize uygun öğrenme yollarını bulalım diye biz çocuklarını teşvik etmekle zekice bir davranış sergilemişti. Aynı anne-babanın çocukları olsak da, her birimizin farklı olduğumuzun farklı yeteneklerimizin olduğunun ve farklı yollarla öğrendiğimizin farkındaydı. Onun hiç ilgilenmediği alanlar olan paraya ve kapitalizme ilgi duyduğumu anladığında, bana bu konuları öğretebilecek öğretmenler aramamı önerdi. Dokuz yaşında zengin babadan ders almaya kalkmamın nedeni budur. Gerçek babam, zengin babama saygı duymakla birlikte, pek çok konuda fikirleri çatışırdı. Büyük bir eğitimci olan babam, bir çocuk bir konuya ilgi duyarsa kendi doğal yeteneklerini keşfetmeye daha çok olanak bulur görüşündeydi. Kendi o konudan hoşlanmasa bile ilgi alanıma giren konularda araştırma yapmama fırsat verdi. Okulda iyi notlar almadığımda, eğitimin başındaki kişi de olsa, canını sıkmadı. Okula önem verse de, kendi yeteneklerimi keşfedeceğim yerin okul olmadığını biliyordu. Çocuklar ilgi duydukları alanlarda öğrenim görseler, yeteneklerini keşfedip başarılı olabilirler, diye düşünürdü. Kendi çocuklarının akıllı olduklarının farkındaydı. Okulda düşük notlar almamıza rağmen akıllı olduğumuzu söylerdi bize. Usta bir öğretmen olarak eğitimin gerçek anlamının kişinin zihnine bölük pörçük bilgiler doldurmak değil, kendi yeteneklerini ortaya çıkarmak olduğunu biliyordu.

Çocuğunuzun Yeteneklerini Korumak

Babam bütün çocuklarının yeteneklerini korumakta çok katıydı. Okul sisteminin belli başlı tek bir yeteneği, sözel-dil

zekâsını tanıdığını biliyordu. Ayrıca bir çocuğun bireysel yeteneğinin okulda köreltilebileceğini, hele çocuğun zekâ düzeyi biraz düşükse bunun kaçınılmaz olduğunu çok iyi biliyordu. Yerinde duramayan ve yavaş ilerleyen, sıkıcı konulardan nefret eden bir çocuk olduğumdan benim için kaygılanırdı. Dikkatimin çabuk dağıldığını, okulda başımı derde soktuğumu da görüyordu pekâlâ. Bunlardan ötürü spor yapmam, zengin babamdan ders almam için desteğini benden eksik etmedi. Hareketli şeyler yapmamı, ilgi duyduğum konuları çalışmamı, doğrudan yeteneklerimle ilişkili olan özgüvenime zarar gelmemesini istiyordu. Öteki kardeşlerim için de durum farklı değildi.

Bugün olsa, bende Dikkat Eksikliği Bozukluğu (ADD, Attention Deficit Disorder) olduğunu söylerler, masama zorla oturtup ilgi duymadığım dersleri çalışmaya zorlarlardı. ADD nedir, acaba bizde de var mı, diye soranlara yanıtım, çoğumuzda vardır, olur. Olmasaydı, televizyon kanallarının sayısı birle sınırlı olur, biz de karşısında oturup hep onu seyrederdik. Günümüzde ADD'nin adı kanaldan kanala gezinti. Sıkıldığımızda, uzaktan kumandadaki düğmelerden birine basar, ilgimizi çeken bir başka program ararız. Ne yazık ki, öğrencilerin okulda bunu yapma olanakları yok.

Kaplumbağa ile Tavşan

Babam klasik fabllardan kaplumbağayla tavşanın öyküsüne bayılırdı. Biz çocuklarına, şöyle açıklardı: "Okulda bazı yönleriyle sizden daha akıllı olan çocuklar var. Ama kaplumbağayla tavşanın öyküsünü sakın aklınızdan çıkarmayın. Sizden çok daha çabuk öğrenenler var. Fakat bu sizden daha ileri oldukları anlamına gelmez. Eğer kendi hızınızı korur ve öğrenmeye devam ederseniz, çarçabuk öğrenen ama sonradan

öğrenmeyi durduran kişileri geride bırakırsınız. Bir çocuğun okulda iyi notlar alması, yaşam boyu aynı başarıyı göstereceği anlamına gelmez. Unutmayın, gerçek eğitim, okulu bitirdiğinizde başlar." Babamın, tıpkı kendisi gibi yaşam boyu öğrenmeye ara vermeyen insanlar olalım diye bizi teşvik etme yöntemi böyleydi.

IQ Düşebilir de

Hayatın ömür boyu öğrenme süreci olduğu apaçık ortada. Nasıl tavşan uzanıp uykuya daldıysa, çoğu kimse de okulu bitirdikten sonra yan gelip yatar. Bugünün hızla değişen dünyasında böyle bir davranış biçiminin bedeli ağırdır. IQ'nun tanımını bir daha ele alalım:

$$\frac{\text{akıl yaşı}}{\text{zaman yaşı}} \times 100 = \text{IQ (zekâ katsayısı)}$$

Her yıl yaşınız yükseldikçe zekâ katsayınız azalmaktadır. Bu da, babamın anlattığı kaplumbağa ile tavşan masalının doğruluğunu kanıtlar. Lise arkadaşlarınızla yaptığınız yıllık toplantılarda kimi tavşanların yol kıyısında hâlâ uyudukları dikkatinizi çeker. Üstelik bunların çoğunun adı "Başarı Eğrisi Yükselmesi Olası Olanlar" listesinde yer almıştır, gelgelelim o başarıya hiç ulaşamamışlardır. Çünkü mezun olduktan sonra da derslerin ömür boyu öğrenilmesi gerektiğini akıllarından çıkarmışlardır.

Çocuğunuzun IQ'sunu Öğrenin

"Çocuğunuz dâhi mi?" Sanırım ve dilerim öyledir. Doğrusunu isterseniz, çocuğunuz pekâlâ çoklu zekâya sahip olabilir. Ne var ki, eğitim sistemi tek bir zekâ türünü tanımaktadır. Eğer çocuğunuzun zekâsı sistemin kabul ettiği zekâyla aynı değilse, okulda akıllıdan çok aptal olduğu hissine kapılabilir. Daha da kötüsü, çocuğunuzun yeteneği ihmal edilebilir ya da sistemin çarkları içinde ezilebilir. Pek çoğunun başka çocuklarla karşılaştırılarak aptal yerine konulduğunu iyi bilirim. Bir çocuğu kendi yeteneği çerçevesinde değerlendirmek yerine bütün çocuklar aynı zekâ standardına göre yorumlanır. Çocuklar akıllı olmadıklarına inanarak ayrılırlar okuldan. Okulu bitirirken, başka çocuklarla karşılaştırıldığında önlerinde korkunç bir engel olduğuna, hem mantık hem de duygusal açıdan inanmışlardır. Anne-babaların çocuklarının doğal yeteneklerini erken yaşta keşfetmeleri, onları bu yeteneklerini geliştirmede desteklemeleri ve o yetenekleri "tek yetenekli" eğitim sisteminin zararlı etkilerinden korumaları çok önemlidir. Babamın biz çocuklarına dediği gibi, eğitim sistemimiz ne yazık ki *bütün* çocuklara değil, yalnızca bazı çocuklara öğrenim sağlamak üzere tasarlanmıştır.

Bütün çocukların akıllı olup olmadıkları sorusuyla karşılaştığımda, "Daha bugüne kadar öğrenmeye meraklı olmayan ve bundan heyecan duymayan bir bebek görmedim," yanıtını veririm. "Konuşmayı, yürümeyi öğrenmekte zorlanan tek bir bebekle karşılaşmadım. Yürümeyi öğrenirken yere düşünce kalkmayı reddeden, yüzükoyun yerde yatarken, 'Tüh gene düştüm, galiba ben yürümeyi hiç öğrenemeyeceğim,' diyerek pes eden bir bebek görmedim. Düşe kalka, düşe kalka, düşe kalka sonunda ayakta durmayı, derken yürümeyi ve koşmayı öğrenen bebekler gördüm ama. Yeni doğan bebekler, içleri öğrenme isteğiyle dolup taşan varlıklardır. Bunun yanı sıra,

okuldan sıkılan, okuldan öfkeyle çıkan, bazen de kendini başarısız hissederek bir daha okula gitmemeye ant içen çocuklar gördüm."

Belli ki, bu çocukların doğuştan gelen öğrenme istekleri doğdukları günle okul sonu arasında geçen süreçte körelmiştir. Babam, "Anne-babaların en önemli görevi çocuklarının yeteneklerini korumak ve öğrenme sevgilerini diri tutmaktır, eğer çocukları okuldan hoşlanmıyorsa bu görev daha da önem kazanmaktadır," derdi. Babam bu söylediklerini uygulamasaydı, ben mezun olmayı beklemeden okulu terk ederdim herhalde.

Elinizdeki bu kitabın birçok bölümünde akıllı babamın öğrenme isteğimi nasıl canlı tuttuğunu okuyacaksınız. O kadar nefret etmeme rağmen okulu terk etmedim. Okulda akademik bir dâhi olmasam da, babam yeteneklerimi geliştirmem için beni teşvik ederek öğrenme isteğimi körükledi.

Üçüncü Konu

Çocuğunuza Önce Güç, Sonra Para Verin



Bir gün sınıf arkadaşım Richie hafta sonu için beni yazlık evlerine davet etmişti. Çok sevinmiştim. Richie okulun en fırlama çocuklarındandı, herkes onunla arkadaş olmaya can atardı. Bizim evden elli kilometre uzakta, özel arazi içinde yer alan ünlü yazlık eve çağrılmıştım ne de olsa.

Annem çantamı hazırlamama yardım etmiş, beni almaya geldiklerinde Richie'nin annesiyle babasına teşekkür etmişti. Harika vakit geçirmiştik orada. Richie'nin onca oyuncağının yanında kendine ait bir de teknesi vardı. Sabahtan akşama dek oyun oynadık. Annesiyle babasının beni evime bırakma vakti gelip çattığında, güneşten tenim kararmıştı, yorgundum ve çok mutluydum.

Eve döndükten sonra, günler boyunca, hem evde hem okulda, o yazlık evde geçirdiğim hafta sonunu anlatıp durdum. O güzel yazlık evdeki eğlenceyi, oyuncakları, tekneyi, leziz yemekleri anlata anlata bitiremiyordum. Çarşamba günü olduğunda, bizim evdekiler hafta sonu serüvenimi dinlemekten bıkmış usanmışlardı. Perşembe akşamı anneme babamın karşısına dikilip Richielerin yazlık evinin yanında biz de bir yazlık ev alalım diye tutturdum. İşte babam o zaman köpürdü. Bu konuyu bir daha duymak istemiyordu.

"Dört gün oldu, ailecek Richie'nin evinde geçirdiğin hafta sonunu yeterince dinledik. Artık bu konuyu kapat. Şimdi de kalkmış yazlık ev alalım diye tutturuyorsun. Bu kadarı da fazla. Sence ben nasıl bir babayım? Para babası mı? Kumsalda bir yazlık evimiz yok, çünkü ben böyle bir evin parasını karşılayamam. Faturaları ödeyip sofraya yemek getirmekte bile zorlanıyorum, sen neden söz ediyorsun? Gün boyu kan ter içinde çalışıyorum, eve geldiğimde ödeyemeyeceğim faturalar beni bekliyor, ama sen yazlık ev almak istiyorsun. Tekne istiyorsun. Peki, dinle, bu bizi aşar. Ben zengin değilim, Richie'nin anne ve babasıyla aşık atamam. Midenize yemek, üzerinize kıyafet alıyorum, elimden bu kadarı geliyor. Madem Richie gibi yaşamak istiyorsun, neden onların yanına taşınmıyorsun?"

Aynı gece annem usulca odama geldi, kapıyı kapattı. Elinde bir deste zarf vardı. Yatağımın kenarına oturarak, "Baban ağır bir maddi yük altında eziliyor," dedi.

Karanlıkta yattığım yerde anneme bakarken bütün vücudumu ter bastı. Dokuz yaşında bir çocuk olarak üzülmüş, sarsılmış ve hayal kırıklığına uğramıştım. Babamın canını sıkmak istememiştim. Maddi açıdan zor günlerden geçtiğimizi biliyordum. Tek istediğim ailemle azıcık bir mutluluğu paylaşmaktı, iyi bir yaşantı tablosunu, parayla satın alınabilecek bir yaşamı, belki de örnek alabileceğimiz bir hayatı.

Annem bana faturaları göstermeye başladı, rakamların çoğu kırmızı yazılmıştı. "Bankadaki paramızı tükettik ama bunca faturayı ödememiz gerek." "Ben sizlerle paralı bir yaşamın nasıl olabileceğini paylaşmak istemiştim sadece."

Annem elini alnıma koyarak saçlarımı okşadı. "İyi niyetli olduğunu biliyorum. Son zamanlarda ailecek güzel günler geçirmediğimizin de farkındayım. Ama şu sıralar maddi sıkıntımız çok. Biz zengin değiliz, herhalde hiç olmayacağız da."

"Neden?" diye sordum bir açıklama beklentisiyle.

"Faturalamız çok kabarık, babanın kazancı öyle fazla de-

ğil. Üstüne üstlük annesi, senin babaannen ondan para yardımı istiyor. Mektubu bugün geçti babanın eline, biz de darda olduğumuzdan ne yapacağını şaşırdı. Anlayacağın, biz Richie'nin anne-babasının karşılayabildiklerini karşılayamayız."

"Ama neden?" diye sordum.

"Nedenini bilmiyorum," yanıtını aldım annemden. "Tek bildiğim onların satın aldıklarını bizim alamayacağımız. Onlar gibi zengin değiliz. Haydi, artık kapat gözlerini, uyu. Sabah okula gideceksin, eğer hayatta başarılı olmak istiyorsan, iyi bir öğrenim görmen gerek. İyi okursan, belki sen de Richie'nin anne-babası gibi zengin olabilirsin."

"Fakat babam iyi bir öğrenim görmüş. Sen de öyle," diye kafa tuttum. "Öyleyse biz neden zengin değiliz? Tek varlığımız faturalar," dedim, "aklım almıyor. Anlamıyorum."

"Merak etme, oğlum. Para için kaygılanma. Babanla ikimiz baş başa verip para sorunumuzu çözeriz. Sen yarın sabah okula gidiyorsun, güzelce uyuman gerek."

1950'lerin sonlarında ödenecek faturaların epey kabarık olması yüzünden babam Hawaii Üniversitesi'ndeki doktora programını yarım bırakmak zorunda kaldı. Fakültede kalıp eğitim doktorası almayı planlamıştı. Ama dört çocuklu bir aile babası olarak, faturaları sürekli birikiyordu. Derken annem hastalandı, arkasından ben, sonra iki kız kardeşim birden, erkek kardeşimse bir duvardan düşmüştü; aramızda hastaneye kaldırılmayan, bakıma muhtaç olmayan tek kişi babamdı. Doktora programından çıktı, başka bir adaya taşınıp Hawaii Adası Eğitim Müdürü Yardımcısı olarak göreve başladı. Daha sonra terfi edecek ve Hawaii Eyaleti Eğitim Müdürü olarak Honolulu'ya dönecekti.

Faturalamızın kabarık olmasının nedeni buydu işte. Hepsini kapatmak yıllar sürecekti, ama hemen arkasından yenileri birikmeye başladı, ailece yeniden borç altına girecektik.

Dokuz yaşına gelip de Richie gibi sınıf arkadaşlarım ola-

na dek, annem ve babamla sınıf arkadaşlarımın anne-babaları arasında büyük bir fark olduğunu öğrenmiştim. *Zengin Baba Yoksul Baba*'da mahalle sınırlarının cilvesi olarak yoksul ve orta sınıf aile çocuklarının gittiği ilkokul yerine zengin çocuklarının gittiği okula gittiğimden söz etmiştim. Borç içinde yüzen bir ailenin dokuz yaşındaki oğlu olarak, zengin arkadaşlarım olması hayatımı değiştiren dönüm noktası olacaktı.

Para Kazanmak İçin Para Gerekmez mi?

En sık karşılaştığım sorulardan biridir: "Para kazanmak için para gerekmez mi?"

"Hayır," olur yanıtım, "gerekmez. Parayı sağlayan fikirlerdir, çünkü para bir fikirdir."

Bana sıkça yöneltilen bir başka soru daha: "Yatırım yapmaya param yoksa nasıl yatırım yapabilirim? Faturalarımı ödeyecek parayı bulamazken, yatırımı nasıl yapacağım?"

"Size ilk önerim, 'Ben bunu karşılayamam' demekten vazgeçmeniz," derim hemen.

Çoğu kimse verdiğim yanıtlardan tatmin olmaz, çünkü onların bekledikleri kısa yoldan para kazanıp rahat bir yaşam sürecek yatırımlar yapmalarını sağlayacak kesin yanıtlardır. Bense, onların diledikleri parayı elde edecek güce ve beceriye sahip olduklarını, ama bunu istemeleri gerektiğini anlamalarını isterim. Bu güç parayla gelmez. Gücü dışarıda aramaları yanlış. O güç fikirlerinde gizlidir. Parayla hiçbir ilgisi yoktur. Fikirlerin gücünden kaynaklanır. Üstelik bunu başarmak için para gerekmez, gereken tek şey bazı fikirleri değiştirmeyi istemektir. Birkaç fikrinizi değiştirin, böylece paranın sizi denetlemesine göz yummak yerine, siz paranın patronu olursunuz.

Zengin babam, "Yoksul kimselerin yoksul olmalarının sebebi yoksul fikirleridir," derdi. "Yoksulların çoğu para ve hayat

hakkındaki bilgilerini anne-babalarından alırlar. Bizler okulda çocuklarımıza parayı öğretmediğimizden parayla ilgili fikirler anne-babadan çocuğa geçer ve bu, kuşaklar boyu devam eder."

Zengin Baba Yoksul Baba adlı kitapta zengin babanın bir numaralı dersi şuydu: "Zenginler para için çalışmazlar." Zengin babam parayı kendim için çalıştırmayı öğretmişti bana. Dokuz yaşındayken Richie'nin ailesinin neden benim ailemden daha zengin olduğunu anlamamış da olsam, yıllar sonra Richie'nin ailesinin parayı kendileri için işletmeyi neden bildiklerini ve bildiklerini Richie'ye de aktardıklarını anlayacaktım. Bugün ne zaman görüşsek, eskisi gibi iyi arkadaşızdır, daha dün bırakmışız gibi kaldığımız yerden devam ederiz. Bazen beş yıl boyunca görüşmediğimiz olur, yine de bir şey değişmez. Onun ailesinin neden benimkinden zengin olduğu şimdi kafama dank ediyor, Richie de bildiklerini çocuklarına aktarıyor. Ama onlara aktardığı yalnızca para "nasıl yapılır" ile sınırlı kalmıyor. Aynı zamanda paranın patronu olmayı da aşılıyor. Zaten insanların zengin olmasını sağlayan parayı denetleme gücüdür, salt para yetmez. Ben de bu kitapta sizlere para üstünde egemenlik kurmayı öğretmeyi hedefliyorum, siz de aynısını çocuklarınıza öğretebilirsiniz.

Zengin Baba Yoksul Baba adlı kitapta zengin babamın bana saat başına verdiği on senti de kesmesi okurların tepkisini çekti. Bir anlamda beni bedava çalıştırmış oluyordu. Tıp doktoru olan bir arkadaşım kitabı okuduktan sonra bana telefon etti: "Zengin babanın konserveleri raflarına bedava istiflettiğini okuduğumda tüylerim diken diken oldu. Ne demek istediğini anlıyorum ama ben sana katılmıyorum. Zalim bir davranış. Emeğin karşılığı ödenmeli. Kimseden karşılıksız çalışması beklenmemeli, hele onun sırtından para kazanan biri varsa asla."

Zenginlerin Paraya İhtiyacı Olmaz

Zengin babam saatte on sentlik ücretimi iptal ettiğinde, amacı para üstünde hâkimiyet kurmayı öğrenmemdi. Parasız da para kazanabileceğimi anlamamı istiyordu. Para için *çalışmak* yerine, parayı *yaratma* gücünü bulmamı hedefliyordu. Zengin babamın dediği şuydu: "Paraya ihtiyacın olmazsa, çok para kazanırsın. Paraya ihtiyaç duyanlar asla zengin olamazlar. Gücünü elinden alan ona muhtaç olmaktır. Paraya gerek duymamak için çok çalışıp bunu öğrenmelisin."

Öbür çocuklarına harçlık verirken oğlu Mike'a hiç para vermezdi, işyerlerinde çalışmamızın karşılığında ikimize de para ödemezdi. "Bir çocuğa harçlık vermek o çocuğa para yaratmasını öğretmek yerine para için çalışmayı öğretmektir," diye düşünürdü.

Benim savunduğum, çocuklarınızın karşılıksız çalışmasına izin vermeniz *değil*. Çocuğunuza harçlık vermeyin de *demiyorum*. Kendi çocuğunuza ne söyleyeceğinizi size öğretmeye kalkacak değilim, çünkü her çocuğun farklı olduğunu ve her durumun kendine özgü koşulları bulunduğunu bilmeyecek kadar aptal değilim. Bana göre para fikirlerden gelir, eğer çocuğunuza sağlam bir maddi temel sağlamaya kararlıysanız, hem kendi fikirlerinizi hem çocuklarınızınkini iyi gözleyin, derim. Bir söz vardır: "Adım atmak yolun yarısıdır." Şöyle demek daha doğru: "Fikri üretmek yolun yarısıdır." Para söz konusu olduğunda, çoğu kimse yola yanlış fikirlerle koyulur, o fikirler ileriki yaşamlarını kısıtlar.

Çocuğa Para Ne Zaman Öğretilir?

Şu soruyla çok sık karşılaşıyorum: "Çocuğuma parayı hangi yaşta öğretmeliyim?"

"Çocuğunuz paraya ilgi duymaya başladığında öğretin," diye yanıtlar, sonra bir örnek veririm: "Bir arkadaşımın beş yaşında bir oğlu var. Çocuğa beş ve yirmi dolarlık iki banknot gösterir ve çocuğa, 'Hangisini istiyorsun?' diye sorarsam, çocuk hangisini seçer?" Bana soru soran kişi hiç duraksamadan, "Yirmi dolarlık banknotu elbette," diye yapıştırır cevabı. İşte kendi sorusunun yanıtı da bu: Çocuk beş yaşında da olsa, beş ve yirmi dolarlık banknot arasındaki farkı anlıyorsa, parayı öğrenmesinin zamanı gelmiştir."

Zengin babam saat başı on sentlik ücretimi kesmişti, çünkü ondan zengin olmayı öğretmesini istemiştim. Yalnızca bana parayı öğretmek için yapmamıştı bunu. Nasıl zengin olunur, onu öğrenmek istiyordum. Sadece parayı öğrenmekle sınırlı değildi isteğim. İkisi birbirinden farklı elbette. Eğer çocuk zengin olmakla ilgilenmiyorsa, o zaman alacağı ders farklı olmalı. Zengin babamın öbür çocuklarına harçlık vermesinin bir nedeni de onların zengin olmaya ilgi duymamalarıydı, dolayısıyla parayı başka yöntemlerle öğrenmeleri gerekiyordu. Yöntem farklı olsa da, bütün çocuklarına öğrettiği şey, ömür boyu paraya muhtaç olarak yaşamak yerine parayı denetim altında tutmaktı. Zengin babam, "Paraya ne kadar gerek duyarsan, gücün o ölçüde azalır," görüşünü savunurdu.

Dokuz ve On Beş Yaşları Arasındaki Fark

Çeşitli eğitim psikologlarının bana anlattığına göre, dokuzla on beş yaşları çocuğun gelişiminde dönüm noktalarıdır. Öte yandan bu pozitif bilim değildir ve bazı uzmanlar başka savlar ileri sürmektedirler. Ben çocuk gelişiminde uzman değilim, bu nedenle söylediklerimi uzmanlık deneyimi olarak değil de genel bilgi olarak görün. Konuştuğum uzmanlardan biri, çocukların yaklaşık dokuz yaşlarında anne-babalarının

kimliğinden sıyrıldıklarını ve kendi kimliklerini bulmaya başladıklarını savunuyordu. Bunun benim için geçerli olduğunu biliyorum, çünkü o yaşta zengin babamın yanında çalışmaya başlamıştım. Annemle babamın dünyasından çıkmak istiyordum, kendi kimliğimi aramalıydım.

Bir başka uzmanın görüşüyse, bu yaşlar arasında çocukların kendilerine ait "Kazanç Yolu" adı verilen bir yöntem geliştirdikleridir. Uzmana göre, kazanç yolu çocuğun nasıl en iyi şekilde yaşam sürüp kazanacağıyla ilgili kendi fikirlerini geliştirmesiydi. Dokuz yaşındayken kendi kazanma yolumu belirlerken okulun bunda payı olmadığını biliyordum, hele Andy dâhi olarak tanımlanıp ben dışlandığımda bunu iyice anlamıştım. Andy ve babam gibi akademisyen olmak yerine yıldız bir sporcu ya da zengin olma şansımın daha yüksek olduğunu düşünüyordum. Başka türlü dile getirmek gerekirse, eğer bir çocuk okuldan hoşnutsa, onun kazanç yolu okulda kalıp yüksek notlarla mezun olmak olabilir. Fakat, eğer çocuk okula gitmekten hoşlanmıyorsa ya da okulla arası iyi değilse, kendine başka bir yol çizecektir.

Aynı uzmanın kazanma yollarıyla ilgili kayda değer başka görüşleri de vardı. Çocuğun, başarıya ulaşmak adına kendi çizdiği kazanç yolu anne-babasınınkiyle aynı değilse, ebeveyn-çocuk çatışması kaçınılmazdı. Yine bu uzman, anne-babalar çocuğun bulduğu yola saygı göstermeksizin kendi kazanma yollarını ona zorla kabul ettirmeye çalıştıklarında aile sorunları da başlar, diyordu. Anne-babaların yapması gereken çocuğun kendine nasıl bir kazanç yolu bulduğuna kulak vermeleridir.

Kitabın öteki bölümlerinde, çocukların kazanma yollarının önemi başka açılardan da ele alınacak. Ama çocuğunuza para üzerinde güç sahibi olmayı öğretmeden önce, yetişkinler için vurgulamaya değer bazı noktalar var.

Bu uzmanın işaret ettiği bir başka nokta, yetişkinlerin çoğunun ileriki yaşlarda, çocukken kendilerine çizdikleri kazanç

yolunun artık onları desteklemediğini anladıklarında çektikleri sıkıntıdır. O zaman işlerini, mesleklerini değiştirmeye kalkarlar. Kimi aynı yolu izlemeyi sürdürmeyi deneyerek işler hale getirmeye çalışır. Kimileri gittikleri yolun kapandığını algılamak yerine hayatta tökezlediklerini düşünerek bunalıma girerler. Kısaca, kazanma yolları onları tatmin ettiği sürece kişiler mutludurlar. Mutsuz bir yaşam geçirenler ya izledikleri yoldan bıkıp usanmışlardır ya artık başarıya ulaşamıyorlardır ya da o yol varmak istedikleri yere çıkmıyordur.

Al Bundy'nin Kazanç Yolu

Artık tükenen kazanma yollarında ilerlemeye çalışan insanlara örnek olarak televizyon dizisi *Evli ve Çocuklu*'yu ele alacağım. Önceleri bu diziden nefret ediyordum, seyretmeyi reddediyordum. Ama sonradan diziden nefret etmemin nedeninin evimin gerçeğine yaklaşması olabileceğini fark ettim. İzlememiş olanlar için şöyle özetleyebiliriz: Dizinin yıldızı Al Bundy karakteri lise yıllarında Amerikan futbolu yıldızıymış. Polk Lisesi adına dört gol atarak ün kazandığını iddia eder. Karısının okul yıllarındaki kazanç yolu büyük ölçüde cinsellikten geçiyormuş. Futbol yıldızı olduğu için sonradan kocası olacak adamla yatmış ve gebe kalmıştı. Evlenip çocukları olmuştu, işte *Evli ve Çocuklu* adı buradan geliyor. Yirmi yıl sonra erkek kahramanımız ayakkabı satıcılığı yaparken hâlâ o dört golün anısıyla yaşar. Futbol yıldızı olduğu yıllardaki gibi düşünür, hareket eder ve o anıları dilinden düşürmez. Karısı evde oturup televizyon seyreder, lise çağlarındaki gibi seksi kıyafetler giyip süslenip püslenir. Çocukları da anne-babalarının izinden gitmektedirler. Dizinin esprisini şimdi görebiliyorum, çünkü benim de içimde bir Al Bundy olduğunu anlıyorum. Futbol sahalarında ve Deniz Piyade Gücü'nde başarıdan başa-

rıya koştuğum yılları içimden söküp atamadığımın farkındayım. Dizide olup bitenleri, dolayısıyla kendi yaşantımı alaya alırken, çevremde Al ve Peg Bundy gibi yaşayan pek çok gerçek kişiyle karşılaşırım. Bu televizyon dizisi, tıkanan kazanma yollarına iyi bir örnektir.

Sağlam Kazanç Yolları

Para söz konusu olduğunda, çoğu kimse sağlam olmayan bir kazanç yolu geliştirir. Diğer bir deyişle, güçleri olmadığından para için kaybetme yolu geliştirirler. Kulağa tuhaf gelebilir ama kendilerine para kaybettirecek bir yol çizerler, çünkü tek bildikleri bu yoldur.

Örneğin, artık nefret ettiği mesleğinde yerinde sayan biriyle karşılaştım geçenlerde. Babasının oto galerisini işletiyor. İyi bir geliri var, ama mutsuz. Babasının yanında çalışmaktan nefret ediyor, patronun oğlu olarak görülmekten nefret ediyor. Ama hâlâ orada. Peki neden hâlâ oradasın, diye sorduğumda, tek yanıtı, "Bilmem," oldu, "Ford satış temsilciliğini kendi başıma kotarabileceğimi sanmıyorum. Dolayısıyla ihtiyar emekli olup köşesine çekilene kadar yerimde kalsam daha iyi. Üstelik kazancım da iyi." Onun çizdiği yol para kazanmak, fakat bu güvenceyi yitirdiğinde ne kadar güçlü olabileceğini anlayınca kaybediyor.

Kaybeden bir kazanç yoluna bir başka örnek, arkadaşlarımdan birinin karısı. Sevdiği işinde çalışmakta ısrar ediyor ama aldığı ücret hiç değişmiyor. Yeni beceriler edinerek yolunu değiştirmek yerine, hafta sonları ufak tefek ek işlerle uğraşıyor, sonra da çocuklarına yeterince zaman ayıramamaktan şikâyet ediyor. Belli ki onun yolu, "sevdiğin işi yap ve dişini sık".

Kazanan Kazanç Yolu Yaratmanın Gücünü Bulmak

Anne-babaların çocukları için yapabileceği en önemli şeylerden biri, çocuklarına kazanacak kazanç yolu yaratmada yardım etmek. Ayrıca anne-babaların bunu yaparken çocuklarının gelişimine müdahale etmemeleri de önemli.

Geçenlerde tanınmış bir din adamı bana uğrayıp kilisesinde konuşma yapmamı rica etti. Kiliseye düzenli gittiğimi söyleyemem. Ailem Metodist Kilise'ye giderdi, bense on yaşında başka kiliseler aramaya başlamıştım. Çünkü, Amerikan Anayasası'nı araştırıyordum, kiliselerin ayrılması, eyaletler ve dinsel seçim özgürlüğü ilgimi çekiyordu. Okulda sınıf arkadaşlarıma hangi kiliseye gittiklerini soruyor, kendimi oraya davet ettiriyordum. Annem bundan hiç hoşnut değildi, ben de karşısına dikilip Anayasa'nın bana dinsel seçim yapma özgürlüğünü tanıdığını hatırlatıyordum. Birkaç yıl boyunca sınıf arkadaşlarımın gittikleri çeşitli kiliseleri ziyaret ettim. Şık kiliselere, gösterişsiz kiliselere, evlerin odalarında yer alan kiliselere, hatta dört kalas üstüne örtülen teneke çatısından başka hiç duvarı olmayan bir kiliseye bile girip çıktım. Orada yağan yağmurun altında otururken sırılsıklam olmak eşsiz bir deneyimdi. O gün, Tanrı sevgisini içimde hissetmiştim.

Çeşitli mezheplerin dua evlerine de gitmeyi de ihmal etmedim elbette: Lüteryen, Baptist, Budist, Yahudi, Katolik, Pentekostal, Müslüman, Hindu. Bunların sayısı daha da artabilirdi ama yaşadığımız kasabada gideceğim başka dinsel tapınak kalmamıştı. Hoş bir deneyimdi, ancak on beşime geldiğimde kiliseye gitme isteğim giderek köreldi ve ziyaretlerim de seyrekleşti.

Rahip Tom Anderson yanıma gelip kilisede cemaatine konuşma yapmamı istediğinde, hem koltuklarım kabarmış hem de onun karşısında mahcup duruma düşmüştüm. Ko-

nuşmacı olarak benden daha iyilerin olduğunu söylediğimde, "Sizi çağırmamın amacı dinsel bir vaaz vermeniz değil. Benim istediğim para konusunda verdiğiniz dersleri cemaatle paylaşmanız," yanıtını verdi.

Bunları duyunca arkama yaslanıp kahkahalarla güldüm. Kulaklarıma inanamamıştım. "Benden kiliseye gelip paradan söz etmemi mi istiyorsunuz?"

"Evet," dedi, şaşırdığı belliydi. "Böyle bir ricada bulunmamın nesi garip?"

Yine güldüm. Bir daha yineledim. "Şimdi siz benden kilisenize gelerek cemaatin önünde durup para hakkında konuşmamı mı istiyorsunuz?"

Bir kez daha, "Evet," dedi rahip. "Bunda garip olan ne?"

Oturduğum yerde gülerek 12 bin kişilik cemaati olan bir kilisenin başındaki din adamına baktım, ağzından çıkanı kulaklarının duyduğundan kuşkum kalmamalıydı. "Çünkü benim kilisede öğrendiğim, para sevgisinin şeytan ürünü olduğuydu. Ayrıca, yoksulların cennete gitme şanslarının zenginlere göre daha yüksek olduğu öğretildi bana. Bir deve, zengin bir adam ve iğne deliği arasında geçen bir öyküden ders almam istenmişti. Anlatılan dersi doğru dürüst anlamamıştım ama verilen mesaj hiç hoşuma gitmemişti, ne de olsa zengin olma yönünde planlarım vardı. İşte, şimdi benden kilisenize gelip onlara nasıl zengin olunur diye anlatmamı istediğinizi duyunca şaşırmamın nedeni bu."

Rahip Tom arkasına yaslanıp güldü. "Hangi kiliselere gittiniz bilmiyorum," dedi, "ama benim kilisede öğrettiklerim kesinlikle bunlar değil."

"Peki ama paranın kötü olduğunu öğreten din adamları yok mu?" diye sordum. "Yoksulların cennete gitme şanslarının daha yüksek olduğuna inanlar yok mu?"

"Evet, doğru," diye yanıtladı rahip. "Farklı kiliseler farklı şeyler öğretirler. Ama benim kilisemde öğretmek istediğim

bu değil. Benim bildiğim, Tanrı'nın gözünde zenginler de yoksullar da eşittir."

Rahip Tom Anderson düşüncelerini aktarmayı sürdürdükçe, ben de ona kilise deneyimlerimi anlattım, zengin olmayı gerçekten istediğim için suçluluk duyduğumu açıkladım. Belki de kilisede verilen mesajı yanlış yorumlamıştım. Bir anlamda, parayı sevdiğim için suçluluk duyduğumdan, mesajı yanlış yorumlamıştım. Bu görüşümü Tom'la paylaşınca, söyledikleri koltuğa yığılıp kalmama neden oldu. "Bazen değişmek için bir gram algı bir ton bilginin yerini tutar."

Onun bu sözlerini belleğime yazdım. Dediklerine epey kafa yordum. O sözlerde gizli düşüncenin ve inceliğin derinliği çarpıcıydı. Üç ay sonra cemaatin önüne çıktım. Rahip kürsüsünden konuşma yapma ayrıcalığını elde etmem, bir gram özalgıyı değiştirmeme yaramıştı.

Bir Gram *mı, Bir* Ton *mu?*

Zengin babam şöyle derdi: "Yoksul birine zengin olmayı asla öğretemezsin. Zengin olmak ancak zengin birine öğretilebilir."

Yoksul babamsa hep şöyle derdi: "Asla zengin olmayacağım. Para beni ilgilendirmiyor." Sık kullandığı bir başka söz daha vardı: "Parasını karşılayamam." Böyle konuşmasının nedeni, ödenecek doktor faturalarının yığılması ya da aile babası olduktan sonra maddi sıkıntıdan kurtulamamış olmasıydı belki. Ama sanmam. Bana kalırsa, para sıkıntısı çekmesinin nedeni ondaki bir gram algıydı.

Bu kitabı ortaklaşa yazdığım Sharon Lechter, anne-babalara yönelik bir kitap yazmak ister miyim, diye sorduğunda, eşsiz bir fırsat bulduğumu düşünerek hemen kabul ettim. Bu kitabı yazmamda, Rahip Tom Anderson'la görüşmemin büyük etkisi oldu, çünkü çocuğun özalgısını etkileyebilecek olanlar anne-babalardır.

Daha önce de belirttiğim gibi, karım Kim'le çocuğumuz yok, bu nedenle anne-babalara daha iyi anne-babalar olmayı öğütlemeye hakkım da yok. Çocukların para konusundaki algılamalarını biçimlendirmeye katkım olmasını istediğim için yazdım. Anne-babaların yapabilecekleri en önemli şey çocuklarının parayı nasıl algılayacaklarını öğretmektir. Ana-babaların çocuklarına paranın kölesi olmak yerine paranın patronu olmalarını öğretmesinden yanayım. Zengin babamın sözleriyle, "Paraya ne kadar muhtaçsan, onun o kadar kölesisin demektir."

Bugünün gençleri çok erken yaşlarda kredi kartı sahibi oluyorlar. *Zengin Baba Yoksul Baba* adlı kitaba ortaklaşa imza attığım ve iş ortağım Sharon Lechter'ın bana gelmesinin ilk nedeni, oğlunun üniversiteyken kredi kartı yüzünden girdiği borç olduğunu, *Zengin Baba Yoksul Baba* kitabını okuyanlar hatırlayacaklardır, hem de annesinin yeminli mali müşavir olmasına ve ona parayı yönetmeyi öğrettiğini düşünmesine rağmen oğlu borca girmişti. Parayı akıllı kullanmayı öğrenmiş olsa da, kredi kartıyla harcama yapmanın "büyüsüne" ve heyecanına kapılmıştı. Eğer kendi oğlu böyle sorunlar yaşıyorsa, daha milyonlarca çocuk erken yaşlarda benzer maddi sorunlarla boğuşuyor olmalıydı, tabii onlarla birlikte anne-babaları da.

Yoksul Olmak İçin Yoksul Doğmak Gerekmez

Birçok insanın yoksul olmasının nedeni evde onlara yoksul olmanın öğretilmesidir. Bazen insanlar zengin ya da orta sınıf ailelerden gelseler de sonradan kendilerini yoksul yerine koyarlar. Hayatın yollarında bir şeyler değişir ve hep yoksul olacakları görüşüne sarılırlar. Babamın başına gelen de buydu sanırım. Rahip Tom Anderson'ın da dediği gibi, bu algılama biçimini değiştirmek bir ton bilgiye başvurulur. Babamın du-

rumunu ele alırsak, ömür boyu çok çalışmış, daha çok para kazanmıştı. Ama bir ton bilgi gibi bir ton para da bir gram algıyı değiştirmeye yetmemişti.

İflas edip ilk şirketimi kaybedince özalgımı korumakta çok zorluk çektim. Özalgımla ilgili zengin babamdan aldığım dersler olmasaydı, iyileşebilir miydim, o deneyimden daha güçlü çıkabilir miydim, bilmiyorum.

Bugün iflas eden arkadaşlarım var, maddi açıdan durumlarını düzeltmiş olsalar da, yaşadıkları deneyim özalgılarını zayıflattı. İşte bu nedenle çocuğunuzun kendini fark etmesinin ve özalgılamasını korumasının önemini bilen biri olarak annebabalara yönelik derslere başlamaya karar verdim.

Bu kitabın büyük bölümünde, yaşamın iniş çıkışlarını –maddi, akademik, ilişkilerdeki, mesleki sorunları ve yaşam boyu karşılarına çıkabilecek öteki zorlukları– kolayca göğüsleyebilmeleri için çocuklarınıza kendilerine saygılarını korumalarını nasıl öğreteceğiniz anlatılmakta. Kitap, çocuğunuza bu iniş çıkışlara dayanmak için gereken sağlam finansal algılamayı kurup geliştirmeyi öğretmenize yardımcı olacaktır. Her iki babamın da bana verdiği en önemli derslerden biri özsaygımı nasıl koruyacağımdı. Bir babam kötü notlar alan bir öğrenciyken akademik olarak nasıl güçlü olacağımı öğretirken, öteki babam finansal yönden güçlü olmayı öğretti bana.

Çoğu insan yaşam boyunca zayıf bir özsaygı geliştirir. Bunu onların sözlerinden anlarım:

- Borç içinde yüzüyorum, çalışmaktan başka bir şey yapamıyorum.
- İşi bırakmaya mali gücüm yetmez.
- Birkaç dolar fazla kazanabilseydim keşke, o zaman...
- Asla zengin olamayacağım.
- Çocuklarım olmasaydı daha kolay bir yaşam sürerdim.

- Para kaybetmeyi göze alamam.
- Kendi işimi kurmak isterim ama düzenli bir gelire ihtiyacım var.
- Faturalarımı bile ödeyemezken, yatırım yapmayı nasıl düşünebilirim?
- Kredi kartlarımın borcunu kapatmak için tüketici kredisine başvuracağım.
- Herkes zengin olamaz.
- Para umurumda değil. Paranın benim için önemi yok.
- Tanrı zengin olmamı isteseydi, parayı bana Tanrı verirdi.

Zengin babam, "Ne kadar paraya ihtiyacın varsa, gücün o kadar azdır," derdi. Okulda çok başarılı olup da dolgun ücretli işlerde çalışan çok kimse var. Parayı kendi adlarına nasıl çalıştıracakları onlara öğretilmediğinden, para için sıkı çalışır ve uzun vadeli borçlara girerler. Paraya ihtiyaçları arttıkça, parasız yapamadıkları süre uzar, dolayısıyla özalgılamaları belirsizleşir.

Profesyonel öğrenci olan arkadaşlarım var. Kimi yaşamları boyunca okur ve hiçbir işte çalışmaz. Bir tanesi var ki, iki yüksek lisans ve bir doktora yaptı. Onda ***bir*** ton bilgi ***değil***, on ton bilgi var, buna rağmen hem mesleğinde hem de maddi olarak sıkıntı çekiyor. Sanırım ona gereken birkaç gram algı.

Para Sizi Zengin Kılmaz

Çoğu kimse zengin olma umuduyla para biriktirirken, başkaları akıllı olabilmek umuduyla üniversite diploması ve iyi notlar biriktirir. Kişisel mücadeleme kendimi yoksul sınıfında görmeye ve öteki çocuklar kadar akıllı görmemeye son vermekle başladım; üstelik, kendimi öteki çocuklarla karşılaş-

tırana dek böyle bir kanı uyanmamıştı bende. Daha açıkçası, paralı ailelerin çocuklarıyla tanışana kadar yoksul olduğumu bilmiyordum, daha iyi notlar alan çocuklarla karşılaştırılana kadar çok akıllı olmadığımın da farkında değildim.

Bu kitabın adının *Zengin Çocuk Akıllı Çocuk* olması da bundan ileri geliyor. Bütün çocukların zengin ve akıllı olma potansiyeliyle doğduklarına inanırım; kendilerine olan güvenleri desteklendiği ve okuldan, kiliseden, iş dünyasından, basın yayın organlarından ve dış dünyadan aldıkları *tonlarca* bilgiden korundukları sürece. Hayat yeterince zor, ama kendinizi akıllı olarak görmedikçe ve asla zengin olmayacağınızı düşündükçe, zorluklar artacaktır. Anne-babaların en önemli görevi çocuklarına kimlik kazandırmak, beslemek ve özsaygılarını korumalarına yardımcı olmaktır.

Yetişkinlere Öğrendiklerini Unutmalarını Öğretmek

Yetişkinlerin öğretmeni olarak zengin kimselere daha zengin, akıllılara daha akıllı olmayı öğretmek bana daha kolay gelir. Şunları söyleyen insanlara zengin olmayı öğretmek çok zordur:

- Ya para kaybedersem?
- Sağlam, güvenli bir iş bulman gerek.
- Karşılıksız çalışmak da ne demek oluyor? Emeğinin karşılığını alman gerekir!
- Sakın borçlanma.
- Çalışkan biri ol ve para biriktir.
- Sağlamcı ol, risk alma.
- Zengin olursam, kötü ve saldırgan olurum.
- Zenginler açgözlü olur.
- Sofrada para konuşulmaz.

- Para beni ilgilendirmiyor.
- Ben bunun parasını karşılayamam.
- Çok pahalı.

Yukarıdakine benzer sorular ya da sözler içimize işlemiş kişisel kanılarımızdan gelir. Verdiğim kurslardan aldığım ücretlerden yüz binlerce dolar kazanınca, ben bu yorumları duymaz oldum ve işime baktım.

Asla, "Ben Bunun Parasını Karşılayamam," Deme

Zengin babam terapist eğitimi görmemişti ama paranın yalnızca bir fikirden ibaret olduğunu bilecek kadar akıllıydı. Özalgılamamızı değiştirmemize yardımcı olmak amacıyla, oğluna ve bana, "Ben bunun parasını karşılayamam," demeyi yasaklamıştı. Bunun yerine, "Ben bunu nasıl karşılayabilirim?" diye sormalıydık. Çünkü insan sürekli "Ben bunun parasını karşılayamam," derse kendini yoksul olarak görürdü. Oysa "Ben bunu nasıl karşılayabilirim?" diye sorarsak kendimizi zengin olarak görürdük. Size önerim, çocuklarınızın önünde, "Ben bunun parasını karşılayamam," dememeniz. Çocuğunuz sizden para istediğinde, "Bana neler yapabileceğinin listesini yap, hem yasal olsun hem de ahlaki, böylece benden para istemeden dilediğin şeyin parasını karşılayabilirsin," demeyi deneyin.

Bu iki sözü iyice düşünürseniz, "Ben bunu nasıl karşılayabilirim?" diye sormanın servet edinme yolunda önünüze ufuklar açtığını göreceksiniz. Ne var ki "Ben bunun parasını karşılayamam," demek amacınıza ulaşma yolunda önünüzü keser.

Bu kitabın başında belirttiğim gibi *eğitmek* sözü Arapça *talim vermek* sözünden gelir, anlamı alıştırma yaptırmak, de-

ney yaptırmak, uygulatmaktır. Ne dediğimizin farkına varırsak özalgımızı da anlayabiliriz. İstersek sözcüklerimizi değiştirmek suretiyle, özalgılamamızı da değiştirebiliriz. Kendime "Ben bunu nasıl karşılayabilirim?" diye sormayı ihmal etmeyip içimdeki zengin kişiyi açığa çıkarmayı başarmıştım. Eğer "Ben bunun parasını karşılayamam," demekte ısrar etseydim, zaten var olan yoksul yanımı geliştirmiş olurdum.

Yaşam Algılamalarla Başlar

Geçenlerde benimle röportaj yapan bir gazetecinin, "Nasıl milyoner olduğunuzu anlatır mısınız?" sorusuyla karşı karşıya kaldım.

"İşyerleri açtım, gayrimenkul satın aldım," yanıtını verdim.

Gazeteci, "İyi de herkes bunu yapamaz," dedi. "Örneğin ben yapamam. Söylesenize milyoner olmak için ne yapmam gerek?"

"O zaman hem işinizde çalışın hem de gayrimenkul satın alın," diye önerdim.

Gazetecinin yanıtı, "Ama gayrimenkul piyasası çok yüksek," oldu. "Ben o kadar parayı karşılayamam, üstelik mülkiyet yönetimiyle uğraşmak da istemiyorum. Başka ne yapabilirim?"

"Peki, borsa şu anda iyi kazandırıyor. Neden paranızı borsaya yatırmıyorsunuz?"

Gazeteci, "Çünkü borsa çok riskli. Her an tepetaklak gidebilir," bahanesine sığındı bu kez. "Üstelik karımla çocuklarım, ayrıca ödeyecek faturalarım var, o nedenle sizin gibi para kaybetmeyi göze alabilecek biri değilim," diye anlattı gazeteci.

Derken bir de baktım zengin babamın bana yapmamamı öğütlediğini yapıyorum. İlkin algılamasını değiştirmesi gere-

ken birine çözümler öneriyorum. Hemen yanıt vermeyi bırakıp sorular sormaya başladım. "Siz bana anlatın nasıl milyoner olacağınızı."

"Sizinki gibi birkaç milyon baskı yapan bir kitap yazabilirim."

"Güzel," dedim yüksek sesle. "İyi bir yazarsınız, bence iyi bir fikir."

"Ama kitabımı temsil edecek bir yayın ajansı bulamazsam? Ya ajans beni üçkâğıda getirirse? Hem bir zamanlar bir kitap yazmıştım, okuyan olmadı." Konu değişmişti ama onun algılamasında değişiklik olmamıştı.

Anne-babaların ilk yapması gereken şey çocuklarının özalgılarını geliştirmek ve korumak. Başkalarıyla ilgili, ister doğru olsun ister yanlış, özel algılamalarımız vardır. Birini aşağılık diye görür, bir başkasına aptal, akıllı ya da zengin deriz. Lisedeyken kendini beğenmiş ve küstah diye gördüğüm bir kız vardı. Ona ilgi duymama rağmen onu algılamam yüzünden yanına yaklaşmaya cesaret edemezdim. Sonra, günün birinde sohbet ettik, nazik, canayakın ve dost canlısı olduğunu anladım. Algılamam değiştikten sonra ona görüşmeyi teklif ettim. "Keşke daha önce sorsaydın," yanıtını aldım. "Geçenlerde Jerry'yle görüşmeye başladık, ciddi bir ilişkimiz var." Kısadan hisse, nasıl başkalarıyla ilgili algılamalarımız varsa, kendimizle ilgili algılamalarımız da vardır, başkalarıyla ilgili algılamalarımız değişebildiği gibi özalgımız da değişebilir.

Zengin ve Akıllı Olmak Algılamadan İbarettir

Okul öğretmeni olan gerçek babam birkaç yıl önce Chicago eğitim sisteminde yürütülen ünlü bir araştırmadan söz etmişti. Eğitim araştırmacıları bazı okul öğretmenlerinin yardımına başvurmuşlardı. Öğretmenlere üstün eğitimci yete-

nekleri sonucunda bu göreve seçildikleri söylenmişti. Bundan böyle girdikleri sınıflarda yalnızca üstün yetenekli öğrenciler olacaktı. Ancak bundan ne öğrencilerin ne de velilerin haberi olacaktı, çünkü çocukların üstün yetenekli olduklarını bilmeden neler yapabileceklerini görmek istiyorlardı.

Tahmin edildiği üzere öğretmenler öğrencilerin olağanüstü başarılı olduklarını bildirdiler. Bu çocuklara ders anlatmanın harika olduğunu, her zaman böyle öğrencilerle çalışmak istediklerini söylediler.

Projenin gizli bir gündemi daha vardı. Öğretmenlerin üstün yeteneklere sahip olmadıkları gerçeğinden haberleri yoktu. Gelişigüzel seçilmişlerdi. Öğrenciler de üstün yeteneklerinden dolayı seçilmiş değillerdi. Onların seçimi de gelişigüzel yapılmıştı. Fakat beklentiler yüksek olunca başarı da doruğa çıkmıştı. Öğrencilerle öğretmenler akıllı ve sıra dışı olarak algılandıklarından, başarıları da sıra dışı olmuştu.

Bu ne anlama gelir? Çocuklarınızı nasıl algıladığınızın onların yaşamlarını büyük çapta etkilediği anlamına gelir. Başka sözlerle dile getirelim, çocuğunuzdaki yeteneği görebilirseniz, onun daha akıllı olmasına yardım edebilirsiniz. Çocuğunuzu zengin diye görürseniz, onun daha zengin olmasına yardımcı olabilirsiniz. Eğer çocuğunuza aynı algılamaları edinmesini öğretirseniz, onlar da dünyadaki öteki insanlara ona göre davranarak kendilerini öyle algılamalarını ve ona göre davranmalarını sağlarlar.

Bence çocuğun eğitimi bu noktada başlar. "Çocuklarınıza para vermeden önce güç verin," dememin nedeni bu işte. Onların özalgılarını güçlendirmelerine, zengin ve akıllı çocuklar olmalarına yardım edin. Eğer bundan yoksun kalırlarsa, dünyadaki bütün eğitim olanakları ve para önlerine serilse de işe yaramaz. Ama bu olanağı yakalarlarsa, daha akıllı ve daha zengin olmaları kolaylaşır.

İki Babamın Armağanı

Herhalde en dertli olduğum dönemlerde iki babamdan aldıklarım armağanların en iyisiydi. Lisedeyken okulu kırdığım günlerde okul öğretmeni babam bana sürekli ne kadar akıllı olduğumu hatırlatırdı. Beş parasız kaldığımda, zengin babam gerçek zenginlerin en az birkaç kez iflas ettiklerini tekrarlamayı hiç ihmal etmezdi. Az para kaybedenlerin, ellerindekileri kaybedecekler diye ödleri kopan yoksul kimseler olduklarını söylerdi.

Yani, bir babam okuldaki yanlışlarımı ele alıp onları güce dönüştürmemi desteklerken, zengin babam maddi kayıplarımı maddi kazançlara dönüştürmem için desteğini eksik etmedi. Belki farklı konularda ders veriyorlardı ama temelde her ikisinin de dedikleri aynıydı.

Çocuklar en kötü yanlarını gördüklerinde anne-babaların görevi onların en iyi yanlarını bulup açığa çıkarmaktır. Bu yalnızca küçük yaştaki çocuklar için değil, yetişkin çocuklarınız için de geçerlidir.

Çocuğunuzun yaşamında bir şeyler ters gidiyorsa, ebeveyn olarak en iyi öğretmen ve en iyi arkadaş olma fırsatı doğmuş demektir, bunu iyi değerlendirin.

Dördüncü Konu

Zengin Olmak İstiyorsan, Ev Ödevini Yapman Gerek



Hem benim annemle babam hem de Mike'ın annesiyle babası ev ödevlerimizi yapmamızı hatırlatırlardı hep. Bu konuda da farklılık vardı elbette, farklı ödevleri yapmamızı öğütlerlerdi.

Annem sorardı: "Ev ödevini yaptın mı?"

"Oyun bitsin yapacağım," derdim.

"Yeteri kadar oynamadın mı? Şimdi oyunu bırakıyorsun ve kitaplarının başına geçiyorsun. Notların iyi olmazsa, üniversiteye gidemezsin, o zaman da iyi bir iş bulamazsın."

"Tamam tamam. Oyunu bırakıyorum, ama önce bir otel daha alayım."

"Annenin sözünü dinle ve o oyunu elinden bırak. Bu oyunu sevdiğini biliyorum ama şimdi ders zamanı."

Bunlar da babamın sözleriydi, sesi hiç de neşeli çıkmazdı. Bir daha söylemelerine fırsat vermemenin yararıma olacağını bilerek, oyunu hemen bırakır, toplamaya koyulurdum. Küçücük yeşil evleri, kırmızı otelleri, saatlerdir toplamak için uğraştığım gayrimenkul tapularını kaldırırken içim sızlardı. Oyun tahtasının yarısında egemenliği ele geçirmek üzereydim oysa. Öte yandan annemle babamın haklı olduklarını da bilirdim. Ertesi gün sınav vardı ve ben daha kitabın kapağını bile

açmamış olurdum.

Yaşantımın bir döneminde Monopoly oyununa kendimi enikonu kaptırmıştım. Sekiz yaşımdan, futbol oynamaya başladığım on dördüme kadar düzenli olarak oynardım. Benimle Monopoly oynayacak yaşıtlarım olsaydı daha da oynardım ya. Ne var ki lise öğrencileri kendilerine bu oyunu oynamayı yakıştırmazlar. Eskisi kadar sık oynamasam da Monopoly sevgimi hiç yitirmemiştim, yeteri kadar büyüyünce oyunu gerçek hayatta da oynayacaktım.

Zengin Babamdan Aldığım Taşları Döşedim

Özalgılaması güçlü ve sağlıklı olduktan sonra yerine gelmesi gereken en önemli şeylerden biri, servet yolundaki taşları döşeyecek olan ev ödevlerini yapmaktır.

Önceki kitaplarımda, dokuz yaşımdan üniversite yıllarıma kadar zengin babamın yanında çalışarak paranın anlamını nasıl öğrendiğimi anlatmıştım. Zengin baba emeğimin karşılığında, hem bana hem de oğluna bir işyerini çekip çevirmenin inceliklerini ve yatırımcı olmanın gerektirdiği becerileri öğretmeye saatlerini ayırırdı. Cumartesileri arkadaşlarımla sörf yapmaya ya da başka bir sporla ilgilenmeye can atsam da, zengin babamın bürosunda ileride Hawaii'nin en varlıklı insanı olacak olan kişiden ders alırken bulurdum kendimi.

O cumartesi derslerinden birinde zengin babam Mike'la bana şu soruyu yöneltmişti: "Benim için çalışanlardan hep daha zengin olmamın nedenini biliyor musunuz?"

İki çocuk çıt çıkarmadan bir süre oturduk, uygun yanıtları gözden geçiriyorduk zihnimizden. Önce saçma sapan bir soru gibi gelmişti, fakat zengin babayı tanıdığımız için bu sorudan çıkacak önemli bir sonuç olduğunu da biliyorduk. Sonunda bana en doğru gelen yanıtı söylemeyi göze alarak

"Çünkü onlardan daha çok para kazanıyorsunuz," deyiverdim.

Mike da "Aynen öyle," diyerek beni destekledi. "Ne de olsa şirket senin, kendi ücretine de onlara vereceğin ücrete de sen karar veriyorsun."

Zengin baba sandalyesine iyice yaslanırken gülümsedi. "Güzel, herkesin kaç para alacağına benim karar verdiğim doğru. Ama şu da var, benim aldığım ücret yanımda çalışanların çoğunun aldığından az."

Mike da ben de şaşkın bakışlarla zengin babayı süzüyorduk. Mike atıldı: "Madem işyeri senin, nasıl olur da öbür çalışanlar senden daha çok para alırlar?"

"İşte, bunun birçok nedeni var," diye karşılık verdi zengin baba. "Anlatmamı ister misiniz?"

"Elbette," dedi Mike.

"Bir iş kurarken, nakit darlığı çekilir, en son para alacak kişi de patrondur."

Mike şaşırmıştı: "Öncelikle çalışanlar mı parasını alır demek istiyorsun?"

Zengin baba başıyla doğruladı. "Öyle. Yalnızca önce maaş almakla kalmazlar, aynı zamanda benden daha çok para alırlar."

"Peki ama niye?" diye bu kez ben sordum. "Hem işyerinin sahibi olup hem de en son ve en az ücret almak niye?"

"Çünkü bir işyeri sahibinin başarılı bir iş kurmak için başlangıçta böyle davranması gerekir."

"Bana göre anlamsız," dedim. "Nedenini açıklar mısınız?"

"Çünkü işçiler para için çalışırlar, bense gelir getiren bir mülk kurmak için çalışırım," dedi zengin baba.

"Buna göre siz işinizi büyüttükçe, maaşınız da artacak mı?"

"Artabilir de, artmayabilir de. Böyle dememin nedeni sizin para ve aktif varlık arasındaki farkı öğrenmek istemeniz,"

diye açıklamasını sürdürdü zengin baba. "İleride kendi maaşımı artırabilirim de artırmayabilirim de, ben maaş için çalışmıyorum. Çok çalışmamın nedeni, değeri artan aktif bir varlık inşa etmek. Gün gelir işyerini milyonlarca dolara satabilirim ya da işletmenin başına bir genel müdür getirerek işleri onun yönetimine bırakırken, ben başka bir işyeri kurmak üzere kolları sıvayabilirim."

"Demek ki, iş kurmak aktif varlık inşa etmekle aynı anlama geliyor. Üstelik bu aktif varlık paradan daha önemli," diye ekledim, parayla aktif varlık arasındaki ayrımı anlamak için elimden geleni yapıyordum.

"Doğru," diye onayladı zengin baba. "Daha az ücret almamın bir diğer nedeni, benim başka gelir kaynaklarımın da olması."

"Başka aktifleriniz olduğunu mu söylemek istiyorsunuz?"

Gene başını sallayarak doğrulamıştı zengin baba. "Size o soruyu sormamın amacı da buydu zaten. Kimin maaşının daha yüksek olduğuna bakılmaksızın, her zaman çalışanlarımdan daha zengin olmamın nedenini sormamın nedeni de. Size çok önemli bir ders vermeye çalışıyorum."

"Peki bu ders ne?" Mike'ın soran.

"Ders şu: Bir işyerinde zengin olunmaz. Evde zengin olunur," dedi zengin baba, dediklerini hafife almamamız gerektiğini vurgularcasına sözcüklerin üstüne basarak konuşuyordu.

"Anlamıyorum," dedim. "'Evde zengin olunur' ne demek şimdi?"

"Peki, işyerinde para *kazanılır*. Ama evine gider, paranla ne *yapacağına* orada karar verirsin. Para kazandıktan sonra paranla ne yaptığın seni zengin ya da yoksul kılar."

Mike bunu "ev ödevi"ne benzetti.

"Tıpatıp aynısı," diye onayladı babası. "Ben de aynısını söylüyorum. Zengin olmak benim ev ödevim"

Meydan okurcasına, "Benim babam eve hep iş getirir. Ama biz zengin değiliz," dememek elimde değildi.

"İyi de senin baban eve iş getiriyor, ama ev ödevini yapmıyor. Annenin yaptığı ev işleri gibi, benim dediğim ev ödevinin anlamı bu değil."

"Ya da bahçe işleri?" diye ekledim.

Zengin babam yine başıyla doğruladı. "Evet, bahçe işiyle eve getirdiğin okul ödevi birbirinden farklı, babanın işyerinden eve getirdiği işler de öyle. Benim sözünü ettiğim ev ödevi böyle değil." Bunun arkasından zengin babamın dediklerini ömür boyu unutmayacaktım. "Zenginlerle yoksullar ve orta sınıf arasındaki başlıca fark boş zamanlarını nasıl geçirdikleridir."

"Boş zamanlarını mı?" diye tekrarlarken aslında soru soruyordum. "Boş zamanla ne demek istiyorsunuz?"

Zengin babam bir bana, bir kendi oğluna bakarak gülümsedi. "Lokantacılık işinin nasıl başladığını sanıyorsunuz? Havadan gelmedi ya bu iş bize?"

Mike, "Gelmedi," diye açıklamaya koyuldu. "Annemle sen mutfak masasında buldunuz bu fikri. Zaten bütün işlerin mutfak masasında şekillenir."

"Doğru söylüyorsun Mike. Yıllar önce açtığımız şu küçük mağazayı hatırlıyor musun?"

"Elbette hatırlıyorum," diye başını salladı Mike. "O günlerde ailecek sıkıntı çekiyorduk. Çok az paramız vardı."

"Şimdi kaç mağazamız var?"

"Beş."

"Kaç lokantamız?"

"Yedi."

Onlara kulak verirken birkaç ince ayrımı daha anlamıştım. "Lokantadan az para kazanmanızın nedeni, öteki işyerlerinizden de geliriniz olması," diye ifade etmeyi denedim.

"Yanıtın bir bölümü bu. Öbür bölümünü de Monopoly oyun tahtasında bulacaksınız. Monopoly oyununu anlamak, görüp göreceğin en güzel ev ödevidir."

Sırıtarak "Monopoly mi?" diye sorduğumu hatırlıyorum. Annemin, şu Monopoly oyununu bırak da kalk, ev ödevlerini yap, diye başımın etini yediği bugün hâlâ kulaklarımda. "Benim ev ödevim Monopoly de ne demek oluyor?"

"Bak göstereyim," diyerek dünyanın en ünlü oyununu çıkardı zengin baba. "GİT yazan yerin çevresinde bir tur atarsan ne olur?" diye sordu.

"200 doların olur," dedim.

"Demek ki GİT yönünde her attığın tur maaşını almaya benzer. Doğru mu?"

"Galiba öyle," diye yanıtladı Mike.

"Oyunu kazanmak için ne yapmalıyız peki?"

"Arsa satın almalıyız," dedim.

"Güzel. Demek ki ev ödevin arsa satın almak. Seni zengin kılacak olan bu. Maaşın değil."

Mike'la kafa kafaya verip sesimizi çıkarmadan bir süre öylece oturduk. Derken zengin babaya soracak bir soru geldi aklıma: "Dolgun maaş bile insanı zengin yapmaz mı demek istiyorsunuz?"

"Yapmaz," yanıtını aldım. "Maaş insanı zengin yapmaz. Maaşınla ne yaptığına bağlıdır zengin, yoksul ya da orta sınıftan olup olmaman."

"Aklım almıyor," dedim. "Babam, daha yüksek maaş alsaydı, zengin olacağımızı söyler hep."

"Çoğu kimse böyle sanır. Oysa gerçekte kişi ne kadar çok kazanırsa, o kadar borç altına girer. Dolayısıyla daha çok çalışmak zorunda kalır."

"O neden?"

"Evde geçen zamanlarını değerlendirme biçimleri yüzünden. Boş zamanlarında yaptıkları yüzünden. Pek çok kimse

parayı kazandıktan sonra onu nasıl harcayacağıyla ilgili kötü planlar kurar ya da kötü yöntemler uygular."

Mike, "Peki, insan servet edinecek iyi yöntemi nerede bulur?" diye sordu.

"Bakın, servete varacak en iyi yollardan biri hemen şuracıkta, şu Monopoly tahtasında," diye işaret etti zengin baba.

"Hangi yöntem?"

Zengin baba soruma soruyla karşılık verdi: "Oyunu kazanmak için ne yaparsın?"

Yanıt Mike'tan geldi: "Birkaç arsa alırsın, sonra da onlara ev inşa etmeye başlarsın."

"Kaç ev?" diye sordu zengin baba.

Bu kez ben verdim cevabı. "Dört," dedim, "dört yeşil ev."

"Güzel. Dört evi aldıktan sonra ne yaparsın?"

"O dört yeşil evi verir, yerine bir kırmızı otel alırsın."

"Alın size servet edinme yolunda uygulanacak yöntemlerden biri," diye açıkladı zengin baba. "Hemen şurada, Monopoly tahtasında servete giden yolda dünyanın en iyi yöntemlerinden biri bulunuyor. Pek çok kişi o yöntemi uygulayarak düşlerinin ötesinde bir servete ulaşmıştır."

Olmayacak bir şey duymuşum gibi, "Dalga geçiyorsunuz herhalde," deyiverdim. "Bu kadar da basit olamaz."

"Bu kadar basit," dedi zengin baba. "Yıllardır işimden kazandığım parayı alıp gayrimenkule yatırdım. Sonra da gayrimenkulden elde ettiğim gelire gözüm gibi bakıp işlerime yatırdım. İşlerimden kazandığım para arttıkça gayrimenkula yaptığım yatırım da büyür. Çoğu kimse için büyük servete ulaşmanın yöntemi böyle basit işte."

"Madem o kadar basit neden daha çok kişi bu yöntemi izlemiyor?"

Zengin baba, "Çünkü onlar ev ödevlerini yapmıyorlar," diye yanıtladı Mike'ı.

Bu kez soru sorma sırası bendeydi: "Servet edinmenin tek yöntemi bu mu?"

Yanıt, "Değil," oldu. "Ama yüzyıllardır nice zenginin işine yarayan çok mantıklı bir yöntem. Eski krallara, kraliçelere yaradığı gibi bugün de geçerli. Tek fark, bugün gayrimenkul sahibi olmak için asil olmak gerekmiyor."

"Öyleyse senin yaptığın gerçek yaşamda Monopoly oynamak mı oluyor?"

Mike'ın saptamasını kafa sallayarak doğruladıktan sonra zengin baba anlatmaya koyuldu: "Uzun yıllar önce küçük bir çocukken Monopoly oynardım, büyük bir servet edinmek için bir plan geliştirmiştim, işyerleri kuracak, sonra işyerlerimden gelecek parayla gayrimenkul satın alacaktım. İşte benim izlediğim yol bu. Çok az param varken de aynısını yapar, eve gider gayrimenkule bakardım."

"İlle de gayrimenkul mü olmalı?"

"Hayır. Ama büyüyüp şirketlerin, vergi yasalarının gücünü anladığın zaman, en iyi yatırımlardan birinin neden gayrimenkul olduğunu anlarsın."

"Başka neye yatırım yapılabilir?"

Mike'ın bu sorusunun yanıtı, "Hisse senedi ve bonolar," oldu. "Pek çok kimse bunlara yatırır parasını."

Merak etmiştim: "Sizin de hisse senetleriniz var mı?"

"Tabii var. Ama gayrimenkulüm daha çok."

"Neden?"

"Çünkü banka bana gayrimenkul almam için kredi verir, ama konu hisse senedi almak olduğunda duraksar. Gayrimenkul alarak paramın değeri daha da artar, üstelik vergi yasaları da gayrimenkulden yana. Fakat çocuklar, konumuzdan uzaklaşıyoruz."

"Konumuz ne?"

"Konumuz, işbaşında değil evde zengin olmamız. İkinizin de bunu iyi anlamanızı istiyorum. Gayrimenkul mü, yok-

sa hisse senedi ya da bono mu alırsınız, işyeri mi kurarsınız, bu beni ilgilendirmiyor. Benim için önemli olan çoğu kimsenin işbaşında zengin olmadığını kafanıza sokmanız. Ancak evde ev ödevinizi yaparken zengin olabilirsiniz."

"Ben dersimi öğrendim," diye atıldım. "Lokantada işiniz bitince buradan nereye gideceksiniz?"

Zengin baba, "İyi ki sordun," dedi. "Haydi. Hep birlikte arabaya binip şöyle bir dolaşalım. İşim bittikten sonra nereye gittiğimi göstereyim size."

Birkaç dakika sonra geniş bir arsaya gelmiştik, sıra sıra evler vardı. "Burası yirmi dönümlük değerli bir gayrimenkul," diyerek parmağıyla arsanın sınırlarını işaret etti.

"Değerli bir gayrimenkul mü?" diye burun kıvırdım. Yaşım daha on iki olabilirdi ama düşük gelirlilerin oturduğu bir mahalleyi şıp diye tanırdım. "Burası berbat bir yer."

"Bak, şöyle açıklayayım. Buradaki evleri Monopoly tahtasındaki yeşil evler diye düşün. Görebiliyor musunuz?"

Mike'la aynı anda emme basma tulumba gibi kafa salladık, hayal gücümüzü elimizden geldiğince zorluyorduk. Gözümüzün önündeki evler Monopoly tahtasındaki şirin, yeşil evlere hiç benzemiyordu. "Ya kırmızı otel, o nerede?" diye aynı anda sormuştuk.

"Yolda," dedi zengin baba. "Geliyor. Ama kırmızı bir otel olmayacak bu. Birkaç yıl sonra bu küçük kasaba şu yöne doğru büyüyecek. Şehir yönetimi yeni havaalanının arsanın bu tarafına yapılmasına karar verdi."

"Öyleyse bu evlerle arsa, kasabayla havaalanı arasında mı kalacak?" diye sordum.

"Dediğin gibi," dedi zengin baba. "Uygun zaman gelince de burada bulunan kiralık evlerin her birini yıkıp burayı sanayi alanına çevireceğim. Böylece bu kasabadaki en değerli arsalardan birinin denetimi bende olacak."

"Sonra ne yapacaksın?" diye sordu Mike.

"Aynı yöntemi uygulayacağım. Daha çok yeşil ev alıp zamanı gelince yerlerine ya kırmızı otel koyacağım ya da sanayi alanı, belki apartman blokları ya da o gün şehirde talep edilen her neyse. Öyle akıllı bir adam değilim, ama güzel bir planı yoluna koymayı bilirim. Çok çalışır, ev ödevimi yaparım."

Mike'la ben on iki yaşındayken, zengin babam Hawaii'nin en zengin adamlarından biri olma yolunda atılımlar yapmaya başlamıştı. Bu sanayi alanını satın almakla kalmamış, aynı yöntemi izleyerek kumsala bakan bir arsa da almıştı. Otuz dört yaşında sıradan bir işadamıyken, güçlü, çok zengin bir işadamı olma yolunda ilerliyordu.

Zengin Baba Yoksul Baba adlı kitabımda zengin babanın bir numaralı dersi, zenginlerin para için çalışmadıklarıydı. Onun yerine zenginler paralarını kendi adlarına çalıştırmaya odaklanırlardı. Aynı kitapta McDonald's zincirlerinin kurucusu Ray Kroc'un "Ben hamburgerci değilim. Benim işim emlakçılık," dediğini de yazmıştım. Küçükken her Monopoly oynayışımda oyun tahtasında öğrendiklerimi zengin babamın ve pek çok zenginin gerçek hayatta yaptıklarıyla karşılaştırırdım. Onlar servetlerini, zengin babamın deyimiyle "ev ödevleri" sayesinde kazanmışlardı. Servetin işbaşında değil evde kazanıldığı fikri benim zengin babamdan aldığım en önemli dersti bana göre. Kendi babamsa eve bol iş getirir ama çok az ev ödevi yapardı.

1973 yılında Vietnam'dan dönüşümde, hemen gidip televizyonda reklamını gördüğüm emlakçılık kurslarından birine yazıldım. Kurs ücreti 385 dolardı. O bir tek kurs karımı ve beni milyoner yaptı, gayrimenkulden kazandığımız gelirle kursta öğretilen yöntemi kullanarak özgürlüğümüzü satın aldık.

Gayrimenkul yatırımlarımızdan gelen pasif gayrimenkul gelirimiz sayesinde karımla benim artık çalışmamız gerekmiyor. Böylece o kursa ödediğim 385 dolar, bana paradan çok

daha önemli değer olarak fazlasıyla döndü. O kursta sahip olduğum bilgi, hem karıma hem bana iş güvencesinden çok daha önemli bir şey kazandırdı. Bir yandan maddi güvencemizi sağlarken öbür yandan maddi özgürlüğümüzü kazandık. İşte çok çalıştık ama ev ödevimizi de aksatmadık.

Zengin babamın Monopoly oynarken Mike'la bana dediği gibi, "İşbaşında zengin olunmaz, evde zengin olunur."

Motley Sersemleri Hiç de Sersem Değiller

Kanımca, yatırım yapmakla ilgili yazılmış en iyi kitaplardan biri kendilerine Motley Sersemleri diyen iki kardeşin yazdığı kitaptır. *Motley Sersemleri Yatırım Kılavuzu* yıllar boyu çok satan kitaplar listesinde kalmıştır.

Geçenlerde web sitelerinde yayımladıkları bir makalede, öğretme aracı olarak oyunların yararından söz etmişler:

[...] Eğlendirmeleri ve sosyal ilişki kurmayı teşvik etmelerinin yanı sıra iyi oyunlar kişinin zekâsını geliştirir. Yararlı oyunlar sizi düşünmeye, plan yapmaya, risk almaya, bazen de tahminde bulunmaya ya da kestirmeye zorlar... Fakat mutlaka –işin püf noktası da bu– sonuç, alın yazınız bu fikirlere ve hareketlere bağlıdır. Hamle yapmayı ve kazanmayı ya da yenilmeyi ve ders almayı oyun oynayarak öğreniriz. Oyunlar, en sersem anafikir olan kişisel sorumluluğu pek güzel öğretir ve gösterir.

Oyunlarda Tek Zekâ Türü Yeterli Gelmez

Okul sistemi öncelikle sözel-dilsel zekâya odaklanır. Daha önceki sayfalarda eğer bir çocuk bu türden, IQ ölçümlerinde

temel alınan geleneksel zekâya sahip değilse nasıl sıkıntılarla karşılaşabileceğini tartışmıştım. Okulda okuma, yazma, dinleme ve kendi kendime test soruları çözme konularında başarılı değildim. Sınıfta oturmak bile bana işkenceydi. Bugün bile kendini belli eden hiperaktif kişiliğim nedeniyle fiziksel, içsel, sosyal, uzamsal ve matematikle ilgili yeteneklerimi devreye sokmadan öğrenmem mümkün değildi. Başka türlü söylemek gerekirse, benim öğrenmem için tek bir yetenek yeterli gelmiyor. Uygulayarak, konuşarak, ekip çalışması yaparak, işbirliğine girerek, rekabet ederek ve eğlenerek iyi öğrenebiliyorum ancak. Okuyup yazarım elbet, ama bu benim için bilgi edinip özümsemek için en sıkıcı yol. Okulun sıkıcı gelmesinin nedeni de, çocukken olduğu kadar bugünkü yaşımda da oyunları sevmemin nedeni de aynı. Bir oyunu öğrenip kazanmak, birden çok yetenek gerektirir. Oyunlar, sınıfın önünde dikilip ders ezberleten bir öğretmenden çok daha öğreticidir.

Okulda sınıfta oturmak beni bunaltırdı. Bugün de büroda oturmayı reddederim. Herkes, "Bir gün bir binanın köşesinde, iki tarafı da pencereli bir bürom olacak" şeklinde düşler kurar. Hiçbir zaman bir büroda oturmak istemedim. İşhanlarım oldu, ama kendime bir büro açmadım. Eğer toplantı yapmam gerekirse, o zaman şirketteki toplantı odasını kullanır ya da bir lokantaya giderim. Dört duvar arasına kapanmaktan çocukken de nefret ederdim, bugün de ediyorum. Kalkmadan bir yerde oturmak için oyun oynamam gerek. Bugün işe gider ve oyun oynamaya devam ederim – bir farkla, oynadığım Monopoly oyununda oyun parası geçmiyor artık, gerçek para dönüyor.

Gerçek babam oyun oynamayı ve sporu bu kadar çok sevdiğimi görünce dinleyerek değil de oynayarak öğrendiğimi anlamıştı. Üniversitede başarılı olamayacağımın farkındaydı. Yerinde duramayan bir öğrenci olduğumu anlayınca, ders dinlemekten çok uygulamalara dayalı bir okula gitmeye teşvik

etmişti beni. Amerika Birleşik Devletleri Deniz Akademisi'ne ve Ticari Deniz Akademisi'ne başvurmam bu sayede oldu, ikisine de kabul edildim. Gemilerde denizlere açılabileceğim ve dünyayı görmemi sağlayacak okullardı ikisi de. Gemi subayı olmanın püf noktalarını gemide gördüm. Mezun olduktan sonra Deniz Piyade Gücü'ne katıldım, orada da uçak ve helikopter uçurmayı öğrendim ve çok sevdim. Gemiyle uçak kullanmasını yerinde öğrenmekten çok mutlu olmuştum.

Sınıfta gördüğümüz derslere de dayanabiliyordum, ne de olsa o dersler beni denizde ve gökyüzünde yol almaya hazırlıyordu. Sınıftan çıkmadım çünkü öğrenmek istiyordum, öğrenmeye can attığım için daha çok çalışıyor, sıkılmıyordum, kendimi akıllı biri olarak görüyor ve daha iyi notlar alıyordum. Daha iyi notlar demek yeni dünyalara açılmak, Tahiti, Japonya, Alaska, Avustralya, Yeni Zelanda, Avrupa, Güney Amerika, Afrika ve elbette Vietnam'a gitmek demekti.

Babam değişik öğrenme yollarını bana anlatmış olmasaydı okulu bırakabilirdim. Alışıldık öğrenim sistemine uygun olarak ders veren bir okula gider, sıkıntıdan patlar, dersleri asıp sağda solda dolaşırdım. Dört duvar arasına kapatılmaktan nefret ediyordum, can sıkıntısına, oturup ders dinlemeye hiç gelemezdim, üstelik görmediğim, dokunamadığım, hissedemediğim konuları öğrenmek hiç de ilgimi çekmiyordu. Babam üstün bir sözel-dilsel zekâya sahipti, ama çocuklarının ona benzemediğini görecek kadar da akıllıydı. Kendisi eğitimin başındaki kişi olsa da bizim okulda başarısız olmamızı eleştirmesinin asıl nedeni, dört çocuğunun da farklı yöntemlerle öğrenebilmesinden kaynaklanıyordu. İyi notlar almadığımız için bize kızmak yerine, kendimize en iyi uyan öğrenme yolunu arayıp bulalım diye bizi desteklerdi.

Ders çalışmamın sonunda bir ödül, bir sonuç beklediğimin de farkındaydı babam. Dik başlı ve başkaldıran biri olarak "Okula git" öğütlerine öyle kolay pabuç bırakmayacağımı

biliyordu. Geçerli bir nedenim olmalıydı. "Okula git, iyi notlar al, böylece iyi bir işin olur, ofisinde otursun," masalının da bana okulu sevdirmeye yaramayacağını anlamıştı. Sevdiğim konuyu okumam gerektiğini, bana en iyi uyan öğrenme yöntemleriyle öğrenmem gerektiğini ve sonunda da ilgimi çeken bir ödül edinmem gerektiğini görüyordu. Kendimle ilgili bu gerçeği anlamama yardım etti. Zengin babamla saatlerce Monopoly oynamam kendi babamın hiç hoşuna gitmese de, bu oyunu sonunda ulaşabileceğim ödüller uğruna oynadığımı anlayacak kadar zekiydi. Geleceğimi görebildiğimi de anlamıştı. İşte bu nedenle bana, "Okula git, dünyayı gör," öğüdünü vermişti. "Dünyanın her yerinde Monopoly oynayabilirsin. Dünyayı görmeni sağlayacak parayı ben karşılayamam, ama sen, dünyayı gezip görme olanakları sunan bir okula girersen, öğrenimini zevkli kılarsın."

Bu fikrin beynime kazındığının farkında değildi babam. Ona göre Monopoly oynamak için dünyayı gezmek saçma sapan bir fikirdi. Buna rağmen, dünyayı gezme fikrinin ders çalışmamı sağladığını görünce, desteğini benden esirgemedi. İlgimi çeken bir şey bulmuştu. Hatta Monopoly oynama fikrine bakışı bile değişmişti, yine de dünyanın dört bir yanında gayrimenkul yatırımı yapmanın anlamını kavrayamıyordu, çünkü babamın gerçeği değildi bu; öte yandan, benim gerçeğim olmaya başladığını gözden kaçırmamıştı. Monopoly oyunum zaten vardı; bu nedenle, babam dünyayı gezip görmekle ilgili kitaplar getirmeye başladı.

Dolayısıyla, okul öğretmeni babam bile Monopoly oynamama aldırmıyordu artık. Yalnızca eğlenmekle kalmayıp aynı zamanda ilgi duyduğumu kavramıştı. Okumak istediğim konuları oyunla bağdaştırabiliyordu. Okumak için gerek duyduğum ödülün ne olduğunu bulmuştu, o ödül dünyayı gezmek ve gerçek hayatta Monopoly oynamaktı. Çocuksu ve olgunlaşmamış bir gerçeklikti babama göre, fakat beni heyecanlan-

dıran bir gerçeklikti. Monopoly oynarken, oyunun sonunda kendi geleceğimi görebildiğimi anlamıştı her nasılsa. Kendi göremiyordu ama benim gördüğümü biliyordu. İşte bu gördüğüm ya da görmeye başladığım şeyi, beni okulda kalmaya ve çok çalışmaya teşvik etmek üzere kullandı. Bugün dünyayı geziyor, gerçek parayla Monopoly oynuyorum. Okuma ve yazma becerilerim güçlü olmasa da okuyor, yazıyordum, çünkü öğretmen babam beni okumaya zorlamak yerine ilgimi çekecek konularda yazılmış kitaplar, dergiler bulmakta ustaydı.

Kazanç Yolu

Monopoly yardımıyla öğrendiğim en önemli derslerden biri, kendi kazanç yolumu bulmaktı. Tek yapmam gerekenin dört yeşil ev alıp yerlerine kırmızı bir otel koymak olduğunu biliyordum. Bunu nasıl yapacağımın ayrıntılarını bilmesem de yapabilirdim, en azından o dönemde kendimi buna yeterli görüyordum. Kısacası, dokuz ve on beş yaşlarım arasında arkadaşım Atom Karınca Andy gibi akademik bir dâhi değildim. Monopoly tahtasında kendi yolumu bulup onu izlediğimde, sonra da gidip zengin babamın yeşil evlerini görüp dokununca ve hissedince, bana uyan kendi kazanç yolumu da çizmiş oldum. Yoksul babamın, dersine çok çalış, kendine iş güvencesi edinmek için çaba göster ve bütün gününü bir ofiste geçir yönteminin bana uymadığını anlamıştım. Bu iyi bir haberdi. Ama dedim ya, paranın iki yüzü var. Kötü haberse, on beşime bastığımda, "Eğer derslerine çalışmaz, iyi notlar almazsan ve kendine iyi bir iş bulamazsan, başarılı olamazsın," yollu tehditlerin beni sevmediğim konuları öğrenmeye ikna etmeye yetmediğinin ortaya çıkmasıydı.

Bugün çocukların ortalama sınav notlarının sürekli düştüğünü görünce, çocukların yaşadıklarının benim başıma ge-

len sebepten ya da motivasyondan yoksun kalma olgusundan farkı olmadığını düşünüyorum. Çocuklar aptal değiller. Tam tersine çocuklar yetişkinlerden çok daha fazla şey biliyorlar. Eğitim sisteminin çocuklara ders öğretmekte zorlanmasının bir nedeni, çocukları sıkı ders çalışmaya, okulda kalmaya teşvik edecek heyecan verici bir gerekçe sunamamasıdır. Bence çocuklar birinci sınıfta Monopoly oynamaya başlarlarsa, arkasından da onlara "Mezun olduktan sonra kim milyoner olmak ister?" diye sorulursa, ders çalışmaya olan ilgileri artacaktır. Gerçekten milyoner olmak isteyen çocuklara benim faydalandığım müfredat uygulanabilir. O zaman çocuğun çalışma hevesi artabilir, ne de olsa sonunda elde edilecek ödül hem heyecan verici hem de ders çalışmaya değer.

Öyleyse iyi haber, Monopoly oynayarak kendi kazanç yolumu bulmamdı. Oyunun sonunda kendi geleceğimi görebiliyordum. Yapabileceğime inandıktan sonra artık milyoner olmaya karar vermiştim. Heyecanlıydım, amacıma ulaşmak için çalışmaya istekliydim. Ama zengin olmaktan öte, oyunun sonunda gelecekte madde güvenceye ve maddi bağımsızlığa kavuşabileceğimi görebilmem önemliydi. Kendime, sağlam bir iş ya da bana bakacak bir şirket ya da hükümet güvencesi yakıştıran biri değildim. On beş yaşında zengin olacağıma inanmıştım. Yalnızca inanmakla kalmıyor, bunu adım gibi biliyordum. Bunu bildikten sonra kendi gözümde yüceldim. İyi notlar almasam da, okula gitmesem de, iyi bir iş bulmasam da, zengin olacağım kesindi.

Ne var ki, giderek huzursuz oluyordum. Okulda kalmam ve üniversite diplomamı almam için beni destekleyen öğretmen babam ve zengin babam olmasaydı, okulu kaç kere bırakmıştım kim bilir. Bundan dolayı, yaşantımın zor günlerinde beni azarlamak yerine kılavuzum olan öğretmen babamın, zengin babamın ve birkaç öğretmenimin hakkını ödeyemem. Onların yardımıyla bir yolunu bulup okula devam edip iyi bir

öğrenci olabildim. Bu kişilerin hepsi beni eğitim sisteminin öngördüğü biçimde ders çalışmaya zorlamak yerine en iyi öğrendiğim yolla öğrenmemi desteklediler.

Öğretmen babam okuyup dinlemek yerine uygulayarak daha iyi öğrendiğimi kavramıştı. Dünyayı gezip görme düşlerime kulak verdi ve o düşleri Monopoly oyunuyla bağdaştırmayı bildi. Çünkü okulda kalmamı sağlamanın ve öğrenme becerilerime en uygun okulu bulmamı desteklemenin yollarını bulmuştu. Notlarımın düşük olması ya da daha seçkin bir öğrenim görebileceğim bir okula gitmeyeceğim artık onu kaygılandırmıyordu. Okulda kalayım, üniversite diploması alayım ve en önemlisi, öğrenme hevesim körelmesin yeterdi. Dolayısıyla babam ev ödevini yapmıştı.

Zengin babam Monopoly oyununu kullanarak bana bambaşka şeyler öğretiyordu. Zenginlerin kazanma yollarından birini ondan öğrendim. Okulda başarılı olmasam da, yüksek maaşlı bir iş bulamasam da, hayat oyununda galip gelebileceğimi öğreterek kendime biçtiğim değeri değiştirmişti. Bana öğrettiği, kendi bulduğu kazanç yolunu ben de yaşantıma uyarladım. Dolayısıyla zengin babam da ev ödevini yapmıştı. Onun hiç ağzından düşürmediği sözlerle: "İşbaşında zengin olunmuyordu. Ev ödevini yaparak zengin olabilirdin."

Zengin ve Akıllı Çocuklara Ders Vermek

2000'li yılların başlarında, önde gelen pazarlama şirketlerinden biri "Gelecek Kuşak" adını verdikleri yatırım konusunda kurs vermemi istedi. Gelecek kuşağın ne olduğunu sorduğumda "Anne-babaları pazarlama işinde başarılı olan çocuklar" yanıtını aldım. Bu "çocuklar" yatırımı neden öğrenmek zorundalar diye sorduğumda, bana, "Çünkü bu gençlerin çoğuna mil-

yonlarca, bazılarına milyarlarca dolarlık işyerleri miras kalacak. Onlara iş becerileri öğretiyoruz, şimdi sırada onlara yatırımcılık becerilerini öğretmeniz var," dediler. Bu yanıt yeterliydi, neden o gençlere konuşma yapmamı istediklerini anlamıştım.

Yaşları on beşle otuz beş arasında değişen yetmiş beş gençle birlikte bir kayak merkezinde iki gün geçirerek onlara yatırımcılığın önemini öğrettim. "Yatırım yapacak parayı nereden bulayım?" gibi sorularla karşılaşmamak hoşuma gitmişti. Zengin babamdan öğrendiğim üzere, "İki tür para sıkıntısı vardır: Biri yeterli paran olmaması, öteki de çok fazla paran olması." Karşımdaki gençlerin sorunu ikincisiydi elbette.

Kursun ikinci gününde, bu gençlerin ne kadar farklı olduklarını görmemek elimde değildi. Daha önce tanıştığım pek çok gençten farklıydılar. En küçükleri bile para, iş dünyası, yatırım konularında daha çok yetişkinler arasında geçebilecek kadar ayrıntılı sohbetlere girebiliyorlardı. Babaları olacak yaştaydım, oysa onların arasındayken kendimi yönetim kurulu toplantısına katılmış gibi hissediyordum. Derken hepsinin iş alanında birer yetişkin olduklarını fark ettim, çoğu kendine ait, benimkinden çok daha büyük nakit akışını ve yatırım araçlarını yönetmekteydi. Çocukların önünde rezil olmuştum, ancak ne kadar varlıklı olurlarsa olsunlar, başka gençlerde gözlediğimin tersine, hiçbirinin başkalarına tepeden bakma, küçümseme gibi davranışlar sergilediğini görmedim. Anne-babalarıyla birlikte onların işyerlerinde ve evlerinde büyüdüklerini anladım. Karşımdakiler yalnızca rahat yetişkinler olmakla kalmayıp aynı zamanda para ve iş dünyası konularında yetişkinlerle tartışmaktan çekinmeyen kimselerdi. Bazılarıyla daha önceden tanışmıştım, kimi henüz on dördündeydi, kırk bin kişinin doldurduğu salonda kürsüye çıkıp herkese dinletecek konuşmalar yapabilen gençlerdi. Bense kalabalığın önüne çıkıp konuşma yapmayı otuz yedi yaşımda başarabilmiştim, üstelik yaptığım sıkıcı mı sıkıcı bir konuşmaydı.

Kayak merkezinin bulunduğu dağdan havaalanına giderken en yakın arkadaşım Mike'la bana da benzer bir eğitim verildiğini düşünüyordum. Ayrıca Mike üniversite yıllarında benden daha çok çalışmak zorunda kalmıştı, ne de olsa işletme fakültesini bitirdikten sonra kazanacağı ödül milyonlarca dolarlık bir işin başına geçmekti. Ben de işini evinden yürüten, bu arada kendi oğluna ve bana gerçek yaşama uyarlanabilecek beceriler aşılamaya zaman ayıran bir babaya sahip olmuştum.

İşini –kendi kuracakları pazarlama işinden tutun patent/geniş kapsamlı dağıtımcılık hakkına sahip şirkete kadar pek çok şey olabilir– evden yürütmeyi düşünmekten söz ederken, dağda tanıştığım gençlerden söz ediyorum. Evden yürütülen iş ek gelir kaynağı olmanın, vergiden kaçma olanağı yaratmanın ötesinde yararlar sağlar, bu yararların bazısı ne nicelik ne nitelik olarak ölçülebilir. Çocuklu kimi kişiler için evden yürütülen iş, ev ödevini yapmak, çocuklarına da aynısını yapmayı öğretmektir. Zengin babamın dediği gibi: "İşbaşında zengin olunmaz. Evde zengin olunur." Hem bu zenginlik paranın ötesinde bir olgudur.

Tarih boyunca dünyanın en zengin kişileri işlerini evlerinde kurarak zengin olmuşlardır. Henry Ford işine garajında başlamıştı. Hewlett-Packard bir oto tamirhanesinde kurulmuştu. Michael Dell yatakhanede kurdu işini. Albay Sanders lokantasının üst tarafına ekspres yol yapılana kadar zenginlik nedir bilmezdi, ayrıca birkaç kez işini kapatmak zorunda kalmıştı. Öyleyse zengin babamın işbaşında zengin olunmaz savı pek çok zengin için de geçerlidir.

Size ek bir bilgi, *NAKİT AKIŞI 101* (CASHFLOW 101) adlı oyun bizim evde yemek masasının başında yaratılmıştır. Bu kitabın yazıldığı tarihe dek 2 milyon satan *Zengin Baba Yoksul Baba* adlı kitap; dağ evimizde yazılmıştır. www.richdad.com <http://www.richdad.com> adlı web sitesiyle

CASHFLOW (NAKİT AKIŞI) Teknolojileri Şirketi adlı, bütün dünyaya "zengin baba" eğitim ürünleri ve lisanslarını satan milyonlarca dolarlık iş, Sharon Lechter'ın evindeki konuk yatak odasında başlamıştır. Mutfak masamızda başlayan, sonra da Sharon'ın evine taşınan iş, artık koskoca bir işhanında, büroları başka şirketlere kiralıyor. Benim hâlâ kendime ait bir bürom yok, bugün bile dört duvar arasına tıkılmaktan nefret ediyorum. Hâlâ iki babamın yardımıyla öğrendiğim kazanç yolundan gidiyor, dünyayı gezip gerçek parayla Monopoly oynuyorum. Sizin anlayacağınız, hâlâ ev ödevimi yapmakla meşgulüm.

Beşinci Konu

Çocuğunuzun Kaç Kazanç Yolu Olmalı?



Geçmişe dönüp zengin babamla yoksul babamın yaşantılarını gözümün önüne getirdiğimde, birinin öbüründen daha başarılı olmasının nedenini onun daha çok *kazanç yolundan* gitmesine bağlıyorum.

Bir arkadaşım geçenlerde fikir danışmak için yanıma geldi. Adrian, şirketi 1990'ların başında küçülmeye karar verene dek, yıllarca büyük bir şirkette çalışmıştı. Cesur biri olan ve hep kendi işini kurmak isteyen Adrian, birikimlerini ve şirketten ayrılırken aldığı tazminatı bir seyahat acentesi satın almak üzere kullandı. Tam işler yoluna girmeye başlamışken havayolu şirketleri bilet satışlarından acentelere verdikleri komisyon oranlarını düşürdüler. Bir biletten 800 dolarlık komisyon alırken ansızın bu rakam 100 dolara, hatta 50 dolara inivermişti. Şimdi acenteyi kapatmakla karşı karşıya kaldı, üstelik birikimleri tükendi ve artık eski şirketinden alacağı tazminatı kalmadı. Satılığa çıkardığı acentenin fiyatıysa havayolu şirketlerinin komisyon oranlarını düşürmesiyle birlikte düşmüştü.

Adrian'ın sıkıntı çekmesinin bir nedeni, onu ömür boyu çekip çevirecek yeterli kazanç yolu olmaması. Aynı nedenden ötürü sıkıntı çeken yalnız o değil. Okulda çok başarılı olup da okuldan ayrılırken kendilerine yaşam boyu başarılı olmayı sağ-

layacak kazanç yolu hazırlamayan niceleri var. Aşağıda, çocuklarını hayat oyunundaki kazanma yollarını ustalıkla yürümeye hazırlamak üzere anne-babalara yazılmış öneriler bulacaksınız.

Bir Çocuğun En Az Üç Kazanç Yolu Olmalı

Hayatta profesyonel ve maddi başarıya nasıl ulaşılacağını öğrenmek için, bir çocuk üç temel kazanç yoluna gerek duyar:

Öğrenmede kazanç yolu;
Profesyonel kazanç yolu;
Maddi kazanç yolu.

Çocuğunuza Öğrenmede Kazanç Yolu Bulmak

Arkadaşım Adrian, çabuk öğrenen bir kız olduğundan ve okulu sevdiğinden okulda başarılı olmuştu. Adrian için okuma, yazma ve aritmetik kolaydı. Adrian üniversite yıllarını su gibi geçerek edebiyat fakültesi diploması aldı. İyi notlar aldığı için okulu sevmiş, olumlu izlenimlerle bitirmişti. Madem okul deneyimi olumluydu, ben de ona seyahat acentesini kapatıp yeni bir kazanç yolu öğrenmek üzere yeniden okula gitmesini salık verdim. Şimdi okula gidiyor ve elli üç yaşında aldığı notlar hukuk fakültesine başvurmasına yetiyor.

Farklı kişiler öğrenmede farklı kazanç yolları izlemelidirler diyen babamın vurguladığı noktayı gösteren bir örnektir Adrian. Onun kazanç yolu onun için geçerli ama benim için değil. Ben okulu sevmedim, öğrenci olarak yeniden o öğrenim çarkına girmek isteyeceğimden kuşkuluyum.

Öğrenmede Kazanç Yolu Geliştirmek

Doğumdan aşağı yukarı on beş yaşına kadar geçen dönem çok önemlidir, çocukların öğrenmede kendi kazanç yollarını geliştirdikleri yılları kapsar. Çocuk okulda mutluysa, kolay öğreniyorsa ve iyi notlar alıyorsa, öğrenmede elverişli bir kazanç yolu belirlemiş demektir. Ne var ki, çocuğun sözel-dilsel zekâsı yüksek olmadığından ya da başka nedenlerden öğrenme sorunu yaşıyorsa, okul yılları ona işkence gibi gelecektir. Eğer çocuklar erken yaşlarda okulda sıkıntı çekerlerse ya da öteki çocuklar kadar akıllı olmadıkları hissine kapılırlarsa, özsaygıları azalabilir, genel olarak okula bakışları olumsuz etkilenebilir. "Aptal" olmayı öğrenebilir, öğrenim sisteminde kendine yer olmadığını düşünebilir. Sözde özürleri ifade etmek için onlara türlü yaftalar yapıştırılır, arzu edilen "doğuştan yetenekli" ya da "dâhi" gibi nitelemeler yerine "aptal", "ağır" gibi adlar takılır. Bu yaşa gelmiş biri olarak bana "aptal" denilmesinden ya da küçük görülmekten nefret ederim. Peki ya on iki yaşında, hatta ondan daha küçük bir çocuğun neler düşüneceğini gelin siz tahmin edin. Bunun ruhsal, duygusal ve fiziksel sonuçlarının bedelini siz kestirin.

Akademik değerlendirme sistemi de çocukların bilimsel açıdan kendilerini yetersiz görmelerine neden olan bir başka gerçek. Eğrisel hesaplama yönteminde on çocuktan ikisi eğrinin tepesinde, ikisi dibinde, altısı da ortasında yer alacaktır. Genel yetenek testlerinde, potansiyel vaat edenler arasında en üstteki yüzde ikinin arasına girerken, sınav notlarıma bakıldığındaysa en alttaki yüzde ikiye yakın dururdum. Öğrencilerin bilgisini ölçmekte kullanılan bu yöntem yüzünden öğretmen babam, "Bu okul sistemine *öğrenim* sisteminden çok *eleme* sistemi denir," derdi. Ebeveyn olarak onun görevi, ruhsal ve duygusal açıdan kendimi güvende hissetmemi sağlamak, aynı zamanda da sistemden elenmemi önlemekti.

Dokuz Yaşın Önemi

Seçkin ve aykırı eğitimci Rudolf Steiner'ın eğitim felsefesini uyarladığı Waldorf okullarının bugün dünyadaki en hızlı büyüyen okul sistemlerinden biri olduğu bildirilmektedir. Steiner, gerek yazılarında gerekse konuşmalarında "dokuz yaş değişimi" adını verdiği bir anlayıştan söz ederdi hep. Onun bulgularına göre, çocuklar dokuz yaşlarında anne-babalarının kimliğinden sıyrılıp kendi kimlik arayışlarına girmektedirler. Steiner, bu dönemde çocuğun çoğu zaman tek başına mücadele ettiğini, adeta kendini soyutladığını keşfetmiştir. Artık aile olarak "biz" değil "ben" vardır onun için. Bu dönemi atlatmada kullanışlı beceriler edinmelidir. Bundan dolayı Waldorf sisteminde o yaştaki çocuklara bahçe ekip biçmek, barınak yapmak, ekmek yapmak türünden işler öğretilir. Amaç bu işleri meslek olarak öğrenmeleri değil, özgüvenlerini kazanmalarıdır. Çocukların kendi kimlik arayışlarına girdikleri dönemi tek başlarına atlatabileceklerini bilmeleri *gerek*. Eğer bu dönemde kendilerine güvenleri gelişmezse, sonuçlar onların gelecekte izleyecekleri yolu ve hayatta seçim yapmalarını olumsuz anlamda etkileyebilir. Belli ki, her bir çocuğun bu kimlik bunalımına tepkisi farklı olur, işte bu yüzden ebeveynin dikkati, gözlemi ve duyarlılığı can alıcı değer taşımaktadır. Otuz öğrencinin bulunduğu sınıfa giren öğretmen, her bir çocuğun farklı seçimlerini ve o yaştaki gereksinimlerini elbette göremeyecektir.

Akıllı babam, Rudolf Steiner'in araştırmalarından habersizdi, ancak çocuk yaşamındaki bu gelişim evresinin farkındaydı. Okulda başarılı olmadığımı anlayınca, ayrıca Atom Karınca Andy'nin arkadaşı olarak, Andy'nin bir dâhi, benimse öyle olmadığım söylendiğinde nasıl etkilendiğimi görünce,

beni daha yakından gözlemeye ve bana kılavuzluk etmeye başlamıştı. Beni daha çok spor yapmaya teşvik etmesi de bu yüzdendi. Andy'nin okuyarak, benimse uygulayarak öğrendiğimi biliyordu. Bana göstermek istediği, benim de kendime uygun şekilde öğrenim yaşantımı sürdürebileceğimdi. Derslerde başaramadığımı spor alanında gerçekleştirsem bile, kendime güvenimi kazanmam için bir yol bulmamı istiyordu.

Yaşantımın o döneminde ailecek maddi zorluklar içindeydik. Sanırım akıllı babam yeterince para kazanmakta yeteneksiz oluşunun beni olumsuz etkilediğini kavramıştı. Eve geldiğimde, ödenmesi gereken faturalar yüzünden annemi ağlarken bulduğumu biliyordu. Galiba kendime onunkinden farklı bir kimlik arayacağımı da. Ve bunu yaptım. Dokuz yaşında zengin babamdan dersler almaya başladım. Bir anlamda, dar günlerinde aileme nasıl yardım edebilirim sorusuna yanıt arıyordum. Ne anneminkine ne de babamınkine benzeyen bir kimlik geliştireceğim kesindi.

Benim Kazanç Yoluma karşı Adrian'ın Yolu

Adrian'ın okul yılları olumlu geçtiği için yeni bir meslek edinmek üzere yeniden amfilere dönmesi mantıklıydı. Benim öğrenme yöntemimse bambaşka. Dokuz yaşında öğrendiğim bir yöntem bu, bir akıl hocasına gerek duymak ve uygulayarak öğrenmek. Bir akıl hocasına bugün de gerek duyarım. Ya istediklerimi gerçekleştirmiş olan akıl hocaları ya da nasıl yaptıklarını dinleyebileceğim ses bantları ararım. Okuduğum da olur, ama bu en son yoldur benim için. İş dünyasını öğrenmek için okula dönüp işletme fakültesine gitmek yerine, sınıfta ders dinlemekten çok uygulayarak daha iyi öğrendiğimden, kendi işimi kurmayı yeğlerim. Kendime akıl hocası arar, harekete geçer, yanlışlar yapar, sonra da bana neyi yanlış yaptığı-

mı ve o yanlışlardan nasıl ders çıkarabileceğimi söyleyen kitaplar, kasetler alırım. Örneğin, işyerlerimden birinde yürütülen tanıtım kampanyası başarısızlıkla sonuçlanınca, yeni çözümler üretmek için kapsamlı bir araştırmaya, yoğun bir çalışmaya girmiştim. Bugün iyi bir pazarlamacı oldum sayılır; fakat bir sınıfta oturup derslere girseydim, kitaplar okuyup büyük olasılıkla kendi şirketi olmayan öğretmenlere kulak verseydim, bu konuda bir adım bile ilerleme kaydedemezdim.

Her çocuğun öğrenmede ayrı ve benzersiz kazanç yolu olacaktır. Çocuğa en uygun yolu seçerken onu gözlemek ve desteklemek ebeveynin görevidir. Çocuk okulda başarı göstermiyorsa, çocuğu fazla sıkmadan onunla ilgilenin, en iyi öğrenebildiği yolları bulmasına yardım edin.

Çocuklar okulda başarılılarsa ve okulu seviyorlarsa, mutlu olmalısınız. Bırakın daha da iyileşsinler, bu deneyimin tadını çıkarsınlar. Ama çocuklar okulu sevmiyorlarsa, buna rağmen deha olduklarına inanmalarını sağlayın, tek bir zekâ türünü tanıyan bir eğitim sistemi içerisinde kendilerine uygun öğrenme yolunu bulmaya teşvik edin. Bunu yapabilirlerse, çoklu zekâ gerektiren gerçek dünyada ayakta kalmalarına yarayacak eşsiz öğrenme becerileri geliştireceklerdir. Babam beni buna teşvik etmişti. Öğreneceğim konulardan nefret etmeme rağmen, kendi öğrenme yollarımı bulayım diye desteğini çekmemişti. Böylece beni gerçek yaşama hazırlamıştı.

Profesyonel Öğrenci Olmak

Pek çok kişinin hayatta tökezleme korkusuyla okulda başarılı olduğunu fark ediyorum. Yüksek notlar almanın, ayakta kalmanın olmazsa olmaz koşulu olduğu öğretilmekte çocuklara. Onlar da "iyi not almak" olarak bilinen bir ayakta kalma becerisi ediniyorlar. Bu yöntem gençlik yıllarında yarar

sağlarken, büyüdükçe tıkanabilir; o zaman da o becerileri bir kenara atıp ayakta kalma mücadelesinde başka becerilere dayanmaları gerekir. Gerçek dünyanın koşulu budur.

Kanımca, okulda başarılı olarak ayakta kalmayı öğrenen çocukların profesyonel öğrenci olmaları çok kolay olmakta. Bazıları öğrenim sistemini hiç terk etmezler, kimi doktora yapar ve kürsü sahibi olarak kendini güvenceye alır. Akıllı babam da bunlardan biriydi; ta ki ailesinde hastalıkların ardı arkası kesilmez olup da gerçek dünyaya adım atmak zorunda kalana dek. "Seni gerçek dünyadan koruyacak bir sığınak istiyorsan, okul duvarlarından çıkmamak en kolayı," derdi.

Kendine Güvenin Azalması

Borç altında ve maddi güvenceden yoksun olmanın kişinin maddi özgüvenini tüketebileceğine değinmiştim. Başka türlü ifade edersek, eğer maddi engelleriniz çok fazlaysa ya da bir işte çalışmadan ya da maaş güvencesi olmadan olmaz diye düşünüyorsanız, maddi özgüveniniz epey sarsılabilir. Çocukların öğrenim yaşantılarında da benzeri yaşanabilir; eğer onlara şu ya da bu çocuk kadar akıllı olmadıkları söylenmişse, aynı duyguya kapılırlar. Babamın desteği olmasaydı, erkenden okulu bırakırdım herhalde; kimse aptal yerine konulmak istemez. Ama ben aptal olmadığımı biliyordum. Öğretilen konulara ilgi duymadığımın, beni sıktıklarının farkındaydım. Buna rağmen, okulda kötü notlar almam, öğrenim yaşantımda kendime olan güvenimi sarsmıştı. Akıllı babam hayatımın bu deneme evresini atlatmama yardımcı olmuştu. Notlarım kötü olsa da, sürekli düşseler de, kendime göre zeki yönlerim olduğunu bana sürekli hatırlatarak ve okulda ayakta kalabilmek için kendi öğrenme yollarımı bulmam gerektiğini söyleyerek başardı bunu. Onun sevgisi ve akademik bilgeliği olmasaydı,

okuldan kesinlikle atılabilir, okulda başarılı olanlara gücenir, kızar ve aşağılık duygusuna kapılırdım. Başka türlü söylersek, akıllı babam olmasaydı, kaybetmeye mahkûm birine yakışan bir öğrenme yolu bulur, okulu bırakırdım.

Çocuklarınız okulda başarılı olsunlar ya da olmasınlar, kendi öğrenme yollarını bulmaları için gözlemci olun ve onları teşvik edin; çünkü asıl eğitim, okulu bırakıp gerçek dünyaya adım attıktan sonra başlar.

Öğretmenler Kopya Veriyorlar

Anne-babaların çoğu test sonuçlarının düştüğünün farkında, o test sonuçlarını yükseltme baskısını hisseden eğitimciler sorumluluğu öğretmenlerin sırtına yüklerler. Kendilerinden testlerde doğru sonuçların sayısını yükseltmeleri beklenen öğretmenler, kopya vermek zorunda kalırlar. Maryland'in banliyölerinden birinde hile yaptığı suçlamaları yüzünden bir okul müdürü istifa etmişti. *Newsweek* dergisinin 19 Haziran 2000 sayısında "Öğretmenler Üçkâğıtçı" başlıklı bir makale yayımlanmıştı:

> Ülkedeki devlet okulları için bu bahar utanç dolu bir mevsim. Geçen ay test yanıtlarının çocuklara verilmesine önayak olduğundan şikâyet eden velilerin başvurusu üzerine Maryland'in banliyösünde bir ilköğretim okulu müdürü istifa etti. Yakın bir tarihte okulun sınavlardaki yüksek not ortalaması nedeniyle Başkan Clinton tarafından övgüye layık bulunan Columbus ilköğretim okullarından birinde kopya verildiği suçlamaları yüzünden Ohio'da devlet yetkilileri soruşturma başlattılar. New York Şehri'ndeyse otuz okuldan elliye yakın öğretmen ve idareci, okullararası genel başarı testlerinde ve eyalet sınavlarında

öğrencilerini kopya çekmeye teşvik ettikleri gerekçesiyle yasal suçlamalarla karşı karşıya.

Kopya çekerken yakalanan çocukların okuldan atılması kötü bir durum. Öğrenim yılı sonunda, çok sayıda öğretmen ve okul müdürü aleyhinde, bir çocuğun devlet bütçesinden burs alıp almayacağına kadar her ayrıntıyı belirleyen, ödülü bol testlerin sonuçlarında ayarlamalar yaptıkları için dava açılabilir.

Makale devam ediyor:

Sorun yüksek standartların değil yüksek notların paha biçilmez olmasından kaynaklanıyor.

Ülkenin kimi kesimlerinde eğitimciler öğrencilerin test ortalamalarını yükselttikleri takdirde 25 bin dolara kadar varabilen ikramiyeler kazanıyorlar. Başka yerlerdeyse öğrencilerin sınav sonucu ortalamasının arzu edilen rakamların altına düşmesi, okul yetkililerinin görevden alınmasına neden olabilir.

Makalede ayrıca okulların bugün çocuklara sağlam bir eğitim kazandırmak yerine, test kurdu olmayı öğrettiklerine işaret ediliyor. Başka sözlerle, öğretmenler öğrencilere daha iyi eğitim vermek yerine okullarının test ortalamasının yüksek çıkması uğruna testten geçsinler diye çocuklara doğru yanıtları söylüyorlar.

"Teste hazırlama" adına böyle bir yöntem uygulanması, kimi uzmanlara göre, düpedüz kopya çekilmesinden çok daha ciddi bir durum. Renzulli, okuma-yazma-aritmetik geçerliliğini yitirmiş yerini "bastır-ezberlet, *kustur*" müfredatı almıştır, diyor. Rice Üniversitesi'nde eğitim profesörü ve *Okul Reformunun Çelişkileri: Standart*

Testlerin Eğitime Maliyeti adlı kitabın yazarı Linda McNeil, bu müfredatın "anlamsız bir içerik" taşıdığından söz ediyor. Teksas'ta bazı çocuklar aylar boyu testlere hazırlanmaktan başka bir şey yapmıyor, diye anlatıyor. "Çocuklara *delete/sil* tuşuna basmaları öğretiliyor sanki," diyor. "Sanki onlara unutmaları öğretiliyor. Dolayısıyla sağlam bilimsel eğitim kandırılıyor."

Öğretmenler Yakayı Nasıl Ele Veriyor?

Ne zaman "Çocuklar yetişkinlerden daha akıllıdır," desem, daha akılh yetişkinler burun kıvırırlar. Oysa ben çocukken, hem öğretmenlerime hem annemle babama göre dünyaya daha iyi ayak uydurduğumu iyi biliyorum. *Playboy* dergisinin ilk sayısının çıktığını annemden ve onun arkadaşlarından çok daha önce öğrenmiştim. Bugün de internet sayesinde benim öğrenmekten korktuğum bilgilere çocukların ulaşması işten bile değil. Bizler yine de çocuklara çocuk muamelesi yapmaktan vazgeçmiyoruz.

Newsweek dergisinin raporunda Maryland'deki okul müdürünü onun kopya verdiğini fark eden çocukların ele verdiği anlatılıyor. Derginin aynı sayısında yer alan "Acı Ders" başlıklı bir başka makale hikâyenin tamamını dile getiriyor:

Skandalın kahramanı çocuklardı. Örnek alınacak kişilerin dürüst olmamalarının sonuçları ne?

Bir terslik olduğuyla ilgili ilk ipuçlarını verenler çocuklardı. Koridorlarda, okul bahçesinde kendi aralarında fısıldaşıyor, beşinci sınıftan birkaç öğrenci eve gidince de anne-babalarının kulağına, mayıs ortalarında yapılan eyalet başarı testine gözetmen olarak katılan okul müdürlerinin tuhaf davranışlarını fısıldıyorlardı. Testlerini bitiren bazı öğrenciler cevapla-

rını "gözden geçirmek" üzere okul müdürü tarafından çağrılmışlardı. "Cevap kâğıdını teslim etmeden önce bir daha bakmanızı öneririm," dediğini söylüyordu çocuklar. Öteki öğrencilere de testi tamamlamaları için 20 ila 45 dakika ek süre verilmişti. Öğrenciler testin sosyal bilgiler sorularını çözerlerken, müdür bir harita çıkarmış ve çocukların akıllarına gelmeyen ülkeyi işaret etmişti.

Çocuklar rahatsız olmuş, kafaları karışmıştı. Beşinci sınıf öğrencilerinden biri *Newsweek* muhabirine, "bazı çocukların birbirlerine, 'Bu kadının bunu yapmaya izni olduğunu sanmam' dediklerini" aktarmıştı. On yaşındaki bir başkası matematik testinde kendine fazladan süre tanındığını anlatıyordu. "Bir bölüm daha vardı, sözel sanatlar bölümü," demişti, "müdür doğru yanıtın hangi şık olduğunu söyledi bana. İşte o zaman düpedüz kopya verdiğini düşündüm, ama çenemi tutmazsam başıma dert açarım diye sustum." Başka bir öğrenci velisi *Washington Post* gazetesinin yaptığı röportajda, çocuğunun eve gelip "Anne, kopya vermek olduğunu düşündüm ama bir okul müdürü bunu yapar mı hiç?" diye sorduğunu söylemişti.

Öğrenmeyi Öğrenmemek

Bu günlerde okul sistemine korkunç şeyler oluyor. Oturduğum bölgenin yerel yayın organı *Arizona Republic* gazetesinin 7 Mayıs 2000 Pazar günkü baskısına atılan manşet LOS ANGELES OKULLARINDA BİNLERİN ÖNÜ TIKANIYOR diyordu. Altındaki haberse şöyle:

> Los Angeles – Ülkenin ikinci büyük öğrenim sistemi bu yıl çok sayıda öğrenciyi sınıfta bırakma planlarından vazgeçti, ama sonbaharda öğrenme becerisi düşük öğren-

cileri bir üst sınıfa geçirmeyi bıraktığı zaman 13 bin 500 öğrenciye torpil geçmeye devam edecek.

Los Angeles Karma İlköğretim Bölgesi yetkilileri sistemdeki 711 bin öğrencinin üçte birini, tam olarak 237 bin öğrenciyi sınıfta bırakmayı düşünüyordu. Ne var ki, bunca öğrencinin sınıfta kalması okulların saygınlığını zedeleyeceğinden, sınıf geçirme planları devreye sokuldu.

Demek ki Los Angeles ilköğretim sistemi çeyrek milyon çocuğa temel öğrenme yeteneklerini kazandırmaktan aciz. Tıkanan musluklar misali eğitim sisteminde tıkanıp kalan çeyrek milyon öğrenci yaratmaktansa, keşke ilköğretim sistemi standartlarını düşürüp çocukları gerçek yaşama hazırlama yoluna gitseydi. Kanımca, burada sınıfta kalan çocuklar değil, sistemin kendisidir.

Özel Okullar ve Evde Öğretimin Artmasının Nedeni

Öğretim döneminin önemli bir evresinde aldatıldıklarını düşünenler yalnız çocuklar mı? Yıllar boyu evde öğretim aykırı anne-babalardan oluşan marjinal bir grubun saçmalığı olarak görülmekteydi. Bugün artık çocuğunu okuldan alıp evde eğitmeye başlayan velilerin sayısı giderek artıyor. Evde öğretim akımının yılda yüzde 15 oranında büyüdüğü söylenmekte. Çoğu insan çocukların evde iyi bir eğitim alamayacaklarını iddia ediyordu. Oysa üçüncü binyılın başında, ülke çapındaki heceleme yarışmasını kazananlar evde öğretim görenlerdi. Öte yandan Montessori ve Waldorf yöntemlerini uygulayan özel okullar da çığ gibi büyümekte. Öyleyse, veliler çocuklarının eğitimini devletin sorumluluğuna bırakma fikrinden pek hoşnut değiller.

Bu velilerin en büyük desteği www.homeschool.com web sitesi. Rebecca Kochenderfer tarafından kurulan bu site, bütün velilere eşsiz bilgi kaynağı sunmakta. Çocukları dünyaya daha iyi hazırlamakta anne-babalara yardım etme projemizi Rebecca da destekliyor.

Akıllı Babamın Kaygıları

Yıllar önce öğretmen babam sistemi değiştirmeyi denemişti. Farklı çocukların farklı yeteneklere sahip olduğunun farkına varmıştı. Aynı zamanda sistemin "herkese hitap eden" türden bir sistem olduğunun, bununsa çocukların ancak yüzde otuzuna uyduğunun, geri kalanlar için facia demek olduğunun farkındaydı. Babam, "Bu sistem dinozordan daha beter. Hiç olmazsa dinozorların soyu tükendi, yine de öğrenim sistemi çökmez," diye anlatırdı. "Zaten dinozordan daha kötü olmasının nedeni bu. Eğitim sistemi, dinozorların soyunun tükenmesinden sonra bile yaşamını sürdüren timsahlara, sürüngenlere daha çok benziyor. Sistemin değişmemesinin nedeni değiştirilmeye elverişli olmaması. Kalıcı bir sistem olsun diye tasarlanmış çünkü."

Çoğumuz öğretmenlerin çocukları eğitmek için ellerinden gelenleri yaptıklarını biliriz. Ne var ki, öğretmenler de değiştirilemeyecek şekilde tasarlanmış o sistemin bir parçasıdırlar. Bu, ayakta kalmak üzere tasarlanmış bir sistem. Hızlanıp değişmelerindense, çocukların uyuşup yavaşlamalarını yeğleyecek bir sistem bu. Yerinde duramayan çocukları uyuşturduktan sonra aynı çocukların karşısında çıkar, "Uyuşturucu kullanmayın" diye öğütler verirler. Bence bu, kabadayı bir sistem. Bildiğim kadarıyla, müşterilerine istediklerini vermeyi başaramayıp sonra da hatalarını onlara mal eden tek kurum. Sistem olarak hepimiz sıkıcıyız demek yerine, "Çocuğunuzun

öğrenme yetisi düşük," demeyi tercih eden bir sistem. Oysa doğrusu "Biz sistem olarak öğretme yetisinden yoksunuz," olmalı. Dedim ya, kabahati müşterilerine atan tek işyeri bu.

Yıllar önce gerçek babam sistemde korkunç çatlaklar olduğunun farkına varmıştı. İngilizce konuşulan çoğu ülkede kullanılan eğitim sisteminin yüzyıllar önce Prusya'da kurulduğunu öğrenmek babamın canını çok sıkmıştı. Çocukları eğitmek amacıyla değil, iyi askerler ve işverenler yetiştirmek üzere tasarlanmış bir sistemin parçası olmak onu çok rahatsız etmişti. Bir gün bana şöyle demişti: "*Kindergarten* gibi bir terimin okul sistemimizde yer almasının nedeni, öğretim sistemimizin temellerinin birkaç yüzyıl önce Prusya'da atılmış olmasıdır. *Kinder* Prusya dilinde 'çocuklar' demektir, *garten* ise 'bahçe'. Açıkçası devlet eğitsin, daha doğrusu 'beynini yıkasın' diye açılan çocuklar bahçesi. Eğitim sorumluluğunu anne-babalardan alıp çocukları devletin isteklerine göre yetiştirmek üzere kurulmuş bir sistem."

Temel Eğitim *Kavramı Nereden Gelir?*

Akıllı babam, "Okulda geçen ilk yıllara *temel* eğitim denmesinin nedeni, biz eğitimcilerin *ilgi alanlarını* bilgi çemberinden çıkarıp temel öğelerine ayırmamız," diye açıklamıştı. "İlgi alanını öğrenme sürecinden koparınca, öğretim sıkıcı hale gelir. Örneğin, bir çocuk evlere ilgi duyuyorsa, ev konusu alınır, matematik, fen, yazma ve elişi gibi öğelere ayrılır. Böylece okulda başarılı olan öğrenciler konu olarak matematiğe, yazmaya ya da fen bilgisine ilgi duyan çocuklardır. Ne var ki, daha büyük konulara, örneğimizdeki gibi ev konusuna ilgi duyan çocuklar okulda sıkıntıdan patlar. Çünkü ilgi alanlarından koparılmışlardır, geriye bir tek temel öğelerine ayrılmış konu kalmıştır. İşte *temel öğretim* kavramı buradan gelir, ço-

cukların okulu sıkıcı görmelerinin nedeni de budur. İlgi alanlarından uzaklaştırılmışlardır çünkü."

Bence, evde eğitimin ve özel okulların artmasının sebebide bu. Onların yaptığı, eğitimin gücünü devletin elinden almak ve velilerle çocuklara vermek.

Samuray'dan Doktorlara, Öğretmenlere

Baba tarafım Japonya'daki feodal dönemde savaşçı, yani Samuray sınıfındanmış. Ama Komodor Perry'nin yaptığı anlaşma gereği ülkede Batı'yla ticaret başladıktan sonra, feodal sistem çatırdamaya yüz tutmuş. Baba tarafından atalarım Samuray olmayı bırakıp tıp doktorları olmaya yönelmişler. Babamın babası da doktor olacakmış ama o Hawaii'ye kaçmayı yeğleyerek geleneği bozmuş. Dedem tıp doktoru değilmiş ama babamın doktor olmasını bekliyormuş, ama babam da geleneğe uymamış.

Babama neden doktor olmadığını sorduğumda, "Lise yıllarımda sınıf arkadaşlarımın neden ansızın okulu asmaya başladıklarını merak etmiştim," diye anlatmaya başlamıştı. "Bir gün bir arkadaşım derslere girmezdi, ertesi gün bir başkası. Merakımı çekmişti, okulun idarecilerine sordum. Çok geçmeden öğrendim ki, şeker ve ananas çiftlikleri ilköğrenim yetkililerinden, Asyalı göçmenlerin çocuklarından en az yüzde yirmisini okuldan atmalarını şart koşuyormuş. Böylece çiftlikler kendilerine vasıfsız işçi kaynağı bulmayı garantiliyorlardı. İşte bunu anladığımda, kan beynime sıçramıştı, zaten tıp yerine eğitim ordusunda yer alma kararını o zaman verdim. Öğretim sisteminin her bir çocuğa iyi bir eğitim sağlamasına katkıda bulunacaktım. Her çocuğun temel öğrenim hakkından yararlanması uğruna büyük işadamlarına ve hükümete karşı savaşmaya istekliydim."

Babam yaşamı boyunca sistemi değiştirmeye uğraştı ama o çabalarının sonucunda sisteme yenik düştü. Ömrünün sonlarına doğru 150 yıllık Hawaii tarihinin en iyi iki eğitimcisinden biri olarak kabul gördü. Sistem içinde yer alan kimseler onun cesaretine saygı duysalar da, sistem özünde aynı kaldı. Yine de, bu sistemin birçok insana yarar sağlamadığını söyleyemeyiz. Sistemin çarklarında yer alanların yüzde otuzuna yararı dokunuyor. Ne var ki, yürürlükteki sistemin temelleri bundan yüzlerce yıl önce, henüz araba, uçak, radyo, televizyon, bilgisayar ve internet bulunmadan, Tarım Çağı'nda atılmıştı. Demek ki, bu sistem ne teknolojik ne de sosyolojik değişimlere ayak uyduruyor. Dinozorlardan daha güçlü ama timsahlar kadar da katı bir sistem. Babamın biz çocuklarını evde eğitmeye önem vermesinin nedeni buydu, "Yeteneklerinizi açığa çıkarmak iyi not almaktan daha önemli," derdi bize. Her çocuk farklı öğrenir. Çocuğuna en iyi uyan öğrenme yollarını gözlerken dikkatli olmak, sonra da çocuğun öğrenmede kazanç yolunu geliştirmesini desteklemek anne-babanın elinde.

Ne zaman bebekler görsem, öğrenme hevesiyle dolu genç yetenekler diye bakarım onlara. Birkaç yıl sonra aynı bebeklerden bazılarının okulda sıkıldıklarına, anlamsız buldukları konuları öğrenmek zorunda olmalarının nedenini sorguladıklarına tanık olurum. Pek çok öğrencinin kendini aşağılanmış hissetmesinin nedeni, hiç ilgi duymadıkları o konulara göre not almaları, sonra da "akıllı",ya da "akıllı değil" yaftasını yemeleridir. Bir genç, "Aptal değilim. İlgimi çekmiyor, o kadar," demişti. "Önce bana bir konuyla neden ilgilenmem gerektiğini, onu nasıl kullanacağımı söyleyin, aklıma yatarsa o zaman çalışırım."

Yaşanan sorun kötü notlar alınmasıyla sınırlı değil. Notların öğrencinin geleceğini olumlu ya da olumsuz etkileyebileceğini akıllı babam fark etmişti elbet, ama aynı zamanda kö-

tü notların öğrencinin kendine duyduğu güvenini ve kendi kendini algılama biçimini etkileyeceğinden kaygı duyardı. "Çocukların çoğu okula ilk gittiklerinde öğrenme hevesiyle doludurlar, fakat çok geçmez yalnızca okuldan nefret etmeyi öğrendiklerinden okulu bırakırlar," derdi. "Okuldan nefret etmeyi öğrenmiş bir çocuğu olan bir velinin bu aşamadaki en önemli görevi, çocuğunun iyi notlar almasını sağlamak değildir: En önemli görevi, çocuğun doğuştan gelen öğrenme sevgisini korumayı sağlamaktır. Çocuğunuzun doğal yeteneğini açığa çıkarın, öğrenmeye ilgi duyduğu konuları bulun ve okulda olmasa bile öğrenme sevgisini diriltin."

Gerçek şu ki, çocuklar bizden çok daha fazla şey öğrenmek zorundalar. Öğrenmezlerse, aşağıda anlatılacak diğer iki kazanç yolunda tökezlerler. Bu nedenle, çocuklarınızın öğrenmede kazanç yöntemlerini geliştirmek, okulda alınacak notlardan çok daha büyük önem taşıyor. Gerek akıllı babamın, gerekse zengin babamın sözleriyle, "asıl eğitim, okulu bitirip gerçek dünyaya adım attığınızda başlar".

Altıncı Konu

Otuzuna Geldiğinde Çocuğumuz Çağdışı mı Kalacak?



Küçük bir çocukken annemle babam, okulu bitirip bir işe girerek hep aynı işte çalışacağımı ve emekli olana dek aynı şirkette kalıp yukarılara tırmanacağımı düşünürlerdi. Emekli olunca koluma altın bir saat takılacak, emekli derneklerinden birinde golf oynayacak, güneş batana dek golf arabamla top kovalayacaktım.

Yaşlandıkça Değeriniz Düşer

Ömür boyu bir tek işte çalışma fikri Sanayi Çağı'nın ürünüydü. Berlin Duvarı'nın yıkıldığı ve dünya çapında bir iletişim ağının oluşturulduğu 1989 yılından bu yana, hem dünya hem de istihdam kuralları değişmiş bulunuyor. Değişen kurallardan biri de iş dünyasında "Yaşlandıkça, değeriniz artar" kuralı. Sanayi Çağı'nda geçerli olan bu kural, tam tersine döndü. Bilgi Çağı'ndaysa kişiler yaşlandıkça değerleri o kadar azalmaktadır.

İşte bundan dolayı, çocuğun *öğrenmede* kazanç yolunun açık olması gerekir ki ilerlemelere ayak uydurabilsin. İleriki yıllarda *profesyonel* kazanç yollarındaki değişikliklere uyum

sağlayabilmek için, çocuğun kazanç yolu iyi prova edilmeli. Bir anlamda, çocuğunuz otuzuna geldiğinde çağdışı kalabilir ve piyasalardaki gelişmeler doğrultusunda mesleki alandaki gelişmelere ayak uydurmak için yeni bir profesyonel yola gerek duyabilir. Daha açıkçası, çocuğunuzun belli bir meslek alanında edindiği bilgiler eskimişse ve kendisi değişime, üstelik de hızlı değişime hazırlanmamışsa, her geçen yıl bir adım geride kalacaktır.

Yüksek Notlar İşe Yaramaz

Gelecek, okulu yüksek notlarla bitiren çocukların değildir. Gelecek, öğrenmede en iyi kazanç yoluna ve en yeni teknik fikirlere sahip çocuklarındır. Çocukların testlerde doğru sonuçlara ulaşmayı öğrenmek yerine, nasıl öğreneceklerini, nasıl değişeceklerini, sınıf arkadaşlarından nasıl daha hızlı uyum sağlayacaklarını öğrenmeleri çok daha önemlidir. Neden mi? Çünkü işverenler ve iş dünyası patronlarının gelecekte yüksek ücret verecekleri beceriler bugün okullara öğretilmez. İş dünyasının iklimine şöyle bir bakın. Aranan kişilerin çoğu birkaç yıl öncesine kadar okullarda öğretilmeyen bir konu olan iletişim ağını anlayanlardır. En az aranan kişilerse dolgun maaş talep ettikleri halde Bilgi Çağı'ndan nasibini almamış, bizim kuşakta yetişmiş kimselerdir.

İşçi Sıkıntısı

İşçi sıkıntısı yaşanırken kişilerin çağdışı kaldıklarından söz etmek size tuhaf gelebilir. Birçok arkadaşım, "Yaşım biraz geçkin ve bilgisayar kullanma becerilerim de sınırlıysa, ne olmuş yani?" sorusuyla karşıma dikilirler. "Piyasada iş çok, dile-

diğim işe başvurup fiyatımı belirlerim."

İşçi sıkıntısı çekmemizin nedeni ekonomideki büyümenin boyutları. Birkaç yıl sonra iş dünyasından adı silinecek şirketlere milyarlarca dolar yatırılıyor. Derme çatma yeni teknoloji şirketlerinden birçoğu parasızlıktan dolayı küçülmeye başladıklarında, piyasa yeniden işçilerle dolacak. Sonra da şirketler kapanmaya başlayınca, başka işyerleri de kapanacak.

Büyüme Patlaması ve Çöküşler

Yaşadığımız patlamayı ve iş sıkıntısını anlamanın en iyi yolu, birkaç yıl önceki patlamalarla çöküşlere bakmaktan geçer.

1. 1900 yılında 485 oto üreticisi vardı. 1908'e gelindiğinde bunların yarısı ayaktaydı. Bugünse o 485 üreticiden geriye kalanların sayısı teknik olarak yalnızca üç.
2. 1983 yılında Amerika'da yaklaşık 40 bilgisayar üreticisi bulunuyordu. Bugün bu sayı dört.
3. 1983'te yeni kurulan bilgisayar teknolojisi şirketlerinden önce gelenler Burroughs, Coleco, Commodore ve Zenith'ti. Bugün bilgisayar endüstrisinde çalışan pek çok genç bu şirketlerin adını bile duymamıştır.
4. İnternet kurucuları piyasalara tonlarca para akıtıyor. Peki, ama o şirketler kâr edemediklerinde ve sonunda parasız kaldıklarında ne oluyor? İşçi sıkıntımız ve yüksek ücretli işlerin sayısı hâlâ yüksek olmaya devam mı edecek?
5. Teknoloji, kıtaları çalkalıyor. Bugün seyahat ettiğim her ülkede "Silikon Vadisi" adı verilen bir bölge bu-

lunuyor. Sizin çocuğunuzun girmek için rekabet ettiği bir şirket bu ülkelerden birinde rekabet konusu bile olmayabilir, hatta talep edilen maaşlar aynı olmayabilir.

Hangi Yaşta İhtiyarlanır?

Geçenlerde Avustralya'dayken arkadaşım Kelly Richie elime yerel gazetelerden biri olan *West Australian*'ı tutuşturdu. "İşte," dedi Kelly, "bu makale hangi yaşta ihtiyarlanacağıyla ilgili yıllardır herkese söylemeye çalıştıklarını özetliyor. Artık kişinin kaç yaşında olduğu mesleğiyle ilintili." Gazetenin 8 Nisan 2000 tarihli baskısına atılan başlık şöyleydi: İŞ İŞTEN GEÇTİ Mİ? Yayımlanan fotoğraflarda genç bir grafiker, bir jimnastikçi, bir avukat ve bir manken görülmekteydi. Her biri farklı meslekleri temsil eden kişilerin fotoğraflarının altında çerçeve içinde şunlar yazıyordu:

1. Grafiker	kullanma süresi	30 yıl
2. Jimnastikçi	kullanma süresi	14 yıl
3. Avukat	kullanma süresi	35 yıl
4. Manken	kullanma süresi	25 yıl

Başka bir deyişle, bu meslekteki kişiler belirtilen yaşlara geldiklerinde çok yaşlanmış olacaklar. Makalenin girişinde henüz süper model olmadan haftada 2 bin dolar kazanan bir mankenin öyküsü anlatılıyor. Yirmi sekiz yaşında işsiz kalacağına işaret edildikten sonra şunlar yazılmış:

Çoğu meslekte yirmi, yirmi beş, otuz ya da kırk yaşında yıpranma tuzakları vardır, hangi yaş diliminde karşılaşırsanız karşılaşın, bu tuzaklara kesinlikle emeklilik ça-

ğından önce takılırsınız. Kimi dış görünümle ilgilidir: Foto modellerin yüzü solabilir, sporcuların vücutları yıpranabilir. Bu tuzaklar zihinsel de olabilir: Matematikçiler daha sık hata yapabilirler, reklam ve tasarım dünyasının dâhilerinin ürettikleri fikirler artık para etmeyebilir. Tuzaklar gücün tükenmesiyle ilgilidir belki: Yatırım bankacıları, avukatlar kırk yaşında geldiklerinde yorgun düşmüş, boşanmış, tükenmiş (ya da üçü birden) olabilirler. İşkollarında artık çalışamayacakları anlamına gelmese de, doruğa tırmanma şansı yitmiş olacaktır. Umutları da.

Makale şöyle sürüyor:

Yirmi yaşında meslek yaşamına adım attığınız ve basamakları yükselmeye başladığınız günler siz elli beş yaşına geldiğinizde çok gerilerde kalmıştır. Bugünün gerçeği şu ki, eğer kırk yaşına kadar bu çıkışı gerçekleştirmediyseniz, bundan sonra asla yapamazsınız. Bazı sanayi kollarında çalışanlar yirmi ya da yirmi beş yaşına geldiklerinde, kırsal arazide çim biçme işine girmeyi düşünmeye başlamalıdırlar. Kasabalar biraz boyacılık, biraz çömlekçilik yapan, hatta mahalle fırını işletmek gibi işler bile deneyen grafikerlerden geçilmiyor.

Melbourne Üniversitesi'nde meslek yönetimi bölümünün başındaki kişi Di Rachinger, "Madem meslekte tavana vurup kırka geldiğinde tepetaklak olma eğilimi var, öyleyse insan bir sonraki mesleğinin ne olacağını düşünmeli ve kendini eğitmek, o yeni mesleğe hazırlanmak ve görüşmeler yapmak için zaman ayırmalı," diyor. Bayan Rachinger'a göre aralarında grafikerliğin de yer aldığı bazı meslekler, taze ve yenilikçi görüldüklerinden kırk yaşının üstündekileri saf dışı ederler.

Peki bu yaşlı çalışanlara ne olur? Makale bunun yanıtını da veriyor:

Fakat bıçak sırtındaki, ilerlemelere ayak uyduran sanayi ordusunun piyadeleri Melisa gibi olma eğiliminde, genç, hırslı, günde on iki saat çalışmaya istekli.

Yaşlı işçilerin en iyilerine yollarına devam etme ve yönetim basamaklarını çıkma fırsatı tanınmakta. Geri kalanlara ise yol görünüyor. Sakat kalan piyadelerden olmak şaşırtacak kadar kolay. Geçen eylülde bir bilgisayar firması, bu kişilere iş teklif ederek sorunu giderecek bir program hazırlamıştı. Hepsinin masaüstü becerilerini konuşturarak iş başvurularını göz açıp kapayıncaya kadar doldurması doğaldı.

Her biri işi yapabilecek durumdaydı kuşkusuz, ne var ki yarısına şans tanındı. Elemek için yapılan mülakatlar nasıl başladı sizce?

Yanıtı basit. Şirket içinden gelen habere göre: "Adayların doğum tarihlerini inceleyerek otuz beş yaşın üstündekilerle altındakileri iki gruba ayırdık. Sonra da otuz beşini aşmış olanları elenecekler arasına kattık. Yaptığımız yasal değildi, ancak uyguladığımız yöntem Darwin doğal seçim kuramıyla aynı."

En uygun olanın ayakta kalması, en yaşlıların tökezlemesi...

Akıllı Babamın Takıldığı Görünmez Tuzaklar

Daha önce yayımlanan kitaplarımı okuyanlar, yukarıdaki makalede sözü edilen meslekte "görünmez tuzaklar" konusuna ne kadar önem verdiğimi bilirler. Okumayanlar için şöyle ifade edeyim: Eğitimin başındaki kişi olan akıllı babam bu tuzaklara elli yaşında takıldı. Söz konusu kişi iyi eğitim görmüş, dürüst, çalışkan ve kendini Hawaii Eyaleti'ndeki öğretim sistemini iyileştirmeye adamış biriydi. Gelgelelim, elli yaşında çaresiz kaldı, ne işi ne de öğretim duvarları dışında yaşam savaşı verecek becerileri vardı. Okulda başarılı bir öğrenciydi, iyi bir öğrenme yoluna sahipti ancak, *profesyonel kazanç yolu tıkandığında* kendisi için çizdiği *öğrenmede kazanç yolu* ona gerçek dünyada ayakta kalması için kendini yenileme olanağı, başka yola gitme şansı vermiyordu.

Önü Kapalı Olan Bir İşte Çok Çalışmak

Arkadaşım Kelly Richie'nin, *West Australian* gazetesinde yayımlanan makaleyi bana vermesinin nedeni, yıllardır derslerime katılanlara tekrarlamaktan bıkmadığım sözlerdi: "Çoğu kimse anne-babasının verdiği 'Okula git, yüksek notlar al, kendine sağlam ve güvenceli bir iş bul' öğüdüne uyar. Bu, eski moda bir fikirdir. Sanayi Çağı'ndan kalmadır. Bu öğüde uyanların çoğu, bir de bakarlar ki çıkmaz sokağa girmişçesine önü kapalı bir işte çalışıyorlar. Belki yüksek notlar almışlardır, belki sağlam, güvenceli bir iş bulmuşlardır, çok para kazanıyor da olabilirler, ama sorun şu ki çalıştıkları işte çıkılacak merdiven yoktur."

Kimileri de çalışır, iyi bir gelir elde eder ama hem zihinleri hem de vücutları yorgundur, tükenmişlerdir, ne yazık ki kendilerini o durumdan çıkaracak ve tepeye götürecek basa-

maklar yoktur ortalıkta. Yollarında yürürlerken farkına varmaksızın gizli tuzaklara takılmışlardır. Hâlâ işlerinde çalışıyor olabilirler ya da işyerlerinin sahibidirler, ama bu, çıkacakları basamakları yarı yolda kaybettikleri gerçeğini değiştirmez. Okulda çok parlak olan, yükseklisans öğrenimine devam eden ve kırk yaşına vardığında bir ölçüde başarı elde eden pek çok arkadaşım oldu, ancak ondan sonra profesyonel tılsım bozuldu ve aşağı düşüş başladı. Onlar için *profesyonel kazanç yollarının* tıkanıp çıkmaza girdiğine inanırım, çünkü *öğrenmede kazanç yolları* da kapanmıştır. Daha açık ifade edecek olursak, arkadaşlarımın gittikleri *öğrenmede kazanç yolu* hâlâ aynıdır, oysa o yol profesyonel yolun önünü tıkamıştır.

Kırk Yaşında Zengin, Kırk Yedisinde Meteliksiz

Lise yılları çok parlak geçen bir arkadaşım var. Amerika'nın doğu kıyısındaki seçkin Ivy League okuluna gitmiş, mezun olduktan sonra da Hawaii'ye dönmüştü. Gelir gelmez, babasının üye olduğu golf kulübüne yazıldı, aynı kulüp üyelerinden bir adamın kızıyla evlendi, çocukları oldu, şimdi onun çocukları da aynı özel okulda okuyorlar.

Birkaç yıl çalışıp iş deneyimi edindikten ve doğru kişilerle golf oynadıktan sonra, büyük gayrimenkul işlerine el attı. Gülücükler saçan yüzü yerel iş dergilerinin kapaklarında yer aldı, iş dünyasında yeni kuşağın yükselen önderlerinden biri olarak yüceltildi. Kırk yaşına basmadan hazırlanmıştı hayata. 1980'lerin sonlarına doğru, Japon yatırımcılar paralarını Hawaii'den çekince, eyaletteki emlak piyasası tepetaklak oldu, arkadaşım da servetinin çoğunu yitirdi. Başka bir kadınla ilişki yaşadığı için karısı boşanma davası açtı. Bu arkadaşım şimdi iki ev birden geçindiriyor. Kırk yedi yaşında ödemek zorunda olduğu yığınlarca fatura var ve o artık iflas etmiş biri.

Birkaç ay önce karşılaştık. Şimdi elli yaşında, kayıplarının çoğunu yeniden kazanmış durumda, hatta yeni bir sevgilisi var. Her şeyin yolunda olduğunu, rahatının yerinde olduğunu söylese de, eski canlılığının kalmadığı gözümden kaçmadı. Bir şeyler değişmiş, geçmiş yıllardaki imajını tazelemek için eskisinden daha çok çalışıyor. Kuşkucu ve sinirli biri olmuş.

Bir akşam birlikte yemek yerken, sevgilisi, kurmak üzere olduğu yeni internet üzerinden pazarlama işini anlatıyordu bize. Kadın çok heyecanlıydı, anladığım kadarıyla işleri çok iyi gidiyordu, dünyanın dört bir yanından siparişler alıyordu. Arkadaşım birden parladı. Galiba çok içmişti; aynı zamanda, içinde biriktirdiği öfke soğukkanlı dış görünüşüne baskın gelerek yüzeye vuruyordu. Kendi başarısızlığına karşın sevgilisinin yeni doğan işiyle ilgili verdiği haber onu çileden çıkarmıştı. "Nasıl bu kadar başarılı olabiliyorsun? Ne doğru okula gittin, ne de yükseklisans yaptın. Üstelik benim tanıdığım önemli kişileri bile tanımıyorsun."

O gece birlikte eve dönerken karım Kim, arkadaşımın âniden patlayan öfkesini şöyle yorumladı: "Öyle görünüyor ki, başarılı olmak için eskiden gittiği yolu deniyor, ama sonuç alamıyor."

Başımı sallayıp tespitini doğruladıktan sonra, Avustralya'nın yerel gazetelerinden birinde yayımlanan gizli tuzağa takılmakla ilgili makaleyi hatırladım. Otuz beşin üstünde ve altında olan adayların özgeçmişlerini ayrı kümelere ayırdığını anlatan şu genci düşündüm. Çalıştığı şirket küçülmeye gittiği için işten çıkarıldıktan sonra kendine bir seyahat acentesi satın alan, şimdiyse okuduğu hukuk fakültesinden elli yedisinde mezun olacak Adrian geldi aklıma. Kendi babamı da düşündüm elbette, babam iyi eğitimin gücüne gerçekten inanmıştı, ama gördüğü iyi eğitim onu kurtarmaya yetmemişti. Kim'e dönerek, "Galiba bu eski ekonomi fikirleriyle yeni ekonomi fikirlerinin çatışması," dedim.

"Sevgilisi yeni ekonomiyi desteklerken arkadaşın eski ekonomiyi mi temsil ediyor diyorsun?" diye sordu Kim.

Doğru diye işaret ettim. "Ekonomi sözcüğünü kaldırabiliriz. Kadının yeni fikirleri var, ama adam hâlâ lisede edindiği fikirleri değiştirmemiş. Üstelik aralarında birkaç yaş var, yine de kadın daha yeni fikirlere sahip; orijinal değiller, fakat ona göre yeni, esin kaynağı, heyecanlı oldukları belli, bu nedenle kadın da yaşından daha genç ve taze görünüyor. Adamın fikirleri eskiden kalma, orijinal değil; hem çocukluğumuzdan beri, kırk yıldır onlara sarılmış bırakmıyor."

"Demek ki çağdışı kalan insan değil. Çağdışı kalan fikirler."

"Elbette. Öyle görünüyor değil mi? İnsanların fikirleri, ama en çok da kazanç yolları çağa ters düşüyor," diye karşılık verdim. "Dostumuz da kalkıp işe gidiyor, ancak kasabanın harika çocuğu, yeni fikirlerle gelen ve ortalığı sarsan biri olarak değil de eski kafalı yaşlı biri olarak hareket ediyor, oysa daha elli yaşında. Aslında sorun, on yıl önce çağdışı kalıp bunun farkına varmamış olması. Hâlâ eski kazanç yollarından gidiyor ve bu tutumunu değiştirmeye niyeti yok. Elinde özgeçmişi, kapı kapı dolaşıp iş arayarak çocuğu olacak yaştakilerle rekabet ediyor."

Kim'in yorumu gecikmedi: "Öyleyse arkadaşının çocukluk yıllarında 'Okula gidin, yüksek notlar alın, iyi bir iş bulun' yerinde bir öğüttü, ama yetişkin olarak alınacak kötü bir öğüt."

"Bir başka sorun da, dostumuzun kendi kazanç yolu tuzağına düşmüş olması ve bunu görememesi," diye ekledim. "Geçmişte kulağına küpe olan öğüt, bugün geçerliliğini yitirdi, bu nedenle dostumuzu berbat bir gelecek bekliyor."

"Tuzağa takılmış ama farkında değil mi diyorsun?"

"Elli yaşındayken babamın da başına gelmişti," diye Kim'e anlatmaya başladım. "Çocukluğunda 'Okula git, yük-

sek notlar al, iyi bir iş bul,' öğüdü geçerli bir kuraldı. Eşsiz bir yoldu. Yüksek notlar aldı, eşsiz bir iş buldu, tepeye yükseldi. Ama sonra o yol engebeli olmaya, yokuş aşağı inmeye başladı."

"Ama o aynı yolda gitmeye kararlıydı."

"Yalnız kendini bir yere götürmeyecek yolu izlemekle kalmadı; tökezledikçe ve kendini daha güvensiz hissettikçe, başkalarına kendi öğütlerine kulak vermelerini –kendi yolundan gitmelerini– daha sık tekrarladı; hem de kendine bile yararı kalmamasına rağmen."

"Kendine yararı dokunmasa da başkaları öğütlerine kulak versinler diye ısrar ediyor," diyen Kim, bunu daha çok kendine söylüyor gibiydi.

"Kanımca takıldığı iki nokta var," dedim. "İşe yaramayan noktada takılıp kaldı, gergin ve yorgun; ama aynı yolda diretiyor. Üstelik geçmişte yaşıyor, yönteminin işe yaradığı dönemlerde. Eh, madem geçmişte işleyen bir yöntemdi, bugün de aynı yöntemi kullanarak doğruyu yaptığına inanmak istiyor."

Kim, "Böylece gidip herkese onun yaptıklarını örnek almalarını söylüyor," diye ekledi. "Hem de hiçbir yararı olmamasına rağmen."

"Bunu yapmasının nedeni, yalnızca ona neyin yaradığını bilmesi. Henüz işe yaramayanın ne olduğunu anlamış değil."

Kim'in yorumu, "Bunu anlar anlamaz gidip başkalarına yaptıklarını anlatacak," oldu. "Bir şeyler yapmanın yeni yollarını savunan biri olup çıkacak. Anladığı zaman ortaya çıkıp bağıracak, 'Yolu buldum! Yolu buldum!' diye. Ama o güne dek, hayatının yeni kazanç yolunu bulana dek, eski yolu övmeyi sürdürecek."

"Eğer bulursa tabii," dedim. "Okuldan mezun olurken, kimse başarıya giden yolu gösterecek bir yol haritası tutuşturmaz insanın eline. Yolu kaybeden ormana dalar, onu bulmaya

çalışır. Kimi bunu başarır, kimi başaramaz. Yeni izleri bulamayanlar bir yere çöker, eski yolu düşünmeye koyulur. Gerçek yaşam budur."

Lisenin Yıldızları

Televizyondaki komedi dizilerinden *Evli ve Çocuklu* dizisinin kahramanı Al Bundy'den söz etmiştim daha önce. Al Bundy, lisede kahraman olup kazanç yolunu değiştirmeyen birinin trajikomik tiplemesidir. Al ayakkabı mağazasında durup dört sayı attığı ve lise takımına maçı kazandırdığı günleri hayal eder. Günün birinde hepimiz Al Bundy gibi, sallanan koltuğumuza oturup hayatımızın geçmiş sihirli günlerinin düşünü kurmak zorunda kalabiliriz. Fakat geriye dönüp bakmaya hazır olmamak da sorundur; hele de hayatımızda daha çok başarı elde etme isteğini hâlâ taşıyorsak. Bugünü yaşarken hâlâ geçmiş başarılarımızın etkisinde kalırsak sorunlar baş gösterir. Durmaları gereken yerde durmayanlar, ringde genç bir boksörden yumruk yiyen altın eldivenli boksörlere benzerler. Onlar eski kazanç yollarıyla dövüşürler, yaşlı boksör de geçmişte kalmış anılarıyla yaşar.

Birçok insan okulda ya da son çalıştıkları işte başarılı olmuş olabilir, fakat sonra olan olmuş ve bir şeyler yürümez hale gelmiştir. Lise arkadaşlarının düzenledikleri mezunlar günü hâlâ yerinde sayan eski futbol yıldızlarını, bir adım ileri gidememiş parlak öğrencileri görmek için eşsiz bir fırsattır. On, yirmi, otuz yıl sonra karşınıza çıktıklarında eski ■lsımlarından iz kalmamıştır. Eğer mutlu değillerse, eski *profesyonel* kazanç yollarını değiştirmenin ve *öğrenmede* kazanç yollarını gözden geçirmeyi düşünmenin zamanı gelmiştir. Günümüzde çocuklar değişimin geleceğin ayrılmaz bir parçası olduğu bilmelidirler. Daha doğrusu, çocukların değişme ve hızlı öğrenme

yeteneklerinin okulda öğrendiklerinden daha önemli olduğunu anlamaları gerek.

Anne-babalara Fikirler

Birkaç yıl önce, annelerin kızlarını işyerlerine götürerek iş ortamlarını göstermelerini konu alan bir televizyon programı izlemiştim. Televizyondaki yorumcu bu fikre bayılmıştı. "Bu tamamen yeni bir fikir – kızlarına gelecekte iyi birer çalışan olmayı öğreten anneler."

Bense içimden, "Ne bayat bir fikir," diyordum.

Bugün gençlerle konuşurken, onlara kimin kazanç yolundan gittiklerini sorarım. Kendi çizdikleri yoldan mı, yoksa anne-babalarının yolundan mı?

Çocukluğumda, 1960'lı yıllarda çoğu anne-baba çocuklarına, "İyi öğrenim gör ki iyi bir iş bulabilesin," derdi panik içinde. Paniğin nedeni, o yıllardaki anne-babaların çoğunun Büyük Bunalım yıllarında, toplum bireylerinin hiç de kolay iş bulamadığı bir dönemde büyümüş olmasıydı. Annemle babamın kuşağından –1900-1935 yılları arasında doğan– pek çok kimsenin duygusal korkuları, işsizlik korkusu ve parasız kalma korkusu düşüncelerini, sözlerini ve hareketlerini olumsuz etkilerdi.

Çevrenize şöyle bir bakarsanız, her yerde "Bizimle Çalışır mısınız?" ilanları görürsünüz. İşverenler okuma-yazma bilen, canayakın, güler yüzlü, eğitilebilir kişiler ararlar. Teknik beceriler önemli olsa da, işverenlerin gözüne daha hoş görünen beceriler olduğu gerçeği değişmez. Piyasada bol iş olanakları bulunmasına rağmen, genç anne-babalar çocuklarına aynı sözcüklerle, aynı panikle, kendi anne-babalarından duydukları gibi, "İyi öğrenim gör ki iyi bir iş bulabilesin," diyorlar.

"Ama iyi bir iş bulmak şart," diye ısrar eden birini duydu-

ğumda, verdiğim yanıt, "Durun rahat olun," şeklinde olur. "Sakin olun. Nefes alın. Çevrenize bir bakın. İş bolluğu var. Bunalım Dönemi mazide kaldı. Kapitalizm kazandı. Dünyayı kurtardı. Komünizm öldü. İnternet bulundu ve işliyor. Geçmişte kalmış önerileri gelecek kuşağa aktarmaktan vazgeçin. Bugün, sağlam, güvenli iş arayan biri, bu işi bulur. Öyleyse şöyle bir durup düşünün."

Bazıları sakinleşir, ama hepsi değil. Tanıştığım çoğu insan işsiz kalma, eve para getirememe fikrinden bile tedirgin olur, anne-babadan çocuğa geçme eski korkular yüzünden sağlıklı düşünemezler.

Anne-babaların yapması gereken en önemli şeylerden biri, geçmişte yaşanmış olaylara dayalı öğüt dağıtmak yerine durup düşünmek ve geleceğe bakmaktır. Dedim ya, Bunalım Yılları'nda değiliz artık.

Sağlam, güvenceli bir iş bulamama gözdağı artık işe yaramadığından, pek çok çocuk ya okuldan atılıyor ya da öğretimi hiç ciddiye almıyor. Okula giden çocuklar bir iş bulabileceklerini biliyorlar. Üstüne üstlük gerçek dünyada parlak öğrencilere büyük paralar ödenmediğinin de farkındalar. Çocuklar en çok para kazananların spor, müzik ya da sinema yıldızları olduklarını da görüyorlar. Televizyondaki Al Bundy'yi ve onun da bir işi olduğunu çocuklar da seyrediyor. Aynı zamanda anne ve babalarının evden işe gittiklerini, çok çalıştıklarını, işten başlarını kaldırıp eve gelemediklerini, dadı tuttuklarını gözlüyorlar. O zaman da kendi kendilerine, "Eninde sonunda böyle bir yaşam kurmak için mi okula gideceğim? Benim de böyle bir yaşantım mı olacak? Çocuklarıma bunu mu sağlayacağım?" diye soruyorlar.

Başarılı Olduğum İşi Bırakmak Zorunda Kaldım

1994 yılında kırk yedi yaşımda emekli olduğum zaman, "Bundan sonra ne yapacağım?" sorusu sürekli zihnimi kurcalıyordu. Bir yılı dinlenmeye ayırmak yerine, kimilerinin deyişiyle, kendimi "yeniden keşfetme" yolunu seçtim. Bunun anlamı, öğrenmede kazanç yolumu ve profesyonel kazanç yolumu değiştirmekti. Yapmazsam, bir yıllık aradan sonra ringlere dönen yaşı geçkin boksöre benzerdim. Kendimi yeniden keşfederken, iyi yaptığım ve hoşuma giden işi bırakmam gerekiyordu. Öyleyse, artık işletme ve yatırım seminerleri vermeyecektim. Bir şeyleri değiştirebilmek için öğrenmem gerekeni öğrenecektim. Ben de eskiden öğrettiğim konuları öğretebilmeme yarayacak bir oyun buldum. Bir de yazmayı öğrenmem gerekiyordu, lisede bu dersten iki kez çakmıştım. Bugün beni yazar olarak tanıyanların sayısı eski mesleğimle tanıyanlardan daha çok. Eğer öğrenme yolum, profesyonel yolum, finans yolum olmasaydı, yaşantımda ilerleme şansım da olmazdı. İlerlemeseydim, kırk yedi yaşında çağdışı kaldığım için köşeme çekilir, hayatımı eski güzel günleri, geçmiş yıllardaki başarılarımı anarak geçirirdim.

İş Güvencesi Aile Yaşamına Ne Kattı?

Bugünün anne-babaları daha akıllı davranmak zorunda, çünkü çocukları daha akıllı. İleriyi düşünürken okul yıllarından, iş güvencesinden ötesini görmeleri gerek, çünkü çocukları çok daha ötesine bakıyor. Çocuklar iş güvencesinin aile yaşamlarına ne yaptığını görebiliyorlar. Anne-babaları bir iş sahibi olmuşlar ama hayatları yok. Çocukların istediği gelecek bu değil. Ne var ki, çocuklarıyla iyi ilişkileri olan başarılı an-

ne-babalar olmanın koşulu anne-babaların kristal küreye bakmasından geçiyor, ama bu kendi kristal küreleri olmamalı. Bakılması gereken, çocuğun kristal küresi. Bugünün anne-babaları kendi gelecek beklentilerini –ki bunlar genellikle geçmişe dayalıdır– çocuklarına zorla aşılamaya çalışmak yerine, çocuklarının gelecek beklentilerini paylaşmayı bilmelidir.

Daha önce de değindiğim gibi, anne-babalar ile çocuklar arasında çıkan tartışmaların çoğu anne-babaların kazanç yoluyla çocukların kazanç yolu arasındaki sürtüşmeden kaynaklanır. Örneğin, anne-babalar "Okula gitmen gerek," diyorsa, çocuğun yanıtı, "Okulu bırakıyorum," olur. Bu, kazanç yollarının çekişmesine bir örnektir. İyi ilişki kurmak için anne-baba, çocuğun gördüğünü görmeyi başarmalıdır, çünkü çocuk mutlaka bir şeyler görüyordur ve iyi öğrenim bu manzaranın içinde yer almayabilir. Bu noktada şunu da belirtmek isterim: Anne-babaların çocuklarının karşısında sinmeleri ve çocuğun dilediğini yapmasına göz yummaları gerektiğini söylemiyorum. Benim söylediğim, anne-babaların kazanç yollarının sürtüşmesinden ötesine bakmaları ve çocuklarının zihnindeki manzarayı görmek için ellerinden geleni yapmaları gerektiğidir. Kolay olmadığının farkındayım, yine de kavga etmekten daha iyidir.

Anne-baba, çocuğun gördüğünü ve çocuğun gitmek istediği yolu gördüğünde, çocuğuyla iletişim kurma ve belki kılavuz olma şansını yakalayabilir. Bu, çok önemli bir noktadır, çünkü anne-baba, çocuğuna, "Öyle yapmanı istemiyorum," dediğinde, çocuk onu yapacaktır, belki de çoktan yapmıştır. Beklentileri paylaşmak ve kazanç yolu sürtüşmelerini en aza indirmek, uzun süreli kılavuzluğun yapıtaşlarıdır.

İyi iletişim kurulduktan sonra anne-babalara önerim, çocuklarına ömür boyu sürecek bir iş yerine, ömür boyu geçerli olacak pek çok meslek edinmelerini salık vermeleri. Eğer çocuk bundaki amacı kavrarsa, öğrenime olan saygısı artabilir.

Çocuğun öğrenime ve yaşam boyu öğrenmeye duyduğu saygı artınca, *öğrenmede* kişisel kazanç yolu belirlemesinin ve okulda kalmasının önemini onunla paylaşmak daha kolay olacaktır. Bunun önemli olduğunu düşünüyorum, çünkü hiçbir anne-babanın çocuğunun hiçbir yere varmayacak işlerde çalışmak zorunda kalmasını, yaşlandıkça değerinin düşmesini istemeyeceğine inanıyorum.

FİKİR KARŞILAŞTIRMALARI

Sanayi Çağı	Bilgi Çağı
İş güvencesi, kalıcılığı	Serbest çalışmak, seçkin firmalar
Kıdem	Başarıya göre ücret
Tek iş	Çok meslek
65'e dek çalışmak	Erken emekli olmak
Saat kartı basma sistemi	İşe gerektiğinde gitmek
Okullar	Seminerler
Sertifika ve bonservis	Çekirdek yetenekler
Eski bilgiler	Yeni fikirler
Şirket emeklilik sistemi	Kişisel portföy
Devlet emeklilik sistemi	Gereksiz
Devlet sağlık hizmetleri	Gereksiz
Şirkette çalışmak	Evden çalışmak

Özetle, çocuğunuz ve sizin önünüzde, anne-babalarınızın asla sahip olamadığı kadar çok seçenek var. Yukarıda sıralanan, Sanayi Çağı'na özgü seçenekler Bilgi Çağı'ndakilerden ne daha iyi ne de daha kötü. Gelgelelim, seçenekler çoğalmıştır ve çocuklar bunu bilir. Bugün gerek öğretim sistemimizin gerekse anne-babaların ilgilenmesi gereken konu, çocuklar

olabildiğince çok seçeneğe sahip olabilsinler diye onlara öğrenme becerileri kazandırarak hayata hazırlamaktır. Kanımca, hiçbir anne-baba çocuğuna verdiği "Oku da iş bulabilesin" öğüdü yüzünden çocuğunun yaşamı boyunca bir ayakkabı mağazasında çalışmak zorunda kalmasını istemez.

Son Bir Not

Ben yetişkinlere ders veriyorum. Beyinlerine kazınmış olan "Oku da iş bulabilesin" öğüdünün onlara köstek olduğunu söylediğimde, parmak kaldırır, daha açık konuşmamı isterler. Çoğu bu öğüdün onların çocukluklarında geçerli olan güzel bir öğüt olduğunu ama yetişkinlik çağlarında anlamını yitirdiğini kavrar, ama daha çok şey bilmek isterler.

Derslerimden birinde, bu tartışmayı yaptığımız sırada, katılanlardan biri ayağa kalkarak, "İyi de, bir işe sahip olmak insana neden köstek olsun ki?" diye sordu.

"Güzel bir soru," dedim. "Size köstek olan işin kendi değil. Tökezlemenize neden olan 'Oku da iş bulabilesin' öğüdüyle birlikte gelen klişe."

"Klişe mi?" sorusu gelmekte gecikmedi. "Hangi klişe?"

"'Sağlam adım at, hata yapma' diye başlayan klişe," demekle yetindim.

Yedinci Konu

Çocuğumuz Otuzuna Geldiğinde Emekli Olabilecek mi?



Bir gün zengin babama neden bu kadar zengin olduğunu sormuştum. "Erken emekli oldum da ondan," dedi. "Çalışmak zorunda olmazsan zengin olmaya bol vaktin var demektir."

Aynadan Görmek

Ev ödeviyle ilgili bölümde zengin babamın söyledikleri şöyleydi: "İşbaşında zengin olunmaz, evde zengin olunur. İşte bu yüzden ev ödevini yapmalısın." Zengin baba benimle Monopoly oynadı ve bana büyük servete giden yolunu öğreterek ev ödevini yapmış oldu. Oğluyla, benimle oyun oynamaya vakit ayırdı, pek az kişinin görebildiği dünyanın zihnimizde canlanmasını sağlayarak elinden gelenin en iyisini yaptı. Dokuzla on beş yaşları arasında, yoksul babamın dünyasından zihinsel olarak çıkmış, zengin babamın dünyasına girmiştim. Herkesin yaşadığı dünyaydı bu, yalnızca algılama farkı vardı. Önceden göremediğim ayrıntıları görebiliyordum artık.

Lewis Carroll'ın *Alice Harikalar Diyarında* adlı masalında kahramanımız Alice aynadan bakınca bambaşka bir dünyaya

girer. Zengin babamın bana tuttuğu ayna Monopoly oyununda gizliydi; dünyayı kendi bakış açısından, onun gözlerinden görme fırsatını yakalamıştım böylece. Zengin babam bana, "Okula git, yüksek notlar al ve sağlam, güvenceli bir iş bul," demek yerine, fikrimi değiştirmeye ve farklı düşünmeye teşvik ediyordu. "Dört yeşil ev al, onları sat ve git bir kırmızı otel al. Büyüdüğünde seni zenginliğe götürecek yol bu," derdi durmadan. Neyi görmemi istediğini bilmiyordum, fakat henüz göremediğim bir noktayı göstermeye çalıştığını seziyordum.

Çocuk aklımla ne yapmaya çalıştığını anlamamıştım. Tek bildiğim dört yeşil ev satın almayı, sonra onları satıp yerlerine kırmızı bir otel almayı çok önemsediğiydi. Oyuna saçma sapan çocuk eğlencesi diye bakmak yerine ona değer veren zengin babamla sürekli Monopoly oynayarak düşünce biçimimi değiştirmeye başladım. Çevremde gördüklerime artık farklı gözle bakıyordum. Günün birinde, zengin babamın çalıştığı bankayı ziyarete gittiğimizde onun zihninden geçenleri, dünyayı nasıl gördüğünü birden çözdüm. Aynadan görüyordum.

Özalgıyı Değiştirmek

Zihinsel değişimi, babamın bankeri ve emlakçısıyla yaptığı toplantıda oturmuş onları dinlerken yaşadım. Birkaç ayrıntı üstünde konuştular, bazı belgeleri imzaladılar, zengin babam bankere bir çek verdi, emlakçıdan da bir deste anahtar aldı. Yeşil bir ev satın aldığını o zaman anlamıştım. Bankacı, emlakçı, zengin babam, Mike ve ben hep birlikte arabaya binip yeni alınan yeşil evi görmeye gittik. Yolda giderken Monopoly oyun tahtasında yaptıklarımın gerçek dünyaya nasıl yansıdıklarını gördüğümü düşündüm. Arabadan inerken zengin babamın basamakları çıkıp anahtarı kapı kilidine sokma-

sını, anahtarı çevirişini, kapıyı itip açarak içeri girişini ve "Burası benim," deyişini izledim.

Daha önce de belirttiğim gibi, bana en uygun öğrenme yolu görmek, dokunmak, hissetmek ve uygulamaktır. Oturup dinleyerek, okuyup kâğıt üstünde test çözerek iyi öğrenemem. Oyunla yeşil küçük ev ve zengin babamın yeni satın aldığı ev arasındaki somut ilişkiyi anladığımda, bakış açım değişti, dünyaya bakışım değişmişti çünkü özalgılamam değişiyordu. Artık maddi sıkıntılarla boğuşan bir ailenin yoksul çocuğu değildim. Zengin bir çocuk olma yolunda ilerliyordum. Zengin olacağımı umut etmeyi bırakmıştım. Zengin olduğuma gönülden inanmaya başlamıştım. Zengindim, çünkü dünyayı zengin babamın gözleriyle görmeye başlıyordum.

Zengin babamı çek yazarken, birtakım belgeler imzalarken, anahtarları alırken görmek Monopoly oyunuyla tapu ve küçük yeşil ev arasındaki ilişkiyi çözmeme yaramıştı. Bunu ben de yapabilirim, demiştim içimden. Hiç de zor değil. Zengin olmak için ne akıllı olmam ne de yüksek notlar almam gerekiyordu. Aynadan bakıp bambaşka bir dünyaya adım atmış gibi hissediyordum kendimi. Ne var ki, bu dünyaya girmek geride bıraktığım dünyayla sorunlar yaşamama yol açacaktı. Kendi kazanç yolumu bulmuştum. Öğrenmede, profesyonel ve maddi alanda kazançlı bir yol izlemem gerekiyordu. Bundan sonra yaşamım boyunca gideceğim yoldu bu. Kuşkum kalmamıştı. Monopoly oyununu anlamıştım. Monopoly oyununu seviyordum. Zengin babamın aynı oyunu parayla oynadığını görmüştüm, o yapabiliyorsa ben de yapabilirdim pekâlâ.

İki Dünya Arasında Kararsızlık

Zihnimde aynadaki dünyaya girip çıkıyordum. Ayak basmak üzere olduğum dünya, zengin babamın dünyası bana an-

lamlı geliyordu. Kopmak üzere olduğum dünyayı da mantıksız buluyordum artık. Okula gittiğim günlerde geri döndüğüm dünya akıl hastanesinden, sakatlar ordusundan, Alice Harikalar Diyarı'ndaki sırıtkan kediden farklı görünmüyordu gözüme. Pazartesileri öğretmen ev ödevlerimizi teslim etmemizi isterdi. Arkasından daha çok ödev verir, benim görüp dokunamadığım, hissedemediğim konuları çalışmamızı söylerdi. Asla kullanmayacağımı bildiğim konuları öğrenmem isteniyordu benden. Karmaşık matematik problemlerini çözerdim, ama gerçek yaşamda bir daha hiç bu kadar karmakarışık denklemler kullanmayacağımı bilirdim. O yeşil evi alırken zengin babamın ne kadar matematik kullandığını görmüştüm, üstelik cebir denklemleri kurmamıştı. Basit toplama ve çıkarma işlemleri yetiyordu. Dört yeşil evi satın almak zor değildi. Satacak dört evin varsa kırmızı oteli de alırdın nasıl olsa, çok kolaydı, dahası mantıklıydı da – ne var ki, bunların size anlamlı gelmesi, zengin olup kendinize boş zaman yaratma arzunuzun gücüne bağlıdır. Büyük bir otele sahip olunca, daha az çaba harcayarak daha çok para kazanıyordun. Kafam karışmıştı, çünkü ne zaman aynadan baksam bir taraf öbür taraftan daha mantıklı geliyordu.

Asla kullanmayacağımızı bildiğimiz ya da ne şekilde işimize yarayacağının söylenmediği konuları neden öğrendiğimizi hiç, ama hiç anlamıyordum. Bu yetmezmiş gibi hiç ilgimi çekmeyen konularda test çözmek, verdiğim doğru cevaplara göre akıllı ya da aptal damgasını yemeyi göze almak zorunda kalıyordum, Alice'in Harikalar Diyarı'ndan farkı yoktu.

Bu Konuları Neden Öğreniyorum?

Bir gün, yıllardır içinden çıkamadığım soruları öğretmenime sormaya karar verdim. Cesaretimi topladım ve parmak

kaldırdım. "Hiç ilgi duymadığım ve asla kullanmayacağım konuları neden öğreniyorum, neden o konulardan sınava giriyorum?"

Öğretmenimizin yanıtı ne olsa beğenirsiniz? "Çünkü notların iyi olmazsa, iyi bir iş bulamazsın."

Kendi babamdan duyduğum yanıt da buydu. Babamın sesi yankılanıyordu sanki. Ne var ki, bu yanıt çok anlamsızdı. İlgimi çekmeyen ve işime yaramayacak konuları çalışmakla iş bulmak arasında nasıl bir ilişki olabilirdi? Madem artık hayattaki kazanç yolumu bulmuştum, okula gitme ve iş bulmak için kullanmayacağım konuları çalışma fikri anlamını iyice yitirmişti. Bir süre düşündükten sonra öğretmene bir başka soruyla karşılık verdim: "Peki ya iş bulmak istemiyorsam?"

Öğretmenin tepkisi beni, "Yerine otur ve dikkatini derse ver," diyerek azarlamaktı.

Okul Önemlidir

Sakın yanlış anlaşılmasın; çocuğunuzu okuldan almanızı, eline bir Monopoly oyunu tutuşturmanızı salık verdiğim düşünülmesin. Öğretmenler bizlere bildik temel bilgilerle öğrenme becerisi kazandırırlar. Öğretim sisteminin öğretme yöntemini ve öğrettiği konuları onaylamasam da okula gitmek, üniversite diploması almak ya da meslek okulunu bitirmek hayatta başarıya ulaşmanın temel taşıdır.

Bence, sorun okulun temel finans bilgilerini öğretmemesinden kaynaklanmakta; böyle beceriler kazandırmadığı için, okulu bitiren çocuklar kendi maddi kazanç yollarını belirleyemiyorlar. Doğrusunu isterseniz, çoğu maddi *kayıp* yolunu öğrenmiş olarak bitiriyor okulu. Bugün gençlerin çoğu okulu bitirdiklerinde, kredi kartı borçlarının yanı sıra geri ödemeleri gereken öğrenim kredisi borçları birikmiş oluyor. Pek çoğu

borç batağından kurtulamıyor. Birçoğu okulu bitirir bitirmez araba, ev, tekne, vb. almaya kalkıyor. Öldüklerinde bu borçları ödeme yükümlülüğü çocuklarına geçecek kadar yüksek. Kısaca, iyi eğitimli kimseler olarak mezun olmalarına rağmen, yaşam boyu onları sırtlayacak çok önemli bir yoldan, *maddi* kazanç yolundan yoksun oluyorlar.

İki Babam da Kaygılıydı

Okul öğretmeni babam eğitimimizde bazı eksiklikler olduğunu anlamıştı, fakat eksikleri tanımladığı söylenemezdi.

Zengin babam neyin eksik olduğunu, okullarda pek bir şey öğretilmediğini, hele para konusunun hiç ele alınmadığını biliyordu. Maddi kazanç yolu olmaksızın kişilerin çok çalışacaklarını, yaşamlarını iş güvencesine bağlayacaklarını, karşılığında maddi açıdan hiç yol katetmeyeceklerini görüyordu. Babamın anlattığı, üretim çiftliklerinin düzenli bir işgücü akışı sağlamak için öğretim sistemini kullandıklarıyla ilgili hikâyeyi ona aktardığımda, sakin bir tavırla tek söylediği "Değişen pek bir şey yok," oldu. Bir tek işe tutunarak çok çalışan insanların başka seçimleri olmadığı için bunu yaptıklarını biliyordu. Kendi de hiçbir zaman düzenli bir işgücü akışından yoksun kalmayacağının farkındaydı.

Yanında çalışanların refah durumundan zengin babam da kaygı duyuyordu. Onların yalnızca eve gidip daha çok borca girmek için çok çalışmalarından o da rahatsızdı. Bu konu açıldığında, dilinden düşürmediği sözlerini tekrarlamadan edemezdi: "İşbaşında zengin olunmaz. Evde zengin olunur. İşte bu yüzden ev ödevini yapmalısın." Aynı zamanda işçilerinin çoğunun finansal ev ödevlerini yapacak finans eğitimden yoksun olduklarını biliyor, bundan kaygı duyuyor, üzülüyordu.

Zengin Babamın Öğretme Yöntemi

Zengin babamdan çok şey öğrenmem, onun eşsiz öğretme yöntemi sayesindeydi; sanki bana göre biçilmiş bir kaftandı.

Zengin babamın nasıl zengin olunacağını öğretmeye söz verdikten sonra bana saatte on sent ücret ödediğini anlatan *Zengin Baba Yoksul Baba*'daki öykülerden birini bir kez daha dile getirmeden edemeyeceğim. Üç cumartesi, üç saat onun yanında çalışarak günde otuz sent para kazanmıştım. Canım sıkkın bürosuna gittim, benden faydalandığını söyledim. Sinirden tirtir titreyip ağlayarak masasının önünde durdum: Dokuz yaşında bir çocuk kendi çıkarını korumak için pazarlık yapıyordu.

"Bana zengin olmayı öğreteceğinize söz verdiniz. Üç haftadır sizin için çalışıyorum ama sizi görmedim bile. Ne gelip nasıl çalıştığıma bakıyorsunuz, ne de bana bir şey öğretiyorsunuz. Aldığım otuz sent beni zengin etmeye yetmez. Bana ne zaman bir şey öğretmeyi düşünüyorsunuz?"

Zengin baba koltuğunda bir ileri, bir geri sallanarak karşısında duran, dokuz yaşındaki üzgün veledi süzüyordu. Uzun bir ölüm sessizliğinin ardından gülümseyerek konuşmuştu zengin babam: "Sana bir şeyler öğretiyorum. Zengin olmak istiyorsan görüp göreceğin en değerli dersi veriyorum sana. Çoğu kimse ömür boyu çalışır ama senin aldığın dersleri öğrenmezler, o da öğreniyorsan tabii." Sonra susmuş, oturduğu yerde bir öne, bir arkaya sallanmış, ben karşısında titreyerek dururken dediklerini içime sindirmem için bekleyerek bana bakmıştı.

"'Öğreniyorsan tabii' ne demek? Başkalarının asla öğrenmeyecekleri ama benim öğrendiğim neymiş?" diye kafa tuttum, burnumu tişörtümün koluna silerek. Biraz yatışmıştım

fakat bana bir şey öğrettiğini söylemesi canımı sıkmıştı. Yanında çalışmayı kabul ettiğimden beri onu görmemiştim, şimdi de kalkmış, bana bir şeyler öğrettiğini söylüyordu.

Yıllar geçtikçe o dersin önemini daha iyi anlayacaktım: çoğu kimsenin para ve iş güvencesi uğruna çalışarak zengin olmadıklarını. Para için çalışmakla parayı kendi adıma çalıştırmak arasındaki ince ayrımı keşfeder keşfetmez, kafam daha iyi çalışmaya başlamıştı. Okulda bize para için çalışmamız öğretilmekteydi; eğer zengin olmak istiyorsam, parayı kendi adıma çalıştırmayı öğrenmem gerekiyordu. İnce bir ayrımdı belki, fakat öğreneceğim seçenekleri değiştirmeme, zamanımı neyi araştırarak geçireceğime karar vermeme yaramıştı. Önceden de dediğim gibi, zekâ ince ayrımlar yapabilme yeteneğidir. Madem zengin olmak istiyordum, parayı kendi adıma çalıştırmayı öğrenmeliydim. Sınıf arkadaşlarım iş bulmak için sıkı çalışırlarken, ben işe ihtiyacım olmasın diye çok çalışıyordum.

Zengin babamın, "Çoğu kimse dersi öğrenmez," sözlerinin ne anlama geldiğini kavramıştım. Sonradan bana pek çok insanın ömür boyu yaptığının işe gidip maaş almak, işe gidip maaş almak, işe gidip maaş almak olduğunu, ama ondan aldığım dersleri hiç öğrenmediklerini açıklamıştı. "Zengin olmayı sana öğretmemi istediğinde, ilk dersin para için çalışmanın insanı zengin etmeyeceğini ne kadar sürede görebileceğini sınamak olacağına karar verdim. Yalnızca üç haftada üstesinden geldin. Çoğu insan yaşam boyu çalışsa da bunu anlayamıyor. Çoğu gelir, zam ister, maaşları yükselir fakat dersten bihaber kalırlar." Zengin babamın öğretme yöntemi buydu işte; ilkin harekete geçirirdi, sonra sıra yanlış yapmaya gelirdi, dersler üçüncü sıradaydı. İlk kitabımı okuyanlar bilirler, zengin babam bana saat başı verdiği üç senti kesmişti, bedava çalışmak zorunda kalmıştım. Bir sonraki dersteydi sıra, eğer devam etmek istersem elbette.

Masanın Öbür Tarafı

Beni çok etkileyen "masanın öbür tarafı" dediğim bir başka ders daha vardı. Dokuz yaşında aldığım o ilk dersten sonra zengin babam zengin olmayı öğrenme konusunda ciddi olduğumu anlamıştı. Farklı işlerin nasıl yapıldığını görmem için gittiği yerlere beni de çağırıyordu; bunlardan biri de daha önce anlattığım ev alımıydı. Böylece, kiralamak üzere satın aldığı evin işlemlerini nasıl yürüttüğünü görmüştüm. On yaşlarındayken işe başvuran adaylarla yaptığı mülakatlarda yanında oturup izlememi söylemişti. Onun yanı başında, masanın öbür tarafında oturur, adaylara özgeçmişleri, şirketlerinde çalışmakla ilgili ne düşündüklerini sormasını dinlerdim. Her seferinde ilginç bir deneyim yaşardım. Lise diploması almamış gençlerin saatte bir doların altında bir ücretle çalışmaya razı olduklarını gördüm. Küçük bir çocuk olmama rağmen aile geçindirebilmek için saatte en az brüt sekiz dolar ücret alınması gerektiğini iyi biliyordum. Başvuranların özgeçmişlerine ya da doldurdukları formlara göz attığımda, kimilerinin kaç çocuğu olduğunu öğrenmek yüreğimi daraltmıştı. O zaman anladım ki, maddi sıkıntı çeken tek aile benimki değildi. Nasıl aileme yardım etmek istiyorsam, keşke onlara da yardım elini uzatabilseydim, ama bunu nasıl yapabileceğimi henüz bilmiyordum.

İyi Eğitimin Değeri

Zengin babamın oturduğu tarafta yer almak, maaşlar arasındaki farkı görmek bakımından önemliydi. Liseyi bitirmemiş bir işçinin aldığı ücretle, üniversite mezunu işçiye ödenen ücret arasındaki fark, okulda kalmamı teşvik etmeye yeter de artardı. O günden sonra ne zaman okulu terk etmeyi aklıma

getirsem, ücret farkını hatırlar ve iyi eğitimin önemini düşünürdüm.

Beni en çok etkileyense, yükseklisans yapmış birinin düşük ücretli işlere başvurmasıydı. Fazla bir bilgim yoktu, yine de zengin babamın çeşitli gelir kaynaklarından topladığı parayla bir ayda bu iyi eğitimli kişiden çok daha fazla kazandığını biliyordum. Zengin babamın liseyi bitirmediğini de biliyordum. İyi eğitimli işçilerle liseden ayrılanların aldıkları ücret aynı değildi; ne var ki, zengin babam bu üniversite mezunlarının sahip olmadığı bilgilere sahipti.

Yaklaşık beş kez masanın öbür tarafında oturma deneyimini yaşadıktan sonra zengin babama beni neden oraya oturttuğunu sordum. "Hiç sormayacaksın sandım," dedi. "Sence neden oraya oturup adaylarla görüşürken beni seyretmeni istedim?"

"Bilmem. Size eşlik edeyim diye herhalde."

Bu sözlerimi gülerek karşıladı zengin babam. "Zamanını asla boşa harcatmam. Sana zengin olmayı öğreteceğime söz verdim ve sana istediğini veriyorum. Şimdiye kadar ne öğrendin?"

Biz zengin babamla masasının arkasında otururken, masanın ön tarafında kimse kalmamıştı, iş başvurusunda bulunan adaylar gitmişlerdi. Soruyu nasıl yanıtlayacağıma biraz kafa yorduktan sonra, "Bilmem," dedim. "Ben bunu ders olarak görmemiştim."

Zengin babam kahkahalar eşliğinde, "Burada öğrendiklerin çok önemli," dedi, "zengin olmak istiyorsan elbet. Bir kez daha belirteyim, çoğu kimse benim sana öğretmek istediklerimi öğrenmeye fırsat bulamaz, çünkü onlar dünyaya yalnızca masanın ön tarafından bakarlar." Ön taraftaki boş koltuğu işaret ederek, "Duruma masanın bu tarafından bakabilen çok az kimse vardır. Şimdi senin gördüğün gerçek dünya, pek çokla-

rının okuldan sonra gördüğü dünya. Fakat sen okuldan ayrılmadan önce bunu görme fırsatını yakaladın."

"Zengin olmak istiyorsam, masanın bu tarafından oturmam mı gerekiyor?" diye sordum.

Zengin baba hayır anlamında başını kaldırdı. Usulca ve kararlılıkla, "Masanın bu tarafında oturmak yetmez," dedi. "Çalışmalı ve masanın bu tarafında oturmak için neler yapmak gerektiğini öğrenmelisin; o konular okulda öğretilmez. Okul insana masanın öbür tarafında oturmayı öğretir."

"Öyle mi?" dedim şaşkınlıkla. "Nasıl yapıyor bunu?"

"Peki, baban okula gitmeni söylerken ne gibi bir gerekçe gösteriyor?"

"Çalışacak bir iş bulayım diye. Buraya gelenlerin beklentisi de bu. Değil mi?"

Zengin baba başıyla doğruladığını ima ettikten sonra açıkladı: "Masanın öbür tarafında oturmalarının nedeni de bu zaten. Yanlış anlama, bir tarafın öbüründen daha iyi olduğunu söylemiyorum. Senin anlamanı istediğim nokta, aradaki fark. Çoğu kimse o farkı göremiyor. Dersin anafikri bu. Sonunda hangi tarafta oturacağına karar verirken seçeneklerin olsun istiyorum. Genç yaşta zengin olmak istiyorsan, masanın bu tarafı sana amacına ulaşma şansı verecektir. Zengin olmayı, hayat boyu çok çalışmak zorunda kalmamayı gerçekten istiyorsan, bunu nasıl yapacağını öğreteceğim. Ama eğer masanın öbür tarafında oturmak istiyorsan, o zaman babanın öğüdünü dinlemelisin."

Dersler Öğrenilmişti

Bu, hayatın yönünü gösteren önemli bir dersti. Zengin baba hangi tarafta oturacağımı söylememişti bana. Bir seçenek koymuştu önüme. Kendi kararlarımı vermiş, çalışmam

beklenen konulara karşı direnmek yerine neleri çalışacağımı seçmiştim. Yıllarca bu yöntemle ders aldım zengin babamdan. Önce harekete geçmek, sonra yanlışlar yapmak, arkasından da dersler geliyordu. Ders bittikten sonra da öğrendiklerimle ne yapacağımı düşünmemi istiyordu benden.

Gözünün Önündekinin Doğru Olup Olmadığını Göremezsin

"Masanın öbür tarafı" dersi hayata dair başka dersleri de içermekteydi. Zekâ ince ayrımlar yapabilme ya da bölünerek çoğalma yeteneğidir. Masada oturmam, daha çok ayrım yapma, yeni dersler öğrenme şansı vermişti bana; gözümün önünde yaşananları seyretmeye ve onlardan ders çıkarmaya başlamıştım. Önceleri orada saatlerce oturur, hiçbir şey öğrenmeden seyrederdim. Zengin baba masanın iki tarafı olduğunu işaret edince görebilecektim ancak iki tarafın dünyaları arasındaki farkı. Farklı taraftakilerin özalgıları arasında nasıl bir fark olduğunu sezebiliyordum. Zaman geçtikçe masanın öbür tarafında, benim karşımda oturanların yalnızca kendilerine söylenenleri yerine getirdikleri dank etti kafama; bu da çıkıp iş aramaktı. Okul da onlara "işverenlerin aradıkları becerileri" öğretmişti.

Masanın arka tarafında oturmalarını sağlayacak beceriler öğretilmemişti onlara. Küçük yaşlarda kulaklarına küpe olan o öğütler yüzünden çoğu insan yaşamını masanın öbür tarafında oturarak geçirir. Eğer onlara, "Finans becerileriniz olsun ki masaya sahip olabilesiniz," denilseydi, yaşamlarında hangi değişiklikler olurdu acaba?

İnsan Aramaya Programlandığı Şeyi Bulur

Ayrıca kişilerin farklı şeyler aradıklarını öğrenmiştim. Zengin babam, "Okulu bitirenlerin çoğu iş aramaya koyulurlar, iş bulmalarının nedeni budur," diyordu. Zihninde ne arıyorsan, gerçek dünyada da onu bulursun diye açıklamıştı. "Çalışacak iş aramak üzere yola çıkanların çoğu çalışacakları işi de bulurlar. Ben iş aramam. Kendimi iş fırsatları ve yatırımlar aramaya koşullandırdım. 'Zihnini ne aramak üzere eğitirsen onu bulursun' gerçeğini yıllar önce öğrendim. Zengin olmak istiyorsan, sen de beynini seni zengin edecek şeyleri aramak üzere eğitmelisin; iş bulmak seni zengin etmez, onu aramasan da olur."

Batı öğretim sisteminin Prusya'dan geldiğini söylediğimde pek kulak asan olmaz. Ama Prusya sisteminin işçi ve asker yetiştirmeyi hedeflediğini belirttiğimde, birçok insanın tepkisi kuşku dolu, bazen düşmanca bakışlarla söylediklerimi yeniden gözden geçirmektir. En çok hiddetlenen kişiler, bu sistemin çarkları içinde ellerinden geleni yapmış olanlardır. Sözlerime meydan okuduklarında onlara şu soruyu yöneltirim: "Okuldan ayrılan öğrencilerin ilk aradıkları şeylerden biri ne?" Aldığım yanıt, "İş!" olur elbette. İş aramalarının nedeni buna koşullandırılmış olmaları, iyi birer asker gibi davranıp kendilerine söyleneni yerine getirmeleridir. Prusya artık yaşamıyor ama yüzlerce yıllık fikirleri sapasağlam ayakta.

Bilgi Çağı'nı yaşamaktayız, artık insanlara sağlam, güvenceli bir iş aramalarının ötesinde bir şeyler öğretilmeli. Bilgi Çağı'nda *işverenlerin aradığı becerileri edinmenin* ötesinde eğitiliyor olmalıyız. Bilgi Çağı'nda çocuklarımızın otuz yaşına geldiklerinde teknik olarak çağdışı kalma olasılıkları çok yüksek. Madem böyle, neden onlara otuz yaşında emekli olabilme koşullarını hazırlayacak finans becerileri kazandırmayalım?

Göremediğin Şeyi Değiştiremezsin

Bir işveren için çalışan bir işçi olmak ya da asker olmak iyidir veya kötüdür, doğrudur veya yanlıştır demiyorum. Ben her iki görevi de yerine getirdim. Okul öğretmeni babam sistemde birtakım aksaklıklar olduğunu anlayınca sistemi değiştirmeye başlamıştı. Öğrencileri gerçek dünyaya daha iyi hazırlamanın yollarını bulmak istiyordu. Ne var ki, onu yetiştiren de değiştirmek istediği sistemin ta kendisiydi, göremediklerini göremezdi. Zengin babam her şeyi bambaşka bir gözle görebiliyordu çünkü sistemin bir parçası değildi. On üç yaşında babası ölünce, ailenin geçim kaynağı olan işini yürütmek zorunda kalınca okuldan ayrılmıştı. On üç yaşında, masanın arka tarafında oturmasını sağlayacak becerileri öğrenmişti.

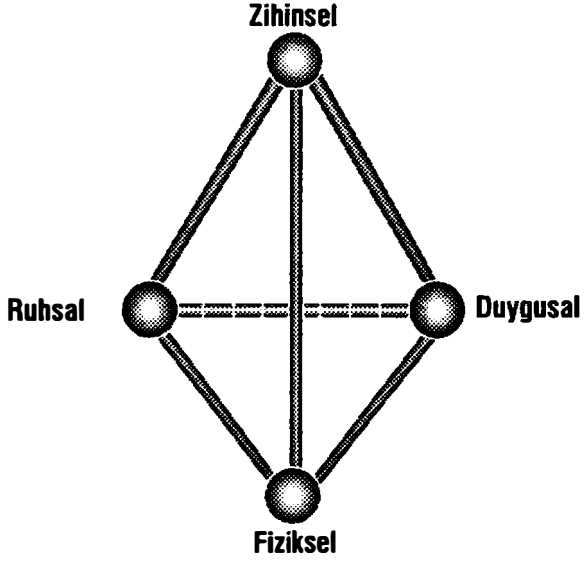
Masanın Bir Tarafında Oturmak İçin Daha Öğrenecek Çok Şeyim Vardı

Masanın iki tarafı olduğunu anladıktan sonra, zengin babamın oturduğu tarafta oturmak için kendimi eğitmeye önem verdim. Ne kadar sıkı çalışmam gerektiğini daha yeni öğrenmiştim. Okulda öğretilen dersleri öğrenmek zorunda olmamın yanında, okulda öğretilmeyen konuları da çalışmam gerekiyordu. Okula daha da bağlanmıştım. Yalnızca okula gitmekle yetinenlerin karşısında masanın diğer tarafında oturma hakkını kazanmak için okulda öğretilenlerden çok daha fazlasını öğrenmem gerekiyordu. Masanın arka tarafında oturacaksam okuldaki akıllı çocuklardan daha akıllı olmalıydım, bunu biliyordum. İşverenlerin aradığı becerilerden çok daha fazlasını edinmeliydim.

Sonunda kendi sınırlarımı zorlamak için bir gerekçe bulmuştum; çalışmak için bir neden, çalışmaya ilgi duymamı

sağlayacak bir gerekçe. Gerçek eğitimim dokuzla on beş yaşları arasında başlamıştı; öğrenimimin okulu bitirdikten sonra da uzun yıllar süreceğini biliyordum, ömür boyu bir öğrenci olacaktım. Öte yandan kendi babamın ne aradığını da anlamıştım; sağlam, güvenceli bir iş arayan düzenli, işçi akışını sağlamak üzere tasarlanmış, ama zenginlerin, yani masanın arkasında oturan kişilerin bildiklerini asla öğretmeyen eğitim sistemindeki eksikliklerdi bunlar.

Öğrenme Piramidi



Eğitim ve öğrenme hakkında konuştuğum zaman "öğrenme piramidi" adını verdiğim yukarıdaki diyagrama başvururum. Bu diyagram, Gardner'ın yedi değişik zekâ kuramı ile girişimciliği ve yatırımcılığı öğreten biri olarak edindiğim kişisel deneyimlerden bazılarının bileşimidir.

Bol bol Monopoly oynamak bana çok şey öğretiyordu, çünkü oynarken hem zihinsel, hem duygusal hem de fiziksel

enerjimi kullanıyordum. Düşünüyor, heyecanlanıyor, bir yandan da hareket ediyordum. Rekabetçi karekterimden dolayı oyun beni iyice sarmıştı.

Sınıfa girince yerimden kımıldamadan oturmam, ilgi duymadığım ya da benim için anlamı olmayan bir konuda konuşan birini dinlemem gerekir, işte o zaman yaşadığım duygular öfkeyle sıkıntı arasında gidip gelir. Kan ter içinde kalır ya da zihinsel ve duygusal acıdan kurtulmak için uyumayı denerim. Kımıldamadan bir yerde otururak, zihnime bilgi doldurmaya çalışarak başarıya ulaşamam; hele konu ilgimi çekmiyorsa, konuşmacı da sıkıcıysa, asla. Acaba veliler ve okul idarecilerinin hiperaktif çocukları sıralarında oturtabilmek için giderek daha sık ilaçlara başvurmalarının nedeni bu olabilir mi? Belki de çocuklar hareket halinde öğrenebiliyorlardır, öğrenmeleri istenen konular ilgilerini çekmiyordur. Öyleyse, kafa tuttuklarında, sistem onları uyuşturuyor mu?

Ruhsal öğrenme dinle ilgili olmak zorunda değildir. "Ruhsal" sözcüğüyle ifade etmek istediğim, Özürlüler Olimpiyatları benzeri etkinliklere katılırken yaşadığımız duygulardır; fiziksel özürlü çocukların koştuklarını ya da bütün gövdeleri, beyin güçleri ve ruhlarıyla tekerlekli sandalyelerini ittiklerini görürüz. Birkaç yıl önce özel bir programa katılmıştım, bu gençlerin ruhu bütün seyircileri etkilemişti. Fiziksel özürlü bedenlerini, benim fiziksel özürlü olmayan bedenimde bile olmayan bir güçle iten bu genç insanları seyrederken ben de ayağa kalkıp alkışlamıştım. Onların ruhu hepimizin ruhunu sarmıştı. Bu genç ruhlar bizlere gerçekte kim olduğumuzu, neden yapıldığımızı hatırlatmıştı. İşte sözünü ettiğim ruhsal öğrenme böyle bir şey.

Vietnam'da bulunduğum dönemde, ölmek üzere olduklarını bilseler de savaşmaktan vazgeçmeyen gençler gördüm. Onları ayakta tutan ruhlarıydı, birlikleri hayatta kalsın diye canlarını feda ediyorlardı. Vietnam'da gözlerimle gördüğüm

ama konu dışına çıktığım düşünülür korkusuyla burada yazmak istemediğim sahneler de vardı elbette. Genç askerlerin yaptıkları öyle şeyler vardı ki, ne zihinsel, ne duygusal ne de fiziksel açıdan açıklanabilirdi. İşte sözünü ettiğim ruhsal güç böyle bir şey.

Bir düğüne gittiğimde ve iki insanın evlendiğini gördüğümde, Tanrı'nın huzurunda bir araya gelen iki fiziksel varlığın ruhsal olarak birleşmesi zihnimde canlanır. Birleşen iki ruhun birbirine bağlılık sözü vererek dünyaya adım atmalarıdır. Yazık ki, boşanma oranının bu kadar yüksek olması, bize evlenen birçok çiftin zihinsel, duygusal, fiziksel birliktelikler kurarken ruh birliğinden yoksun kaldığını göstermektedir. Zaten ayrıldıklarında işlerin zora koşulması da bu yüzdendir. İşte sözünü ettiğim ruhsal eğitim böyle bir şey. Yoksa kimsenin kişisel görüşlerine ya da dinsel inançlarına lafım yok. Sözünü ettiğim zihinsel, duygusal ve fiziksel sınırların ötesinde bir güç.

Algılama Değişimi

Dokuz ile on iki yaşları arasında kişisel öğrenme piramidimde köklü değişiklikler olduğunu hatırlıyorum. Zihinsel, duygusal, fiziksel ve ruhsal açıdan özalgımı değiştirdiğimi biliyorum. Zengin babamın belgeleri imzalayıp çek verdikten sonra anahtarları teslim almasını görmek içimde bir şeylerin değişmesini sağlamıştı. Bu değişiklikle birlikte Monopoly oyunuyla gerçek yaşam arasındaki ilişkiyi somutlaştırmıştım zihnimde. Akıllı olmadığımı, akıllı babam ve Atom Karınca Andy kadar akıllı olmadığımı düşünerek kendimi kötü hissettiğim yıllardan sonra değişmiştim. Kendi gözümde yücelmiştim. Hayatta başarılı olabileceğimi, ayakta kalabileceğimi biliyordum. Kendi bildiğim yoldan gidecektim. Maddi açıdan rahat edebilmek için yüksek maaşlı bir işe, hatta paraya bile

ihtiyacım yoktu. En sonunda üstesinden gelmek isteyeceğim bir şey görmüştüm; iyi yapacağımdan kuşku duymuyordum. Çalışmak istediğim konu buydu işte. Dedim ya, ruhsal bir değişime uğramıştım, kendime güvenim gelmişti; bu hoşuma gidiyordu. Ne okulda, ne de annemin ödenecek faturaları mutfak masasına dizip karşısında ağladığı evimizde tatmıştım böyle güzel duyguları. Yüreğim, içim sıcak duygularla doluydu. Kim olduğumdan, kim olacağımdan kuşku duymuyordum artık. Zengin bir adam olacağımı biliyordum. Annemle babama yardım etmenin bir yolunu bulacaktım. Henüz bunun üstesinden nasıl geleceğimi bilmesem de başaracağıma inanıyordum. Başkalarının başarılı olmam gerektiğimi söyledikleri bir konuda değil, ama başarılı olmak istediğim bir alanda başarıya ulaşabileceğimi düşünüyordum. Yeni kimliğimi bulmuştum.

Dokuz Yaş Değişimi

Geçenlerde Doug ve Heather'la sohbet ediyorduk; bu çift Alaska'da Waldorf okulunda yönetim kurulu üyesi. Onlarla, Rudolph Steiner'in araştırması sayesinde tanıştım. Steiner'in kuramlarından ve "dokuz yaş değişimi" hakkında yazdıklarından bana ilk söz edenler onlardı. Dediklerine kulak verince, öğrenme konusunda eksik kalan taşları da yerine oturtabilmiştim.

Doug öğretim sisteminin çocuklara neler öğrettiğinden söz edip onların okulunda öğrettikleri konuları seçme nedenlerini açıklayınca, her şey zihnimde daha belirginleşmişti. Okulda çocukları kendi barınaklarını yapmaları için çekiç, testere, çivi kullanmaya teşvik etmelerinin nedenini, gerçek dünyada ayakta kalabileceklerini bilmelerini sağlamak olarak açıklıyordu. Bahçeciliği, sebze yetiştirmeyi, yemek pişirmeyi ve

ekmek yapmayı öğretmeleri de aynı nedenden kaynaklanıyordu. Çocukları hem fiziksel, hem zihinsel, hem duygusal, hem de ruhsal açıdan eğitiyorlardı. Bütün bunlar Steiner'in dokuz yaş değişimi olarak saptadığı, yaşamındaki dönüm noktasıyla ilgiliydi. O evrede çocuk artık anne-babasının kimliğinin bir parçası olmak istemez, kendi kimlik arayışına koyulur. Yalnızlık çektiği ve ürktüğü bir dönemdir. Belirsizliklerin ön plana çıktığı bir evredir. Çocuk, anne-babasının istediği kişi olmaktan çıkıp gerçekte kim olduğunu bulmak adına bilinmeyen bir dünyaya adım atar. Zihinsel, fiziksel, duygusal ve ruhsal olarak kendi ayaklarının üstünde durabileceğini öğrenmesi, çocuğun özalgısı bakımından büyük önem taşır.

Steiner'in dokuz yaş değişimiyle ilgili çalışmasını kabul etmeyen pek çok eğitimci olduğunun farkındayım, benim niyetim onların fikirlerini değiştirmek değil. Tek yapabileceğim kendi yaşadığım deneyimleri aktarmak. Annemle babamın yaptıklarının işe yaramadığını biliyordum, bu nedenle onların yolundan gitmek istemiyordum. Evde para konusu açıldığında yaşadığım korkular bugün hâlâ belleğimde. Annemle babamın para için tartıştıklarını, babamın, "Para beni ilgilendirmiyor. Elimden geldiğince çok çalışıyorum. Başka ne yapabilirim?" dediğini hatırlıyorum. Annemle babamın düştüğü duruma, en azından bu maddi duruma düşmemek için ne yapabilirim diye düşünüyordum. Anneme yardım etme isteğiyle yanıp tutuşuyordum. Saçma sapan faturalar yüzünden gözyaşı dökmesine dayanamıyordum. Babamın, "İyi bir iş bulmak için çok çalışman gerek," dediğini her duyuşumda, ona karşı çıkma isteğim daha da kabarıyordu. Bir şeylerin eksikliğini hissediyordum; bu nedenle yeni çözümler ve kendi gerçeğimi aramaya koyuldum.

Zengin babamdan aldığım dersler, defalarca, belki yılda elli kez Monopoly oynamam sayesinde zihnimi başka türlü çalıştırmayı öğreniyordum. Aynadan baktığımı, annemle baba-

mın dünyasında yer almama rağmen göremedikleri bir dünyayı görmeye başladığımı seziyordum. Buna karşılık ne annem ne de babam zengin babamın gördüğü dünyayı görebiliyordu, çünkü *zihinsel* olarak iş aramak üzere yetiştirilmişlerdi, *duygusal* olarak güvence aramaya koşullandırılmışlardı, *fiziksel* olarak da sıkı çalışmayı öğrenmişlerdi. Maddi kazanç yolları olmadığından, ruhsal açıdan maddi özalgıları güçlenmek yerine zayıf düşmüştü, ödenecek faturalar da birikiyordu. Babam gitgide daha çok çalışıyordu, sürekli zam alıyordu ama maddi yönden bir adım ilerleme kaydetmiyordu. Meslek yaşantısının doruğuna ulaştığı elli yaşında yokuş aşağı inmeyi ve bir köşeye atılmayı kaldıramamış, sanırım ruhu yaralanmıştı.

Öğrenciler Okulu Hazırlıksız Bitiriyorlar

Okullarda bugünün dünyasında gerek duyulan ayakta kalma becerileri öğretilmez. Öğrencilerin çoğu okulu bitirdiğinde paraya muhtaç oluyor ve güvence arıyor; oysa bu güvence dışarıda bulunmaz. İnsan güvenceyi kendinde bulur. Çoğu öğrenci okuldan mezun olduğunda zihinsel, duygusal, fiziksel ve ruhsal açıdan hazırlıksız. Öğretim sistemi iş arayan, büyük şirketlere ve orduya kapağı atmaya bakan işçi ve askerlerin düzenli akışını sağlamakla görevini yerine getirmiş oluyor. Her iki babam da bunun farkına varmışlardı, fakat her biri farklı açıdan değerlendiriyordu. Biri masanın arka tarafından bakarken, öteki ön tarafından bakıyordu.

"İş güvencesine aldanmayın. Şirket geçiminizi sağlayacak diye güvenmeyin. Emekli olduğunuzda devletin gereksinimlerinizi karşılamasını beklemeyin," dediğimde herkesin yüzünü buruşturduğunu, irkildiğini görürüm. Hiddet ve öfkeyle değil, korkuyla irkilirler. Kişisel becerilerinden çok, iş güvencesine bel bağlamayı yeğleyenler çoğunlukta. Bunun nedeni,

henüz kendi kimliklerini bulamamış olmaları ve kendi ayaklarının üstünde durma becerilerine güvenmiyor olmalarıdır. Anne-babalarının ayak izlerini takip edip onların yaptıklarını yapar, "Okula git ki işverenlerin aradığı beceriler edinebilesin," diyen öğütlerine kulak verirler. Çoğu iş bulur bulmasına, ne var ki aradığı güvenceye gerçekten kavuşanların sayısı çok azdır. Kendi yaşam mücadeleniz bir başkasına, masanın arka tarafında oturan birine bağımlı olduğu sürece, aradığınız güvenceyi bulmak zordur.

2000 yılının Temmuz ayında Amerikan Merkez Bankası başkanı Alan Greenspan enflasyon üstüne bir konuşma yaptı. İşsizlik oranının çok düştüğü bu dönemde enflasyonun bu kadar yüksek oranlarda seyretmesinin nedenini, insanların zam istemek yerine iş güvencesiyle yetinmelerine bağlıyordu. Teknolojik ilerlemelerden, birçok işkolunda yaşandığı gibi, işlerinin bilgisayarlar tarafından yerine getirileceğinden korkan pek çok kişinin çıtayı alçak tutmayı, az paraya çalışmayı tercih ettiğini açıkladı. Zenginlerin daha da zenginleşmesinin, öte yandan bu servetten pay almayanların sayısının çoğalmasının nedenini böyle açıklıyordu. Çünkü insanlar işlerinden olmaktan korkuyorlardı. Bense, buna sebep olarak, pek çok kişinin maddi olarak kendi ayakları üstünde durabilecekleri becerileri edinmedikleri için anne-babalarının yolundan gidip onların öğütlerine göre hareket etmelerini gösteriyorum.

Yakın bir tarihte benimle yaptığı röportaj sırasında öğretim sistemiyle ilgili söylediklerim yüzünden gazete muhabiri öfkeden deliye dönmüştü. Okulu başarıyla bitirmiş, sağlam, güvenceli bir iş bulmuştu. "Şimdi siz bana başkalarının yanında çalışmamak gerektiğini mi söylüyorsunuz?" diye haykırdı. "Dünyada hiç işçi olmasaydı ne olurdu, hiç düşündünüz mü? Dünyada her şey dururdu."

Onunla aynı fikirde olduğumu söyleyip derin bir soluk aldıktan sonra başladım açıklamaya: "Dünyada işçilere gerek

duyulduğunu kabul ediyorum. Her işçinin emeğinin değerli olduğuna inanıyorum. Kapıcılar görevlerini yerine getirmezlerse şirket sahibi de kendi işini yapamaz. Kısaca, işçilere hiçbir garezim yok benim. Ben de bir işçiyim."

"Madem öyle, topluma işçiler ya da askerler kazandıran öğretim sisteminin nesi varmış?" diye sordu muhabir. "Dünyanın işçilere ihtiyacı var."

Dediklerine katıldığımı bir kez daha yineledikten sonra anlattım: "Evet, dünyanın vasıflı işçilere ihtiyacı var. Dünya okumuş köleler istemiyor. Bence, yalnızca büyük şirketlerin, ordunun aradığı niteliklere sahip olanlara, akıllı görülenlere değil, bütün öğrencilere onları özgür kılacak türden eğitim, öğrenim olanağı sağlanmalı."

Zam İstemeyin

Zam istemenin sorunu çözeceğine inansaydım, bütün çalışanlarıma zam istemelerini önerirdim. Fakat Greenspan'in dedikleri gerçeği yansıtıyor. Eğer işçi şirkete sağladığı hizmete oranla çok para isterse, masanın arka tarafındaki adam onun yerine başka bir işçi aramak zorunda kalır. Gider çok yüksek olursa, şirketin geleceği de tehdit altındadır. Bugün birçok şirketin hâlâ varlığını sürdürememesinin nedeni işçi giderlerini sınırlı tutamamasıdır. Üstelik teknoloji giderek daha çok sayıda işkolunu ele geçirmekte – seyahat acentelerinin, borsa simsarlarının işleri daha az insan gücüyle yürütülebilmektedir. O zaman Alan Greenspan'in, "İnsanlar çok yüksek ücret talep ederlerse işlerini kaybedeceklerinden korkuyorlar," saptaması doğrudur.

Fakat ben size, "Zam istemeyin," derken başka bir noktayı vurgulamak, daha fazla paranın sorunu çözmeyeceğini anlatmak istiyorum. Kişi zam alınca devlet de zam almış oluyor, böylece kişinin borç miktarı artıyor. Yazdığım kitaplar, kurdu-

ğum eğitici oyunlar kişilerin özalgısını değiştirmeye yönelik. Eğer gerçekten maddi güvence arıyorsanız, zihinsel, duygusal, fiziksel, belki bir de ruhsal açıdan değişmeniz gerekir. Kendinizi, uygun finansal eğitimi almaya zihinsel olarak hazırlarsanız, duygusal, fiziksel, ruhsal değişim de arkasından gelecektir. Özalgınız iyileştikçe, çalıştığınız işe eskisi kadar ihtiyacınız olmadığını anladıkça ev ödevlerinizi yapmaya başlarsınız. Çünkü zengin babaya göre; "İşbaşında zengin olunmaz, evde zengin olunur." Kanımca, özalgınız değişip özgüveniniz arttıkça patronlarınız size daha fazla maaş vermeyi kendiliğinden isteyebilirler. Bu yüzden, ev ödevini yapmak önemlidir.

Ev Ödeviniz

Velilere, çocuklarına evde öğrettiklerinin en az okulda öğretilenler kadar önemli olduğunu söylerim. Onlara önerim, çocuklarını otuzuna gelince emekli olabilmenin yolunu bulmaya teşvik etmeleridir. Otuz yaşına geldiğinde emekli olmak o kadar önemli değil elbette, ancak bu onları farklı düşünmeye yöneltir. Birkaç yıl çalışıp sonra emekli olabileceklerini düşününce, bu kez, "Ne yapsam da otuz yaşıma gelince emekli olabilsem?" gibi sorulara kafa yorarlar. O soruyu sorduklarında da aynadan bakmaya başlayacakladır. Okulu bitirip iş güvenceli bir dünya aramak yerine, ekonomik özgürlük vaat eden bir dünya ararlar. Kim bilir? Belki de bulurlar, eğer ev ödevlerini yaparlarsa elbette.

Varılan Sonuç

Kişinin gördüğü eğitimin değeri karneyle ölçülemez. Çoğumuz, okulda hep en yüksek notları almış ama yaşamlarında en düşük notlar alan kişiler tanımışızdır.

Bir kimsenin gördüğü eğitimin değerini ölçmenin pek çok yolu vardır, bunların en iyilerinden biri de okuldan mezun olduktan sonra maddi açıdan kat ettikleri yola bakmaktır. Öğretim sisteminin neden takviye edilmesi gerektiğine dair ilginç verilerden bazılarını bu kitabın önceki sayfalarında da sözünü ettiğim gibi, Amerikan Sağlık, Eğitim ve Sosyal Yardım Bakanlığı'nın raporlarında bulabiliriz. Rapora göre, okuyan yüz kişi arasından altmış beş yaşında geldiğinde zengin olan bir kişi varken, rahat yaşayanların sayısı dört, hâlâ çalışanların sayısı beş, devlet ya da aile desteğine muhtaç olanlarsa elli altı kişidir, ötekilerse ölmüştür.

Bence, bu hiç de başarılı bir karne değil, hele eğitime harcanan milyarlarca dolar ve saat göz önüne alındığında hiç değil. Demek ki, mezun ettiğim yedi yüz öğrenciden yedisi zengin olacak, üç yüz doksan iki kişi devletin ya da ailesinin eline bakacak. Çok kötü. Üstelik bu rakamlar arasında göz ardı edilmemesi gereken bir nokta daha var: Zengin olan yedi kişiden ikisi üst düzey yöneticiliği bileğinin hakkıyla değil ama aile şirketi sayesinde kazanacak.

16 Ağustos 2000 tarihli *USA Today* gazetesinde yayımlanan "Kolay Para Değil" başlıklı makalede Danny Sheridan'ın hesaplamalarına göre 1 milyon dolar kazanma olasılığının yedi değişik seçeneği sıralanmıştı:

Küçük işletme sahibi olmak	1.000 kişiden biri
Halka açık *dot.com* için çalışmak	10.000 kişiden biri
30 yıl boyunca ayda 800 dolar biriktirmek	1.500.000 kişiden biri
Şans oyununda kazanmak	4.000.000 kişiden biri
Kumar makinelerinde kazanmak	6.000.000 kişiden biri
Loto/piyangoda kazanmak	12.000.000 kişiden biri
1milyon dolar mirasa konmak	12.000.000 kişiden biri

Yukarıdaki istatistikler miras yoluyla milyonlarca dolar sahibi olacak kişilerin çok daha az olduğunu göstermekte. Çocuğunuzu milyonerliğe götürecek şans kapılarını açacak en iyi yolun kendi şirketine sahip olması ve başarıya ulaştırması olduğu anlaşılıyor.

Eğer çocuklarınıza kendi ayakları üstünde durmayı ve maddi yönden kendi başlarının çaresine bakmayı, kendi paralarını nasıl idare edeceklerini, kredi kartlarının tuzağına düşmemeyi, bir işte çalışmaya ihtiyaç duymamayı öğretebilirseniz, onları bekleyen dünyaya hazırlanmalarına yardımcı olursunuz.

İnsanları yaşamlarının sonunda bağımlı bireyler haline getiren bir eğitim sistemi, onları bugünün gerçek dünyasına hazırlamaktan uzaktır. Bir şirket ya da devletin yaşamınızın sonunda size bakacağı düşüncesi zamanaşımına uğramış bir görüştür. Gelecekte gereksinim duyacakları finans becerilerini geliştirebilmek için çocuklarınız sizin yardımınıza gerek duyuyorlar.

Birinci Bölümün Sonucu

Bu kitabın birinci bölümü paranın yalnızca bir fikir olduğuyla ilgiliydi. Aynısı eğitim için de söylenebilir. Çocukların özalgıları ya da bilgi düzeylerini ve mali yönden kendilerini nasıl gördükleri, yaşamları boyunca nasıl adımlar atacaklarının göstergesidir. İşte bu yüzden anne-babaların en önemli görevi çocuklarının özalgısını gözetmek, yönlendirmek ve korumaktır.

Bölüm II

"Para Sizi Zenginleştirmez"

Zengin babam, "Para insanı zenginleştirmez," derdi. Para sizi hem zengin hem de yoksul kılma gücüne sahiptir, diye açıklardı, çünkü çoğu kimse ne kadar çok kazanırsa o kadar yoksullaşır. Hayatının daha ileriki yıllarında, piyangoların popüler olduğunu görünce, "Para insanı zengin yapsaydı, büyük ikramiyeyi kazanan bunca kişi meteliği tüketir miydi hiç?" demeye başlamıştı.

Akıllı babamın da notlarla ilgili söyledikleri aşağı yukarı aynıydı.

Çocuk okulu iyi notlarla bitirirse, gerçek hayatta başarılı olacak mı demektir? Akademik dünyada elde edilen başarı çocuğun gerçek dünyadaki başarısını garanti altına alır mı? Bu kitabın Birinci Bölümü, çocuğunuzu zihinsel açıdan okula ve erken yaşta yaşanan değişikliklere hazırlamakla ilgiliydi. İkinci Bölüm çocuğunuzu gerçek dünyada başarıya hazırlamakla ilgilidir.

Sekizinci Konu

Bankacım Okul Karnemi Görmek İstemedi



On beş yaşındayken İngilizce dersinden kalmıştım. Kompozisyon yazmayı beceremediğim için geçer not alamamıştım, daha doğrusu İngilizce öğretmenim kompozisyon konumu beğenmediği için bana düşük not vermişti, üstelik hecelemem berbattı. Bu da lise ikiyi yeniden okumam anlamına geliyordu. Acı ve utanç farklı cephelerden saldırıyordu üstüme. Birincisi, babam öğretimin başındaki kişiydi. Hawaii Adası'nda eğitim müdürü olarak otuz okul ondan sorulurdu. Müdürün oğlunun sınıfta çaktığı duyulur duyulmaz, okul koridorlarında gülüşmeler, küçümsemeler eksik olmamıştı. İkincisi, sınıfta kalmak kız kardeşimle aynı sınıfta okumak anlamına geliyordu. Kardeşim ileri giderken, ben geri gidiyordum. Üçüncü olarak da, hayatımı adadığım okul takımında oynayamamak demekti. Karnemi aldığımda İngilizce notumun sıfır olduğunu görünce, yalnız kalma isteğiyle kimya laboratuvarının bulunduğu binanın arka tarafına gittim. Sırtımı ahşap binaya dayadım, buz gibi soğuk betona oturarak dizlerimi göğsüme çektim ve hıçkırıklarla ağlamaya başladım. Karne notumun sıfır olacağını aslında birkaç aydır biliyordum, yine de yazılı olarak görmek elimin ayağının boşalmasına neden olmuştu; kendimi tutamıyordum. Laboratuvarın arkasında bir saatten fazla kaldım.

Yakın arkadaşım, zengin babamın oğlu Mike da sıfır almıştı. Onun da sınıfta kalması iyi olmamıştı, fakat bu sıkıntılı günlerimde bana eşlik edecek olması da fena sayılmazdı. Evine gitmek üzere yola doğru ilerlerken uzaktan el salladım, ama başıyla selam vermekle yetinip kendisini bekleyen arabaya bindi.

O akşam evdeki öteki çocuklar yataklarına yattıktan sonra annemle babama İngilizce'den kaldığımı, lise ikiyi yeni baştan okuyacağımı anlattım. Öğretim sistemi gereği, İngilizce ya da sosyal derslerden geçer not almazsan bir üst sınıfa da geçemezdin. Babam kuralı iyi biliyordu, ne de olsa yürürlüğe konulmasında büyük etkisi olmuştu. Bu haberi ne zamandır beklemelerine rağmen, annemle babamın gerçekle yüzleşmesi hiç de kolay değildi. Babam koltuğunda sessizce oturmuş, bir öne bir arkaya sallanıyordu, bakışları donuklaşmıştı. Annemse aldığı haberle adeta yıkılmıştı. Duygularının yüzüne yansıdığı gözümden kaçmıyordu, üzüntüyle kızgınlık arasında gidip geliyordu. Babama dönerek, "Şimdi ne olacak?" diye sordu. "Bir yıl geriden mi gidecek?" Babamdan aldığı yanıt şuydu: "Kural böyle. Ama kararımı vermeden önce konuyu yakından inceleyeceğim."

Sonraki birkaç gün babam, yoksul baba olarak nitelendirdiğim adam, konuyu yakından inceledi. Öğretmenin otuz iki kişilik sınıfımızdan on beş öğrenciyi bıraktığını öğrendi. Sekizine dört vermişti. Yalnızca birinin notu on iken, dördü sekiz geri kalanlarsa altı almıştı. Başarı oranının bu kadar düşük olduğunu görünce babam duruma el koydu; ama babam olarak değil, ilköğretim müdürü sıfatıyla. İlk yaptığı okul müdüründen resmi bir soruşturma başlatmasını istemekti. Soruşturmanın sonunda öğretmen başka bir okula atandı, notlarını yükseltmek isteyen öğrencilere de yaz kursu açıldı. Yaz tatilimin üç haftasını notumu altıya yükseltme çabasıyla geçirdim, böylece on birinci sınıfa devam etme hakkını kazanabilecektim.

Sonunda, babam her iki tarafın da haklı ve haksız yanları olduğuna karar verdi; hem öğretmen haklıydı, hem de öğrenciler. Babamı rahatsız eden, sınıfta kalan öğrencilerin çoğunun lise ikinin en başarılı ve üniversiteye girmeye aday öğrencileri olmasıydı. Yanlı davranmak yerine, eve geldiğinde bana şöyle dedi: "Okuldaki bu başarısızlık deneyimini hayatının çok önemli bir dersi olarak gör. Bu olaydan hiçbir şey öğrenmeyebilirsin, ama çok şey de öğrenebilirsin. Öfkelenebilirsin, öğretmeni suçlayabilirsin, kinlenebilirsin. Ya da kendi davranışını gözden geçirip kendinle ilgili daha çok şey öğrenebilir, deneyimini kazanca dönüştürebilirsin. Öğretmenin o kadar kişiye kötü not verme hakkının olduğunu sanmıyorum. Ama inanıyorum ki, bu yaşadıklarınız hem senin hem de arkadaşlarının daha iyi öğrenciler olmanızı sağladı. Dilerim, öğrenciler de öğretmenler de bu deneyimden ders çıkarırlar."

Aslında kinlendiğimi itiraf edeyim. O öğretmeni hâlâ sevmiyordum, o olaydan sonra okula gitmekten de nefret etmiştim. İlgimi çekmeyen dersleri çalışmaktan zaten hiç hoşlanmamıştım, okul bittikten sonra hiçbir işime yaramayacaklarını da adım gibi biliyordum. Aldığım duygusal yaralar derindi derin olmasına, yine de yükümü daha sıkı sırtlayacaktım artık; davranışlarım değişmiş, ders çalışma alışkanlıklarım gelişmişti. Böylece liseden zamanında mezun olabildim.

En önemlisi, babamın öğüdünü dinlemiş, kötü bir deneyimden iyi bir ders çıkarmıştım. Şimdi, bir kez daha düşününce, onuncu sınıfta kalmamın bana nasıl yararı dokunduğunu anlıyorum. Hem davranış biçimimi düzeltmeme, hem de ders çalışma alışkanlıklarımı değiştirmeme yaramıştı. Bu yanlışlarımı onuncu sınıfta düzeltmiş olmasaydım, üniversiteden de atılırdım.

Annem Endişeliydi

O dönemde annem altüst olmuştu. "Notların çok önemli," deyip duruyordu, "Eğer yüksek notlar almazsan, iyi bir üniversiteye giremezsin; öyle olunca da, iyi bir iş bulamazsın. İyi notlar almak hayatını etkiler." Bunlar hiç dilinden düşürmediği sözlerdi. Ne var ki, sıkıntılı deneme döneminde sesi daha bir korkulu, daha bir kaygılı çıkıyordu.

O günler benim için de sıkıntılıydı. Yalnızca zayıf not almakla kalmamış, aynı zamanda sınıf arkadaşlarımla bir üst sınıfa devam edebileyim diye notumu yükseltmek için yaz kurslarına katılmıştım. Bir tek öğretmenin dersinden çakan bütün öğrenciler için babamın açtığı kurstu bu. Nefret etmiştim. Dersler sıkıcı, sınıf sıcak ve nemliydi. Dikkatimi İngilizce dersine vermekte çok zorlanıyordum. Pencereden dışarıyı seyrederken aklım başka konulara takılıyor, hindistancevizi ağaçlarının ilerisindeki okyanusta sörf yapan arkadaşlarıma kayıyordu. İşleri daha zorlaştırmak için, sörf yapan çocuklarla yolda karşılaştığımızda, bunlar biz kurstakilerle alay eder, "Tembel tenekeler" diye dalga geçerlerdi.

Dört saatlik kurs süresinin bitiminde Mike'la ben kasabanın öbür yakasında bulunan zengin babanın işyerine gider, birkaç saat boyunca bizden istediklerini yerine getirirdik. Bir gün zengin babayı beklerken zayıf notların geleceğimizi nasıl etkileyeceğini tartışıyorduk. Sınıfta kalmak ve "tembel teneke" diye alay konusu olmak onurumuza dokunuyordu.

Mike, "Bizden daha iyi notlar alıyorlar, daha iyi üniversitelere gidecekler diye bizimle dalga geçiyorlar," dedi.

Ben de, "Duydum," dedim. "Sence tökezleyip hayatımızı berbat mı ettik?"

On beş yaşına yeni basmış ve gerçekten dünyadan neredeyse habersiz çocuklar olarak "tembel teneke" ve "çürük yumurta" damgasını yemenin ruhumuzu yaraladığını düşünü-

yorduk. Duygularımız incinmişti, zihinsel olarak kendi yeteneklerimizden kuşku duymaktaydık, üstelik geleceğimiz belirsizdi. Annem de bizimle aynı fikirdeydi.

Zengin Babamın Dedikleri

Zengin babam okulda tongaya bastığımızdan haberdardı elbette. Oğlunun İngilizce dersinden zayıf alması canını sıkmıştı. Babamın duruma el koyup bize zayıflarımızı düzeltme olanağı sağlayan yaz kursları düzenlemesinden memnundu. Her iki babam da olayların iyi yönüne bakıyorlardı, ikisi de bu deneyimden ders çıkarmamızı istiyorlardı. O aşamaya kadar zengin babam bu konuda ağzını açmamıştı. İçinde bulunduğumuz duruma nasıl tepki vereceğimizi seyretmeyi tercih ediyordu herhalde. Sınıfta kalmakla ilgili duygu ve düşüncelerimizi öğrendikten sonra yorum yapma sırası ona gelmişti. Koltuğa oturduktan sonra konuşmaya başladı: "İyi notlar almak önemli. Okulda ne kadar başarılı olduğunuz önemli. Ne kadar öğrendiğiniz ve ne kadar akıllı olduğunuz da önemli. Ama okulu bitirince iyi notların o kadar önemi kalmaz."

Böyle söylediğini duyunca oturduğum yerde kaskatı kesildim. Neredeyse her bir üyesinin öğretim sisteminin yandaşı olduğu ailemde iyi notlar önemli olmakla kalmayıp kutsaldılar. "Peki ya notlarımız?" diye sordum zengin babama, şaşkın, biraz da acıklı bir ifadeyle. Sonra da, "O notlar ömrümüzün sonuna dek bizi etkilemeye devam edecek," diye ekledim.

Zengin babam, hayır anlamında başını havaya kaldırarak ciddi bir tavırla konuşmaya başladı. "Çocuklar, Mike, Robert, dinleyin. Size büyük bir sır vereceğim," diyerek konuya girdikten sonra bir süre sustu, can kulağıyla onu dinlediğimizden emin olunca, "Çalıştığım banka benden okul karnemi hiç istemedi," dedi.

Sözleri beni sarsmıştı. Mike'la ben aylardır notlarımız yüzünden sıkıntı çekiyorduk. Okulda notlar her şey demekti. Annemle babam, kardeşlerim, arkadaşlarım da iyi notların her şey demek olduğunu düşünüyorlardı. Şimdi de zengin babam kalkmış buna karşı geliyordu; kötü notlar aldım diye hayatımı mahvettiğim mantığını yürütenlerin söylemiyle çelişiyordu. Dediklerinin nereye varacağını çözemedim ve zengin babama, "Ne diyorsunuz?" diye soruverdim.

"Dediklerimi duydunuz," yanıtı geldi koltuğunda sallanan zengin babamdan. Söyleneni işittiğimizi biliyordu elbette, altını iyice çizmek için böyle diyordu.

"Bankanız sizden okul karnenizi getirmenizi istemedi mi hiç?" diye tekrarladım usulca. "Notların önemi yok mu yani?"

"Ben böyle mi söyledim?" dedi zengin baba sivri bir dille. "Ben notlar önemli *değil mi* dedim?"

"Hayır," dedim utana sıkıla. "Öyle demediniz."

"Peki ne dedim?"

"Dediniz ki: Çalıştığım banka benden okul karnemi hiç istemedi," diye geveledim. İnsanın babası eğitimci olunca, ailesi yüksek notları, test sonuçlarını, iyi bir karne almayı her şeye bedel görünce, böyle demesi hiç kolay olmuyordu elbette.

"Banka müdürümü görmeye gittiğimde," diye anlatmaya koyuldu zengin baba, "kalkıp da bana, 'Notlarını göster,' demez." Arkasından bir soru daha yöneltti: "Bankacım bana, 'İyi bir öğrenci miydiniz?' diye sorar mı? Karnemi göstermemi ister mi? 'Ah, not ortalamanız çok yüksekmiş. O zaman size bir milyon dolar kredi açalım' mı der? Böyle sözler mi eder?"

Mike, "Sanmam," diye cevap verdi. "En azından ben senin yanındayken karneni hiç sormadı. Sana kredi verirken not ortalamana bakmadığını da biliyorum."

Zengin babadan gecikmeden bir soru daha geldi: "Peki o zaman ne ister?"

"Hesap raporlarını," dedi Mike usulca. "Son hesap raporlarını görmek ister. Kâr-zarar hesaplarını, bilançolarını inceler."

Okulu Bitirdikten Sonraki Karne

Başını sallayıp oğlunu onaylayarak anlatmaya devam etti zengin babam: "Banka müdürleri mutlaka hesap tablonuzu görmek isteyecektir. Bankacılar bunu herkesten isterler. Senin zengin ya da yoksul, okumuş ya da okumamış olduğun bankayı ilgilendirmez. Hangisi olursan ol, hesap tablosunu görmek isteyecektir. Sizce bankaların bu tavrının nedeni ne?"

Mike da ben de bilmediğimizi başımızı sallayarak ifade ettikten sonra zengin babanın açıklamasını beklemeye koyulduk. Sonunda Mike beklemekten sıkılıp "Hiç düşünmedim," dedi. "Neden anlatmıyorsun?"

"Çünkü okulu bitirdikten sonra hesap tablosu karne yerine geçer. Ne var ki, okulu bitirenlerin çoğu hesap tablosunun ne anlama geldiğini bilmezler."

Zengin babamın sözlerine hemen karşılık verdim: "Yani okulu bitirdikten sonra hesap tablosu karne yerine mi geçiyor?" diye sordum kuşkuyla. "Yani yetişkinlerin karnesi bu mu?"

Zengin babam başını salladı. "Yetişkinlerin karnesi bu. Ancak yetişkinler de hesap tablosunun anlamını doğru dürüst bilmezler."

Merak etmiştim: "Yetişkinlerin tek karnesi bu mu? Yoksa başka karneleri de var mı?"

"Evet, başka karneleri de var. Hesap tablosu çok önemli bir not karnesidir, ama tek karnen değildir. Öteki karnelerinden biri kan testlerini ve sağlık durumunu, hastalığın varsa nasıl bir tedavi olman gerektiğini gösteren başka önemli tah-

lillerden oluşan yıllık sağlık kontrolü sonuçlarındır. Diğer bir karne de golf ya da bowling oynarken attığın sayılardır. Hayatta farklı not karneleri vardır, kişinin kendine özel hesap tablosu önemlidir."

"Buna göre, kişinin okul karnesi pekiyilerle dolu olabilir, ama hayattaki hesap tablosunda hep zayıf notlar yer alabilir mi? Bunu mu demeye çalışıyorsunuz?"

Sorumu başını sallayarak yanıtladıktan sonra, zengin babam, "Hep böyle olur," dedi.

İyi Notlar Okulda Geçerlidir, Gerçek Yaşamda Hesap Tablosuna Bakılır

On beş yaşında İngilizce dersinden zayıf not almak benim için eşsiz bir deneyim olmuştu, çünkü okula ve derslerime yaklaşımımın yanlış olduğunu anlamıştım böylece. Zayıf not, uykudan uyanıp bozuk davranışlarımı ve ders çalışma alışkanlıklarımı düzeltmem için çalar saat işlevini görmüştü. Ayrıca okulda alınan notlar önemliyken, okuldan sonra not karnesinin yerini hesap tablosunun alacağını kavramıştım.

Zengin babam anlatıyordu: "Okulda her sömestr öğrencilere karne verilir. Eğer çocuğun başı dertteyse, en azından notlarını yükseltmeye zaman bulacaktır, bunu isterse elbet. Gerçek hayatta yetişkinlerin çoğu dört ayda bir *hesap karnesi* almaz, zaten maddi sıkıntı çekmeleri bundan kaynaklanır. Aslında işlerini kaybedene, kaza geçirene, emeklilik günleri yaklaşana ya da çok geç olana dek hesap raporlarına bakan yetişkinlerin sayısı çok azdır. Çoğu, dört aylık hesap tablosunu almadığından maddi açıdan güvenli bir yaşam sürmek için gerekli düzeltmeleri yapmayı ihmal eder. Dolgun maaş alıyor, kocaman bir evde oturuyor, şık bir araba sürüyor, çalıştıkları işyerinde başarı kaydediyor olabilirler, ama fark etmez, hesap

karneleri zayıftır. Okuldan çok iyi notlarla mezun olmuş nice öğrencinin başı hesap karnelerindeki düşük notlar yüzünden dertten kurtulmayacaktır. Dört ayda bir hesap karnesi alınamanın bedelidir bu. Bense hesap raporlarımı incelemek isterim, böylece nerede doğru, nerede yanlış yaptığımı, hangi konulara daha çok eğilmem gerektiğini görebilirim."

Karnelerden Hangi Konulara Eğilmek Gerektiği Belli Olur

Sınıfta kalmamıza yol açan zayıf notun uzun vadede hem bana hem de Mike'a yararı olmuş, ikimiz de çok parlak öğrenciler olmasak da, okula daha sıkı sarılmamızı sağlamıştı. Eyalet senatörü beni çeşitli yükseköğrenim kurumlarına aday gösterdi: Maryland'in Annapolis Kasabası'nda bulunan Deniz Harp Okulu, New York'un Kings Point Kasabası'ndaki Deniz Ticaret Akademisi. Mike, Hawaii'de kalmaya karar vermişti. Babasının yanında çıraklık yapmaya devam etti, bir yandan da 1969'da mezun olduğu Hawaii Üniversitesi'ne gitti. Aynı yıl ben de Kings Point'i bitirdim. Uzun vadede, o zayıf not ikimiz için de bulunmaz fırsata dönüşmüştü, okula bakışımızı değiştirmişti.

Akademide yazı yazma korkusunu yendim, dahası teknik olarak çok iyi bir yazar olmasam da yazı yazmak hoşuma bile gidiyordu. Akademide iki yıl boyunca İngilizce öğretmenim olan, özgüvenimi kazanmamı, geçmişteki korkularımı alt etmemi, öfkeme son vermemi sağlayan Dr. A.A. Norton'a teşekkür borçluyum. Dr. Norton ve bu kitabı benimle yazan Sharon Lechter olmasaydı, bugün kitapları *New York Times* ve *Wall Street Journal* listelerinde en çok satanlar arasına giren bir yazar asla olamazdım. On beş yaşımda İngilizce dersinden zayıf alıp da sınıfta kalmasaydım ve o zor dönemi atlatırken

ailemden destek görmeseydim, hayatımı değiştirip bugün çok satan kitaplara imza atan bir yazar olmazdım. İşte okul karneleri bu nedenle önemlidirler, özellikle de zayıf not içerenler.

Sonunda, karnelerin ne bildiğimizi değil eğilmemiz gereken konuları gösterdiğini anlamıştım. Bu, kişisel hesap tablonuz için de geçerli. Finansal açıdan ne durumda olduğunuzu ortaya koyar. Yaşam karneniz yerine geçer.

Artık Çocukların da Hesap Tablosu Olmalı

Dokuz yaşında, bir finansal avantaj elde etmiştim. Zengin babam o yıl beni ilk kez hesap tablosuyla tanıştırdı. *Zengin Baba Yoksul Baba* kitabını okuyanlar, finansal bilgilerin önemini ya da okuldan mezun olur olmaz hesap özetlerini okuma yeteneğinin önemini vurgulayan iki numaralı dersi hatırlarlar.

Zengin babamın kendi oğlunu ve beni gerçek dünyaya, okuldan sonra adım atacağımız dünyaya hazırladığının farkında değildim. İlköğretim yıllarında öğretilmeyen, bundan dolayı da yetişkinlerin de pek bilmediği bir konu olan temel finansal bilgiler vererek bizi bu dünyaya hazırlıyordu. Basit bir hesap tablosunu anlamak finansal yönden kendime olan güvenimi büyük ölçüde artırmış, para konusunda beni olgun biri yapmıştı. Aktiflerle pasifler arasındaki farkı, gelir ve gider arasındaki ayrımı anlamış, nakit akışının önemini kavramıştım. Yetişkin kimselerin çoğu ince ayrımları görmekten uzaktır, bu nedenle çok çalışmak zorunda kalır; çok para kazansalar da finansal durumları bir türlü düzelmez.

Hesap tablosunun nasıl işlediğini anlamak kendime güven duymamı sağlamanın yanında bana bir şey daha kazandırmıştı. Zengin babam, "üç İ" dediği üç kelimeyle özetlemişti bunu: itimat, inceleme, ilerleme.

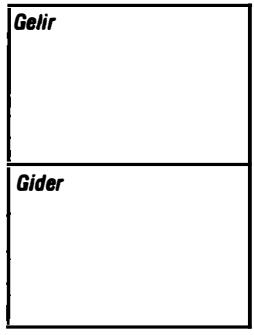
Bize bunu şöyle açıklamıştı: "Hesap özetlerinin nasıl işlediğini anlarsanız, finansal konularda kendinize itimadınız artar, finansal konuları denetleyebilir, inceleyebilir, daha da önemlisi finansal yönden yolunda gitmeyen bir şeyler gördünüz mü, bunları düzeltir, ilerleyebilirsiniz. Finansal bilgilerden yoksun kalan kimseler finansal konularda kendilerine itimat etmezler, inceleme yapamadıklarından denetimi elden kaçırır, tehlike çanları çalmadan gerekli düzeltmeleri yapıp yollarında ilerleyemezler."

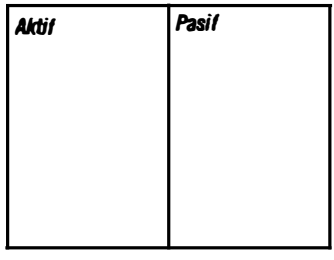
Erken yaşta zihinsel, duygusal, fiziksel, sonra da ruhsal açıdan "üç İ"nin anlamını öğrenmeye başlamıştım. O zamanlar bunu henüz tam olarak kavramış değildim, hatta bugün de değilim. Yine de aldığım o temel finansal eğitim beni finansal konularda ömür boyu öğrenci kılacak bir temel oluşturmuştu. Bu finansal eğitim bana hayatta büyük bir finansal avantaj sağladı ve her şey hesap tablolarını anlamakla yakından ilintiliydi.

İlk Çizimlerim

Zengin babamın dersi basit çizimlerle başlamıştı.

O basit çizimleri kâğıda geçirdikten sonra bizden sözcükleri, tanımları ve aralarındaki ilişkiyi anlamamızı istedi. Sözcüklerle çizimleri bağdaştırmayı öğrendim. Finansal eğitim almış kimselerle konuştuğumda, okulda muhasebe okumuş olmalarına rağmen kavramlar arasındaki ilişkiyi tam olarak anlamadıklarını dile getirirler – zengin babamın dediği gibi: "Bu ilişkiler büyük önem taşımaktadır."





Finansal Sorunların Başladığı Nokta

Yoksul babam sürekli şöyle söylerdi: "Evimiz maddi varlıktır." İşte finansal sorunların başladığı nokta. İşte bu küçük yanlış anlama, diğer bir deyişle tanımlamanın ince ayrımdan yoksunluğu, babamın ve birçok insanın maddi sıkıntılar çekmesinin sebebidir. Su birikintisine taş attığınızda düştüğü noktanın çevresinde halkalar oluşur. Kişi hayata adım atarken aktif ile pasif arasındaki farkı bilmezse, çevresine yayılan halkalar ömür boyu maddi sıkıntı çekmesine neden olur. Zengin babamın, "Bu ilişkiler büyük önem taşımaktadır," demesi de bundan ileri gelmektedir.

Bu konuya diğer kitaplarımda değindim, ancak bunu bir kez daha ele almak yararlı olacaktır. Çünkü çocuğunuza finansal avantaj sağlamanızın ilk ve önemli adımıdır.

Aktif ve Pasif Başlığı Altına Neler Girer?

Aktif başlığı altına neler girer, pasif diye nitelenebilecek olanlar nedir? Sözlükte bu kavramların açıklamalarına baktığımda, kafam daha da karışır. Yalnızca zihinsel öğrenmeyle yetinip işin fiziksel boyutunu katmamak sorunlar doğurur. Basit bir hesap özeti tablosu, bir parça kâğıda çizilen birtakım çizgilerden ibaret olsa da, tanımlamaya biraz fiziksel boyut kazandıracaktır.

Ne demek istediğimi daha iyi anlatabilmek için sözlüklerden birinde yer aldığı şekliyle *aktif* sözcüğünün tanımıyla başlayalım:

> **Aktif:** a) ölen bir şahsa ait mülk. b) kişi, kurum ya da şirketlerin her türlü malvarlığı. c) sahip olunan mülkün kâğıt üstündeki değerini gösteren bilançodaki kalemler.

Bu açıklama, sözel-dilsel dâhiler ve IQ'su yüksek kimseler için yeterli olabilir. Belki yazılan sözcükleri okuyup aktif varlığın gerçekte ne anlama geldiğini anlarlar. Oysa dokuz yaşında bir çocuğa bu sözcükler anlamsız gelecektir. Zengin olmayı öğrenen dokuz yaşında bir çocuk için sözlük tanımı yetersiz ve yanlış anlamalara yol açacak niteliktedir. Madem zekâ ince ayrımlar yapabilme yeteneğiydi, zengin olmak için bana sözlük tanımlarından daha ötesi gerekiyordu, sözcüklerle yetinemezdim.

Bunları da zengin babam koydu önüme, tanımlamaya fiziksel boyut ve hareket ekleyerek hayatımı değiştirecek ince ayrımı görmemi sağladı. Bir kâğıt parçası alarak gelir hesaplarıyla bilanço arasındaki ilişkiyi gösterdi. "Bir şeyin, bilan-

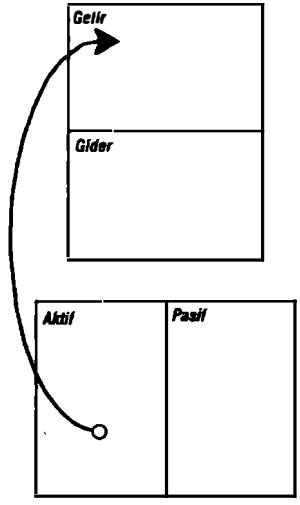
çonda yer alan işe yaramaz bir satırdan öte gerçekten aktif olup olmadığını belirleyen nakit akışıdır. Nakit akışı para dünyasında en önemli kavramdır, aynı zamanda en az anlaşılan kavramdır. Nakit olabilir, ama çoğu kimse akışı göremez. Oysa bir şeyin aktif, pasif ya da işe yaramaz bir varlık olup olmaması nakit akışına bağlıdır."

Aradaki İlişki

"Gelir hesaplarıyla bilanço arasındaki nakit akışı, aktif ya da pasif varlığı tanımlar," sözünü dilinden düşürmezdi zengin babam.

Eğer çocuğunuza finansal bir temel kurmak istiyorsanız, bu sözleri ezberleyin ve çocuğunuza hep tekrar edin. Çocuk bu cümleyi anlamalı ve beynine kazımalı. Bu cümlenin anlamını kavramayan çocukların bankaya kredi başvurusunda bulunacakları gün geldiğinde hesap özeti doldururken golf sopalarını aktif mal varlıkları arasında gösterme olasılıkları epey yüksektir. Babamın dünyasında, bir golf sopası takımı aktif mal varlığı değildir. Fakat kredi başvurusu yapanların çoğunun doldurduğu formlarda golf sopası takımlarına, diğer bir deyişle süprüntülere rastlarız. Aktif sütununda "Kişisel Eşyalar" başlığı altına sıralarlar bunları. Aynı yere ayakkabılarınızı, kravatlarınızı, mobilyalarınızı, tabak-çanak takımlarınızı, eski tenis raketlerinizi de sıralayabilirsiniz; zaten pek çok kişinin zengin olmamalarının nedeni budur. Gelir hesaplarıyla bilanço arasındaki farkı göremezler.

Bir aktif varlığın nakit akış yönü yandaki gibidir:



Başka şekilde ifade edersek, aktif varlık gelir sütununa giden nakit akışıdır. Aşağıdaysa pasif varlığın nakit akış yönü gösterilmekte.

Özetle, pasif varlık gider sütununuzdan çıkan nakit akışıdır.

Gelen parayla çıkan para arasındaki farkı anlamak için fizik mühendisi olmanıza gerek yok. Bu anafikir Mike'la benim belleğime kazınsın diye, "Aktif varlıklar cebinize para koyar, pasiflerse cebinizden para alırlar," diye durmadan yinelerdi zengin baba. Dokuz yaşında bir çocukken bu dediğini anlayabilmiştim. Ancak birçok yetişkin bunu anlamıyor.

Büyüdükçe ve pek çok kimsenin iş güvencesine bağlanıp kaldığını anlamaya başladıkça, zengin baba bize verdiği tanımı genişletecekti. "Eğer işinizi kaybederseniz, aktif varlıklarınız sizi besler ama pasifler sizi yer, bitirir," diyordu. "Yanımda çalışanların çoğu işten ayrılamaz, çünkü paralarını pasif varlıklara yatırırlar. Sonra da aktif olduklarına inandıkları o pasif varlıkları korumak uğruna faturalarını bile ödemekte zorluk çekerler." Bu anlatım biraz daha kapsamlıydı ama masanın arka tarafında oturup işe başvuran adayların gelip geçtiğini, reddedilenlerin hıçkırıklara boğulduğunu gören biri olarak, aktifle pasif arasındaki farkı bilmenin önemini kavrıyordum. Henüz on beş yaşıma gelmeden bunu kavramanın yararı büyüktü. Bu, benim için hayatta büyük bir finansal avantajdı.

Sonraki Adımlar

Birinci adım basit çizimlerle başlamış ve yıllar geçtikçe pekişmişti. Bugün hâlâ evlerinin aktif varlık olduğunda direten pek çok kimse var. Öte yandan finansal anlamda bunda gerçek payı olabilir. Ama zekâ ince ayrımlar yapabilme yeteneğiyse, zengin olmak isteyen herkes için hesap özetlerine dayalı doğru tanımları bilmek ve nakit akışını görmek önemlidir. Altmış yaşına gelmiş her yüz kişiden yalnızca birinin zen-

gin olmasının nedeni, bana göre, çoğunun aktifle pasif arasındaki farkı bilmemesidir. İş güvencesini yitirmemek ve aktif diye gördükleri pasif varlıkları toplamak için çok çalışırlar.

Çocuklarınız aktif diye gördükleri pasif varlıklar satın alırlarsa, otuz yaşına gelmeden önce emekli olamazlar. Aktif olduklarını sandıkları pasif varlıklar almakta ısrar ederlerse, hangi okuldan mezun olurlarsa olsunlar, ister çok yüksek ister çok düşük not ortalamasıyla okulu bitirsinler, ne kadar çalışırlarsa çalışsınlar ya da ne kadar para kazanırlarsa kazansınlar, yaşamları boyunca çok çalışma, finansal açıdan oldukları yerde sayma olasılıkları yüksektir. Temel finansal bilgilerin önemi buradan gelir. Aktif ve pasif varlık arasındaki fark gibi basit bir bilgi, su birikintisine taş atmaya benzer. Halkalar dağılarak çocuğun tüm yaşamına yayılır.

Ev satın almayın demiyorum, ipotek ödemelerinizi yapmayın da demiyorum. Zengin olacak kimselere daha geniş finansal bilgiler edinmelerini söylüyorum; böylece ortalama birine göre daha ince ayrımlar yapabilme yeteneğini kazanacaklardır. Kendi adınıza daha başka ayrımlar yapmanın üstesinden gelmek istiyorsanız, finansal bilgiler konusuna daha çok eğilen öbür kitaplarımı okumanızı öneririm:

Zengin Baba Yoksul Baba
Zengin Babanın Nakit Akışı Ölçü Aleti
Zengin Babanın Yatırım Kılavuzu
Zengin Babanın Zengin Olma Kılavuzu (elektronik kitap)

Finansal zekânızı yükseltmeniz için her bir kitapta farklı yaklaşımlar bulacak, finansal bilgiler konusunda daha çok ayrımlar yapabilmeyi öğreneceksiniz. Bilgi yönünden iyi donanımlıysanız, çocuğunuzun finansal geleceğini daha çok etkileme şansı bulursunuz. Ne de olsa zenginlerin daha zengin, yoksulların daha yoksul olmalarının, orta sınıfın da borç için-

de yüzüp paylarından daha çok vergi vermelerinin nedenlerinden biri de, para dersini okulda değil evde almalarıdır. Finansal bilgiler ebeveynden çocuğa geçmektedir.

Banka Ne Kadar Akıllı Olduğumu Bilmek İster

Beni gerçek dünyaya hazırlamak için atılan ilk adım, gerçek dünyanın not karnesi olan hesap tablosu kavramıyla, diğer bir deyişle gelir hesapları ve bilançodan oluşmuş raporla tanıştırmaktı. Zengin babamın dediği gibi: "Banka, not karnemi hiç görmek istemedi. Bankanın tek istediği hesap tablomu görmektir." Sonra da eklerdi: "Banka öğretim yıllarında ne kadar akıllı olduğumla ilgilenmez. Bankanın bilmek istediği finansal yönden ne kadar akıllı olduğumdur."

İleriki sayfalardaki birkaç konuda, çocuğunuzun gerçek dünyaya girmeden önce finansal açıdan daha akıllı olma şansını yükseltmenin daha somut yolları ele alınmaktadır.

Dokuzuncu Konu

Çocuklar Oyun Oynayarak Öğrenir



Bir gün, babamla birlikte iki kedi yavrusunun oynaşmalarını seyrediyorduk. Birbirlerinin enselerini, kulaklarını ısırıyor, oralarını buralarını tırmalıyor, mırıldıyor, arada da birbirlerine pençe atıyorlardı. Oyun oynadıklarını bilmesek, kavga ettiklerini düşünebilirdik.

Akıllı babam, "Kedi yavruları genlerinde taşıdıkları yaşama becerilerini birbirlerine öğretiyorlar," dedi. "Şimdi bu kedileri vahşi dünyaya atsak ve bir daha onlara yemek vermesek, şimdi yavruyken öğrendikleri beceriler sayesinde sağ kalmayı başaracaklardır. Bunları oyun oynayarak öğrenir ve geliştirirler. İnsanoğlu da oyunla öğrenir."

Gerçek Dünyada Maddi Açıdan Ayakta Kalma Becerileri

Yerine getirmem gereken en ağır işlerden biri, fabrikamı kapatıp otuz beş sadık işçimi işsiz bırakmaktı. 1970'lerde yaşadığım bu kişisel sınavı başka bir kitapta dile getirdim. Fabrikamı kapatmak zorunda kalmamın nedeni, Asya ve Meksika'yla rekabet etme gücümün olmamasıydı. İşçi maliyetleri

ve vergi yükümlülükleri çok yüksekti. Dövüşmek yerine rekabete ayak uydurup fabrikamı denizaşırı ülkelere taşıyacaktım. Hiç gerek yokken neden parayla ilgili kitap yazdığım sorulduğunda, gözümün önüne o gün vedalaştığım işçilerim gelir, işte gerekçem buydu.

Fabrikayı kapattığımda işçilerime ödediğim ücret saatte 3.50 doların altındaydı. Bugün, aşağı yukarı yirmi yıl sonra aynı işçilerin ücreti saati 5 dolardan biraz daha yüksek ya da asgari ücrettir. Büyük oranda zamlar da almış olabilirler, ancak o zamların da pek işe yaradığını sanmam. Çok para kazanmış olsalar bile, belledikleri tek ayakta kalma becerisiyle bir işten öbürüne çok çalışır, didinir ve daha çok kazanmayı denerler. Zengin babamdan şunu öğrenmiştim: "Tek başına para insanı zengin yapmaya yetmez, tıpkı sağlam, güvenceli bir işin insana sağlam, güvenceli bir yaşam sunması gerekmediği gibi."

Maddi açıdan ayakta kalabilmek ve kendini güvencede hissetmek için, gerçek dünyaya adım atmadan önce kişinin maddi açıdan ayakta kalma becerileri geliştirmesi gerekli. O adımı atmadan önce bu becerileri edinememişse, gerçek dünya çocuğunuza parayla ilgili başka dersler öğretecektir. Bugün buna okul sistemi de dahildir. Gençlerin birikmiş kredi kartı borçlarıyla okuldan mezun oldukları yetmezmiş gibi, çoğu taksitleri ödeyemediğinden okuldan aldıkları kredi borcu yükünü sırtlanırlar. Çocuğunuza para yönetimini olabildiğince erken yaşta öğretmeniz önemlidir. Bunun en iyi yolu çocuklarınızla oynamanızdır; hem doğa, az önce anlattığım kedi yavruları gibi, bütün yavruları bu yolla öğrenmeye programlamıştır.

Çocuğunuza Zengin Olmayı Öğretirken Eğlenin

Zengin babamdan parayla ilgili bunca şey öğrenmemin nedeni dersleri eğlenceye dönüştürmesiydi. Sürekli oyun oynar, verdiği bilgilerle beni boğmaya kalkmazdı. Ele aldığı konuyu öğrenmeye istekli olmadığımı fark ettiğinde, ilgimi çekecek başka bir konuya geçer ya da bana öğretmeye çalıştığı konuyu daha eğlenceli hale getirmeyi denerdi. Genellikle gerçek dünyadan somut örnekler verir, bunları dersin bir parçası olarak görmemi, dokunmamı ve hissetmemi sağlardı. Daha da önemlisi, beni incitmemeye çalışır, tam tersine ruhumu okşar, yüceltirdi. Yanlış yaptığımda, bana *doğru* yanıtı söylemek yerine doğruyu kendim bulayım diye uğraşırdı. Sevgiyle öğretecek sabrı vardı. Bazen bir konuyu anlamam uzun zaman alınca, beni yeteneksiz, yavaş olarak görmek ya da öğrenme yetisi yok diye damgalamak yerine, içimdeki akıllı çocuğu su yüzüne çıkarmak için uğraşırdı. Ders verirken öğrenme süremi, öğrenme arzumu göz önünde tutar, beni yalnızca sınava hazırlamak üzere yetiştirmezdi. Çoğu ebeveynin yaptığının tersine, öteki çocuklardan daha iyi notlar alma yarışına girmemle ilgilenmiyordu. Akıllı babamın öğretme yöntemi de pek farklı sayılmazdı.

Öğretmenlere Destek Olmak Gerekir

Öğretim sistemimiz öğretmenlerin bu tür bir eğitim vermelerine olanak tanımadığı gibi, her bir öğrenciyle tek tek ilgilenmeye de zaman tanımaz. Sistem öğretmenlerden çocuklara ortak bir müfredat uygulamalarını bekler. Öğretim sistemi üretim programını uygulayan bir fabrikaya benzer, çocuğa uygun öğrenme planı yapamaz. Birçok öğretmen sistemi de-

giştirmeye çalışmıştır, fakat dediğim gibi, öğretim sistemi timsah gibidir, ayakta kalmak ve değişmemek üzere yaratılmıştır. Ebeveynle çocuğun ev ödevinin önemi bundan ileri gelir, çocuğun evde yaptığı okul ödevinden daha önemlidir.

Büyük üniversitelerden birinde bir okutmanın konuşmasını dinliyordum; okutman şöyle diyordu: "Çocuğun öğretim sistemimize uyum sağlayıp sağlamadığını dokuz yaşına geldiğinde anlarız. Çocuğun aradığımız nitelikleri taşıyıp taşımadığını ve sistemin zorluklarının üstesinden gelecek kadar akıllı olup olmadığını biliriz. Ne yazık ki, bu sistemin çarklarında dönmeye uygun olmayan çocuklara alternatif olarak sunabileceğimiz başka bir öğretim sistemimiz yok."

Çocukluğumda, bizim ev eğitim dünyasının temsilcileriyle dolup taşardı. Çok iyi insanlardı. Zengin babamın evine gittiğimdeyse, iş dünyasının temsilcileriyle karşılaşırdım. Onlar da çok iyi insanlardı. Ama birbirlerine benzemediklerini, ben bile o yaşta görebiliyordum.

Kendinize de Avantaj Sağlayın

Büyüme çağındayken babamın yolundan gidip gitmeyeceğimi, öğretmen olup olmayacağımı sorarlardı. O zaman, "Asla," dediğimi hatırlıyorum, "ben işadamı olacağım." Yıllar sonra öğretmeyi sevdiğimi fark ettim. 1985 yılında girişimcilere işletme ve yatırım dersleri vermeye başladım; çok hoşuma gitmişti. Hoşuma gitmesinin nedeni, yöntem olarak kendime en uygun öğrenme yolunu seçmemdi. Oyunlar oynayarak, ortak rekabete girerek, grup tartışmalarına ve derslere katılarak en iyi şekilde öğreniyordum. Yanlışları cezalandırmak yerine öğrencileri yanlış yapmaya teşvik ediyordum. Test sorularını tek başlarına çözecekleri sınavlar yerine, soruları gruplara ayrılıp çözmelerini isterdim. Sınıfta sessizlik olmaz-

dı, tartışmaların gürültüsü çınlatırdı ortalığı, fonda da *rock-and-roll* müziği çalardı. Kısaca, hareket önce gelirdi, arkasından yanlışlar, sonra dersler, dördüncü sırada da kahkaha.

Başka bir deyişle, öğretim sisteminin benimsediği öğretme yönteminin tam tersini uyguluyordum. Her iki babamın bana öğrettiği yola benziyordu. Daha pek çok insanın aynı yolu tercih ettiğini gördüm, böylece öğretmen olarak çok para kazandım, kursa katılan her öğrenciden binlerce dolar alıyordum. Para ve yatırımcılık konularını zengin babamın işlediği tarzda öğretirken, genel olarak her iki babamın yöntemlerini kaynaştırmıştım. Asla adım atmayacağıma ant içtiğim bir mesleğe girmiştim. Öğretmen olabilirdim ama benim gibi öğrenen kimselere hizmet ediyordum aslında. İş dünyasında buna, "Bir çukur bul, içini doldur," derler. Ben de kocaman bir çukur bulmuştum işte, öğrenmenin eğlenceli ve heyecan dolu olmasını isteyenlerle dolu bir çukurdu bu.

1980'lerin ortalarında bu eğitim şirketini kurarken, karım Kim'le birlikte aynı anlayışla öğretmeyi seven başka öğretmenler aradık. Aradığımız ilk özellik, eğitmenlerin gerçek dünyada başarıya ulaşmış olmaları ve öğretmeyi sevmeleriydi. Böyle insanları bulmak kolay değildir. Gerçek dünyada öğretmeye bayılan çok kişi vardır, ancak çoğu iş, para ve yatırım dünyasında başarılı olamamışlardır. Para ve iş alanında iyi olmalarına rağmen öğretmenliği beceremeyenler de olur. Kilit nokta her iki özelliği bir arada taşıyanları bulmaktır.

Öğrenci Dehalar

Dr. R. Buckminster Fuller ile çalışma ayrıcalığına sahip olmuştum. Elde ettiği patent hakları göz önüne alınınca, Amerikan tarihinde en başarılı kişi olarak görülmektedir. Ondan daha çok "gezegenimizin canayakın dehası" diye söz edi-

lir. Mimar olmamasına rağmen Amerikan Mimarlar Enstitüsü'nün gözünde büyük bir mimardır. Fuller, Harvard mezunu değildir, ancak Harvard Üniversitesi onu en saygın mezunları arasında sayar. Oysa üniversiteden iki kere atılmış ve diploma almamıştır. Onunla çalıştığımız haftalarda bana, "Eğer öğretmenler ne hakkında konuştuklarını bilselerdi öğrenciler dâhi olurlardı," demişti. Öğretmen bulmaya çalışıyorduk birlikte. Ne hakkında konuştuklarını bilen kişileri bulmalı ve onları öğretmeye teşvik etmeliydik.

Öğreterek Akıllanın

Öğretmenliği sevmenin ve o sayede çok para kazanmanın ötesinde, eğlence ve paradan daha yararlı bir şey daha keşfetmiştim. Öğreterek daha çok öğreniyordum. Sınıftakilere anlatacağım konulara hazırlanırken, bütün bilgilerimi ortaya döküyordum. Kursa katılanlarla karşılıklı iletişim bana çok şey öğretiyordu, çünkü sınıfta kişisel görüşlerimizi ve kendi keşfettiklerimizi paylaşıyorduk. Bu durum nedeniyle anne-babalara çocuklarına parayı öğretmelerini salık veririm, çünkü bu deneyimde daha çok öğrenen onlar olacaktır. Eğer ebeveyn kendi finansal durumunu düzeltmek istiyorsa, yeni fikirler arayıp bulmalı, sonra da çocuğuna aktarmalıdır. Çocuğunuza parayla ilgili eski görüşlerinizi anlatmadan önce yenilerini arayın. Maddi sıkıntı çekenlerin başta gelen sorunu anne-babalarından kendilerine geçen ve sarıldıkları eski görüşlerdir. Sonra da aynı fikirleri kendi çocuklarına belletirler. Yolsulların neden yoksul kaldıklarının, orta sınıfın neden çok çalışıp daha çok borca girdiğinin açıklaması bu olabilir. Anne-babalarından gördüklerini yapıyorlardır çünkü.

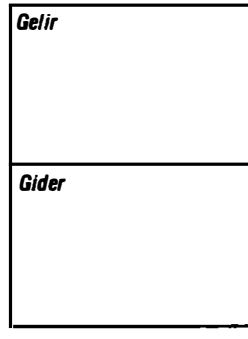
Demek ki, bir konuyu öğrenmenin en iyi yolu öğrenmek istediğiniz neyse onu başkalarına öğretmektir. Dinler insana,

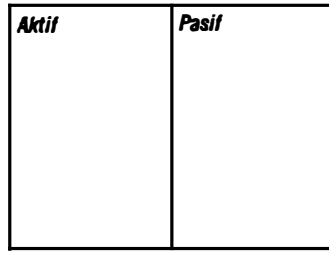
"Ver ki alasın," diye öğretirler. Parayı çocuklarınıza öğretmek için ne kadar zaman ayırırsanız, o kadar akıllanırsınız.

Öğrenmeye Giden Üç adım

Zengin babam parayı üç adımda öğretti bana.

Birinci adım: Basit çizimler. Eğitimim basit çizgilerle başladı, kavramların tanımlarını anlamama öncelik verildi.





İkinci adım: Oyun. Daha önce de belirttiğim gibi, benim için en iyi öğrenme yolu uygulamaktı; bunu bilen

zengin baba oğluyla bana oyuncak hesap özetleri dolduruttu. Bazen Monopoly oynarken dört yeşil evimizle kırmızı otelimizi kullanmamızı ve hesap özetlerimizde göstermemizi sağladı.

Üçüncü adım: Gerçek yaşam. Mike ve ben, on beş yaşlarında hesap özetlerimizi doldurmaya başladığımız ve onları zengin babaya teslim ettiğimiz günlerde atılmıştık gerçek yaşama. Her iyi öğretmenin yaptığı gibi, zengin baba onları değerlendirir, nerede doğru yaptığımızı, neleri geliştirmemiz gerektiğini işaret ederdi. Ben kırk yıldır bu eğitimi sürdürmekteyim ve gerçek yaşamda hesap raporlarımı hazırlıyorum.

Çocuğunuza Parayı Öğretmeye Nasıl Başlarsınız?

Anne-babalara ikinci adımdan başlamalarını öneririm. Zengin babam çizimlerin yer aldığı birinci adımla başlamıştı, ancak kanımca çocuklara gelir hesapları ve bilançolar gibi soyut kavramları öğretmekte titiz davranmak gerekir. Aynı çizimleri gösterdiğim bazı yetişkinler şaşkınlıktan donakalırlar. Doğrusunu isterseniz, çocuğun ilgi duyduğundan ya da bu kavramları öğrenmeye hazır olduğundan emin olana kadar birinci adımdan uzak dururum. Benim basamaklarım farklıydı, çünkü meraklıydım, dolayısıyla zengin babamın benim için uygun gördüğü yol buydu.

Öğretmeye, çocuğunuzu Monopoly oyunuyla tanıştırarak başlayın. Bazı çocukların oyunu sevdikleri belli olur, öteki çocuklar Monopoly oynarlar, ama konuya pek ilgi duymazlar. Yatırımcı ya da girişimci dostlarımın çoğu her saat Monopoly oynadıklarını, buna bayıldıklarını anlatırlar. Merak duy-

mayan çocukları para, yatırım konusunu öğrenmeye zorlamaz, hesap tabloları konusunu daha basitleştirip anlatırdım.

Çocuklar İçin CASHFLOW / NAKİT AKIŞI

1996 yılında CASHFLOW 101 / NAKİT AKIŞI 101 adını verdiğim, yetişkinlere hesap özeti ilkelerini öğreten oyunu geliştirdikten sonra piyasalardan aldığım tepki, benzer bir oyunun çocuklar için de gerekli olduğunu gösterdi. 1999 yılının sonunda çocuklar İçin CASHFLOW adlı oyunu piyasaya sürdük. Bizim oyunumuz hesap özetlerinin temellerini, çocuk okuldan ayrıldıktan sonra hayat karnesini ve nakit akışı yönetimini çocuklara öğreten tek oyundur.

Okullarda Ders Aracı Olarak Kullanılması

Indianapolis, Indiana'da ilerici bir öğretmen olan Dave Stephens, lise öğrencilerine CASHFLOW 101 oyununu tanıtarak büyük bir başarı elde etti. Öğrencilerinin çoğunun yaşama bakışlarının oyun sayesinde değiştiğini gözledi. Dave, özellikle bir öğrenciden söz etmişti, zayıf notları ve kötü davranışları yüzünden okuldan atılmak üzere olan biriydi. CASHFLOW oyununu oynamak yaşantısını baştan aşağı değiştirmişti. Öğrencinin kendi ağzından anlatalım:

> Esrar içen, kafayı çeken, sağda solda dalga geçen biriyken kendini derslere veren, kararlı bir öğrenci, gün gelecek şu oynadığım oyunu kuran ve öğreten adam kadar başarılı olacağım diyen biri oluverdim!.. İlk birkaç gün aklımda kalmadı ama CASHFLOW oyununu oynadığımı iyi hatırlıyorum. Para kazanma mantığını somutlaştıran,

önümde gerçeğe dönüştüren, cahillik ve dâhilik kavramlarını açıklayan harika bir oyundu! Oyun o âna kadar görmediğim kapılar açmıştı önümde. Okula gitmek için bir sebep vardı artık, içimde de istek. Oyunu oynamaya başladığımdan beri hayatımda epey değişiklik yaşamaktayım: Öğrenci Birliği'ne girdim, orada lise bir öğrencilerine gözetmenlik yapıyor, CASHFLOW oyununda kullanılan kavramları öğretiyorum; Marion Gençlik Kongresi başkanı olarak Finans Akademisi'nin başını çekiyorum; on eyalet çapında yapılan yarışmada birinci gelerek ülkemiz adına yarışma hakkını kazandım; okulda Japon kulübü kurulmasına önayak oldum; şimdi de başka yatırımcılarla birlikte oturduğum semtte Doğu Yakası İş Merkezi kurma çalışmalarına katılıyorum. Gördüğünüz gibi, notlarım, davranış biçimim, yaşam tarzım büyük ölçüde değişti. Artık geleceğe öğrenme ve bildiklerimi öğrenmek isteyenlere öğretme hevesiyle bakabiliyorum. Demek ki zar attığınızda bazen her şey değişebiliyormuş!

Bay Kiyosaki'ye teşekkürlerimi ve beğenimi iletmek isterim, gün gelecek saçtığınız tohumların meyvelerini göreceksiniz. Dilerim yöntemlerinizin işe yaradığını, hem de çok yararlı olduğunu ilk kanıtlayan ben olurum. Biraz basmakalıp olacak belki, fakat benim yaşadıklarıma pek güzel uyuyor: "Ormanda iki yol vardı, ben en az gidilen yoldan gitmeyi seçtim, işte fark yaratan bu oldu."

Bu öğrenci için söyleyebileceğim tek söz: "Harika! Pek yaman bir delikanlı!" Hazırladığımız ürünlerin bir gencin yaşamını olumlu yönde değiştirmeye yaraması beni çok onurlandırdı.

Dave Stephen'ın desteği bununla da kalmıyor. Çocuklar için CASHFLOW oyununu geliştirdiğimizi haber alır almaz, yepyeni bir fikir verdi bize. CASHFLOW 101 oyununda başa-

rı gösteren on altı-on sekiz yaş grubundan gençlere yönelik bir program geliştirmişti, lise öğrencileri ilkokullara giderek yedi-dokuz yaş grubundan çocuklara Çocuklar İçin CASHFLOW oyununu öğreteceklerdi. Alınan sonuçlar olağanüstüydü.

Öncelikle, ilkokul öğretmenleri yarım gün boyunca kendilerine sınıfta yardım edecek yaklaşık sekiz lise öğrencisini ağırlamaktan mutlu olmuşlardı. Her lise öğrencisi dört ilkokul öğrencisiyle Çocuklar İçin CASHFLOW oynayacaktı. Bir öğretmene karşı otuz öğrenci yerine, oran dörtte bire inmişti. Sonucun da başarılı olması kaçınılmazdı. Öğrenme süreci çok daha kişisel ve somuttu. Hem lise öğrencileri hem de ilkokul öğrencileri, bu kısa sürede eşsiz deneyimler edindiler.

Oyuna katılan öğretmenler etkin öğrenme çalışmasına ve başarısına hayran kaldılar. Laf salatasıyla ya da kargaşayla geçen dersler yerine sınıfa, neşeli kahkahalar ve pürdikkat damgasını vurmuştu. Oyun bittiğinde çocuklar hep bir ağızdan, "Ha-diiii, bir daha oynayalım," diyorlardı.

Katma Değer

Hiç hesaba katmadığım bir şey daha yaşanmış, oyun amacının ötesinde bir de ikramiye vermiş, değerine değer katmıştı. Lise öğrencileri sınıftan ayrılırken küçük çocukların çoğu yerlerinden kalkıp yeni öğretmenlerini kucakladı, onlara ya sarıldı ya da ellerini sıktılar. Bu ilkokul çağındaki çocuklar örnek alacakları yeni kişilerle tanışmışlardı. Bugünün sık görülen ve ilgi çeken sorunlu gençlerinin tersine, Dave Stephen'ın öğrencileri temiz giyimli, hali tavrı düzgün, pırıl pırıl gençlerdi; hem eğitimlerini hem de geleceklerini önemsiyorlardı.

Lise öğrencileri ilkokul öğrencileriyle vedalaşırlarken, çocukların yeni öğrencilere nasıl baktıkları gözümden kaçmadı; içlerinden ben de onlar gibi olmak istiyorum dediklerini du-

yabiliyordum. Onların vedalaşmalarını seyrederken zihnimde ilköğretim çağlarım canlandı, ortaöğretim çağındaki birçok genci örnek aldığımı hatırladım. İlkokul öğrencilerinin, iki saat boyunca okul dışında gözledikleri sorunlu örneklerle değil de, olumlu örneklerle karşılıklı ilişki içinde olmaları eşsiz bir fırsattı onlar için.

Lise Öğrencilerinin Yorumları

Liseli öğrencilere bu deneyimden ne kazandıklarını sorduğumda, bana şöyle dediler:

- "Öğretmenlikten hoşlandığımı anladım. Meslek olarak düşünebilirim."
- "Küçük çocuklara bir şeyler öğretirken çok şey öğrendim. Öğretmek zorunda kalınca, daha çok şey öğrenmem gerekiyordu."
- "Küçük çocukların bu kadar hızlı öğrenmelerine çok şaşırdım."
- "Artık eve gidince küçük kardeşlerime daha farklı davranıyorum."

Bu yorumlara katılıyorum, liseli gençlerin bu kadar olgun davranabildiklerini görmek beni hayretler içinde bırakmıştı.

Web Sitemizdeki Müfredat

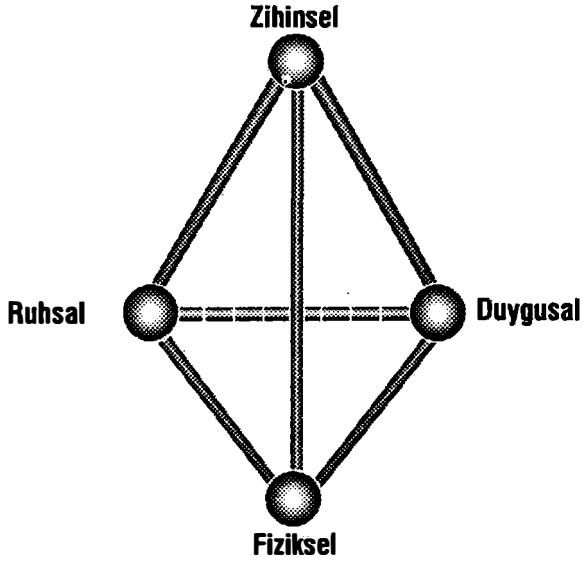
Dave Stephens, Ulusal Akademi Vakfı'nın denetimindeki okullardan birinin müdürüdür. Aynı zamanda sınıfta CASHFLOW 101 oynanmasına ortam hazırlamak üzere öğretmenlerin kullanabileceği bir müfredat yazmamıza yardım etmiştir.

İkinci Adımın Özeti

İkinci adımın anahtarı eğlenmek, oynamak ve para, para yönetimi ve hesap özetlerini öğrenme isteğini fişeklemektir. Aşağıdaki öğrenme piramidine bakınca öğrenmenin nasıl daha kalıcı olabildiğini göreceksiniz.

Oyun geçerli bir eğitim aracı olduğu için, öğrenme piramidinde dört ana noktaya değinilir. Oyunlar sayesinde zihinsel ya da soyut öğrenmede daha başarılı olan çocukların yanı sıra fiziksel/somut öğrenmeyi daha iyi başaranlara eşit şans verilir. Oyunlar eğlenceli ve heyecan verici oldukları için duygulara da hitap ederler. Oyunlarda gerçek değil de oyuncak para kullanılır, böylece kaybedenler fazla acı çekmezler. Çoğu yetişkin okulu bitirdiğinde, özellikle maddi konularda, yanlış yapma korkusu yaşar. Oysa oyunlar her yaştaki çocuklara finans konularında yanlış yapma fırsatı verir ve gerçek para kaybetme korkusu olmaksızın onlardan ders alma olanağı tanır. Rudolf Steiner'in dokuz yaş değişimiyle ilgili fikirlerini benimserseniz, çocuk da maddi açıdan ayakta durabileceğine güvenir ve maddi güvence adına iş güvencesine bel bağlamaz. Çocuklar, büyükler gibi kredi kartı borcu altına girmeye daha kuşkulu bakabilir. En önemlisi, paranın nasıl yönetileceğini öğrenmek ve hesap özetinin nasıl çıktığını anlamak, gerçek dünyayla yüzleşmeye hazırlanan çocuğun özgüvenini artırabilir.

Öğrenme Piramidi



Oyunlar Yüzyıllardır Kullanılmakta

Mağazalardan satın alınan oyunların çoğu eğlence amaçlıdır. Bununla birlikte, oyunlar yüzyıllardır eğitim amaçlı kullanılmaktadırlar. Kraliyet aileleri çocuklarına stratejik düşünme sanatını öğretmek için satrancı kullanırlardı. Oyun, savaşa girme durumunda ordunun başına geçecek oğullarını hazırlamaya yönelikti. Tavla da stratejik düşünmeyi öğretmeyi hedefliyordu. Kraliyetlerin beden eğitimi kadar zihin eğitiminin de gereğini kabul ettiklerini ve zihinsel eğitimin oyunlarla yapıldığını okumuştum. Çocuklarının doğru yanıtları ezberlemelerini değil de düşünmelerini yeğliyorlardı. Günümüzde çocuklarımızı savaşa hazırlamak üzere yetiştirmesek de, çocuklarımızı para konusunda stratejik düşünmeye alıştırmalıyız. Satranç ve CASHFLOW oyunları, tek bir çözümü

olmayan oyunlar olarak birbirlerine benzerler. Stratejik noktaları gözden geçirip geleceği planlamaya teşvik ederler. Her oynadığınızda farklı bir sonuca ulaştığınız oyunlardır. Her hamlede ya da her değişiklikte, yapılan planların uzun vadede geçerli olması için, strateji de değişmelidir.

Oyunlar Çocuğunuzun Geleceği Görmesini Sağlar

Bir gün Monopoly oynarken zengin babam asla unutmayacağım ilginç bir yorum yaptı. Oyun tahtasının bir tarafını işaret etti: "Buradaki bütün arazileri alıp üzerlerine kırmızı oteller dikmen ne kadar sürer?"

Mike ve ben omuz silktik. Ne demek istediğini anlamamıştık. "Oyunda mı yani?"

"Yo, hayır," yanıtını aldık. Zengin baba, "Gerçek hayatta," diyordu. "İki saattir oynuyoruz. Bu taraftaki arazilerin hepsini ele geçirdim ve üzerine kırmızı oteller diktim. Sorduğum şu, gerçek hayatta ne kadar sürer bu?"

Mike ve ben yine omuz silktik. Biz on bir yaşındaydık ve gerçek hayatta ne kadar süreceğini nasıl bilebilirdik? İkimiz birden oyun tahtasında zengin babanın önüne diktik bakışlarımızı, oraya altı kırmızı otel koymuştu. Ne zaman onun alanına yaklaşsak, almaya kalkacağımız arsaya büyük para vereceğimizi biliyorduk. Sonunda Mike karşılık verdi soruya: "Bilmem."

Doğru yanıt yine zengin babadan geldi: "Bence yirmi yıl sürer."

Aynı anda "Yirmi yıl mı?" diye sorduk. İkimizin yaşının neredeyse toplamı kadar olan bu süre bize ulaşılmaz geliyordu elbette.

"Zaman göz açıp kapatıncaya kadar geçer," diye anlatmaya başlamıştı zengin baba, bir sonraki dersine giriş yapıyordu.

"Çoğu insan yıllar geçsin diye bekler ama hiçbir girişimde bulunmaz. Bir de bakarlar ki, yaş kırk olmuş, dağlarca borçları birikmiş, çocukları üniversite çağına gelmiş. Yine hamle yapamazlar. Yaşamlarının çoğunu para kazanmak uğruna çalışarak, sürekli borca girerek ve fatura ödeyerek geçirmişlerdir."

"Yirmi yıl," diye tekrar ettim.

Zengin baba başını sallayarak doğruladı, söylediklerini sindirmemizi bekledi. Sonra, "Geleceğiniz bugün başlıyor," dedi. Bana baktı. "Babanın yaptığını yaparsan, ki bunun anlamı faturalarını ödemek için çok çalışmaktır, yirmi yıl sonra şimdi onun bulunduğu yerde olursun."

"Ama yirmi yıl," diye karşı çıktım. "Oysa ben hemen zengin olmak istiyorum."

"Başkaları da aynısını ister," dedi zengin baba. "Sorun, çoğunun kendine öğretilenleri yapmasından kaynaklanır; bu da okula gitmek ve işe gitmektir. Gelecekleri böyle belirlenir. Çoğu yirmi yıl çalışır ve onca yıllık çalışmanın sonunda elinde avucunda bir şey olmaz."

"Öyleyse bu oyunu yirmi yıl boyunca oynayabiliriz," diye atıldı Mike.

Zengin baba doğruladı. "Çocuklar, seçim sizin. Oyun iki saat de sürebilir, öte yandan önünüzdeki yirmi yıl boyunca geleceğiniz de olabilir."

Zengin babamın altı kırmızı oteline bakarak, "Geleceğimiz bugün," dedim usulca.

Zengin baba yine onayladıktan sonra, "Bu yalnızca bir oyun mu yoksa geleceğiniz mi?" diye sordu.

Beş Yıllık Gecikme

Zengin Babanın Yatırım Kılavuzu adlı kitapta anlattığım öykü Vietnam'dan döndükten sonra başlar ve 1974 yılında

Deniz Piyade Gücü'nden terhis olduğum tarihte biter. Akademiden mezun olduğum 1969 yılında, yirmi yıllık planımı hazırlamıştım, ancak Vietnam Savaşı oyunu gerçek hayatta oynama planlarımı beş yıl geciktirdi. 1994'te, oyunu oynamaya başladıktan tam yirmi yıl sonra karımla birlikte en büyük "kırmızı otellerimizden" birini satın aldık ve emekli olduk. Kırk yedi yaşındaydım, karımsa otuz yedi. Monopoly oyunu sayesinde geleceği görebiliyordum. Yirmi yıllık eğitimi iki saate sığdırabilmiştim.

Benim Avantajım

Monopoly oynayan öteki çocuklara göre avantajım, gelir hesaplarının ve bilançonun, diğer bir deyişle hesap tablosunun anlamını kavramış olmaktı. Aktif ve pasif varlıklar arasındaki farkı, iş dünyasını, hisseleri ve bonoları biliyordum. 1996'da geliştirdiğim CASHFLOW oyununu Monopoly ile gerçek dünya arasında bir köprü olarak düşündüm. Eğer siz ve çocuğunuz Monopoly oyununu severseniz, iş kurmaya ya da yatırım yapmaya ilgi duyarsanız, o zaman hazırladığım oyunlar da eğitim sürecinde bir adım olur. Eğitici oyunlarımı öğrenmek biraz zordur, emek ve zaman ister. Ama bir kez kavradınız mı, siz de geleceğinizi iki saatte görebilirsiniz pekâlâ.

Hesap Tablonuz Gerçek Yaşam Karnenizdir

Zengin babam, "Bankam benden okul karnemi hiç istemedi," derdi hep. Bir de şunu eklerdi: "İnsanların maddi yönden bocalamasının nedeni, okulu bitirdiklerinde hesap tablosunun ne anlama geldiğini bilmemeleridir."

Hesap Raporları Servetin Temelidir

Büyük bir servet elde etmenin ve onu korumanın temeli hesap tablosundan geçer. Siz farkında olun ya da olmayın, mutlaka bir hesap tablonuz vardır. İşyerlerinin hesap raporları olur. Gayrimenkullerin hesap tablosu olur. Bir şirketin hisselerinden pay almadan önce şirketin hesap raporlarını incelemeniz salık verilir. Hesap raporları parayla ilgili her konunun temelidir. Ne yazık ki, pek çok kimse okulu hesap tablosunun anlamını bilmeden bitirir. Bu nedenle çoğu Monopoly'yi bir oyun olarak görmektedir. CASHFLOW oyunlarımı hazırlarken ilgi duyan kimselere hesap tablosunun ne demek olduğunu, nasıl kullanıldığını, aynı zamanda bir yandan eğlendirirken bir yandan da geleceklerini nasıl denetleyebileceklerini öğretmeyi amaçladım.

Aşağıdaki sayfalarda hem Çocuklar İçin CASHFLOW, hem de büyüklere yönelik CASHFLOW 101 ve 202 oyunlarında verdiğim hesap raporları örneklerini göreceksiniz. Belki farkına varmışsınızdır, her ikisi de hesap tablosu olmasına rağmen, biri çocukların kavraması için uygundur.

Sonuç Olarak

İkinci adım öğrenmenin en önemli evresidir. Eğlenerek öğrenmek önemlidir. Paranın anlamını eğlenerek öğrenmek, kaybetme korkusuyla öğrenmekten çok daha iyidir. Parayı eğlence ve heyecanla ilişkilendirmek yerine, anne-babaların para konusunda çocuklarına korku aşıladıkları ve olumsuzluk yansıttıkları görülmektedir. Bugün evlerdeki tartışmaların başlıca nedeni paradır. Çocuk parayla korku ve öfke arasında ilişki kurar. Çoğu evde, çocuk paranın az bulunan, elde edilmesi zor bir şey olduğunu ve ona ulaşmak için çok çalışmak gerek-

tiğini öğrenir. Ben annemle babamdan böyle görmüştüm. Zengin babamın yanındaysa, para kazanmanın bir oyun olduğunu ve bu oyunu oynamaktan keyif aldığını gözlerdim. Ben de kendi yaşamında para kazanmayı oyun haline getirmeyi ve oyunu oynarken eğlenmeyi seçtim.

İleriki konularda gerçek yaşamı –yoksa gerçek para mı desem?– daha yakından ilgilendiren üçüncü adımı ele alacağız, çocuklarınızı gerçek yaşama hazırlarken yararlanabileceğiniz alıştırmalar göstereceğiz.

Onuncu Konu

Para Biriktirenler Neden Kaybetmeye Mahkûmdur?



Bir süre önce, benden finansal danışmanlık isteyen bir arkadaşım çaldı kapımı. Sıkıntısını sorduğumda, aldığım yanıt, "Çok param var ama yatırım yapmaya korkuyorum," oldu. Bu kadın yaşamı boyunca çok çalışmış ve yaklaşık 250 bin dolar biriktirmişti.

Yatırım yapmaktan neden korktuğunu sorduğumda, "Çünkü kaybedeceğim diye ödüm kopuyor," dedi. "Alınteriyle kazandım ben bunu. Biriktirmek için yıllarca çalıştım. Şimdi emekli olmaya hazırım, ama bu paranın ömrümün sonuna kadar beni geçindirmeye yetmeyeceğini de biliyorum. İyi bir getiri elde etmek için yatırım yapmam gerektiğinin farkındayım. Peki, ya bu yaşta hepsini kaybedersem, o parayı bir daha bulamam. Zamanım kalmadı."

Eskimiş Bir Kazanç Yolu

Geçen gün televizyon seyrediyordum, çocuk psikolojisi uzmanı bir kişi, para uzmanına dönerek, "Çocuğunuza para biriktirmesini öğretmek önemlidir," diyordu. Röportaj tasarruf alışkanlıklarının erken yaşta başlamasının yararlarını anla-

tan ve "Biriktirilen her bir kuruş kazanç demektir," diyen basmakalıp sözlerle sürdü.

Annem biz dört çocuğuna da, "Ne borç alın ne de borç verin," diye öğütlerdi. Babamsa, "Keşke anneniz tefecilerden ödünç para almaktan vazgeçse de kenara biraz para koyabilsek," diye yakınırdı.

Anne-babaların çocuklarına, "Okula gidin, iyi notlar alın, iyi bir iş bulun, bir ev alın ve para biriktirin," diye öğüt verdiklerini duyarım. Bu, Sanayi Çağı'nda işe yarayan bir kazanç yoluydu, ancak Bilgi Çağı'nda kaybetmeye mahkûm bir yol. Neden mi? Çünkü Bilgi Çağı'nda çocuğunuzun gereksindiği finansal bilgiler çok daha ileri düzeyde olmalı, bankaya para yatırmanın ya da emeklilik tasarrufu yapmanın ötesine geçmeli.

Zengin Babanın Tasarrufla İlgili Dersi

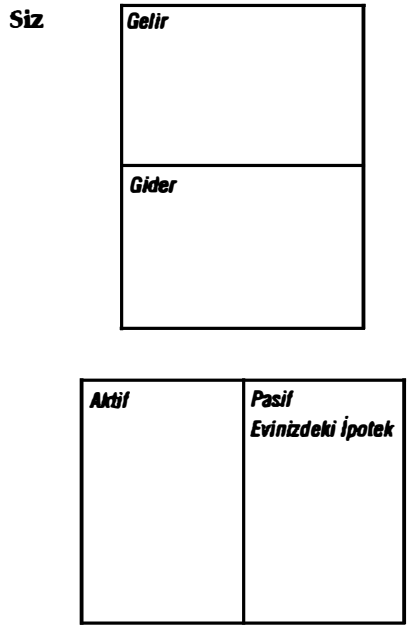
Zengin babaya göre, "Para biriktirenler kaybetmeye mahkûmdurlar." Tasarrufa karşı olduğu için söylemezdi bunu. Böyle demesinin nedeni, Mike ve benim tasarruf eden kimseler olmakla yetinmemizi istememesiydi. *Zengin Baba Yoksul Baba* adlı kitabımda zengin baba bir numaralı derste, "Zenginler para için çalışmazlar," demişti. Para için çalışmamız yerine, parayı kendimiz için çalıştırmamızı istiyordu. Tasarruf da parayı kendi adına çalıştırmanın bir yolu olmakla birlikte, zengin babaya göre, para biriktirmek ve faizle yaşamak kaybetmeye mahkûm olanların oyunuydu, bunu kanıtlamıştı da.

Bu nokta başka kitaplarda da ele alınmış olmasına rağmen, tekrarlamakta yarar var. Zengin babanın neden, "Zenginler para için çalışmazlar," dediğini açıklıyor. Aynı zamanda çocuğunuza erken yaşta hesap tablosunun anlamını öğretmenin önemini vurguluyor.

Banka Müdürümü Severim

Öncelikle ben banka müdürümü severim. Böyle demem in nedeni, konuyla ilgili önceki derslerde çoğu kişide benim bankalara ve banka müdürlerine karşı olduğum kanısının uyanmasıdır. Kesinlikle yanlış bir kanı. Doğrusu şu: Banka müdürümü severim çünkü o benim parama ortaktır ve zengin olmama yardım eder; ayrıca, zengin olmama yardım eden herkesi sevmek isterim. Benim dayanamadığım finansal bilgisizliktir, çünkü bu yüzden çoğu kişi banka müdürleriyle yoksullaşma yolunda ortak olurlar.

Eğer bankacı size evinizin aktif varlık olduğunu söylüyorsa, şunu düşünün: Bankacınız size yalan mı söylüyor, doğru mu? Yanıt mı? Bankacı size doğruyu söylüyor. Size yalnızca

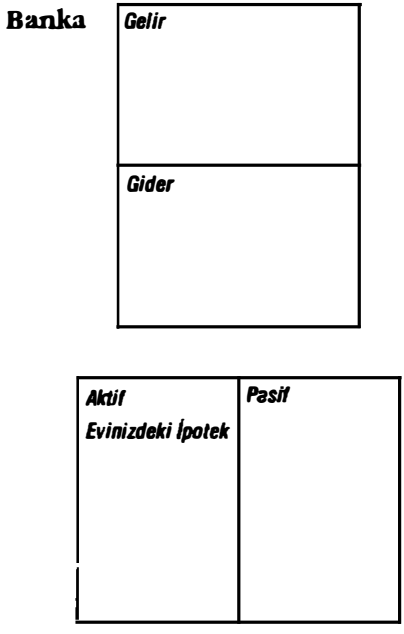


evinizin kimin için aktif varlık olduğunu belirtmekten kaçınıyor. Eviniz bankanın aktif varlığıdır. Çünkü ipotek bankanın elindedir. Eğer hesap tablosunu okuyup yorumlayabiliyorsanız, bunun neden doğru olduğunu hemen anlarsınız.

Aşağıda çoğu kişinin evinin aslında neden bankanın aktif varlığı olduğunu göreceksiniz.

Bankaya gidip bankanın hesap tablosuna bakarsanız, hesap raporlarının gerçekte nasıl işlediklerini görürsünüz.

Bankanızın hesap tablosu şöyledir:

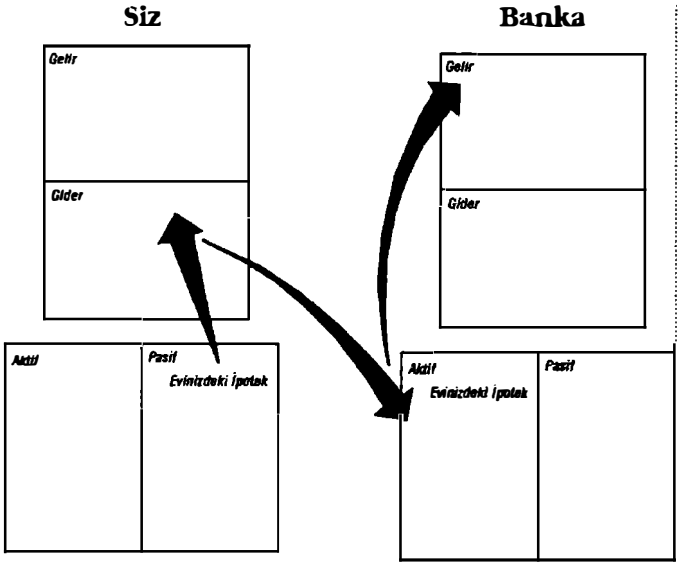


Bankanızın hesap tablosunu inceleyince sizin pasif varlıklar sütununuzda yer alan ev ipoteğinizi bankanın aktif varlıklar sütununda göreceksiniz. Bu noktada, hesap tablonuzun nasıl işlediğini anlamaya başlarsınız.

Bütün Tablo

Bana bunun hiçbir şeyi kanıtlamadığını, evlerinin aktif varlık olduğunu iddia etmekten vazgeçmeyenler için nakit akışı durum testine geçerim; bu, iş ve yatırım dünyasında en önemli kavramdır. Şöyle ifade edilebilir: Eğer para cebinize akıyorsa, o zaman sahip olduğunuz aktif varlıktır; yok eğer cebinizden para çıkıyorsa, demek ki malınız pasif varlıktır.

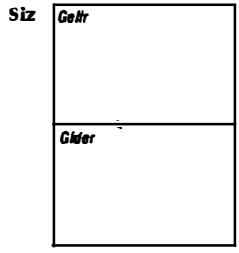
Nakit akışının tam döngüsünü gözden geçirin: Görsel anlatım binlerce sözcüğe bedeldir.

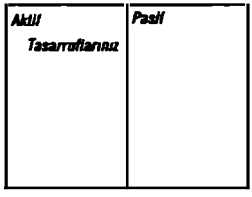


Ya Tasarruf?

Bir sonraki soru, "Tasarruf kaybetmeye mahkûm olanlar içindir savıyla ne ilgisi var?" olacaktır. Yanıt yine hesap tablosunda gizlidir.

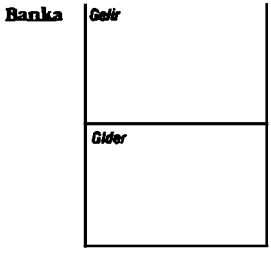
Sizin hesap tablonuz:

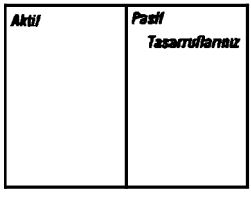




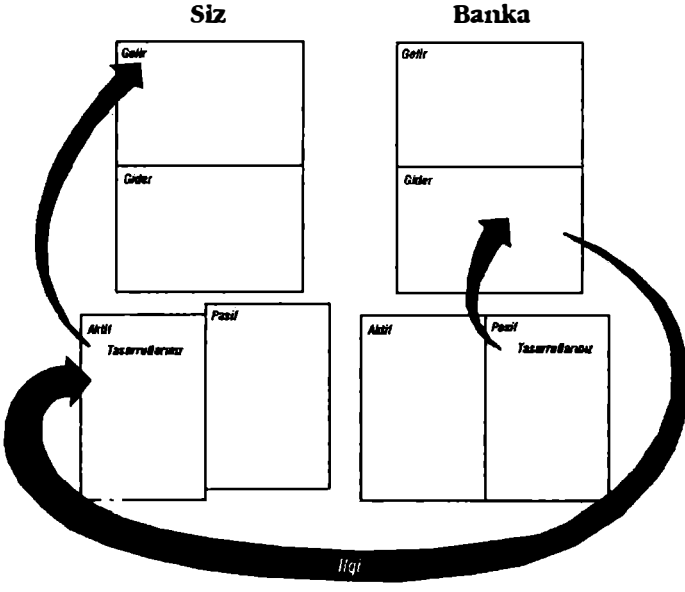
Evet, tasarruflarınız aktif varlıktır. Ancak daha iyi görebilmek için finansal zekâmızı geliştirmek üzere ön sayfadaki tabloya bakmak gerekir.

Bankanızın hesap tablosu:





Nakit akışının yönünü anlayabilmek için bir kez daha durum testi uygularsak, testin neyin aktif, neyin pasif varlık olduğunu doğru belirlediğini görürüz.



Borçlarınızı Vergilendirmede Teşvik; Tasarruflarınıza Vergilendirme Cezası

2000 yılına girerken, pek çok ekonomi uzmanı Amerika'daki cari hesap açıkları yüzünden paniğe kapılmıştı. Cari hesap açığının anlamı, ülke olarak Amerika'nın bankalardaki nakit toplamının borçlarından daha az olmasıdır. Ekonomi uzmanlarına göre halk tasarruf yapmaya teşvik edilmeliydi. Asya ve Avrupa bankalarından alınan kredilerle çok fazla borç yükü altında girildiğini ve Amerika'nın büyük bir ekonomik felaketin eşiğinde olduğunu bildiren tehlike çanlarının çalmaya baş-

ladığını söylüyorlardı. Okuduğum bir makalede, önde gelen ekonomistlerden biri, "Amerikalılar atalarının çalışma ve tasarruf alışkanlığını kaybettiler," diyordu. Ona göre suçlu, atalarımızdan sonra koruyamadığımız *sistem* değildi, *halk* suçluydu.

Yapılması gereken iş, vergi yasalarını incelemektir, o zaman tasarrufların düşmesine ve borç miktarının çıkmasına yol açan sorun apaçık görülür. Zengin babam, "Tasarruf yapanlar kaybetmeye mahkûmdur," derken tasarrufa karşı değildi. Zengin babanın tek yaptığı şey, gözle görüneni işaret etmekti. Batılı ülkelerin çoğunda halk borçlarından dolayı vergi indirimi alır. Başka türlü ifade edersek, halka daha çok borçlanması için prim verilmektedir. Kredi kartı borçlarının artması ve net ev kredisine aktarılmasının nedeni budur.

Üstüne üstlük, tasarruflarınıza vergi indirimi uygulanmaz. Tam tersi. Tasarruflar vergilendirilir ama borçlu kişiler vergi indiriminden yararlandırılır. O kadarla da kalmaz. En yüksek vergi verenler zenginler değil, en çok çalışanlar ve en az ücret alanlardır. Sistem çalışan ve tasarruf edenleri cezalandırmak, ödünç alan ve harcayanları ödüllendirmek üzere kurulmuştur adeta. Öğretim sistemi çocuklara hesap tablolarını öğretmemekte ısrar ettikçe, neler olup bittiğini görmek üzere rakamları yorumlayamayanların sayısının giderek artması da kaçınılmazdır.

Tasarrufun Ödülü

Zengin baba şöyle demişti: "Amerika'da, tasarruflarınızın yüzde dördü size ödenir, öte yandan enflasyon oranı da yüzde dörttür, bu nedenle elde kalan bir şey yoktur. Ayrıca devlet aldığınız faize vergi koyar, sonuçta tasarruflarınızdan para kaybedersiniz. Tasarruf edenlerin kaybetmeye mahkûm olması bundan ileri gelir."

Zengin baba bu sözlerinden sonra para biriktirmeyi pek ağzına almadı. Onun yerine, parayı kendi adımıza çalıştırmayı öğretmeyi yeğledi, bu da aktif varlıklar edinerek ya da onun deyişiyle, "parayı servete dönüştürerek" mümkündü. Annemle babam kazandıkları parayı, aktif varlığa yatırım yaptıklarını düşünerek borca dönüştürmüş ve geriye biriktirecek bir şey kalmamıştı. Çok çalışmış olmalarına ve tasarruf edecek paraları kalmamasına rağmen, biz çocuklarına sürekli olarak, "İş bulun, çok çalışın ve para biriktirin," diye öğütlediler. Bu öğüt Sanayi Çağı'nda geçerli olabilirdi, ancak Bilgi Çağı'nda geçerliliği kalmamıştır.

Paranız Ne Kadar Hızlı Hareket Ediyor?

Zengin baba tasarruf yapılmasına karşı değildi. Ancak bize körü körüne para *tasarruf* etmeyi öğütlemek yerine, paranın *getiri hızı* hakkında konuşmayı yeğliyordu. Bize kenara para koymamızı ve "emeklilik tasarrufu yapmamızı" tembihlemek yerine, "Gelir getiren yatırımlar yapın" ve "Getiri hızını düşünün" demeyi dilinden düşürmedi, "Paramı ne kadar sürede geri alabilirim?" diye sormanın bir başka deyişiydi bu.

Size şöyle basit bir örnek vereyim:

Diyelim ki, kiraya vermek üzere 100 bin dolara bir ev aldım ve depozit olarak tasarruf hesabımdan 10 bin dolar kullandım. Bir yıl sonra kira geliri eksi ipotek ödemesi, vergiler ve öteki harcamalardan sonra geriye net 10 bin dolar kalır. Demek ki tasarruf hesabımdan aldığım 10 bin doları bir yıl sonunda geri kazanmakla kalmayıp bir de aktif varlık olarak yılda bana ek 10 bin dolar getirisi olan bir ev sahibi oldum. Şimdi o 10 bin doları başka bir mülke, hisse senedine ya da işe yatırabilirim.

Kimilerinin "paranın *getiri hızı*" dediği, zengin babanın

da, "Paramı ne kadar sürede geri alabilirim?" veya "Yatırımın bana getirisi nedir?" sorusuyla dile getirdiği budur. İleri düzeyde finans bilgilerine sahip olanlar, paralarını kısa sürede geri alıp bir başka gelir kaynağına yatırım yapmak isterler. Bu anlayışla, zenginler daha da zenginleşir, ötekiler ise dar günler için kenara para, hatta bozuk para koyar ya da emekli günlerine yönelik tasarruf yaparlar.

Gerçek Parayla Oynarken

Bu konunun başında, emeklilik yaşına yaklaşan, 250 bin dolar birikimi olan ve bunu nasıl değerlendireceğini merak eden bir arkadaşımın öyküsünü aktarmıştım. Rahat bir yaşam sürdürebilmek için yılda yaklaşık 35 bin dolara ihtiyacı olduğunu düşünüyordu, ne var ki 250 bin dolarlık anaparanın faiz getirisi bu kadar yüksek değildi. Ona da aynı örneği vererek, tasarruflarından 10 bin doları 100 bin dolarlık bir eve depozit olarak yatırırsa, ulaşacağı sonucun ne olabileceğini göstererek maddi sorunlarından kurtulabileceğini anlattım. Kuşkusuz öncelikle gayrimenkule nasıl yatırım yapıldığını öğrenmesi, ayrıca yatırım yapacak gayrimenkulü bulması gerekiyordu. "Paranın getiri hızı" ve "gelir getiren yatırım" terimlerinin ne anlama geldiğini ona açıkladığımda, arkadaşım zihinsel ve duygusal şok yaşamıştı. Mantıklı gelmişti gelmesine, ne var ki parasını kaybetme korkusu yüzünden bilinçaltı kendine yeni bir kazanç yolu bulma şansını kapatıyordu. Çünkü onun tek bildiği, çok çalışmak ve para biriktirmekti. Parası hâlâ bankada; geçenlerde karşılaştığımızda, "İşimi çok seviyorum, galiba birkaç yıl daha çalışıp öyle emekli olacağım. Hem böylece hareket halinde olabilirim," diyordu. Arkadaşım yanımdan uzaklaşırken, zengin babamın şu sözleri çınlıyordu kulaklarımda: "İnsanların çok çalışmasının nedenlerinden biri para-

larını kendi adlarına çalıştırmayı hiç öğrenmemeleridir. O nedenle ömür boyu çok çalışırlar, paraları da keyif çatar."

Çocuklarınıza Parayı Çok Çalıştırmasını Öğretirken

Aşağıdaki fikirler çocuğunuza parayı kendi adlarına çok çalıştırmanızı öğretirken işinize yarayabilir. Bir kez daha yineleyeyim, çocuk isteksizse, anne-babalar öğretmek için çocuklarını asla zorlamamalılar. Anne-baba olmanın püf noktası, çocuğu öğrensin diye zorlamak yerine öğrenmek istemesini sağlayacak yollar bulmaktır.

ÜÇ KUMBARA YÖNTEMİ

Küçükken zengin babam üç ayrı kumbara almamı söylemişti. Her biri başka bir amaca hizmet edecekti.

Aşar: Zengin baba kiliselere ve yardım kuruluşlarına bağış yapmaktan yanaydı. Brüt gelirinin yüzde onunu dağıtırdı. "Tanrı'nın bizim bağışlarımıza ihtiyacı yoktur, ama insanoğullarının verici olması gerekir," derdi. Zamanla dünyadaki zenginlerin çoğunun yaşamları boyunca aşar ödeme alışkanlığı olduğunu öğrenecektim.

Zengin baba maddi durumunun iyi olmasını büyük ölçüde aşar ödediğine bağlıyordu. Ayrıca, "Tanrı benim ortağım," derdi. "Eğer ortağına payını vermezsen, o zaman on kat emek sarf etmek zorunda kalırsın."

Tasarruf: İkinci kumbara para biriktirmek içindi. Kural olarak, zengin baba kişinin yıllık harcamalarını karşı-

layacak kadar tasarruf etmesi gerektiğine inanırdı. Diyelim ki, yıllık toplam harcamalarının 35 bindoları bulacağını düşünüyorsa, tasarruf hesabında 35 bin dolar olmalıydı. Tasarruf hesabına o kadar aktardıktan sonra geri kalanını aşar olarak dağıtırdı. Giderleri artacak gibi olursa, tasarruf hesabındaki tutar da o oranda artmalıydı.

Yatırım: Kanımca yatırımcı olmam büyük ölçüde bu kumbara sayesinde olmuştu. Risk almamı sağlayan para kaynağım bu kumbaradaydı.

Tasarruf hesabında 250 bin dolar bulunan arkadaşımın keşke dokuz yaşında bu kadar parası olsaydı. Önceden de belirttiğim üzere, çocuk dokuz yaşındayken kendi kimliğini aramaya başlar. Benim için, bu yaşta paraya, çalışacak bir işe ihtiyaç duymamayı ama yatırım yapmayı öğrenmek, kişiliğimi geliştirmeme büyük katkıda bulunmuştu. Maddi güvence yerine maddi özgüvenin anlamını öğrenmiştim.

Diğer bir deyişle, risk almaya, yanlışlar yapmaya, dersler almaya başladığım ve yaşamım boyunca sağlam durmamı sağlayacak gerçek param bu üçüncü kumbaradan geliyordu.

İlk önce, ender bulunan metal paraları biriktirmekle başladım, bu koleksiyonumu hâlâ saklarım. Bozuk paralardan sonra hisse senetlerine, arkasından da gayrimenkule yöneldim. Gelir getiren aktif varlıklara yatırım yapmanın yanında, eğitimime de yatırım yapmayı ihmal etmiyordum. Bugün paranın getiri hızından ve gelir getiren yatırımlardan söz ederken kırk yıllık deneyimlerime dayanarak konuşuyorum. 250 bin dolarlık tasarrufu olan ve emeklilik çağına gelen arkadaşımsa bu deneyimi kazanacağı yolun henüz başında bulunuyor. Alınteriyle kazandığı parasını kaybetmekten korkmasının nedeni de deneyimsiz olması. Aynı konuda benim sağlam du-

ruşum ise onlarca yıllık deneyimimden kaynaklanıyor.

Çocuklarınıza üç ayrı kumbara vererek, onların erken yaşta paha biçilmez bir deneyim kazanmalarını sağlayacak anaparayı edinmelerine destek olursunuz. Üç kumbarayı aldıktan sonra iyi alışkanlıklar kazanmaya başladıklarında, çocuklarınızı bir bankaya götürüp onların adına bir hesap açtırabilir, "tasarruf" amaçlı kumbaralarındaki parayla hazine kâğıtları ya da hisse senetleri satın almalarını teşvik edebilirsiniz. Çocuklara böyle bir fırsat tanımak onlara zihinsel, duygusal ve fiziksel deneyim kazandırmaktır. Çoğu anne-babanın çocuklarının adına hazine kâğıtları ya da hisse senetleri aldıklarını biliyorum. Evet, çocuklarının küçük bir yatırım portföyü sahibi olmalarını istiyorlar, ancak onları deneyim edinme sürecinden uzak tutuyorlar. Oysa gerçek dünyayla ilgili deneyim kazanmak en az eğitim kadar önemlidir.

ÖNCE KENDİNİZE ÖDEYİN

Geçenlerde Oprah Winfrey'in televizyon programına konuk oldum. Seyircilerin başlıca sorularından biri, "Önce kendine ödemek, ne demek?" oldu. Çoğunun önce kendine ödeme fikrini kolay benimseyemediğini, bunun onlara zor geldiğini anlamak beni şaşırttı. Onlara zor gelmesinin nedeni, çoğunun borç altında boğulacak durumda olmasıydı, önce kendilerine ödemeyi kaldıramazlardı. Televizyon binasından ayrıldıktan sonra beni üç kumbara sistemiyle tanıştıran zengin babanın amacının bana önce kendime ödemeyi öğretmek olduğu dank etti kafama. Bugün yetişkin biri olarak karımın ve benim hâlâ üç ayrı kumbaramız var, aşar vermeye, para biriktirmeye ve yatırım yapmaya da devam ediyoruz.

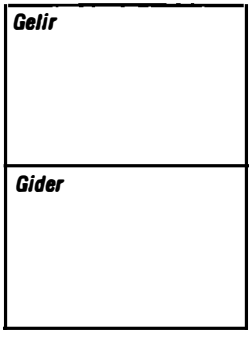
Çok zengin kimselerin yaşamöykülerini araştırdığımda, önce kendine ödeme fikrine çok önem verdiklerini gözlemişimdir. Yaşamlarının temelidir âdeta. Yakınlarda yatırım uzmanı ve fon yöneticisi Sir John Templeton'ın bir konuşması-

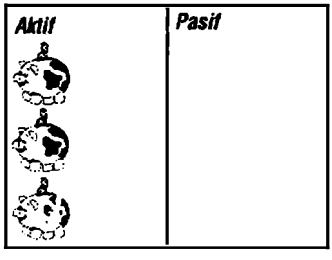
nı dinliyordum, brüt kazancının yüzde yirmisiyle geçinmek, tasarruf etmek ve aşar vermek için elinden geleni yaptığını, brütün geri kalan yüzde sekseniyle de yatırım yaptığını dile getirdi. Oysa çoğu kimse brüt kazançlarının yüzde 105 kadarıyla yaşarken kendilerine ödeyecek paraları kalmaz. Çünkü onların yaptığı önce kendilerine değil başkalarına ödemektir.

HESAP TABLOSU

Zengin baba üç kumbara sistemini bir adım daha ileri götürmüştü. Böylece Mike ve ben kumbaralarımızla hesap tablomuz arasındaki ilişkiyi kurabilecektik. Biz kumbaralarımızı doldurdukça, zengin baba kumbaralardaki para hareketiyle ilgili basit hesap tabloları hazırlamamızı istiyordu. Kumbaralarımızla ilgili çıkarmamızı istediği hesap tablosu şöyleydi:

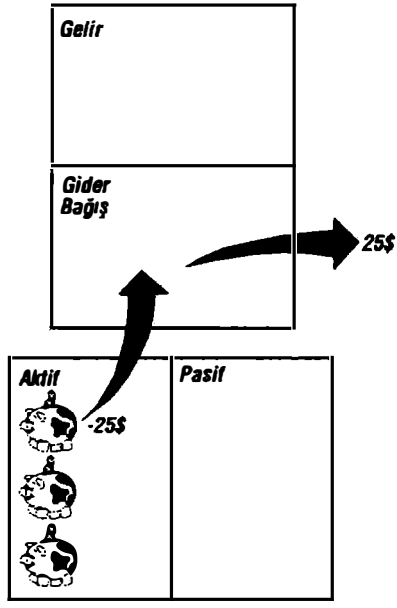
Eğer hesabımızdan ya da kumbaramızdan başka yere bi-





raz para aktarırsak bunu hemen tabloya kaydetmeliydik. Örneğin, aşar kumbaramdan 25 dolar alıp bağış yapacak olsam, aylık hesap tablomda bu hareketin görünmesi gerekiyordu.

Aylık tabloma şöyle yansıyacaktı:



Üç kumbaramın olması ve hesap tablomda kendi paramın sorumluluğunu taşımak, bana büyüklerin çoğunun yaşamadığı, çocuklarınsa hiç bilmediği finansal eğitim ve deneyim kazandırmıştı. Zengin baba, *muhasebe* sözcüğünün hesabını bilmekten türediğini söylerdi: "Eğer zengin olacaksan paranın hesabını bilmelisin."

Bugün muhasebe ve hesabını bilmenin hayatımda ne kadar büyük yer ettiğini anlatamam. Bu, herkes için geçerli. Bankaya yaptığınız kredi başvurusu reddedildiğinde, banka-

nın size verdiği mesaj paranızın hesabını bilmediğinizdir; dolayısıyla güvenilir olarak görülmezsiniz. Uluslararası Para Fonu (IMF) bir ülkenin yeterince "şeffaf" olmadığını söylediğinde, o ülkeden daha net hesap tabloları görmek istiyor demektir. Şeffaflık, açıklık anlamına gelir, böylece ilgili taraf paranın akış yönünü ve nereye aktığını görebilir. Bir anlamda, IMF bütün bir ülkeyi bundan sorumlu tutmaktadır. Zengin baba da paramızın nereye gittiğinden Mike'la beni sorumlu tutardı.

Öyleyse ister küçük bir çocuk olun, ister aile, işyeri, kilise ya da koca bir ülke, paranızı yönetme yeteneği ve sorumluluğu öğrenmeye değer önemli bir hayat dersidir.

Daha İşin Başındayız

Zengin baba oyunlar, üç kumbara ve basit hesap tabloları yardımıyla oğlunu ve beni gerçek para dünyasıyla tanıştırmıştı. Basit bir kavram olmakla birlikte anlaması hiç de kolay değildi. Bu süreçte öğrendiğim en önemli derslerden biri, finansal disiplinin değeriydi. Para hareketlerimi her ay zengin babaya bildirmek zorunda olduğumu biliyordum. Ayda bir kez paramın hesabını vermeliydim. Bazı aylar kaçıp saklanmak istiyordum elbette, ancak böyle zor geçen aylar aslında en çok şey öğrendiğim aylardı, çünkü kendimi daha iyi tanıyordum. Bu disiplin bana okulda da yardımcı oluyordu, çünkü okuldaki başarısızlığımın en büyük nedeni disiplinsizlik ve bilgisizlikti.

Zengin baba, gerçek dünyada parayı denetim altına almayı bu yollarla öğretmişti oğluyla bana. Bu kitabın ilerleyen sayfalarında daha ileri düzeyde alıştırmalar bulacak ve bu süreçte öğrenilebilecek başka derslerle karşılaşacaksınız. Dersleri öğrenmeniz önemli, çünkü günümüzde yalnızca dar günler

için para biriktirmek maddi açıdan nal toplamakla neredeyse eşanlamlıdır. Sanayi Çağı'nda tasarruf etmek yetebilirdi. Oysa Bilgi Çağı'nda tasarruf, değişen bilgilere koşut olarak hızlanan değişime ayak uyduramaz. Bilgi Çağı'nda paranın ne kadar hızlı hareket ettiğini ve sizin için ne kadar çok çalıştığını bilmek istersiniz.

On Birinci Konu

İyi ve Kötü Borç Arasındaki Fark



Annem ve babam neredeyse yaşamları boyunca borçtan kurtulmak için çalışıp didinmişlerdi.

Zengin babaysa, tam tersine, ömrünü daha da borçlanmaya çalışarak geçirmişti. Mike'la bana borçtan kaçınmamızı ve faturalarımızı ödememizi öğütlemek yerine, bize, "Zengin olmak istiyorsanız, iyi borçla kötü borç arasındaki farkı bilmeniz gerekir," derdi. Zengin babanın dikkat çektiği konu, borcun kendisi değildi. Zengin babanın işaret ettiği nokta, finansal dehamızı açığa çıkarmamızdı.

İyi ile Kötü Arasındaki Farkı Biliyor musunuz?

Okulda öğretmenler zamanlarının çoğunu doğru yanıtlarla yanlış yanıtları aramakla geçirirler. Kilisede verilen vaazların çoğu kötüyle iyinin savaşıyla ilgilidir. Zengin baba oğluyla bana parayla ilgili kötü ve iyi farkını da öğretmişti.

Yoksullar ve Bankalar

Yoksul ailelerin çoğunun bankalara ve bankacılara güvenmediklerinin farkındaydım çocukken. Yoksul insanlar bankada bir görevlinin karşısına geçip konuşmaktan tedirgin olurlar. Bundan dolayı, çoğu bankaya gitmek yerine paralarını yastık altına ya da emin gördükleri bir yere saklarlar. İçlerinden birinin paraya ihtiyacı olduğunda hepsi birleşir, paralarını denkleştirir ve topladıklarını o kişiye ödünç verirler. Eğer kendilerine ödünç verecek arkadaşları ya da akrabaları yoksa, banka yerine rehincilere giderler. Evlerini teminat olarak göstermek yerine bir eşyalarını yüksek oranda faiz karşılığı rehine bırakırlar. Amerika Birleşik Devletleri'nin bazı eyaletlerinde bu işlem için bugün yoksullardan alınan faiz oranı yüzde dört yüzlere varmaktadır. "Maaş günü kredisi" denir adına. Eyaletlerin çoğunda işletilebilecek en yüksek faiz oranı yasalarla sınırlandırılmış olsa da, ödünç para almanın çok pahalı bir yoludur. Bu gibi tefeci kurumların yoksullara ne kadar acımasız davrandığını gördüğümde, yoksulların takım elbiseli adamlara neden güven duymadıklarını da anladım. Güven iki yönlü bir caddeye benzer. Yoksulların gözünde bankalarla bankacılar kötüdürler ve kendilerini sömürmek için fırsat kollarlar; bankalarla bankacıların da yoksullarla ilgili görüşleri pek farklı sayılmaz.

Orta Sınıf ve Bankalar

Orta sınıftan pek çok kişi gibi annem ve babam için banka, parayı saklayacak güvenli bir yerdi. Biz çocuklara güvenli bir şeyden söz ederken, "Bankadaki para kadar güvenli," diyerek örnek verirlerdi. Bir yandan paralarını saklamak için en iyi yerin bankalar olduğuna inanırken, diğer yandan çok para

ödünç almanın kötü olduğunu düşünürlerdi. Annemle babamın faturalarını erkenden ödemelerinin nedeni buydu. Onların hedeflerinden biri ipotek borcunu bir an önce kapatarak evlerinin tam tapusuna sahip olmaktı. Onların fikirlerini özetlemek gerekirse, bankalar iyiydi, tasarruf iyiydi, ödünç almak kötüydü. Bundan dolayı annem, "Ne ödünç alın ne ödünç verin," demeyi asla dilinden düşürmezdi.

Zenginler ve Bankalar

Zengin babamsa Mike ve bana finansal açıdan daha bilgili olmayı öğretti. Zekâyı, ince ayrımlar yapma ya da bölerek çoğaltma yeteneği olarak kitabın başında da tanımlamıştık. Zengin baba, para biriktirmenin iyi ya da borçlanmanın kötü olduğuna körü körüne inanmazdı. İyi tasarruf ve kötü tasarruf, iyi harcama ve kötü harcama, iyi borç ve kötü borç, iyi zarar ve kötü kayıp, iyi gelir ve kötü gelir, iyi vergi ve kötü vergi, iyi yatırım ve kötü yatırım arasındaki farkı öğrenelim diye çok uğraştı. Zengin baba bize ince ayrımlar yaparak düşünmeyi ve finansal zekâmızı geliştirmeyi öğretti. Başka türlü ifade etmek gerekirse, iyi borç ile kötü borç ve iyi tasarruf ile kötü tasarruf arasındaki farkı ne kadar açık görebilirsek, finansal IQ'muz o oranda artar. Örneğin, bir borcu iyi ya da kötü diye hemen değerlendirebiliyorsanız, finansal IQ'nuz yüksek olabilir.

Elinizdeki kitap, iyilerle kötüleri birbirinden ayırmanın ince ayrıntılarına girmeyecek. Eğer daha fazla bilgi edinmek isterseniz, *Zengin Babanın Yatırım Kılavuzu* adlı üç numaralı kitap, hangi borçların, hangi harcamaların, hangi zararların, hangi vergilerin vb. iyi ya da kötü olduğunu daha ayrıntılı açıklamaktadır.

Bu kitabın amacı anne-babaların şu öğütleri verirken bir kez daha düşünmelerini sağlamaktır:

- "Borçtan uzak durun."
- "Para biriktirin."
- "Faturalarınızı ödeyin."
- "Kredi kartlarınızı kesip atın."
- "Ödünç para almayın."

Yukarıda da işaret ettiğimiz gibi, yoksullar bankaları kötü diye görür ve oralardan kaçarlar, orta sınıf da bankaların bazı hizmetlerini beğenir, bazılarından hoşlanmaz; zengin babam bize her durumu bir iyi bir de kötü yönüyle görmeyi öğretti. Hem Mike'ı hem de beni birçok finansal sorunun iyi ve kötü yanına bakmaya teşvik ederek, ince ayrımlar yapabilme yeteneğimizi geliştirdi, böylece finansal zekâmız da gelişti.

Çocuğunuzun Finansal Dehasını Nasıl Geliştirirsiniz?

Zengin babanın öğrettiği en önemli konulardan biri de adına "Banker gibi düşünmek" dediği dersti. Aynı dersi, "paranın simyası, kurşunu altına çevirmenin yolu" olarak da görürdü. Ya da "yoktan para var etmek".

Zengin Baba Yoksul Baba kitabımı okuyanlarınız karikatür dergisi öyküsünü hatırlarlar. Öykünün kahramanı olan banker gibi, kurşunu altına çevirmeyi başaran simyacı gibi düşünmeyi öğrenen bendim.

Bankaları kötüleyen yoksulların ya da bankaları kimi yönleriyle olumlu, kimi yönleriyle olumsuz gören orta sınıfın tersine, zengin babanın Mike ve benden istediği, bankaların nasıl çalıştıklarını kavramaktı. Gelişimimizin bu döneminde, bankaya gittiğinde bazen bizi de yanına alır, veznelerin önündeki koltuklara oturtup gelip gidenleri seyretmemizi isterdi.

Birkaç kez bunu yaptıktan sonra, "Pekâlâ, çocuklar, ne gôrüyorsunuz?" diye sormuştu.

On dört yaşındaydık, henüz pek bir şey göremiyorduk. Mike da ben de öğretmen soru sorduğunda sıkılan bütün çocuklar gibiydik, omuz silkerek, bir şey görmediğimizi işaret ettik. Mike geveleyerek, "İçeri girip çıkan insanlar," dedi.

"Evet, öyle," diye ona katıldım. "Ben de aynısını görüyorum."

"Peki," diyerek veznelerden birine görürdü bizi. Orada para yatıran bir kadını seyretmemizi istedi. "Gördünüz mü?"

Başımızı salladık.

"Güzel," dedi. Arkasından bankanın müşteri temsilcilerinden birinin masasına yürüdük. "Burada ne görüyorsunuz?"

Görevlinin önünde oturan takım elbiseli bir adamın hesap tablosunu doldurduğunu görüyorduk. Aynı anda da görevliyle konuşuyordu. "Tam olarak anlamadım," dedim, "ama tahmin yürütebilirim, sanırım adam borç para istiyor."

"Aferin," diyen zengin baba kapıyı işaret etti, gitme zamanı gelmişti. "Sonunda görmenizi istediğim şeyi gördünüz."

Zengin babanın kavurucu Hawaii güneşi altında fırın gibi ısınmış arabasına binerken, Mike sormadan edemedi: "Ne gördük?"

"Yerinde bir soru," dedi babası. "Ne gördünüz?"

"İçeri giren ve para yatıran insanlar," diyerek ben yanıt verdim. "Kimileri de bankaya girip borç para aldılar. Tek gördüğüm bu."

"Çok güzel. Peki kimin parasını aldılar? Bankanın parasını mı?"

"Hayır," dedi Mike. "Başkalarının parasını. Banka başkalarının parasıyla para kazanır. Paraları toplar, ödünç verir, ama para bankanın değil."

"Aferin," dedi babası. Sonra bana dönerek sordu: "Peki

annenle baban bankaya her gittiklerinde ne yapmaya çalışırlar?"

Bir an düşündükten sonra, "Tasarruf etmek için ellerinden geleni yaparlar. Ödünç para alırlarsa, borçlarını bir an önce geri ödemek için ödünç aldıkları parayı kullanırlar. Onlara göre tasarruf iyidir, borç kötü."

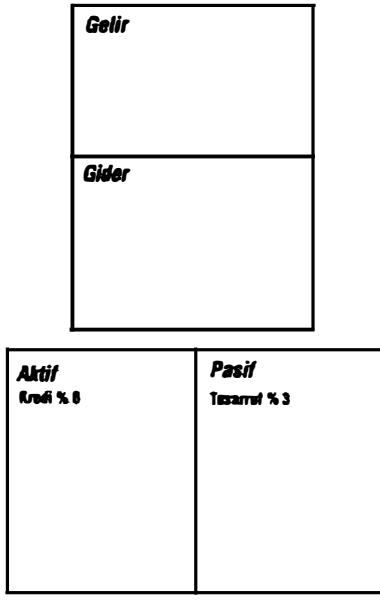
Bir aferin daha aldım zengin babadan. "Çok iyi gözlemişsin," dedi.

Başımdaki beysbol şapkasını geriye itip omuz silkerek karşılık verdim, zengin babanın işyerine doğru giderken içimden, ne büyük iş yaptım ama, diyordum.

İşyerine varınca, zengin baba çalışma masasına oturarak sarı bir bloknot çıkardı, sayfaya aşağıdaki diyagramı çizdi. Çizdiği bir hesap tablosuydu.

"Bu hesap tablosunu anlıyor musunuz?"

Banka



Birkaç dakika inceledik. "Evet, anlıyorum," dedim, Mike da başını sallayarak anladığını belirtti. Artık elimizde çeşitli hesap tabloları vardı, bunlar zengin babanın aklından geçenleri anlamamızı kolaylaştırıyordu. "Banka ödünç verir ve parayı bünyesinde saklar. Tasarruf sahibine yüzde üç faiz verir, ödünç para isteyene verirken ondan yüzde altı alır."

Zengin baba başıyla doğrulayarak sordu: "Peki bu kimin parası?"

"Tasarruf sahibinin parası," diye yapıştırdım hemen. "Para bankaya yatar yatmaz banka parayı başkasına borç vermek ister."

Zengin baba gene doğruladı. Konuştuklarımızı kavramamız için uzun bir sessizlikten sonra, "Siz çocuklarla Monopoly oynarken, size her zaman büyük servet yoluna baktığınızı söylerim. Bu doğru mu?"

Kafa salladık. "Dört yeşil ev, bir kırmızı otel," dedim alçak sesle.

"Doğru," dedi. "Gayrimenkulün en iyi tarafı gözle görülebilmesidir. Artık büyüdünüz, bundan sonra başka gözlerin göremediğini görmenizi istiyorum."

"Başka gözler neyi göremiyor?" diye sordum. Kafam karışmıştı.

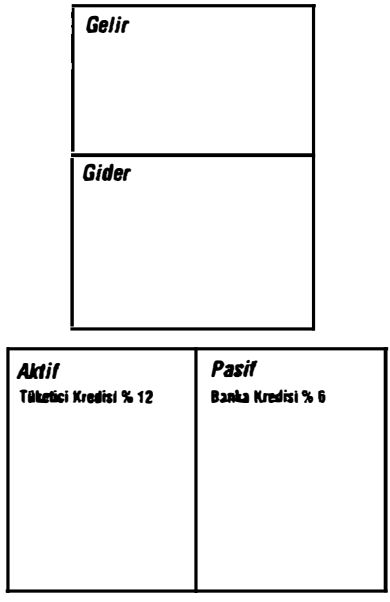
Zengin baba yine başını sallayarak anlattı. "Yaşınız büyüdü. Beyniniz gelişti. Beyninizi yoksul ve orta sınıftan insanların göremediklerini görmek üzere eğitmenizi istiyorum; onlar bunu göremezler, çünkü hesap tablolarına ve nasıl işlediklerine aşina değiller."

Mike'la sessizce oturup bekledik. Bize basit ama çarpıcı bir noktayı işaret etmek üzere olduğunu sezmiştik. Bu noktanın çarpıcılığı basit olanı görebildiğimiz sürece geçerliydi.

Zengin baba bloknotu önüne çekerek bu kez aşağıdaki diyagramı çizdi.

Bu zengin babanın hesap tablosuydu.

Zengin Baba



Mike'la kafa kafaya verip dakikalarca çizimi inceledik. Dedim ya, basit bir diyagramdı, ancak basit olmasından gelen çarpıcı noktayı görebilmemiz önemliydi. Sonunda ben yorumladım: "Öyleyse siz ödünç para alıyor, sonra onu başkasına borç veriyorsunuz, tıpkı banka gibi."

"Doğru," dedi zengin baba. "Annenle babanın, 'Ne borç para alın ne de ödünç verin,' dediklerini duymuşsundur, değil mi?"

Duymuştum.

"Para sıkıntısı çekmelerinin nedeni de bu zaten," diye açıkladı. "Önce tasarruf etmeye yönelirler. Borç para aldıklarında, bunun nedeni aktif varlıklar olduklarına inandıkları

gerçekte pasif varlıklar olan ev, araba gibi para getirmek yerine para götüren malların faturalarını karşılamaktır. O borcu geri ödemek uğruna çalışıp didinirler ki sonunda, 'Bu artık tamamen benim malım,' diyebilsinler."

"Böyle yapmaları yanlış mı?" diye sormadan edemedim.

"Hayır," oldu yanıtı, "sorun iyi ya da kötü olması değil. Sorun eğitimle ilgili."

"Eğitimle mi?" diye sordum. "Eğitimin bununla ne ilgisi var?"

"Şimdi," diye başladı zengin babam anlatmaya, "annenle baban para konusunda iyi eğitilmemişler, onlar için en doğrusu tasarruf etmek ve borçlarını bir an önce ödemek uğruna çırpınmak. Gördükleri finansal eğitim ya da onların 'finansal bilmişlik' düzeyini göz önünde bulundurunca, bu tür bir para yönetimi onlara çok denk düşmektedir."

"Eğer senin yaptıklarını yapmak isterlerse, finansal eğitimlerini geliştirmeleri gerekir," diye ekledi Mike.

Zengin baba onayladı. "Amacım siz okulu bitirmeden önce bunu başarmanızı sağlamak. Okuldan mezun olmadan önce size öğreteceklerimi öğrenmezseniz, sonradan öğrenme şansınız yok denebilir. Bu eğitimi tamamlamadan okulu bitirirseniz, parayı tanımadığınız için dünya sizi haksızca sömürmeye kalkabilir pekâlâ."

"O zaman bizi gerçek dünya mı eğitir?"

Zengin baba doğruladı.

"Demek ki siz para kazanmak amacıyla ödünç para veriyorsunuz, öyle mi?" dedim.

"Evet."

"Annemle babamsa para için çalışıyor, ödünç para almadan para biriktirmeye uğraşıyorlar."

"Zengin olmaları da bu yüzden zor işte."

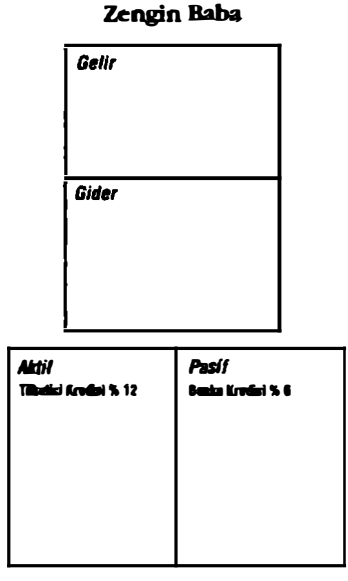
Biraz daha açıklama beklerken, "Para için çalışıyorlar da ondan," diye ekledim.

"Para için ancak bu kadar çok çalışabilir, bu kadar çok çalışma karşılığında da ancak bu kadar para kazanabilirsiniz. Çoğu kimse açısından çok çalışmanın karşılığında kazanılacak paranın bir sınırı vardır."

Mike da mantık yürüterek, "Öyleyse tasarrufun da bir sınırı var," diye ekledi. "Çünkü senin de dediğin gibi, vergiler çalışanların ücretlerinin çoğunu götürür."

Zengin baba arkasına yaslandı. Dersi almaya başladığımızı seziyordu.

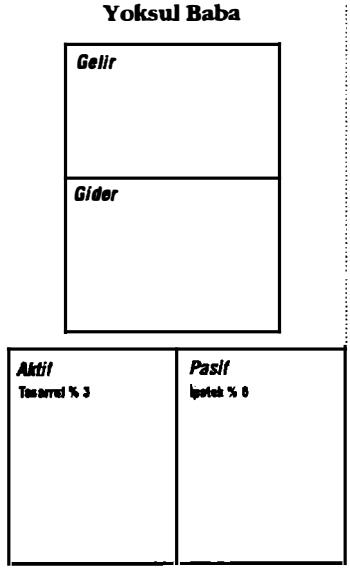
Diyagrama bakarak aktif ve pasif sütunlarını işaret ettim:



"Demek ki bankanın yaptığını yapıyorsunuz: Bankadan kredi alıyor, sonra o borç aldığınız paradan daha çok para kazanmanın bir yolunu buluyorsunuz."

Zengin baba gözlerime baktı. "Şimdi de annenle babanın hesap tablosuna bakalım."

Sözü nereye getireceğini anlamıştım. Koltuğuma yaslanma sırası bendeydi. Her şey apaçık ortadaydı. Zengin baba bloknotu alarak annemle babamın hesap tablosunu çizdi.



Üçümüz birlikte bakışlarımızı önümüzdeki iki hesap tablosuna çevirdik. Bu basit dersin hayatta nasıl işime yarayacağını tam olarak bilmiyordum, ancak o günden sonra dünyaya bakışım değişecekti. Bize verilen basit örnekten öğrenilecek pek çok şey vardı; bugün hâlâ öğrenmeye devam ediyorum.

Sözünü ettiğim derslerin çoğu hemen göze çarpmaz. Arkadaşlarınızla bir araya gelip gözle görünmeyen farklılıkların insanı yaşam boyu nasıl etkileyebileceğini tartışmanızı öneririm. Şu noktalar hakkında karşılıklı görüşlerinizi dile getirin.

- İnsanın finansal mantığı, aktif varlıklarının pasif varlıklarına giden paradan daha az gelir getirmesi yönünde çalışıyorsa, başına neler gelir?
- Ödünç para almak yerine tasarruf etmeye yönelmek ne kadar zaman alır? Örneğin, yılda 50 bin dolar kazanan biriyseniz, bir de karnını doyurmanız, giydirmeniz gereken bir aileniz ve okul çağında çocuklarınız varsa, 100 bin dolar ödünç almaya karşılık 100 bin dolar tasarruf etmeniz kaç yıl alır?
- Ödünç alıp sonra da o paradan para kazanan birinin katettiği yol, çok çalışıp tasarruf eden, sonra da birikimlerinden para kazanmayı deneyen birine göre ne kadar uzundur?
- Bir babanın aktif varlığını ve tasarruflarını alıp pasif varlığa dönüştürmesi (Tasarruf edenler kaybetmeye mahkûmdur), öbür babanın da borç alıp aktif varlığa dönüştürmesi nasıl olmuştur?
- Ödünç para alarak daha çok para kazanabilmeniz için ne tür finansal becerilere gerek duyulur?
- Bu becerileri nasıl edinebilirsiniz?
- İki hesap tablosundaki kısa ve uzun vadeli riskler nelerdir?
- Çocuklarımıza ne öğretmekteyiz?

Bu sorulara yanıt aramaya zaman ayırırsanız, birkaç kişi zengin olurken çoğu kişinin yaşamları boyunca maddi sıkıntılar içinde bocalamasının nedenini daha iyi anlayacaksınız. Hayattaki maddi sorunlar ve kazanımlar para, tasarruf ve borç etrafında dönmektedir.

AKLINIZDA BULUNSUN-YAVAŞ ADIM ATIN

Zengin baba her zaman, "Bütün borçlara dolu bir silaha yaklaşır gibi yaklaşın," derdi. Böyle söylemesinin nedeni, iyi borçla kötü borç arasındaki farkı bilmenin önemiydi; çünkü borç insanı zengin de yapabilirdi, yoksul da. Borç, tıpkı dolu bir silahın sizi koruyabilmesine ya da öldürmesine benzer. Bugün Amerika'da kredi kartı borçları pek çok ailenin, hatta iyi eğitimli kişilerin bile hayatını tehdit etmekte.

Bu konunun anafikri, çocuklarınıza borçla ilgili neler öğrettiğinizi bir kere daha gözden geçirmenizi sağlamak. Eğer çocuğunuzun büyüyüp kısa sürede çok zengin olma fırsatını yakalamasını arzu ediyorsanız, ebeveyn olarak çocuğunuza borç ve borç yönetimiyle ilgili temel bilgiler verin. Bu eğitim de hesap tablosuyla başlar.

Çocuklarınıza borç konusunda hiçbir şey anlatmazsanız, onların yaşamlarının birçok döneminde çok çalışıp para biriktirerek ve borçtan kurtulmaya çalışarak maddi sıkıntılar içinde boğuşmaları olasılığı çok yüksektir.

Sonraki konularda anne-babaların çocuğun finansal IQ'sunu artırmak için nasıl adımlar atmaları gerektiği anlatılmaktadır. Finansal IQ'su yüksek olan bir çocuk, borcun barındırdığı korkunç güce karşı donanımlı olacaktır. Zengin babanın, "Borca dolu bir silaha yaklaşır gibi yaklaşın," derken bize anlatmaya çalıştığı, "iyi borçla kötü borç arasındaki farkı bilmemiz gerektiği"ydi.

İlk adım olarak, çocuğunuza iyi borçla kötü borç, yararlı harcamalarla zararlı harcamalar arasındaki farkı anlatmaya başlarsanız, çocuğunuzun finansal dehasını açığa çıkarmasına ortam hazırlamış olursunuz.

On İkinci Konu

Gerçek Parayı Öğrenmek



Annem ve babam beni üniversiteye gönderecek paraları olmadığını söyledikleri zaman, tek dediğim, "Olsun. Okula gitmek için sizin paranıza ihtiyacım yok. Öğrenimim için gereken parayı kazanmanın bir yolunu bulurum ben," olmuştu. Yürekten inanıyordum dediklerime, çünkü para kazanmaya çoktan başlamıştım. Ama okul giderlerimi karşılayacağım para kazandığım para değildi. Para kazanmayı öğrenmek üzere aldığım dersler sayesinde okuyabilecektim. Zengin babanın verdiği saatte 10 sent ücreti bile kesmesiyle başlayan eğitimimdi. Dokuz yaşında kendi başıma ayaklarımın üstünde durmayı öğreniyordum.

Oğluma Yardım Etmeyi Bırakıp Ders Vermeye Başladım

Geçenlerde bir baba geldi yanıma, "Galiba oğlum geleceğin Bill Gates'i olmaya aday," diyordu. "Brian daha on dört yaşında, ama şimdiden iş ve yatırım dünyasına büyük ilgi duyuyor. Kitaplarınızı okuduktan sonra onu şımarttığımı anla-

dım. Ona yardım etmekle onun önünü kestiğimi fark ettim. Daha sonra benden gelip yeni golf takımları istediğinde, yepyeni bir yaklaşımla çıktım karşısına."

"Onun önünü nasıl kesiyordunuz?" diye sordum.

"Ona para için çalışmayı öğreterek," dedi adam. "Daha düne kadar gelip benden golf sopası takımı istediğinde, git o parayı kazan, sopaları al, derdim. Sizin kitaplarınızı okuyunca onu çalışkan bir tüketici olmaya programladığımı anladım. Parayı kendi adına çalıştırmasını bilen zengin bir adam olması yerine, çok çalışan biri olmasını öğretiyormuşum meğer."

"Peki nasıl bir değişiklik yaptınız?" diye sordum.

"Çevrede dolaşıp yapılması gereken işlere bakmasını söyledim. Daha önce olsa harçlık vererek istediği parayı da vermiş olur, sonra da golf takımlarını almak için para biriktirmesini söylerdim."

"İlginç," dedim. "Ona parayı hak ettiğini öğretmek yerine iş olanakları arayıp parayı kazanmasını söylemişsiniz."

Baba gururla başını salladı. "Kızacak sanıyordum, oysa kendi işini kurma fikri onu heyecanlandırmıştı, benden para istemek yerine kendi işini kuracaktı. Yaz boyunca çevredeki evlerin çimlerini biçti, kısa sürede 500 dolar kazanmıştı, golf takımlarına gerekenden çok daha fazlası vardı elinde. Sonra başka bir değişiklik denedim."

"O neydi?"

"Menkul değerler şirketine götürdüm onu, 100 dolar değerinde kâğıt satın aldı. Üniversite eğitimi için gereken paranın bu olduğunu söyledim."

"Güzel," dedim. "Peki golf takımları almasına izin verdiniz mi?"

"Yo, hayır," dedi kıvançla. "Sizin zengin babanın yapacağı bir şey yaptım sonra."

"O ne?"

"400 dolarını elinden aldım, golf takımları almasını sağ-

layacak gelir getiren bir yatırım bulana kadar bende kalacağını söyledim."

"Ne? Gidip kendine aktif bir varlık almasını mı söylediniz? Demek amacına ulaşmasını daha da geciktirdiniz?"

"Öyle," dedi adam. "Siz değil miydiniz duygusal zekânın gelişmesi için istediğini elde etmenin geciktirilmesini savunan? İşte, ben de elinden parasını alarak bunu geciktirdim."

"Peki sonra?"

"Kızdı, yarım saat arpacıkumrusu gibi düşündü, ama sonra ne yapmaya çalıştığımı fark etti. Ona bir şey öğretmeye çalıştığımı anlayınca, bu sefer enine boyuna düşünmeye koyuldu. Varmak istediğim noktayı kavrayınca, dersini aldı."

"Ders neydi?"

"Yanıma gelerek 'Paramı korumaya çalışıyorsun, değil mi, baba?' dedi. 'Golf takımlarına yatırıp paramı sokağa atmamı istemiyorsun. Golf sopalarımı alayım ama param da cebimde kalsın, istiyorsun. Öğrenmemi istediğin bu, değil mi?' diye sordu. Dersini öğrenmişti. Alınteriyle kazandığı para cebinde kalacak ama aynı zamanda da golf takımlarına kavuşacaktı. Oğlumla kıvanç duydum."

"Vay," dedim, "on dört yaşında hem parasının cebinde kalacağını hem de golf takımlarına sahip olacağını anladı demek?"

"Doğru," dedi, "her ikisine de sahip olabileceğini anladı."

Bir kez daha, "Vay," dedim. "Büyüklerin çoğu bu dersi hiç öğrenmezler. Peki oğlunuz sonra ne yaptı?"

"Gazetelerdeki ilanlara baktı. Sonra golf malzemeleri satan bir dükkâna gidip ne istediklerini öğrendi. Derken bir gün eve geldi, benden parasını istedi. Parasını harcamadan golf sopalarına sahip olmanın bir yolunu bulmuştu."

Meraklanmıştım, "Nasıl oldu bu?" diyerek adama iyice kulak kabarttım.

"Paralı şeker makineleri satan biriyle tanışmış. Sonra da golf dükkânına gidip oraya iki şeker makinesi koymasına izin verirler mi, diye sormuş. Kabul etmişler. O da eve gelip parayı istedi. Şekerciye birlikte gittik, iki makineyi de satın aldık, içlerine koyacak fındık-fıstık ve şekerleri de. Hepsine 350 dolar verdik. Makineleri golf dükkânına yerleştirdik. Oğlum haftada bir kez golf dükkânına gidip içinde biriken paraları topladı, eksilen malzemeleri tamamladı. İki ayın sonunda golf takımları için gerekenden çok daha fazla para kazanmıştı. Şimdi golf sopaları da var, altı makineden gelen düzenli geliri de. Makineler oğlumun aktif varlıkları."

"Altı mı? İki tane almamış mıydı?"

"Öyleydi. Ama o makinelerin aktif varlıklar olduğunu kavrar kavramaz, gidip dört tane daha ekledi. Böylece bir yandan üniversite öğrenimine kaynak yaratırken, bir yandan da golf oynamaya zamanı ve parası oldu, çünkü golf oynamak için gereken parayı bulsun diye çalışması gerekmiyor. En önemlisi de parayı eline verseydim bu kadar çok şey öğrenemeyecekti."

"Tiger Woods ile Bill Gates karışımı biri yetişiyor gibi."

Gururlu baba kahkahalarını tutamadı. "Bunun hiç önemi olmadığını biliyorsunuz; önemli olan, olmak istediği kişi olmayı başarabileceğini bilmesi."

Olmak İstediği Kişi Olmayı Başarabilir

Oğlunun olmak istediği kişi olmayı başarabileceğini bilmesinin öneminden söz ettik uzun uzun. Adama şöyle dedim: "Babam, 'Başarı kim olmak istersen, onu olmayı başarmaktır,' derdi. Demek ki, sizin oğlunuz bu başarıyı şimdiden elde etmiş."

"Çok sevinçli," diye anlattı baba. "Okulda 'gözde' kişilerden değil. Hani derler ya, ötekilerle başka telden çalıyor. Şim-

di kendi işi ve kendi parası sayesinde kendi kimliğini de buluyor; kendini güvende hissetme duygusunu tattı. 'Gözde' çocuklar tarafından kabul görmenin yolunu aramıyor artık. Sanırım, kendi kişiliğini bulması arkadaşlarının değer verdikleri kişi olmaya çalışmak yerine kim olmak istediğine kafa yormasına yaradı. Bu deneyim ona özgüven kazandırdı."

Lise yıllarımı hatırlayarak başımla doğruladım. *Dışlanmış* biri olarak ***aralarından olmamak*** çok acı vermişti bana. "Gözde'" çocukların arasında yer almadığımı, sıkı çocukların beni yok saymaları ya da görmezden gelmeleri yüzünden kendimi nasıl yalnız hissettiğimi biliyorum. O yılları düşündüğümde, "sıkı bir çocuk'" olmasam da, zengin babadan öğrendiklerimin kendime güvenimi kazandırdığını ve kendimi güvencede hissettirdiğini daha iyi anlarım. Okulun en akıllı, en sıkı çocuğu olmasam da, bir gün zengin olacağıma inanmıştım en azından. Zaten istediğim kimlik de buydu.

"Söylesenize," diye devam etti baba, beni lise anılarımdan koparark, "oğlumun eğitimiyle ilgili başka neler yapılabilir? Bu aşamaya geldi, iyi bir yolda ama daha öğreneceği çok şey var. Ne önerirsiniz?"

"Harika bir soru. Peki tablolarını hazırlama konusunda nasıl?"

"Tablolar mı?"

"Evet, kayıt tutuyor mu? Hesap tablolarını güncelliyor mu?"

"Hayır. Yalnızca haftada bir gün sözlü olarak iletiyor bana, bir de makinelerden topladığı parayı ve makineleri doldurmak için aldığı malzemelerin satış fişlerini gösteriyor. Ama hesap dökümü çıkarmıyor. Çok karmaşık değil mi bu?"

"Hiç de değil. Tam tersine basit. Zaten başlangıçta basit olması daha iyi."

"Sözünü ettiğiniz CASHFLOW oynarken çıkardığı hesap tablosu mu?"

"Aynen öyle," dedim. "Hiç de zor değil. Önemli olan hesap tablolarını daha geniş çerçevede görebilmek, ama giderek daha iyi kavradıktan sonra ayrıntıları, ince ayrımları eklemek. Bunu yaparsa, finansal zekâsı gelişir, başarısı artar."

"Üstesinden gelebiliriz," dedi baba. "İlk çıkardığımız hesap tablosunun bir kopyasını size de gönderirim."

El sıkışarak ayrıldık. Yaklaşık bir hafta sonra oğlunun hesap tablosu elektronik postama geldi. Şöyleydi:

Brian'ın Haziran Ayı Hesap Tablosu

Gelir	
6 makinenin geliri	465 $

Gider	
Şeker ve fıstık	85 $
Brian'ın maaşı	100 $
Okul forsu	150 $
Tasarruf	100 $

Aktif		*Pasif*
Tasarruf	680 $	0 $
Okul Forsu	3700 $	
6 makine geliri	1000 $	

Tebriklerimi bildiren bir cevap yazdım, yorumlarımı da eklemeyi unutmadım elbette. "Oğlunuzun kişisel harcamaları nerede peki?" Babadan gelen yanıt, "Şimdi de özel harcamaları için ayrı bir çizelge tutuyor. İşiyle ilgili harcamalarla kişisel harcamalarını birbirine karıştırmak istemiyor."

Buna karşılık olarak şöyle yazdım: "Harika bir eğitim veriyorsunuz. Kişisel hesaplarla işyeri hesaplarının karışmaması önemli. Ya vergiler?"

Brian'ın babasından bu kez aldığım elektronik postada, "Onu henüz şoke etmek istemiyorum. Bu konuyu gelecek yıl ele alacağız. Şimdilik bırakıyorum, yalnızca kazansın. Yakında vergileri de öğrenecek," yazıyordu.

Sekiz Ay Sonra

Yaklaşık sekiz ay geçmişti, Brian'ın babasından aldığım elektronik postanın ekinde delikanlının en son hesap tablosu vardı. "Üniversite parasını yatırdığı değerli kâğıtlar iyi bir yükseliş gösteriyor, hem de piyasalar kötüyken; şimdiden 6 bin doları oldu. Şeker makinelerinin sayısını dokuza çıkardı, şimdi kafasında başka bir iş kurmak var, bozuk parayla işleyen bir iş; CASHFLOW oyunundaki oyun kartları gibi. Hesap kitap işleri karmaşıklaştığı için yarım gün ona çalışan birini tuttu. Artık vergilerden söz etmenin ve oğlumu bir muhasebeciyle tanıştırmanın zamanı geldi. Daha yaşı on beş ama gerçek dünyaya adım atmaya hazır. Finansal karnesi çok iyi, okul karnesi de. Özgüveni artınca notları da yükseldi."

Altında da şöyle bir not vardı: "Brian'ın bir de kız arkadaşı var, kendi öğrendiklerini ona öğretiyor. Kız, öbür çocuklara benzemediği için oğlumdan hoşlandığını söylüyor, geleceğinin parlak olduğuna inanıyor. Üstelik işe olan ilgisi oğlumunkinden daha çok. Oğlumun da hem kendine verdiği değer hem de özgüveni doruğa tırmandı. Daha da önemlisi öbür çocukların onu görmek istediği kimse olmak yerine, olmak istediği kişi olmayı öğreniyor. Teşekkürler. Brian'ın babası."

İşimin En Doyurucu Yanı

Aldığım yazılı ya da elektronik postanın çoğu olumlu ve koltuklarımı kabartır nitelikte. İyi dileklerinizi bana ilettiğiniz için hepinize teşekkür ederim. Bu, şirket olarak yolumuza devam etmemiz için bizi kamçılıyor. Öte yandan gelen mektupların çoğu olumlu da olsa, olumsuz olanlar da var elbette. "Haksızsınız. Size katılmıyorum," ya da "İnançlarımı sarstınız," diyenler var. Belirttiğim üzere bize gelen mektupların büyük çoğunluğu olumlu, hepsine teşekkürü borç biliriz, çünkü o olumlu destek yolumuzu aydınlatıyor. Kuşkusuz yanlışlarımıza değinen kişiler de değerli bizim için. İster olumlu olsun, ister olumsuz olsun, lütfen bunları yazmaya son vermeyin. Hepsi bizim için değerli.

Sık aldığım tepkilerden biri de, "Keşke kitaplarınızı yirmi yıl önce okumuş olsaydım, oyunlarınızı yirmi yıl önce oynasaydım," şeklinde. Bu kişilere şunu söyleyebilirim: "Asla çok geç değildir, size önerim, her şeyi daha farklı yapabileceğinizi kabul etmek." Kimileri geçmişte yaptıklarını savunacak, beni de kendilerini aşağılamakla suçlayacak, sonra da eskiden yaptıkları artık işe yaramasa da, aynısını tekrarlamaya devam edeceklerdir. Bu kişilerin geçmişteki kazanç yolları bugün işe yaramıyor olabilir. Artık üretken olmayan bir kazanç yolunda ısrar etmek, kaybetmeye mahkûm birinin yaşamını sürdürme anlayışıdır.

İşimin en doyurucu yanı, çocukları maddi yönden kendilerini güvencede, bağımsız ve güvenli hissetmeyi öğrenen anne-babalardan duyduklarımdır. Finansal eğitimlerine başlamak için yirmi yıl beklemek zorunda kalmayan çocuklar işime daha da anlam katıyorlar. Erken yaşta mali güvence ve mali güven kazanma fırsatını yakalayan çocukların, kendilerine tam istedikleri gibi bir yaşam kurma olanakları olacak.

Sağlam bir finansal temel çocuğunuza yaşamla ilgili yanıtlar vermez. Adı üstünde, temel temeldir. Ancak eğer temel sağlamsa, çocuk aradığı yanıtları bularak büyür, böylece sürmek isteği yaşamı yaşama özgürlüğüne kavuşur.

Geleceğin Genç Milyonerleri

Zengin Baba Yoksul Baba kitabı raflarda yerini aldığından beri bana ulaşan ve aşağıda okuyacağınız üç öyküye benzer öyküleri kıvançla anlatan anne-babaların sayısı giderek artmakta. Her bir öykü, bir çocuğun girişimciliğini ve yaratıcılığını dile getiriyor, bu da beni sevindiriyor.

Avustralya'nın Adelaide Kasabası'ndan on altı yaşında bir delikanlı yanıma gelerek, "Kitabınızı okuyup CASHFLOW oyununu oynadıktan sonra ilk gayrimenkulümü satın aldım, bir bölümünü satıp 100 bin doları cebime koydum," diye anlattı. Babası ve bir avukatın yardımıyla, okuldayken cep telefonuyla yapmıştı bu anlaşmayı. "Annem bu parayı çarçur edeceğimden korkuyor, ama yanılıyor. Aktif ve pasif varlıklar arasındaki farkı iyi biliyorum, o 100 bin doları gelir getiren mülke yatıracağım, götürenlere değil."

Yine Avustralya'nın Perth Kasabası'ndan on dokuz yaşında genç bir hanım yollara düşüp annesiyle ortak kiraya vermek üzere gayrimenkul almaya başladığını anlatıyordu. "Kira gelirim çalıştığım mağazada tezgâhtarlık yaparak kazandığım paradan çok daha fazla," diye yazıyordu. "Bırakmaya hiç niyetim yok. Arkadaşlarımın çoğu barlarda kafa çekerken, ben yeni yatırımlar peşinde koşuyorum."

Yirmi altı yaşında bekâr bir anne Yeni Zelanda'nın Auckland kentindeki imza günüme gelmişti. "Tıp doktoru bir dostum bana bir kitap armağan edene dek işsizlik sigortasından aldığım yardımla geçiniyordum. İşte burada," diye gösterdi.

"Kitabı okuduktan sonra dostumu görmeye gittim, 'Birlikte bir işe girsek ya,' dedim. Girdik. Onun çalıştığı kliniği 1000 dolar depozit yatırarak satın aldık, geri kalanını klinikten sağladığımız gelirle ödedik. Bir adımda bekâr bir anne olmaktan kurtulup ekonomik bağımsızlığı olan bir anne olmuştum. Bugün ben evimde oturup çocuklarımla ilgilenirken kliniğimde çalışan doktorların işe gidişlerini seyrediyorum. Arkadaşımla birlikte başka yatırımlar arıyoruz şimdi, ne de olsa vaktimiz bol."

Çocuğunuzun Yaratıcılığını Teşvik Edin ve Koruyun

Bu gençlerin çoğunun zengin olmak uğruna borçlanmaktan korkmadıklarını fark etmişsinizdir. "Sağlam adım at, risk alma," demiyorlardı kendilerine. Yanlış yapmaktan ya da kepaze olmaktan korkmayı öğrenmemişlerdi. Tam tersine, risk almaya ve öğrenmeye hazırdılar. Çocuğa yanlışlardan korkmak öğretilirse yaratıcılığı körelir, hatta söner. Anne-babası çocuğa, "Böyle yap," dediğinde de sonuç farklı olmayacaktır. Oysa kendi başlarına düşünmeye, risk almaya, kendi çözümlerini bulmaya teşvik edilen çocuklardan yetenek fışkırır, böylece çocukların yaratıcılığı desteklenmiş ve korunmuş olur.

Gençlerin yaratıcılığına hayranım. Yukarıda verdiğim örnekler yaratıcılık örnekleri. Çocukların mali yaratıcılıkları erken yaşta desteklenmeli. Onlara ne yapmaları gerektiğini söylemek yerine bırakın doğal yeteneklerini geliştirsinler, finansal sorunlarının çözümünü kendileri bulsunlar, istedikleri yaşantıyı kendileri kursunlar.

En Büyük Risk

Çocuklarıyla CASHFLOW oynayan anne-babalardan en sık duyduğum yorum şu: "Çocuklar beni yeniyor. Biz büyüklere göre çok çabuk öğreniyorlar." Bunun birkaç nedeni var. Bunlardan biri, çocukların korkuya koşullanmamaları. Onlar genç, biliyorlar ki eğer tökezleyip düşerlerse yeniden kalkarlar. Anlaşılan çoğumuz, yaşlandıkça, düşmekten daha çok korkuyoruz.

Hepimiz yanlış yaparak öğrendiğimize göre, en büyük risk yanlış yapmaya başlamak için çok geç kalmamız. Yirmi yıldır aynı basmakalıp şeyleri yapan arkadaşlarım var, çoğu da maddi sıkıntı çekiyor. Başlarının dertte olmasının nedeni, gençken yanlış yapmaktan korkmaları. Şimdi çoğunun zamanı da yok, parası da; bu ikisinden zamansızlık en önemlisi. Bu nedenle, lütfen çocuklarınızı gerçek parayla oynamaya ve parayla ilgili alışkanlıklar edinmeye başlamak için teşvik edin ki, büyüdükçe refaha ulaşsınlar. Ama en büyük risk, gençken risk almaktan ve hatalardan ders çıkarmaktan kaçınmaktır. Çünkü büyüdükçe hatalar da büyür.

On Üçüncü Konu

Çocuğumuzun Finansal Zekâsını Artırmanın Diğer Yolları



2000 yılının Haziran ayında Phoenix, Arizona'da yayımlanan yerel bir gazetenin muhabiri benimle röportaj yapmaya geldi. Kibar ama huzursuz, hatta ikircikli biriydi. Aynı yaşlardaydık, benzer ortamlarda büyümüştük. Babası Boston'ın seçkin yargıçlarındandı. Yaşıt olmamıza, geldiğimiz sosyoekonomik ve akademik koşulların aynı olmasına rağmen, maddi durumumuz birbirinden büyük ölçüde farklı gelişmişti. Elli üç yaşında emekli olup rahat edeceği koşullardan uzaktı. "Emekli olur olmaz harika bir roman yazmayı planlıyordum," diye anlattı, "ama göründüğü kadarıyla ipotek ödemelerimi karşılamak ve sofraya yiyecek koyabilmek için bağımsız bir gazeteci olarak çalışmaya devam etmek zorundayım."

"Neden yatırım yapmayı düşünmüyorsun?" diye sordum. "Phoenix'te kiraya verebileceğin türden gayrimenkul alsana, böylece kafandaki romanı yazmaya bol vakit bulabilirsin."

"Artık Phoenix'te eskisi gibi kelepir mülkler bulma olanağı kalmadı," yanıtını aldım. "On yıl önce vardı, ama şimdi yok. Fiyatlar çok yükseldi. Hem borsa düştüğünde gayrimenkul fiyatları da düşer herhalde. Bence çok riskli bir yatırım olur."

Böyle düşünen birinin ömür boyu çalışmak zorunda kalacağı belliydi. Yaşamının sonuna kadar, başından beri kendi-

ne çizdiği kazanç yolundan ayrılmayacağını seziyordum. Konuşurken kullandığı sözcüklerden bunu anlamak zor değildi. Dilini değiştirmeden yaşamını da değiştiremezdi.

Sözcük Dağarcığı

Önümde iki baba örneği olması, aralarındaki benzerlik ve farklılıkları karşılaştırma olanağı tanımıştı bana. Her iki babamın da İngilizce konuşmalarına rağmen aynı dili konuşmadıklarını anladığımda on dört yaşındaydım. Biri okul öğretmeni ağzıyla konuşuyordu, öteki işadamı ve yatırımcı mantığıyla. Konuştukları İngilizce olsa da söyledikleri birbirinden çok başkaydı.

Bir kişinin sözcük dağarcığı çok dikkatimi çeker. İnsanların konuşurken kullandıkları sözcüklere kulak vererek onlar hakkında geniş bir fikir sahibi olurum. Örneğin, sporu gerçekten seven bir arkadaşım var. Konu spor olduğunda aramızda çok iyi bir sohbet yaşarız. Ama kalkıp da ona, "Evinin net ipotek değeri ne?" diye basit bir soru sorduğumda bile afallayan gözlerle bakakalır. Aynı soruyu başka türlü sorsam, dediğimi daha iyi anlatabilirim. "Evinin daha ne kadar borcu var, sence evin kaç para eder?" desem, ne sorduğumu anlar. İki sorum arasındaki fark, sözcük farkından başka bir şey değil, ikisinin yanıtı da aynı. Ne var ki, arkadaşım ilk sorumla ne demek istediğimi anlamaz, ancak ikinci sorumu anlayacaktır. Şimdi sözcüklerin gücünden söz edeceğiz.

Basit Sözcükler Kullanırsanız, Hiçbir Şey Karmaşık Olmaz

Her iki babam da bana anlamadığım bir sözcüğü es geçmemeyi öğretti. Karşımdaki kişiden anlamadığım bir ya da

birkaç sözcük duyduğumda lafını kesip o sözcük veya sözcüklerin anlamını sormamı iki babam da öğütlerdi. Zengin baba sakin bir tavırla şöyle derdi: "Durun bir dakika, demin dediğinizi anlamadım. Lütfen bu sözcüğü başka sözlerle açıklayın." Kendi, bu hakkını sonuna dek kullanırdı, özellikle de hukuk terimleriyle konuşmaya meraklı avukatına karşı. Avukat, "Taraflardan biri..." diye söze başladığında, zengin baba sözünü pat diye keser, "Nasıl bir *taraf* bu? Sol taraf mı, saf taraf mı?" diye sorardı.

Akıllı babam da, "Çoğu kimse insanların anlamadığı büyük laflar ederlerse daha bilgili göründüklerine inanır. Belki bilgili izlenimi uyandırırlar ama kendilerini ifade edemezler," diye açıklamıştı aynı olguyu.

Birtakım finans terimlerini anlamakta zorluk çektiğimde, zengin babam, "Basit sözcükler kullanırsanız, hiçbir şey karmaşık olmaz," derdi.

Birçok kişinin maddi sıkıntı çekmesinin nedeni anlamadığı sözcükler kullanmalarıdır. Örnek olarak *aktif* ve *pasif* kavramlarının açılımları en sık karşılaşılan karışıklıktır. Zengin babam önüme, aklımı karıştıran sözlük tanımını koymak yerine, kullanıp anlayabileceğim sözcüklerle anlatmıştı. "Aktif varlık cebe para getirir, pasif varlıksa cepten para götürür." Bunun yanına şunu eklemeyi de ihmal etmemişti ama: "İşten ayrılacak olursan, aktif varlıklar karnını doyurur, fakat pasif varlıklar seni yer, bitirir."

Zengin babanın verdiği tanımlamaları daha yakından inceleyince, onun sözlükte yazan "Sahip olunan mülkün kâğıt üstündeki değerini gösteren bilançodaki kalemler" gibi salt zihinsel ya da sözel bir tanımla yetinmek yerine, açıklamasını somut bir hareketle örneklediği görülür.

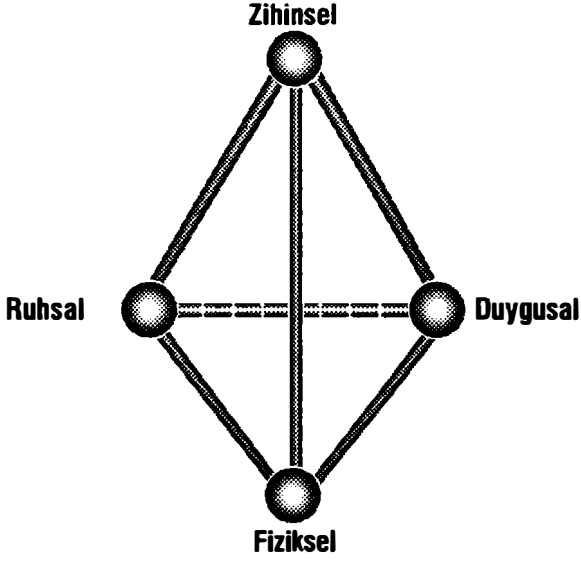
Sözlük tanımına baktığınızda bile, bu kadar çok insanın evini aktif varlık olarak görmesi şaşırtıcıdır. Çünkü, çoğu sözlüğü açıp bir kere olsun bakmamıştır kavrama. Ayrıca, otori-

te diye gördüğü, örneğin bir banka müdürü ya da bir muhasebe uzmanı olan biri, "Eviniz aktif varlıktır," dediğinde pek çok kişi bu tanımı sorgulamadan kabul etmeye hazırdır. Yanlış anlaşılmasın, "Eviniz aktif varlıktır," diyenlerin yalan söylediklerini düşünmüyorum. Ancak bankanızın eksik söylediği bir şey var, evin kim için aktif varlık olduğuna değinmiyor. Ayrıca unutulmaması gereken diğer bir noktayı bir kez daha hatırlatmak isterim: Zekâ, ince ayrımlar yapabilme yeteneğidir. Dolayısıyla çoklu tanımlar ince ayrım yapmanın bir başka yoludur. Üçüncüsü de, bir kavramı özel ve somut olarak hissedersiniz, onu daha iyi anlarsınız.

Yandaki öğrenme piramidine baktığınızda, bunca kişinin kavramların neden yalnızca zihinsel tanımlarıyla yetindiklerini, körü körüne kabul ettiklerini anlamanız kolaylaşır.

Şu anki öğretim sistemi içinde, üçüncü sınıftan sonra ya da çocuk dokuz yaşına geldikten sonra daha çok zihinsel öğrenmeye önem verilmektedir. Oyuncaklarla kutular kaldırılır, dersler öğrencilere belletilir. Öğrenme sürecini hızlandırmak amacıyla çocuklardan okuduklarını ya da öğretmenlerinden duyduklarını sorgulamaksızın gerçek olarak kabul etmeleri beklenir. Bu noktada öğretim sistemi salt zihinsel öğrenmeyi hedefler. Çocuk duygusal açıdan yanlış yapmaktan, soru sormaktan ya da söylenenlere karşı çıkmaktan korkmayı öğrenir. Elişi ya da beden eğitimi dersleri dışında, somut öğrenme söz konusu değildir. Sözel-dilsel zekâları yüksek olan öğrenciler başarılı olurken, fiziksel öğrenmeye yatkın olanlar ya da sanata eğilim gösterenler geride kalır. Bu evrede çocuklardan zihinsel kavramları somut kanıtlar görmeksizin gerçek olarak kabul etmeleri istenir. Dolayısıyla, pek çok kişinin "Eviniz aktif varlığınızdır," diyen bir banka yetkilisinin sözlerine, kanıt istemeksizin doğru diye inanması doğaldır. Dokuz yaşından beri böyle öğrenmeye şartlanmış birinden başka türlü davranmasını beklemek pek gerçekçi olmaz.

Öğrenme Piramidi



İsimler ve Yüklemlerin Gücü

Zengin babam öğrendiğimiz her kavram ve sözcüğü somutlaştırmamız için çaba gösterdi. Aktif ve pasif varlıkların tanımını yaparken de "para" ve "cep" gibi sözcükleri, "getirmek" ve "götürmek" gibi hareket ifade eden yüklemleri kullanmasının nedeni buydu. Seçtiği "para" ve "cep" gibi *isim* cinsi sözcükler, "getirmek" ve "götürmek" gibi *yüklemler* öğrettiklerini anlamamıza yardımcı oluyordu. Çocuklarınıza paranın ne olduğunu öğretmek için zaman ayırırken, kaç yaşında olurlarsa olsunlar, lütfen onların görebileceği, dokunabileceği, hissedebileceği sözcükler seçmeye özen göstermeyi unutmayın. Oyunlar öğretme konusunda eşsizdir, çünkü çocuğun öğrenip dağarcığına eklediği finans terimlerinin somut örneklerini sergilerler.

Sözcüklerin Gücü

Okumakta olduğunuz on üçüncü konunun başında gazete muhabiriyle yaptığım konuşmaya değinmiştim. Çok zeki bir adamdı, yaşıttık, onunla birlikte geçirdiğim dakikalardan büyük keyif aldım. Pek çok ortak ilgi alanımız olduğunu keşfetmiştik, fakat para söz konusu olunca bambaşka bakış açılarımız vardı. Onun yanındayken iki noktaya dikkat etmem gerektiğini fark etmekte gecikmemiştim, çünkü parayla ilgili görüşümü yanlış anlayabilirdi. İlki, paranın epey duygusal bir konu olduğu; ikincisi de, basının gücüne büyük saygı duyduğumdu. Basın insanı göklere çıkarma gücüne de sahiptir, yerin dibine batırma gücüne de. Bundan dolayı, özellikle parayla ilgili fikirlerimi ona aktarırken çok dikkatli davrandım.

Röportajdan bir başka örnek vereyim:

Muhabir: "Hazine kâğıtları yerine neden gayrimenkule yatırım yapıyorsunuz?"

RTK: "Aslında ikisine de yatırım yapıyorum, ama gayrimenkule daha çok para yatırdığım doğru. İlk olarak her türlü yatırımın iyi ve kötü yanları farklıdır. Gayrimenkul yatırımlarının hoşuma giden en iyi yanlarından biri, vergilerimi ne zaman ödeyeceğimi ve ne kadar ödeyeceğimi benim belirlememe fırsat tanımalarıdır."

Muhabir: "Siz şimdi vergi ödemekten 'kaçmak' gerektiğini mi söylüyorsunuz?"

RTK: "Ağzımdan *kaçınmak* diye bir sözcük çıkmadı. Benim dediğim gayrimenkul sayesinde ödediğim vergileri daha çok *kontrol* etme olanağı bulmam.

Tanımlar arasındaki fark gibi, *vergiden kaçınmak* ve *vergileri kontrol etmek* arasındaki fark da büyüktür. Muhabire *vergiden kaçınmak* ve *vergileri kontrol etmek* arasındaki farkı anlatmam tam yirmi dakika sürmüştü. Bunu açıklayabilmek için ça-

lışanlara uygulanan vergi yasalarıyla yatırımcılara uygulanan vergi yasaları arasındaki farklılığı anlatmam gerekti. Ayrıca hazine kâğıtlarına konulan vergilerle, emlak vergilerini anlattım. Aramızdaki iletişim sorununun odak noktasında, çalışan biri olarak vergilerini kontrol etmemesi yatıyordu. Eh, kendi denetiminde olmayınca, vergiden *kaçınmak* sözünü o vergi ödemekten *kaçmak* gibi algılıyordu. O zaman da ben "vergileri kontrol etme olanağı" derken, muhabir onu "vergi ödemekten kaçmak" diye duyuyor, bayrakları açıyor ve savunmaya geçiyordu. "Bazen bir gram algı, bir ton bilgiyi değiştirmeye yeter," deyişinden söz etmiştim daha önce. Bu kez bir ton bilgi gerektirmedi, ortamı yatıştırmak için yirmi dakikalık sıkı bir uğraş gerekmişti. Çünkü iki sözcüğün tanımları arasındaki farklılık nedeniyle ortaya çıkan yanlış anlamanın basının dehşetli gücünü kullanmasına yol açmasını istemiyordum.

Röportaj şöyle devam etti:

Muhabir: Verdiğiniz öğütle ilgili şöyle bir sorun var, artık gayrimenkul satın almak zor. Phoenix'teki emlak fiyatları çok yükseldi. Böyleyken, kelepir gayrimenkul bulup, tamir ettirip, sonra da onu satmak mümkün olabilir mi? Benim o kadar zamanım yok."

RTK: "İyi ama ben gayrimenkul ticareti yapmıyorum, gayrimenkule yatırım yapıyorum."

Muhabir: "Peki sizce bir gayrimenkulü tamir ettirip kâr elde etmek üzere satmak yatırımcılık değil mi?"

RTK: "Peki, geniş tanımıyla yatırımcılığı ele alırsak, gayrimenkul alım-satımı yapmaya yatırımcılık diyebilirsiniz. Ancak yatırım dünyasında bir malı kullanmayı ya da ona sahip olmayı planlamadan satın alanlara 'tüccar' denir. Satmak için satın alırlar. Yatırımcı ise aktif varlığı satın alırken onu elinde tutup gelir elde etmek ve sermaye kazanmak üzere kullanır. Burada ince bir ayrım söz konusu."

Muhabir: "Ama sizin sermaye kazanımı için gayrimenkulü satmanız gerekmiyor mu?"

RTK: "Hayır. Gerçek bir yatırımcı gayrimenkulünü satmadan ya da ticaretini yapmadan sermaye kazanmak için elinden geleni yapacaktır. Gerçek bir yatırımcının ilk hedefi satın almak ve elinde tutmak, satın almak ve elinde tutmak, yine satın alıp yine elinde tutmaktır, onları satmak değil. Satabilir de, ama asıl amacı bu değildir. Gerçek yatırımcının iyi bir yatırım bulması zaman ister, bu nedenle satın alıp elinde tutmayı yeğler. Tüccar satın alır ve satar, alır ve satar, her defasında elindeki nakdi artırmayı umut eder. Yatırımcı elinde tutmak için satın alır, tüccar satmak için satın alır."

Gazete muhabiri birkaç dakika yerinde sessizce oturduktan sonra aklına yatmadığını ima edercesine başını aşağı yukarı salladı. Sonunda, "Kulağı biraz tırmalıyor," dedi. Sonra elindeki notlara dönüp sıradaki soruya geçti.

Kendimi kötü hissediyordum, kaçınmam gereken bir şey yapıyor, konudan uzaklaşıyordum. Elimden geldiğince kolay anlaşılır bir dille konuşmaya çalışıyordum, ama beceremediğim ortadaydı. İnce ayrımların altını çizmeye çabalarken dediklerimi daha karmaşık bir hale getiriyordum belli ki.

Muhabir: "Tamir edilecek köhnemiş yerler aramayıp kâr etmek üzere satmayı düşünmediğinizi mi söylüyorsunuz?"

RTK: "Böyle yerler de arayabilirim, hele satın alıp elimde tutabiliyorsam. Ama sorunuzun yanıtı, 'Hayır' olacak. İlle de köhnemiş, tamir gerektiren gayrimenkul aramam gerekmiyor."

Muhabir: "Peki ne ararsınız?"

RTK: "Öncelikle satmaya istekli birini ararım. Çoğu kimse satmak için acele eder, bu nedenle iyi bir fiyata uzlaşmaya hazırdırlar. Bazen de bankaların satışa çıkardığı hacizli gayrimenkuller ararım."

Muhabir: "Demek başı dertte olan kişiler ararsınız. Hiç de adilce görünmüyor."

RTK: "Peki, ilkin kişi satmak istiyor. İlgi duyan bir alıcı görünce seviniyor. İkincisi, artık ihtiyaç duymadığınız bir şeyden kurtulmak istediğiniz ve karşılığında biraz da para kazanmaktan mutlu olacağınız bir şey olmadı mı hiç?"

Muhabir: "Bana öyle geliyor ki siz insanları sömürmeye çalışıyorsunuz. Yoksa hacizli mülkler arar mıydınız? Mallarına haciz konulan biri ekonomik darboğazda değil midir?"

RTK: "Neden böyle gördüğünüzü anlıyorum, o açıdan bakıldığında haklısınız. Ama madalyonun bir de öteki yüzü var, bankanın haciz koymasının nedeni o kişinin bankayla yaptığı anlaşmanın gereklerini yerine getirmemiş olması. Hacze giden ben değilim ki, banka."

Muhabir: "Tamam, ne dediğinizi anlıyorum, fakat bunun zenginlerin yoksul ve zayıf kimseleri sömürmesinin yolu olduğunda ısrarlıyım. İstekli bir satıcının evini ya da bankanın haciz koyduğu gayrimenkulü bulduktan sonra neye bakarsınız?"

RTK: "O aşamada hesap yaparım, yatırımın kısa vadede getirisine bakarım."

Muhabir: "Kısa vadede getirisi mi? Bu neden bu kadar önemli?"

"Kısa vadede getiri" der demez, başımı derde soktuğumun farkındaydım. Belki "Nakdin nakit getirisi" desem daha doğru olurdu. Bununla birlikte, karşımdaki muhabirden iyi notlar almadığımı da bal gibi biliyordum. Hemen toparlanmalıydım. Zengin babamın bana öğretirken kullandığı basit terimlerle anlatmam gerekiyordu.

RTK: "Demin de dediğim gibi, yatırımcı olarak hedefim satın almak ve onu elimde tutmak. Kısa vadede getiri önemli, çünkü koyduğum anaparanın bana ne kadar sürede geri dö-

neceğini o belirler, bunun adına "depozit" de denir. Anaparamı çabuk geri almak isterim, çünkü o parayla gidip bir an önce başka bir aktif varlık satın almak isterim.

Muhabir: "Peki ya borç? Borcu geri ödemekle ilgilenmez misiniz?"

O anda röportajın fiyaskoyla sonuçlandığı kesinleşmişti. Öğretmenlikten pes etmiş ve kafamdaki yatırım yolunu dile getirmeyi yeğlemiş, sonra da gazeteye nasıl bir makale yazacağını muhabirin kararına bırakmıştım.

RTK: "Hayır. Amacım borcumu kapatmak değil. Borç miktarımı artırmayı hedeflerim."

Muhabir: "Borç miktarınızı artırmak mı? Bunu neden isteyesiniz?"

Az önce de belirttim ya, röportaj bir fiyaskoydu. Hazine kâğıtlarından kaybedilen paranın vergilendirilmesi riskini açıkladığımda işi daha da batırdım. Hazine kâğıtlarıyla ilgili dediklerim hiç hoşuna gitmedi elbet, ne de olsa emeklilik hesabını o kâğıtlara yatırmıştı. Aramızdaki iletişim kopukluğu giderek artıyordu. Hele yatırımcılık konusunda yalnızca farklı sözler kullanmakla kalmıyor, tamamen karşıt kutuplarda yer alıyorduk.

Sonunda, her ne kadar benimle aynı görüşleri paylaşmasa da, muhabirin kaleme aldığı makale yatırımla ilgili fikirlerimi olduğu gibi yansıtıyordu. Dahası baskıya vermeden önce yazının bir kopyasını bana gönderdi, onayımı istedi. Ona gönderdiğim cevapta yazısını beğendiğimi ve nesnel yaklaşımından ötürü teşekkürlerimi belirttim. Makale çok güzel kaleme alınmıştı, değiştirmem gereken bir şey yoktu. Ancak, daha sonra muhabir bana telefon ederek yazıişleri müdürünün makaleyi yayımlamaktan vazgeçtiğini, nedenlerini de açıklamadığını söyledi.

Para Kazanmak Para Gerektirmez

Sık karşılaştığım bir soru da, "Para kazanmak için paran olması gerekmez mi?" oluyor. Verdiğim yanıt hep aynı: "Hayır. Para yalnızca bir fikirdir; fikirler de sözcüklerle dile getirilir. Bundan dolayı kullandığınız sözcükleri ne kadar özenle seçerseniz, mali durumunuzu iyileştirme şansınız o kadar çoktur."

1980'lerde Dr. R. Buckminster Fuller'ın konferanslarına dinleyici olarak gitmiştim. Konuşmalarından birinde, "Bucky", sözcüklerin gücünden söz etmeye başladı: "Sözcükler insanoğlunun icat ettiği en güçlü araçlardan biridir." İngilizce dersinden kalmış bir öğrenci olarak bu büyük adamın sözcüklerin gücüyle ilgili dediklerini dinleyene kadar o konuda kendimi yetersiz hissediyordum. Onun konuşması zengin babamla yoksul babamın ifade farklılıklarını anlamama yardım etti. Daha önce de altını çizdiğim gibi, gerçek babamınki okul öğretmenine özgü sözcük dağarcığıydı, zengin babam ise iş ve yatırım dünyasından birinin ağzından konuşuyordu.

Zengin Olmanın İlk Adımı

Finansal durumlarını iyileştirmek için ne yapmaları gerektiğini soranlara, "Zengin olmak için atılacak ilk adım sözcük dağarcığınıza finans terimleri eklemektir. Diğer bir deyişle, zengin olmak istiyorsanız, işe dağarcığınızı geliştirmekle başlayın," derim. İngilizce 2 milyon sözcükten oluşur, ortalama biri yalnızca 5 bin sözcük kullanır. Sonra da, "Eğer zengin olmayı gerçekten istiyorsanız, 1000 tane finans terimi öğrenmeyi hedefleyin, o zaman aynı sözcükleri kullanmayan kimselerden çok daha zengin olursunuz," diye salık veririm. Bir de şu uyarıda bulunurum: "Ama sözcükleri zihinsel açıdan tanımlamanın ötesine geçin, onları kavrayın. Kendinizi zorla-

yın, her bir sözcüğü zihinsel, duygusal, fiziksel, sonra da ruhsal olarak anlamayı öğrenin. Finans terimlerini kavrarsanız, özgüveniniz gelişecektir." Sözlerimi noktalarken de şöyle derim: "Üstelik sözcüklere harcadığınız zamanın karşılığında cebinizden para çıkmaz."

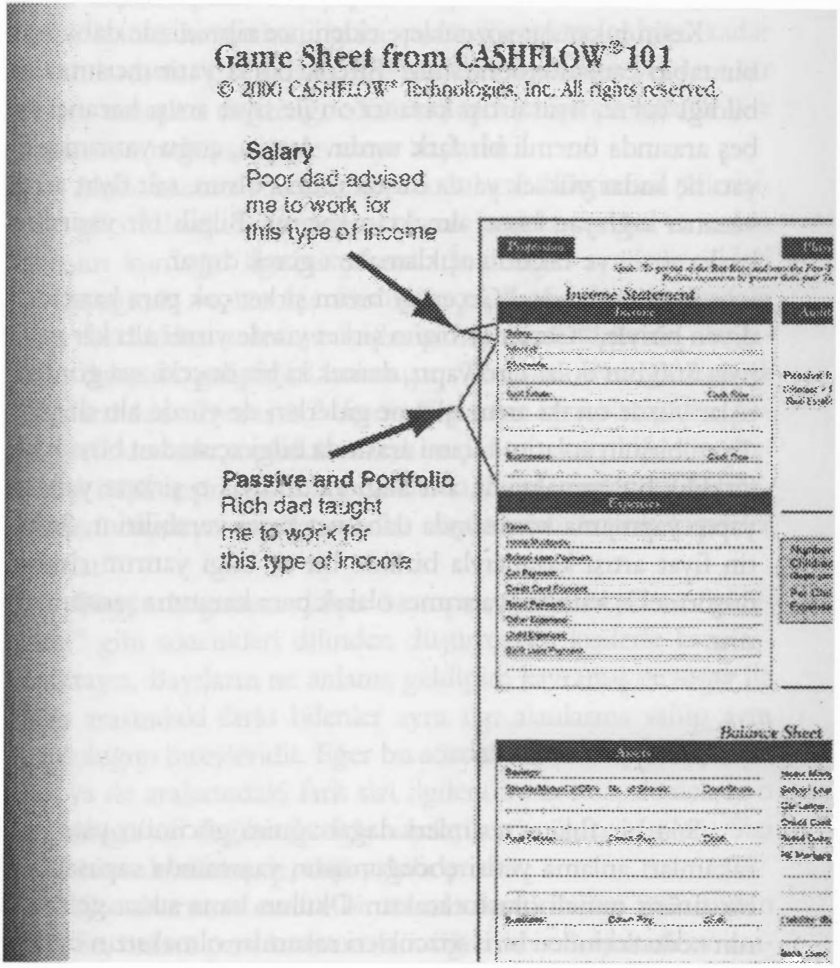
Zihin, Sözcükler Sayesinde Gözlerin Göremediğini Görür

Zekâ ince ayrımlar yapabilme yeteneğidir. İşte sözcükler o ince ayrımları yapabilmeyi sağlar. Sözcükler gözlerin göremediğini zihnimizde görmemizi sağlar. Örneğin, ***aktif*** ve ***pasif*** varlıklar arasında dağlar kadar fark vardır; ne var ki, çoğu kimse bu ayrımın farkında değildir. Bu farkı bilmek bile kişinin yaşamının ekonomik boyutlarını büyük ölçüde etkileyebilir.

Bundan önceki kitaplarımda üç çeşit gelir arasındaki farka değinmiştim: ***kazanılan, edilgin*** ve ***portföy*** gelirleri. Hepsi ***gelir*** kavramı altına girse de, üç gelir türünün her biri birbirinden farklı yönler taşır. Çocuğunuza, "Okula git, iyi notlar al, iş bul," derken çocuğunuza kazanılan gelir için çalışmasını öğütlüyorsunuz. Kazanılan gelirle ilgili sorun, üç gelir türü arasında en çok vergiye tabi tutulan olmasıdır, aynı zamanda ödenen vergi üstünde denetim şansınız çok azdır. Zengin babamın bana öğrettiği, gayrimenkulün getirdiği gelir anlamına gelen ***edilgin gelir*** için sıkı çalışmaktı. Üç gelir çeşidi arasında en az vergilendirilen buydu, ayrıca vergileriniz üstünde denetim kurma fırsatı doğururdu. *Portföy* geliriyse, değerli kâğıtlardan elde edilen ve en iyi gelirler sıralamasında ikinci sırada yer alan gelir türüydü. Gördüğünüz üzere söylerken kullanılan sözcükler arasında pek bir fark bulunmamakta, ne var ki kişinin mali karnesine yansıyan sonuç bambaşka olmakta.

Zenginlerin Geliri

Bir kimsenin mali tablosuna baktığınızda, o kişinin ne tür bir gelir kaynağına sahip olduğu hakkında ne düşündüğünü görmek önemlidir. Aşağıdaki çizelge CASHFLOW 101 adlı oyundan alınmadır:



Ne kadar kazanırsanız kazanın, kazanılan gelirle zengin olmak zordur. Zengin olmak istiyorsanız, kazanılan geliri edilgin ya da portföy gelirine dönüştürmeyi öğrenmelisiniz. Bu, zenginlerin çocuklarına öğrettiği şeydir.

Rakamlar Ayrımları Daha İyi Tanımlar

Kesin rakamlar sözcüklere eklenince zihninizde daha açık bir tablo canlandırabilirsiniz. Birçok borsa yatırımcısının da bildiği üzere, fiyat artışı kazancı on ile fiyat artışı kazancı on beş arasında önemli bir fark vardır. Ayrıca, çoğu yatırımcı fiyatı ne kadar yüksek ya da düşük olursa olsun, salt fiyat artışı kazancı sağlayan hisse almaktan kaçınır. Bilgili bir yatırımcı başka sözlü ve rakamlı açıklamalara gerek duyar.

Aynı zamanda, "Geçen ay bizim şirket çok para kazandı," diyen biriyle, "Geçen ay bizim şirket yüzde yirmi altı kâr marjıyla 500 bin dolar ciro yaptı, demek ki bir önceki aya göre satışlar yüzde on iki arttı, işletme giderleri de yüzde altı düştü," diyen birinin anlatım biçimi arasında bilgi açısından büyük bir farklılık bulunmaktadır. Bu bilgi yardımıyla o şirkete yatırım yapıp yapmama konusunda daha net karar verebilirim. Şirketin fiyat artışı kazancıyla birlikte bu ek bilgi yatırım riskimi düşürmekle kalmaz, yatırımcı olarak para kazanma şansımı artırır.

İletişimin Gücü

Sıkı bir finans terimleri dağarcığının gücünün yanı sıra rakamları anlama yetisi çocuğunuzun yaşamında sapasağlam bir finans temeli oluşturacaktır. Okulun bana sıkıcı gelmesinin nedenlerinden biri, sözcükleri rakamlar olmaksızın öğren-

mekti. İngilizce derslerinde sözcükleri nasıl kullanacağımı, matematik dersinde de rakamları nasıl kullanacağımı öğreniyordum. Konuların birbirinden böyle ayrılması hem sıkıcıydı hem de yaşantımla bağdaşmıyordu.

Zengin baba Monopoly oyunuyla bana yatırımcılığı öğretmeye başladığı zaman yepyeni bir sözcük dağarcığı kazanmış, üstelik matematik problemleri çözmeyi sevmenin bir yolunu keşfetmiştim. Tek yapmam gereken rakamların yanına dolar işareti koymaktı, ilgimi çeken sözcükler olduğu kadar rakamlardı da. Çocuklar CASHFLOW oynarken yepyeni bir finans terimleri dağarcığı edinirler, aynı zamanda farkına bile varmadan matematiği sevmeye başlarlar.

Akıllı babam sözcüklerle rakamların bileşimine "İletişimin gücü" derdi. Bilim adamı olarak insanların nasıl ve neden iletişim kurduğu ilgisini çekerdi. İnsanoğlu aynı sözcükleri paylaştığında ve her bir sözcüğün taşıdığı anlam arasındaki ince farklılıkları sezmeye başlayıp heyecanlandığında, iletişimin daha da geliştiğini anlamıştı. "İletişim sözcüğü *iletmek* mastarından türemiştir," derdi, "insanlar aynı sözcükleri benimsediklerinde topluluk olarak aralarında karşılıklı söz alışverişi başlamıştır. Aynı sözcükleri kullanmayanlar ya da sözcükleri ölçmeye yanaşmayanlar toplumdan kopuk kimseler olurlar."

Bugün bilgisayar diliyle konuşan, "megabayt" ve "gigabayt" gibi sözcükleri dilinden düşürmeyen kişilerle karşılaşmaktayız. Baytların ne anlama geldiğini kavramış ve *mega* ile *giga* arasındaki farkı bilenler aynı ilgi alanlarına sahip aynı topluluğun bireyleridir. Eğer bu sözcüklerden hoşlanmıyorsanız ya da aralarındaki fark sizi ilgilendirmiyorsa, demek ki o topluluğa ait değilsiniz. İşte sayılarla sözcüklerin gücü. Sizi aralarına alabilirler de, dışlayabilirler de.

Çocuklarınıza maddi bir temel oluşturmanın yollarından biri de, onlara para kavramlarını öğretmeye başlamak ve ara-

larındaki farkı nasıl ölçeceklerini göstermektir. Bunu yaparsanız, mali açıdan bilgili çevrelerde kabul görme şansları artar. Eğer o sözcükleri dağarcıklarına almazlarsa ve aralarındaki farkı ölçmeyi öğrenmezlerse, aynı çevre onları dışlayacaktır.

Zengin babanın dediklerini hatırlayın: "İki basit sözcük olmakla birlikte aktif ve pasif varlıklar arasında çok büyük bir fark vardır. Bu iki sözcük arasındaki farkı göremezseniz, hem o fark hem de hayatta nasıl çalıştığınız hesap tablonuza yansır nasıl olsa." Ben de şunu diyorum: "Çocuğunuzun aktif ve pasif varlık arasındaki farkı kavradığından emin olun ki çocuğunuzun hayatta sağlam bir temeli olsun."

On Dördüncü Konu

Harçlık Neden Verilir?



Geçenlerde bir arkadaşımın oğluna 100 dolar verişini seyrettim. Çocuk parayı aldı, cebine koydu, arkasını dönüp hiçbir şey söylemeden yürüyüp gitti.

Arkadaşım, "Hiçbir şey söylemeyecek misin?" dedi, "'Teşekkür ederim,' bile demeyecek misin?"

On altı yaşındaki delikanlı o zaman döndü, "Ne için teşekkür edeceğim?" diye sordu.

Babası, "Sana verdiğim 100 dolar için," dedi.

Delikanlı hazırcevaptı, "İyi de bu benim haftalığım," dedi. "Bu benim hakkım. Hem okuldaki öbür çocuklar çok daha fazlasını alıyor. İlle de teşekkür edeceksin diyorsan, tamam, 'Teşekkür ederim' oldu mu?" Bunu der demez delikanlı kapıdan çıkıp gitti.

Bu "hak ediş" mantığı bugünün gençliğinde yaygın olarak görülmektedir. Ne yazık ki, demin verdiğim örneği sık görüyorum artık. Sharon Lechter bu durumu şu sözcüklerle özetler: "Çocuklar için anne-babaları ATM makinelerinden farksızdır."

Para Öğretici Bir Araçtır

"Para öğretici bir araçtır," derdi zengin babam. "Pek çok kişiyi pek çok konuda dize getirebilirim. Tek yapmam gereken birkaç doları havada sallamak. Tıpkı bir hayvan yetiştiricisinin hayvanları eğitirken başvurduğu hileler gibi, para da insanı yola getirmek için kullanılır."

"Paraya ve eğitime böyle bakmak biraz acımasız olmuyor mu?" diye sordum. "Kulağa epey acımasız ve insanlıkdışı geliyor."

"Böyle demen hoşuma gitti. Ben de bunu istemiştim, acımasız konuşmak, insanlıkdışı bir şey söylemek."

"Neden?" dedim o zaman.

"Paranın öbür yüzünü gör diye. Paranın taşıdığı gücü göresin diye. O güce saygı göstermeni istiyorum. Eğer paranın gücüne saygı duyarsan eline para geçtiğinde o gücü kötüye kullanmazsın."

"Paranın öbür yüzü ne demek?" dedim. Artık on yedi yaşındaydım, lise son sınıfa geçmiştim. O güne kadar zengin babanın bana öğrettiği parayı nasıl bulacağım, nasıl elimde tutacağım, nereye yatırım yapacağımdı. Şimdi sıra parayla ilgili yepyeni şeyler öğretmeye gelmişti.

Zengin babam cebinden madeni bir para çıkardı. Havaya kaldırarak "Her paranın iki yüzü vardır," dedi. "Sakın aklından çıkarma." Parayı yeniden cebine koyduktan sonra, "Haydi çarşıya gidip biraz dolaşalım," dedi.

On dakika içinde park edecek bir yer bulmuş parkmetreye bozukluk atmıştık. "Saat beşe geliyor," diye uyardı. "Acele edelim."

"Ne için acele ediyoruz?"

"Sabırlı ol. Anlayacaksın," dedikten sonra soluna, sağına bakarak karşıya geçmek üzere caddeye yöneldi.

Yolun karşı tarafına geçtikten sonra kaldırımda durup yan

yana sıralanmış mağazalara bakmaya koyulduk. Birden, saat tam beşte mağazalar kapanmaya başladı. Müşteriler son aldıklarının parasını ödemek üzere kasaya koştular, derken çalışanlar mağaza sahibine, "İyi akşamlar," diyerek dışarı çıktılar, "sabah görüşmek üzere."

"İyi eğitimli derken ne demek istediğimi anladın mı?"

Yanıt vermedim. Zengin babamın çıkarmamı istediği dersi fark etmiştim. Ama ders hoşuma gitmemişti.

Zengin babayla birlikte artık kapanan mağazaların önünden yürümeye başladığımızda, "Şimdi anladın mı, 'Para öğretici bir araçtır,' dememin ne anlama geldiğini?" diye sordu. Hem konuşup hem yürüyen zengin baba arada bir durup gözüne ilginç görünen vitrinlere bakarken ıssız, sessiz sokaklar içimi ürpertiyordu.

Ses çıkartmadım.

Arabayı park ettiğimiz yere geldiğimizde, zengin baba sorusunu yineledi: "Anlıyor musun?"

"Anlıyorum," dedim. "Her sabah kalkıp işe gitmenin iyi olmadığını mı söyleyeceksiniz?"

"Hayır. İyi ya da kötü demedim. Yalnızca paranın büyük gücünü, paranın öğretici bir araç olmasının sebebini anlamanı istiyorum."

"Öğretici aracın anlamını açıklar mısınız?"

Zengin baba bir süre düşündükten sonra anlatmaya başladı: "Para bulunmadan önce insanoğlu avcıtoplayıcıydı, topraktan, denizden beslenirdi. Sağ kalmamız için gereksindiğimiz her şeyi Tanrı ya da doğa sunardı bize. Ama uygarlaştıkça mal ve hizmetlere ulaşmak giderek daha zorlaştı, paranın önemi gitgide arttı. Bugün parayı kontrol edenler, mal ve hizmet ticareti yapanlardan daha güçlüler. Senin anlayacağın, para oyunu kazandı."

"Para oyunu kazandı, ne demek?"

"Birkaç yüz yıl öncesine kadar insanoğlunun yaşamak

için paraya pek ihtiyacı yoktu. Doğa kendi nimetlerini sunardı. Karnını doyurmak için sebze yetiştirebilir, canın et isterse ormanda ava çıkar avlanırdın. Bugün bunlar parayla yapılıyor. Şehirdeki tek yatak odalı dairelerde ya da banliyödeki evlerin arka bahçelerinde, beslenmek için sebze yetiştirmek zor. Hem elektrik faturaları domatesle ödenmiyor, devlet de vergini geyik etiyle ödemene yanaşmaz."

"Öyleyse," dedim, "para oyunu kazandı, demenizin nedeni artık temel mal ve hizmetlerden yararlanmak için insanlara para gerektiğinin altını çizmek. Parayla hayat iç içe."

Zengin baba dediklerimi onayladı. "Bugünün dünyasında para olmadan yaşamak zor. Para ve kişisel ayakta kalma mücadelesi el ele gidiyor."

"Para öğretici araçtır, demenizin nedeni de bundan ileri geliyor," dedim. "Parayla kişisel ayakta kalma mücadelesi birbiriyle bağlantılı. Paran varsa, insanlara yapmak istemedikleri şeyler yapmalarını öğretmek işten bile olmaz. Her sabah kalkıp işe gitmek de bunlardan biri."

Zengin baba, "Ya da çok çalış ki iyi bir iş bulasın, demek gibi," diye ekledi gülerek.

"Peki ama toplum için iyi eğitimli, okumuş işçiler de önemli değil mi?" diye sordum.

"Çok önemli," oldu yanıtı. "Okullar, uygar toplum uygarlıktan uzaklaşmasın diye doktorlar, mühendisler, polis memurları, itfaiye erleri, sekreterler, güzellik uzmanları, pilotlar, askerler ve daha pek çok uzman yetiştirirler. Okulun önemsiz olduğunu söylemiyorum, sen ne kadar istemesen de üniversiteye gitmeni istememin nedeni de bu. Senden, paranın nasıl bir öğretici araç olduğunu anlamanı istiyorum."

"Şimdi anladım," dedim.

"Bir gün zengin biri olacaksın," diye devam etti. "Kendi paranı kazandığında elde edeceğin gücün ve taşıyacağın sorumluluğun farkında olmanı istiyorum. Senden istediğim,

servetini paranın kölesi olmuş kişiler tutmak için kullanmak yerine, onlara paranın efendisi olmayı öğretmen."

"Sizin bana öğrettiğiniz gibi?"

Zengin baba başıyla evet diye işaret etti. "Uygar toplum, yaşamı uğruna paraya bağımlı oldukça paranın ruhu ele geçirme gücü artmaktadır. Köpeği eğitirken nasıl köpek bisküvileri kullanırsak, insana da para kullanmak suretiyle söz dinlemesi ve çok çalışması öğretilebilir. Uygar toplumumuzu daha da ileriye götürecek mal ya da hizmetleri sağlamaya önem vermek yerine, ayakta kalmak için para kazanmaya çalışan çok fazla insan var. Öğretici bir araç olarak paranın sahip olduğu güç böyle işte. Bu gücün bir iyi yönü var, bir de kötü."

Çocuklarınıza Parayla Ne Öğretiyorsunuz?

Gençlerin paraya layık oldukları ya da "hak ettikleri" fikrine kapılmalarını hayretle karşılarım. Bütün çocuklar böyle değil elbette ama bu tavrı sergileyenlerin sayısı günden güne artmakta. Anne-babalar ise parayı suçluluk duygusundan kurtulma aracı olarak kullanmaktalar. Çoğu işten başlarını kaldıramadığından birçok anne-baba sevginin ve ilginin yerini parayla doldurmaya kalkar. Çocuklarına yatılı ya da tam gün dadı tutmaya gücü olan anne-babaların bu yola gittiklerini fark ediyorum. İşyeri sahibi olan bekâr annelerin özellikle yaz tatili boyunca işe giderken çocuklarını da götürdükleri gözden kaçmıyor. Yine de evde tek başına kalan çocukların sayısı hiç de az değil. Anne ve baba işte olduğu, sofraya yiyecek koyma çabasıyla çok çalıştığı için, bu çocuklar okuldan gelip evde saatlerce yalnız otururlar. Zengin babamın "Para öğretici bir araçtır," görüşü bu gözlemlerine dayanmakta.

Karşılık Kavramının Önemi

Ebeveynler çocuklarına *karşılık* kavramını öğretirlerse onlara para konusunda önemli bir ders vermiş olurlar. Zengin baba *karşılık* sözcüğüne pek önem verirdi. "Ne istersen onu elde edebilirsin, yeter ki istediğini karşılığı değerinde başka bir şeyle değiştirmeye yanaş," derdi. Bunu şöyle özetleyebiliriz: Verdiğin kadar alırsın.

Benden kendilerine akıl hocalığı yapmamı isteyen pek çok kişi var. Bir yılı aşkın bir süre önce genç bir erkek telefon etmiş, beni öğle yemeğine davet etmişti. Önce kabul etmedim ama adam ısrarlıydı, sonunda peki dedim. Yemek sırasında, "Akıl hocam olmaya ne dersiniz?" diye sordu. Yine kabul etmedim, ama bu kez daha ısrarcıydı.

Sonunda dayanamayıp sordum: "Diyelim ki kabul ettim, akıl hocan olmamı neden bu kadar çok istiyorsun?"

"Şey, toplantılarınıza katılmak istiyorum, bana haftada en az dört saat ayırmanızı, gayrimenkule nasıl yatırım yapıldığını göstermenizi istiyorum. Kısaca, bildiklerinizi bana öğretmenizi istiyorum."

Biraz düşündükten sonra, "Karşılığında sen bana ne vereceksin?" diye sordum.

Bu soruyla irkildi, arkasına yaslandı, gülümseyerek, "Hiç," dedi, "hiçbir şey. Verecek hiçbir şeyim yok. Bana öğretmenlik yapmanızı istememin nedeni de bu zaten, zengin babanın size öğrettiği gibi. Siz ona para ödememiştiniz, değil mi?"

Sandalyemi geriye çektim, gözlerim genç adamdaydı. "Demek benden bildiklerimi karşılık beklemeden sana öğretmemi istiyorsun. İstediğin bu mu?"

"Şey... evet," dedi. "Ne yapmamı bekliyorsunuz? Olmayan paramı size nasıl vereyim? Param olsaydı, bunu istemezdim herhalde. Tek istediğim bana bir şeyler öğretmeniz. Na-

sıl zengin olunacağını öğretin bana."

Gülücükler saçarak baktım, zengin babamın karşısında oturduğum günler geçti gözümün önünden. Şimdi zengin babanın yerinde ben oturuyordum, onun bana öğrettiği yoldan başka birine bir şeyler öğretme fırsatı çıkmıştı önüme. Ayağa kalkarken, "Yemek için teşekkürler. Ancak cevabın, 'Hayır' olacak. Akıl hocan olmayı düşünmüyorum. Ama bundan kendine önemli bir ders çıkarabilirsin. Alman gereken dersi alırsan, dilediğin gibi zengin biri olabilirsin. Dersini al, aradığın yanıtı da bulacaksın." Garson hesabı getirmişti, delikanlıyı işaret ettim. "Beyefendi ödeyecek."

"İyi de yanıt ne?" diye sordu delikanlı. "Söylesenize. Yanıtı söyleyin yeter."

Haftada On İstek

Kendilerine akıl hocalığı yapmamı isteyenlerle sık karşılaşırım. Bu isteklerin ortak yanlarından biri, iş dünyasının en önemli sözcüğünü içermemeleridir. Bu da ***karşılık*** sözcüğüdür. Başka sözlerle açıklamak gerekirse: Bir şey istiyorsanız, karşılığında ne vermeyi düşünüyorsunuz?

Zengin Baba Yoksul Baba adlı kitabımı okuduysanız, zengin babanın bana verdiği saatte on sent ücreti kestiğini, beni karşılıksız çalıştırdığını anımsarsınız. Dokuz yaşında bir çocuk olarak bedava çalışmak sıkı bir ders olmuştu bana, hayatım boyunca aklımdan çıkmayacak bir ders. Zengin baba acımasız olduğu için kesmemişti o parayı benden. Zengin olma yolunda bana önemli bir ders öğretmekti amacı, karşılık kavramını öğrenmemi istiyordu. Yine zengin babanın sözlerini yinelersek: "Para öğretici bir araçtır." Parasızlığın da aynı ölçüde öğretici bir araç olabileceğini gösteriyordu aynı zamanda.

Bedava çalışma deneyimimden yıllar sonra, "Eğer karşılıksız çalışmayı kabul etmeseydim yine de bana ders verir miydiniz?" diye sormuştum zengin babaya. "Hayır, kesinlikle vermezdim," yanıtını aldım. "Sana ders vermemi istediğinde, bu derslerin karşılığında bana bir şey vermeye istekli olup olmadığını görmek istedim. Karşılık vermeye yanaşmasaydın, o zaman sana vereceğim ilk dersin anafikrini sen bulacaktın, tabii ben seni reddettikten sonra. Karşılıksız bir şey almayı bekleyenler gerçek yaşamda hiçbir şey elde edemezler."

Zengin Babanın Yatırım Kılavuzu adlı kitapta Peter'dan akıl hocam olmamı nasıl istediğimi paylaşmıştım sizlerle. Sonunda kabul ettiğinde benden yol masraflarını kendi cebimden karşılayarak Güney Amerika'ya gidip onun adına bir altın madeninde çalışmamı istemişti. Karşılık kavramını anlatan güzel bir örnektir bu. Güney Amerika'ya gitmeyi kabul etmeseydim ya da yol paramı ödemesini isteseydim, Peter asla akıl hocam olmazdı. Şartını yerine getirmekle ondan bir şeyler öğrenme isteğim de pekişmişti.

Dersin Ardındaki Ders

Karşılığını verme dersi bu kitabı okuyanlara neredeyse okla işaret edilse de, o kadar çarpıcı olmayan bir ders daha söz konusu: zengin babanın bana saat başına verdiği on sentlik ücreti keserek almamı istediği ders. Çoğu kimsenin göremediği bir ders bu, zengin olmak isteyenler için önemi büyük. Çocuğunuza erken yaşta öğretmeye başlamanız önemlidir.

Zenginlerin çoğu bu dersi anlarlar, hele büyük servet edinmişlerse daha iyi anlarlar, oysa çok çalışan kesim asla anlamaz.

Zengin baba, "Çoğu kişinin zengin olmamasının nedeni kendilerine iş aramanın öğretilmiş olması," diye açıklamıştı. "İş arayan ve bulan birinin zengin olması neredeyse olanak-

sızdır." Zengin baba kapısını çalan pek çok kişinin ona, "Bu işi yapmam için kaç para ödeyeceksiniz?" dediğini anlatarak devam etti. "Böyle bir söylemi benimsemiş kimseler muhtemelen hiç zengin olmayacaklardır. Yaptığın iş karşılığında sana birilerinin para vermesini istiyorsan, zengin olma düşü kurma."

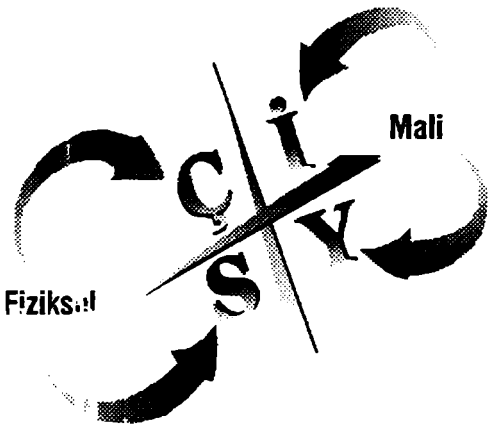
Zengin Baba Yoksul Baba'daki saati on sentlik ücretimin kesilmesi karikatür dergileri fikrini doğurmuştu. Zengin babanın hedefi olan karşılığını verme dersi, asıl dersi, karikatür dergileri fikrini başlatmıştı. Bedava çalışmak bakış açıma yeni bir yön kazandırmıştı. Artık çalışacak bir iş aramak yerine kendime kuracak bir iş, yatırım yapacak bir alan aramaya başladığımı fark ettim. Beynim başkalarının göremediklerini görmek üzere programlanmaya başlamıştı. Zengin babanın ücretsiz çalıştığım mağazasında satılmayıp atılacak olan karikatür dergilerini toplama fikri aklıma gelir gelmez, zengin olma yolunda zengin babanın en büyük sırlarından birini keşfetmeye başlıyordum. Bu sır, para uğruna çok çalışmak, emek karşılığı para beklemek *gerekmediği* idi. Zengin babanın sonradan açıkladığı gibi: "Çoğu kişinin zengin olmayı başaramamasının nedeni yaptıkları işin karşılığında para beklemeye koşullandırılmış olmalarıdır. Zengin olmak istiyorsan, kaç kişiye hizmet edebileceğini düşünmen gerek." Saati on sente çalışmam sona erince zengin babam için yaptıklarımın karşılığında ücret alma beklentim de son buldu; ne kadar çok insana hizmet edebilirim diye düşünmeye kafa yoruyordum artık. Bu yaklaşım zengin babam gibi düşünmemi sağlamıştı.

Bir Günde Öyle Çok Saat Yok

Gençlerin çoğu bugün bir meslek öğrenmek amacıyla okula gidiyor, sonra da çıkıp iş arıyorlar. Bir gün içerisinde

öyle çok saat olmadığını hepimiz biliriz. Emeğimizi saat başı ya da bir başka zaman dilimiyle ölçülen ücret karşılığı satarsak, bir günde kendimize ayırdığımız saat sayısı sınırlı olur. Ne kadar para kazanabileceğimiz de o zamanla sınırlanır. Örneğin, emeğini saat başı elli dolar ücretle satan ve sekiz saat çalışan birinin günlük kazancı en fazla dört yüz dolar, haftalık 2 bin dolar, haftada beş iş gününden aylık kazancı da 8 bin dolar olabilir. Bu durumdaki birinin kazancını artırmasının tek yolu çalıştığı süreyi uzatmaktır – zaten Amerikan hükümetinin istatistiklerine göre altmış beş yaşına gelen yüz Amerikalıdan yalnızca birinin zengin olmasının nedeni de bununla açıklanabilir. Birçok insan kaç kişiye hizmet edebilir diye düşünmek yerine yaptığı iş karşılığında ücret almaya koşullanmıştır. Zengin baba, "Ne kadar çok kişiye hizmet ederseniz, o kadar zengin olursunuz," derdi.

Yine pek çok kimse tek bir patrona ya da belli sayıda müşterisine hizmet etmeyi öğrenmiştir. Zengin baba, bu konudaki görüşünü "İşadamı olmamın nedeni olabildiğince çok kişiye hizmet etmek istememdi," diye dile getirmişti. Daha iyi açıklamak için Nakit Akışı Ölçü Aleti diyagramını çizerdi. (Bkz. *Zengin Babanın Nakit Akışı Ölçü Aleti.)*



Sol tarafı işaret ederek, "Burada başarı kol emeğine bağlıdır," derken sağ tarafla ilgili olarak da, "Burada başarıya giden yol mali emekten geçer," diye belirtirdi. "Fiziksel emekle mali emek arasında büyük bir fark var. *Fiziksel* olarak çalışmanızla, paranızın ya da çarkınızın *mali* olarak çalışması bambaşka şeyler. Fiziksel olarak ne kadar az çalışmam gerekirse, o kadar çok kişiye hizmet eder, karşılığında da daha çok para kazanabilirim."

Zengin Baba Yoksul Baba adlı kitabı yazarken temel hedefim, olabildiğince çok kişiye hizmet etmenin bir yolunu bulmaktı; bunu başarırsam, daha çok kazanacaktım. Kitabı yazmadan önce aynı konuyu sınıfta fiziksel olarak öğretiyor ve bunun için binlerce dolar para alıyordum. Para kazanıyordum kazanmasına, ancak hizmet ettiğim kişilerin sayısı azdı, üstelik bu beni yoruyor, tüketiyordu. Daha çok kişiye ulaşmam gerektiği kafama dank edince, bunu konuşarak değil yazarak yapmam gerektiğini düşündüm.

Aynı dersleri almak için bugün ödenen para yirmi doların altında. Hem daha az çalışıyor, hem daha çok para kazanıyor, hem de milyonlarca insana hizmet etmiş oluyorum. Demek ki saat başı aldığım on sent ücretin kesilmesi bugün hâlâ yararını gördüğüm bir ders. Çünkü zengin babamın o dersi öğretmekteki asıl amacı daha çok kişiye hizmet etmenin önemini vurgulamaktı. Oysa, onun sözleriyle: "Okulu bitirenler olabildiğince çok kişiye hizmet etmenin yollarını aramak yerine yüksek ücretli iş peşine düşüyorlar."

(Zengin babamın olabildiğince çok kişiye hizmet etme konusunda bana öğrettiklerine ilgi duyanlara üçüncü kitap olan *Zengin Babanın Yatırım Kılavuzu*'nu okumalarını salık veririm. Sözünü ettiğim ders "B-1 Üçgeni" başlığı altında anlatılmakta; fikirlerin olabildiğince çok sayıda insana hizmet etmek üzere kullanılarak nasıl milyonlarca dolarlık işlere dönüştürüldüğünün püf noktalarına değinilmekte. Çoğu kişi

dünyayı yaşanası daha iyi bir yere çevirecek büyük fikirler geliştirmiştir; ancak bunların birçoğu bu fikirleri iş dünyasına uyarlama becerisinden yoksun olarak okulu bitirir. Zengin baba hem bana, hem oğlu Mike'a mümkün olduğu kadar çok insana hizmet etmemizi öğretti. "Milyonlarca kişiye ulaşan bir hizmette bulunacak işler kurarsanız, çabalarınızın ***karşılığı*** olarak milyoner olursunuz. 1 milyar kişiye hizmet ederseniz, milyarder olmanız işten bile değil. Mantığı basit: Ne ekersen onu biçersin." İşte üç numaralı kitap bunlara değinir. Yalnızca tek bir işverene ya da bir öbek müşteriye değil de milyonlarca, belki milyarlarca insana hizmet edebilecek iş kurmayı anlatıyor. Zengin baba, "Biriyle parası için evlenerek de zengin olabilirsiniz; alçaklık yaparak, açgözlülük ederek, üç kâğıtçılık yaparak da zengin olabilirsiniz," der, sonrasını şöyle getirirdi: "Gelgelelim en doğrusu eliaçık davranarak zengin olmaktır, tanıştığım zengin insanların bazıları çok cömert insanlardır. Ne kadar kazandıklarını hesaplamak yerine kaç kişiye hizmet ettiklerini düşünürler.")

Çocuğuma Ne Kadar Ödemem Gerekir?

Şu sorularla sık karşılaşırım:

- "Çocuğuma ne kadar harçlık vermeliyim?"
- "Yaptıklarına karşılık çocuğuma hiç para vermemem daha mı doğru?"
- "Yüksek notlar alınca çocuğuma para veririm. Siz bu konuda ne diyorsunuz?"
- "Çocuğuma alışveriş merkezinde iş aramamasını mı söyleyeyim?"

Böyle sorulara verdiğim alışıldık yanıt şudur: "Çocuğu-

nuzun giderlerini nasıl karşılayacağınız size bağlı. Her çocuk farklıdır, her bir aile de." Sizlere zengin babamın verdiği dersleri anımsatmamda yarar var; ayrıca paranın öğretici araç olarak gücünü aklınızdan çıkarmamanızı istiyorum. Eğer çocuklarınız hiçbir şey karşılığında para beklemeyi öğrenirlerse, eninde sonunda yaşamları da koskoca bir hiç *olabilir.* Eğer çocuk çok çalışmasının karşılığında alacağı para uğruna ders çalışıyorsa, o parayı ödemek üzere siz orada olmadığınızda ne yapacak peki? Parayı öğretici araç olarak kullanırken dikkatli olmalısınız. Para her ne kadar öğretici bir araç olsa da çocuğunuzun öğrenmesi gereken çok daha önemli konular var. Daha da önemlisi, o derslerin ardındaki dersler. Bunlardan biri de hizmet.

Bağış Alışkanlığı Evde Başlar

Annemle babam çok bonkör insanlardı. Ama onların eli açık olma anlayışı zengin babamınkinden farklıydı. Hawaii Adası'nda eğitimin baş kişisi olarak babam eve gelir, biz çocuklarıyla sofraya oturur, sonra da haftanın üç günü okul aile birliği toplantılarına gitmek üzere dışarı çıkardı. Babam öğrencilerin ailelerine yardım etmek üzere park yerinden çıkarken mutfak penceresinden el sallardım. Bazen yüz elli kilometreden fazla yol kateder, eve döndüğüne çoktan uykuya dalmış olan çocuklarını ancak sabah görebilirdi.

Annem biz çocuklarına kiliselerde düzenlenen yardım kampanyaları için kurabiye, çörek, öteberi sattırırdı. Gönüllü çalışmaya sonuna kadar inanır, bize de bunu aşılamaya çalışırdı. Diplomalı hemşire olan annem aynı zamanda Kızılhaç kurumunun gönüllü üyesiydi. Tsunami ya da volkan patlaması gibi doğal felaketlerde babamla birlikte günlerce sabahtan akşama kadar yardıma muhtaç durumdakilerin yanından ayrıl-

mazlardı. Başkan Kennedy'nin Barış Gücü'ne katılmaları istendiğinde gelir düzeylerinin büyük ölçüde düşeceğini bilmelerine rağmen ikisi de balıklama atlamışlardı.

Zengin babamla karısının bakış açıları da annemle babamınkinden pek farklı sayılmazdı. Kadınlar derneğinin çalışkan bir üyesi olarak, inandığı davalar uğruna bağış toplardı zengin babamın karısı. Kendi de hem bağlı olduğu kiliseye hem de çeşitli yardım kuruluşlarına düzenli bağış yapardı, ayrıca kâr gütmeyen iki kurumun yönetim kuruluna üyeydi.

Hepsinden öğrendiğim, ister sosyalist ol, ister kapitalist, bağış alışkanlığının evde başladığı gerçeğiydi. Eğer çocuklarınızın zengin olmasını istiyorsanız, onlara olabildiğince çok kişiye hizmet etmeyi öğretmeniz, paha biçilmez bir derstir. Zengin babamın sözleriyle: "Ne kadar çok kişiye hizmet edersen, o kadar zengin olursun."

Bölüm III

Çocuğunuzun Dehasını Anlamak

Zengin babam, oğlunu ve beni olabildiğince çok kişiye hizmet götürmeye teşvik etmişti. Bize şöyle derdi: "Yalnızca kendiniz için para kazanmaya önem verirseniz, zengin olmak zordur. Dürüst değilsen, açgözlüysen, insanlara ödediklerinin karşılığından daha azını verirsen, yine zordur zengin olmak. Bu yollarla servet elde edilebilir, ancak bu servetin bedeli epey ağır olur. Eğer işinizi öncelikle, olabildiğince çok kişiye hizmet götürme anlayışı üstüne kurarsan, onların yaşamını kolaylaştırmaya önem verirsen, büyük bir servete ve mutluluğa kavuşursun."

Akıllı babam okulda ne kadar başarısız olursa olsun, her çocuğun içinde bir deha saklı olduğuna içtenlikle inanırdı. Sınıfta oturduğu yerden bütün soruların doğru yanıtını veren bir öğrenciyi deha *olarak görmezdi. Dâhilerin ötekilerden daha akıllı oldu-*

ğunu düşünmezdi. Herkesin bir yeteneği olduğuna inanır ve dâhi birini o yeteneği keşfetme şansına erişen, sonra da o yeteneği başkalarına yansıtan kişi olarak görürdü.

Dâhilikle ilgili söylediklerini ilginç kılsın diye bir de öykü anlatırdı bize. "Siz daha doğmadan önce verme yetiniz gelişir. Ama kimse size böyle bir yetiye sahip olduğunuzu söylemez. Onu keşfettikten sonra ne yapacağınızı da söyleyen olmaz. Doğduktan sonra göreviniz o yetiyi bulmak ve vermektir; herkese vermek. Verme yetinizi paylaşırsanız mucizeler yaşamınızdan eksik olmayacaktır."

Öykünün devamı şöyleydi: "Dâhi kişi içindeki dehayı bulandır: Alaaddin nasıl lambanın içindeki cini bulduysa, bizler de kendi içimizdeki cini ortaya çıkarmakla yükümlüyüz. Cin gibi benzetmesi de buradan gelir. Cin kişi içindeki tılsımı bulmuş kişidir. Cin kişi kendine doğuştan verilen yetiyi keşfetmiştir."

Akıllı babam bir de uyarı eklerdi bu öyküye: "Cininizi bulduğunuzda o cin sizden üç dilek tutmanızı ister. Bir numaralı dilek, 'Dehanı başkasına vermeyi diliyor musun?' İkincisi, 'Dehanı yalnızca sevdiklerine, sana yakın olan insanlara vermeyi mi dilersin?' Üçüncü dilek de 'Dehanı herkese dağıtmayı diler misin?' diyecektir."

Belli ki biz çocukların çıkarması gereken ders üçüncü dileği seçmekti. "Dünya dâhilerle dolu. Hepimiz içimizde birer deha barındırırız. Sorun şu ki, çoğumuz o dehayı lambada saklamayı yeğler. Çoğumuz o dehayı yalnızca sevdiklerimize saklamak isteriz. Oysa cin, üçüncü dileği seçersek gösterir kendini. Dehamızı herkese dağıtmaya hazırsak yakalarız tılsımı."

İki babam da vermenin gücüne inanırdı. İkisinin de anlattıkları bana yaşama, öğrenme ve verme sebebi kazandırmıştı. Saçma da olsa, dokuz yaşındayken içimde bir cinin saklı olduğuna ve sihre inanmıştım, hâlâ inanırım. Yoksa doğru dürüst yazamadığı için sınıfta kalan bir çocuk uluslararası çapta çoksatan bir kitap yazabilir miydi hiç?

Bu kitabın son bölümü çocuğunuzun dehasına adanmıştır.

On Beşinci Konu

Çocuğumuzun Doğuştan Gelen Dehasını Nasıl Saptarsınız?



Çoğumuza burcu sorulmuştur. "Burcun ne?"

Burcunuz Terazi'yse, şöyle dersiniz: "Terazi, ya sen?"

Çoğumuz burcumuzu da, burcumuzun ait olduğu grubu da biliriz: toprak, hava, su ve ateş. On iki burç olduğunu da öğrenmişizdir: Terazi, Oğlak, Başak, Akrep, Yengeç, Kova, Koç, İkizler, Aslan, Yay, Balık ve Boğa. Astroloji uzmanı değilsek her bir burcun gösterdiği kişisel özellikleri bilmeyiz ama, kendi burcumuzunkileri biliriz; belki yakınlarımızın burçlarının özelliklerini de. Benim burcum Koç. Koç burcunu anlatan özelliklerin çoğunun bana uyduğunu söyleyebilirim. Karımsa, Kova burcundan, onun genel eğilimleri de burcunun özelliklerine uyar. Aradaki farklılıkları bilmek ilişkimize ışık tutar, birbirimizi daha iyi anlamamıza yardım eder.

Kişilik özellikleri arasında farklılıklar olabildiği gibi öğrenme özellikleri arasında da farklılıklar bulunduğunu anlayanların sayısı fazla değildir. Şu anki öğretim sisteminin pek çok kimseye acı çektirmesinin nedenlerinden biri, sistemin yalnızca belirli öğrenme özelliği taşıyanlara göre tasarlanmış olmasıdır. Bu niteliğiyle öğretim sistemi yalnızca ateş grubundan kişilere yönelik düşünülmüş, toprak, su ve hava grupları göz ardı edilmiştir, diyebiliriz.

On Beşinci Konu'da değişik öğrenme türleri daha yakından ele alınacaktır, amaç, çocuklarınıza, hatta size uygun düşen öğrenme türlerini bulmanıza yardımcı olarak kendinize özgü öğrenme yolunu, belki de dehanızı keşfetmenizi sağlamaktır.

Her Yiğidin Bir Yoğurt Yiyişi Vardır

Bu deyimi duymuşsunuzdur: "Her yiğidin bir yoğurt yiyişi vardır." Yerden göğe kadar katılıyorum.

Yaklaşık beş yaşındayken, komşu ailelerden biriyle ailecek plaja gitmiştik. Birden başımı kaldırıp bakmış, arkadaşım Willy'nin suda çırpındığını görmüştüm. Kıyının az açığındaki bir çukura düşmüştü, yüzme bilmediği için boğulmak üzereydi. Bağırarak lise çağlarında bir çocuğun dikkatini çekmeyi başarmıştım, çocuk suya atlayıp Willy'yi kurtarmıştı.

O kazadan sonra hem komşularımız hem de bizimkiler, çocuklarına yüzme dersi aldırmaya karar verdiler. Çok geçmeden kendimi yüzme kursunda buldum ve kurstan nefret ettim. Birkaç dersten sonra soyunma odasına saklanır, havuza girmemek için elimden geleni yapardım, yüzmeyi becerememediğim için yüksek sesle azarlanmak korkunç gelirdi bana. O deneyim havuz suyundaki klor kokusuna karşı alerjik tepki göstermeme neden oldu.

Yıllar sonra yüzmeyi okyanusta öğrendim, zıpkınla balık avlamaya ve ıstakoz yakalamaya bayılırım. On iki yaşında önce tahtasız, sonra da tahtalı sörf yapmaya başladım, yine de düzgün kulaçlarla yüzmeyi beceremem.

Öte yandan Willy balık gibi yüzmesini öğrenmişti, Hawaii çapında düzenlenen yarışmalara katılıyordu. Lisedeyken eyalet şampiyonasına girdi. Kazanamadı, ama önemli olan başına gelen kazanın onu nasıl etkilediğiydi, derinlik kor-

kusunu yüzme tutkusuna dönüştürmüştü. Onun başından geçen kaza hem onun hem de benim ailemin bize yüzme dersleri aldırmasına neden olmuştu; bunun sonucunda, ben havuzda yüzmekten nefret etmeyi öğrenmiş, doğru düzgün yüzmeyi hiç öğrenememiştim.

New York'ta okurken havuzda yüzmemizi gerektiren bir ders vardı. O dersten geçemedim. Zıpkınla avlanmama, şnorkelle dalmama, dev gibi dalgaların arasında sörf yapmama rağmen kulaç atarak yüzmeyi beceremediğim için kalmıştım. Hawaii'deki arkadaşlarıma yazdığım mektupta doğru düzgün yüzemediğim için yüzme dersinden geçemediğimi, bu nedenle yüzme kursuna gittiğimi dilimin döndüğünce anlatmaya çalışmıştım. Hawaii'nin tehlikeli dalgalarında birlikte sörf yaptığım arkadaşlarım vardı aralarında.

Neyse ki havuzda köpekleme ve serbest stil yüzmeyi öğrenecektim sonunda. O güne kadar yaptığım, kurbağalamayla yandan ayak çırpma arası bir stildi, ne göze hoş görünüyor ne de yüzme eğiticilerinin ilgisini çekiyordu.

Diyeceğim şu, havuzda yüzmeyi beceremesem de okyanusta, hem de dalgalı açık okyanusta yüzmekle ilgili hiçbir sıkıntım yoktu. Bugün hâlâ iyi bir yüzücü olmamakla birlikte okyanus sularında çok rahatımdır. Benim tersime, havuzda düzgün stillerle yüzseler de okyanustan, dalgalardan, anafordan ödleri kopan pek çok kimse var. Derler ya: "Her yiğidin bir yoğurt yiyişi vardır."

Farklı Stiller Öğrenmek

Burada amacım yüzmedeki beceriksizliğimden söz etmek değil, hepimizin farklı öğrenme biçimleri olduğunu, bazı şeyleri farklı türlü yaptığımıza işaret etmek. Artık düzgün bir yüzme stili geliştirmiş olsam da kendime özgü stilimle yüz-

mek bana çok daha kolay geliyor. Arkadaşım Willy gibi yüzme yarışlarına katılacak biri hiç olmadım, harika stilim sayesinde ödül kazanacak da değilim, ancak kendi bildiğim gibi yüzmek hoşuma gidiyor – sanırım bu hepimiz için geçerli. Ne yapmamız gerektiğinin farkında olsak da bildiğimizi uygularız. Öğrenme söz konusu olduğunda çocukların tutumu da aynıdır.

Çocuğunuzun Dehasını Nasıl Keşfedersiniz?

Çocuğunuzun dehasını keşfetmenin ilk adımı, nasıl öğrenmekten hoşlandığını ve bir konuyu neden öğrendiğini anlamaktır. Örneğin, benim yüzme öğrenmememin nedeni yüzmeyi öğrenmek istememdi. Yüzmeyi öğrendiysem sörf yapmaya bayıldığım için öğrendim. Sörf merakım olmasaydı, yüzmeyi öğrenmek gibi bir çabam da olmazdı; hele de yüzme öğrenmeye zorlanmam yüzmeye karşı duyduğum nefreti iyice pekiştirmişken. Bütün çocuklar gibi havuzun sığ tarafında ayak çırpmaya başlamak yerine derine atlamak, yüzeye çıkmaya çalışmak beni daha çok mutlu ediyordu. Aynı durum hesap tablolarını yorumlarken de geçerli. Muhasebeyi öğrenmemin nedeni muhasebeci olmak istemem değildi. Basit muhasebeyi öğrendiysem, zengin olmak istediğim içindir. Yüzerken attığım kulaçların çok biçimsiz olduğunu düşünürseniz, bir de muhasebeciliğime bakmanızı öneririm.

Akıllı babam okulun parlak öğrencisi olmadığımı anlamıştı, beni kendime göre öğrenme yolu aramaya teşvik etmesinin nedeni de buydu. Geleneksel öğrenme yöntemlerine bağlı kalıp onları denememde ısrar etmemiş, "derine atlayarak yüzeye çıkmamı" desteklemişti. Bana karşı acımasız davranmıyordu. Öğrenme yöntemimin kendime özgü olduğunu fark etmişti, en iyi öğrendiğim yöntemle öğrenmemi istiyor-

du. Nasıl yüzerken attığım kulaçlar çirkinse, öğrenme yöntemim de çirkin sayılır.

Kimileri daha geleneksel yöntemlerle öğrenir. Okula gider, sınıfta ders dinlemekten, önceden belirlenmiş müfredatı izlemekten hoşlanır. Müfredatın tamamlanmasıyla birlikte alacakları ödülü dört gözle bekleyenlerin sayısı hiç de az değildir. Karnelerinin geçer notlarla dolu olacağını ya da çabalarının karşılığında diploma alacaklarını bilmek onları mutlu eder. Programın sonunda vaat edilen ödüldür onları kamçılayan. Yüzmeyi sevdiği için iyi yüzmeyi öğrenen arkadaşım Willy gibi, çoğu insan da okulu sevdiği için okulda başarılı olur.

Hayatta başarının anahtarı kişinin kendine en uygun öğrenme yöntemini bulması ve yaşadığı ortamın en iyi öğrendiği yöntemi uygulamasına olanak tanıdığından emin olmasıdır. Sorun, bu vur-kaç sürecinde nasıl öğrendiğimizi ve doğal yeteneklerimizi keşfetmektir. Pek çok insan yeteneklerini ömür boyu anlayamaz. Okulu bitirir bitirmez işe girer, sonra da finansal ya da ailevi sorunlar yüzünden, kendini keşfetme süreci sekteye uğrar. Kişinin kendine uygun öğrenme yöntemini ve kendi dehasını nasıl keşfedeceğiyle ilgili belirgin bir yol yakın zamana kadar çizilmiş değildi.

Kolbe Göstergesi

Bir arkadaşımla sohbet ederken, ona bir ofisim olmasından hoşlanmadığımı anlatıyordum. Birkaç işmerkezine sahip olmama rağmen hiçbirinde bana ait bir oda olmadığını belirttim. "Dört duvar arasına kapanmaktan hiç hoşlanmam," diye açıkladım.

Arkadaşım gülümseyerek, "Kolbe göstergesini hiç duydun mu?" diye sordu.

"Hayır," dedim, "o ne?"

"Doğal öğrenme yöntemini ölçen bir araç, öbür adı da *modus operandi: Hareket tarzı.* İçgüdüleri ya da doğuştan gelen dehanı ölçüyor."

"Böyle bir göstergeden söz edildiğini hiç duymadım, fakat bu tür değerlendirmelerin çoğunu denedim," dedim. "Yararını gördüm, bu da onlardan biri mi? Burcunu bulmak gibi bir şey olmalı."

"Evet, benzerlikler taşıyor," diye açıklamaya koyuldu arkadaşım. "Ancak Kolbe göstergesinin öteki değerlendirme yöntemlerinde bulunmayan bir özelliği de var."

"Ne gibi?" diye sordum.

"Dedim ya, hem dehanı hem de doğal öğrenme yöntemini ortaya çıkarıyor. Bununla da kalmıyor, ne yapabilirsin ya da ne yapamazsın demek yerine, ne *yapacaksın* ne *yapmayacaksın,* onu belirliyor. Kolbe, doğal içgüdülerini ölçer, zekânı ya da kişiliğini değil. Kolbe göstergesi insanın kendisiyle ilgili çok özel birtakım şeyler söyler; bu, öteki testler için geçerli değildir – çünkü kim olduğunu ölçer, kendini sandığın kişiyi değil."

"İçgüdüler demek? Peki bunun bana nasıl yardımı dokunabilir?" Bir teste daha alınmaktan kaçmaya çalışıyordum.

"Sen önce testi çöz, sonra konuşalım. Testin yaratıcısı Kathy Kolbe burada, Pheonix'te yaşıyor, istersen sana bir randevu ayarlayabilirim. Ölçüm yöntemi benim dediklerimi karşılıyor mu, karşılamıyor mu kendin gör."

"Peki testi nerede bulacağım?"

"Web sitesine girip çözeceksin. Aklımda yanlış kalmadıysa ücreti elli dolar. Otuz altı soruyu çözmen senin birkaç dakikanı alır."

"Sonuçları ne zaman öğreneceğim?"

"Hemen. Test sorularını çözdükten sonra değerlendirmeni kendin yapabilirsin, ayrıca Kathy'yle görüşmeni ayarlayaca-

ğım. O kadın herkesle görüşmez; ama onunla dostuz, senin de arkadaşım olduğunu söyleyeceğim."

Kabul ettim, birkaç dakika sonra da Kolbe göstergesinin başına geçmiştim. Sonuçları birkaç sayfa ileride göreceksiniz.

Bana göre sonuçlar ilginçti, ama testi hazırlayan kişiyle birlikte öğle yemeği yiyecektim, bekleyip onun ne diyeceğine kulak vermek daha doğruydu.

Üç gün sonra Kathy'yle öğle yemeğinde buluştuk. Sonuçlara bakınca, "Fiziksel risk almak sizi kamçılıyor, değil mi?" diye sordu.

Kıkırdadım. Kathy'nin harika bir sesi vardı, karşısındakine anlayış ve duygudaşlık göstererek konuşuyordu. Yeni tanışmış olmamıza rağmen, kim olduğumu bildiği belli oluyordu. "Nereden bildiniz?" dedim.

Gülücükler saçarak, "Gücünüz içgüdülerinizde gizli, size özgü MO, *modus operandi – hareket tarzı*nız öyle söylüyor. Sizi harekete geçiren hızlı başlangıç ve uygulamalar," diye anlattı. "Çizdiğiniz eğri bana fiziksel riskler aradığınızı anlatıyor. Onlar sizi kendine çekiyor. Haksız mıyım?"

"Haklısınız," diye kabul ettim.

Kathy, "Ciddi bir tehlikeye atıldınız mı hiç?" diye sordu.

"Evet, çok defa, hele Vietnam'dayken," diye yanıtladım. "Neden sordunuz?"

"O durumda başarınız doruğa mı fırladı? Bütün içgüdüleriniz bulunduğunuz tehlikeye odaklanıp adrenaliniz arttı mı?"

"Bilmem, savaş pilotluğu yapmaya bayılmıştım," dedim. "Kimi zaman trajik olmakla birlikte heyecan doluydu. Ama savaşta uçmayı çok sevdim, barıştan sonra eve döndüğümce o günleri çok özledim."

"Bu da mantıklı," dedikten sonra soru yağmuru başladı. "Yurda döndükten sonra olağan askeri düzene uyum sağlamakta zorlandınız mı? Eve döndükten sonra başınızı derde soktunuz mu?"

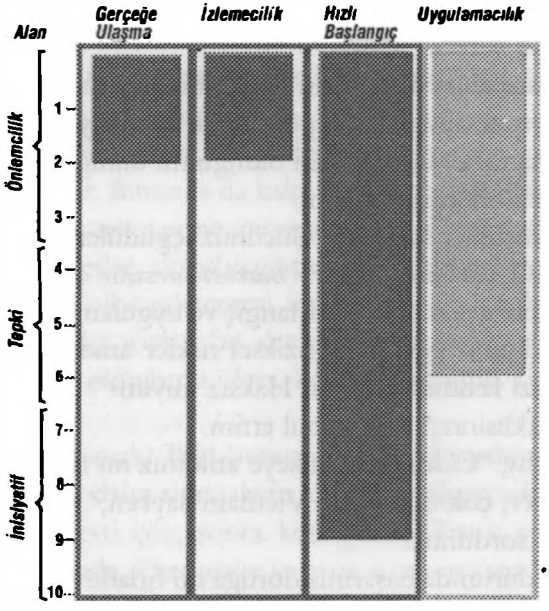
Kolbe A Gösterisi Sonuçları

Robert Kiyosaki

M O: 2 2 9 6

(Arzuya Bağlı Güç (Her Hareket Tarzının İzdüşümü):
Basite İndirgeme (FF), Uyum Sağlama (FT), Geçiştirme (QS), Yenileme (IM)

Kolbe A Gösterisi



"Evet, nasıl anladınız?"

"Anlarım, çünkü izlemecilik yeteneğiniz havada kalıyor. Bu da bana kurallara uymakta biraz zorlandığınızı gösteriyor. Hızlı Başlangıç ve Uygulamacılık sonuçlarına bakınca fiziksel risk almak, telaşa girmek başarınızı kamçılıyor, bu nedenle Vietnam'da başarılı olmanız doğal. Aynı zamanda barış zamanında ordunun size çok kontrollü, çok kısıtlayıcı gelmesi de. Size heyecan gerek. Yeterince heyecan bulamadığınız zaman

da onu siz yaratıyorsunuz. Buna da başını derde sokmak denir, sizi hizaya sokmaya, kurallara uymaya zorlayan otoriteye meydan okumak."

"El falı da bakar mısınız?" diye sormadan edemedim. Sonra da ortak dostumuzun ona benden söz edip etmediğini sordum. Kathy'nin hakkımda bu kadar çok şey bilmesinden kuşkulanmıştım, çünkü daha yeni tanışmıştık.

"Hayır," dedi. "Hakkınızda hiçbir şey bilmiyorum. Birinin sonuçlarını değerlendirirken bilmemeyi yeğlerim. Göstergelerimin doğruluğuna güvenirim, başkalarının biriyle ilgili anlattıklarından –daha doğrusu onunla ilgili anılarından– çok, kendi bulgularıma güvenirim." Kathy, daha sonra benimle sırf arkadaşı istedi diye görüşmeyi kabul ettiğinden, çünkü araştırmalarına ilgi duyan ve onları öğrenmeye meraklı kimselerle tanışmaktan büyük zevk aldığından söz etmeye koyuldu. Yemek boyunca birbirimize biraz daha ısınınca Kathy, benimle daha çok şey paylaşmaya, Kolbe göstergesi hakkında söylediklerini ayrıntısıyla açıklamaya başladı. Çizelgemi işaret ederek, "Bugün okul öğrencisi olsaydınız, öğrenme ve dikkat toplama bozukluğu gösterdiğiniz düşünülürdü, size sakinleştirici ilaçlar yazılırdı."

"Böyle bir tedaviyi olumlu karşılar mısınız?"

"Hayır," dedi, "çoğu çocuğa uymaz. Bence çocukları sakinleştirmek ve onları çifte olumsuzlukla damgalamak onların doğal yeteneklerine, özgüvenlerine haksızlık olur. Kimliklerini ellerinden alıp onurlarını kıran bir davranış. Gençken sizi ilaçla sakinleştirselerdi, hayatta yolunuzu asla bulamazdınız. Çoksatan kitapların yazarı olamazdınız. Eriştiğiniz başarıya ulaşamayabilirdiniz.

"Bir de şu var elbette, belki de sizi hiçbir şey yatıştıramazdı," diye devam etti Kathy. "Bugünün öğretim sisteminde problemli çocuk damgası yerdiniz, bozukluklar gösteren bir çocuk. Öğrenemediğiniz için değil; ama okulların öğrettikleri yoldan öğrenemiyorsunuz diye. Babanız bunu anladığı

için şanslıymışsınız. Okul öğretmeni olan babanıza 'Yoksul baba' dediğinizi biliyorum, ancak pek çok yönüyle o sizin yaşamınızı zengin kılmayı başarmış. Pek çok yönüyle başarılı olmanız babanızın sayesinde olmuş. Zengin babanızdan ders almanıza izin vermekle ve sizi en iyi öğrendiğiniz yöntemle, kabul edin, hiç de hoş olmayan bir yöntemle öğrenmeye teşvik etmekle akıllıca davranmış."

"Hiç hoş olmadığı doğru," dedim. Bir anlık suskunluğun ardından, "Peki sizce başarı nedir?" diye sordum.

Kathy gülümseyerek açıkladı: "Başarı kendin olma özgürlüğüdür. Babanız bunu size sağlamış. Size saygı duymuş ve kendiniz olma özgürlüğünüzü tanımış. Çoğu kişi anne-babalarının ya da toplumun kendilerinden olmalarını beklediği kişi olmaya çalışmanın tuzağına düşer; elde edilen servet ya da güç ne kadar büyük olursa olsun, ben bunun gerçek başarı olduğuna inanmıyorum. Biz insanlar doğal olarak olduğumuz gibi görünme özgürlüğünü isteriz. Eğer bizi kendi özümüzün dışına çıkmaya zorlayan birine ya da bir şeye karşı savaşmazsak, kendimize saygımızı kaybeder, dehamızı reddetmiş oluruz."

"İyi ama," dedim, "eğer babamın izinden gitseydim, başarıya ulaşamazdım. Lisede dışlanmış bir çocuktum. Ne öğrencilere ne de öğretmenlere kanım kaynamıştı."

"Ama çocuk yuvasına bayıldığınıza eminim," diye eklemeyi de unutmadı Kathy.

"Kuşkunuz olmasın," dedim. "Nereden bildiniz?"

Test sonuçlarıma işaret eden Kathy, "Sizin gibi uzun bir uygulamacı çizgisi olanlar için çocuk yuvası harika olmalı," diye belirtti. "Uygulamacılar eşyalara dokunmaya, bir şeyler inşa etmeye doğuştan meraklıdırlar. Hızlı Başlangıç çizelgeniz yepyeni deneyimlere açık olduğunuzun işareti. İzlemecilik yönünüz çok fazla baskıya gelemiyor. Üstelik henüz başka gerçeklerle ilgili teste tabi tutulmadınız. Size pek uydu, değil mi?"

"Evet, uymuştu," dedim. "Bugün hâlâ bir şeyler inşa etmeye, yeni ürünler bulmaya merakım var. Gayrimenkule yatırım yapmayı seviyorum, çünkü onu görebiliyorum, ona dokunabiliyorum, hissedebiliyorum. Monopoly oynamaktan hiç vazgeçmedim. O oyuna bayılıyorum."

Kathy gülümseyerek çizelgemdeki İzlemecilik sütununa işaret etti. "Ama sonra birinci sınıftan üçüncü sınıfa gelince, farklı İzlemecilik gösteren çocuklar sizden daha başarılı oldu."

"Neden daha başarılılar?" diye sordum. "Farklı İzlemecilik örneği gösteren biri için birden üçüncü sınıfa kadar neden daha iyi olsun?" Karşımdaki kadının bilgisi çok ilgimi çekmeye başlamıştı artık.

"Çünkü o yıllarda kutularla oyuncaklar ortadan kalkmaya başlamış, müfredata tertip ve düzen girmişti, İzlemecilik çizgisi uzun olanlar buna uyum sağlamışlardı. Üçüncü sınıfta uygulamacılığın bütün izleri sınıftan uçup gitmişti."

"Tertip ve düzen mi?" diye sormamak elimde değildi. "Tertip ve düzenin eğitimle ne ilgisi var?"

Kathy yine gülüyordu. "İzlemecilik çizelgenize bakınca tertip ve düzenin size göre olmadığını görmek zor değil."

"Doğru, bana göre değiller. Peki ama bunlar benim okuldaki performansıma nasıl yansır?" diye sordum.

"Yansımaz mı hiç?" dedi Kathy. "Hiç kuşkum yok ki, ilkokula hazırlık sınıfında ve çocuk yuvasındaki başarınıza birinci sınıfta erişememişsinizdir."

"Haklısınız," dedim, "birinci sınıfta kavgalara karışmaya başlamıştım, oysa yuvadayken oyuncaklarımla oynar, jimnastik salonunda eğlenirdim. Kavgacılığım yüzünden 'problem çocuk' olarak ün saldığımda birinci sınıftaydım."

"Doğru, oyuncaklarla kutular ortadan kalktığında bunun yaşanması doğaldır," yorumunda bulundu Kathy. "Oyuncağı elinden alınan çocuk öteki çocuklara sataşır."

"Bizim okulda öyle olurdu, doğru. Ama güçlü İzlemeci-

lik özellikleri olan kişilerin bu dönemi başarıyla atlatmalarının nedeni nedir?"

"Çünkü gelişimin bu evresinde tertip ve düzen gereklidir. Artık yerde yayılmak yerine sıralarda ya da bir masanın etrafında oturulur. Parmaklarınıza boya bulaştırmak yerine öğretmen sizden kalemi düzgün tutmanızı ve düzgün el yazısıyla yazmanızı ister. Bütün bir sayfayı karalamak yerine satırlara yazmanızı söyler. Öğretmenler cicili bicili, fırfırlı elbiseler giyen küçük kızlarla çizginin dışına çıkmayan ve patırtı yapmayan oğlanları pek severler," diye devam eden Kathy, "Kendinizi öğretmeninize beğendirmek için derli toplu giyinmeye çalışan çocuklardan biri olmadığınız belli, yanılıyor muyum?" diye sordu.

"Yanılmıyorsunuz. Evimizin okulun hemen karşısında olması büyük bir şanstı benim için, çünkü çamur içinde kaldım diye beni hep eve gönderirlerdi. Nasılsa mutlaka düşecek bir çamur birikintisi bulurdum."

"O dönemde okulu daha farklı görmeye başlamış mıydınız?"

"Hayır, birinci sınıfta yoktu böyle bir şey, ama üçüncü sınıfta birtakım farklılıklar sezmeye başlamıştım. Öğretmenlerin dizinin dibinden ayrılmayan çocuklar çekiyordu dikkatimi. Üçüncü sınıfta bir kızla bir oğlan vardı, lisede de liderdiler. Bugün evli bir çift onlar. Daha üçüncü sınıfta herkes onların yıldız olacaklarını biliyordu. İkisi de güzeldiler, akıllıydılar, iyi giyimliydiler, popülerdiler, üstelik iyi öğrencilerdi."

"Okul onlar için biçilmiş kaftanmış adeta. Peki onlar nasıllardı? Hedefledikleri başarıyı buldular mı?"

"Aslında bilmiyorum. Buldular galiba. Büyüdüğümüz kasabadan dışarı adımlarını atmadılar. Çevrede sayılan ve her zamanki gibi popüler olan kişiler. Demek ki, başarıya ulaşmışlar," diye anlattım.

"Onlar için ideali buydu demek ki. Yaşamları boyunca öz-

gürlüğü yakaladıkları ve kendileri gibi olabildikleri evliliğe kavuştukları anlaşılıyor."

"Üçüncü sınıftan sonra ne olur?" diye sordum. "Dokuz yaş değişiminden sonra?"

"Dördüncü sınıftan sonra Gerçeğe Ulaşma çizgisi uzun olan herkes kalıba uyar. On iki yıla yayılan öğretim sistemimizde dördüncü sınıf Gerçeğe Ulaşma üstüne kuruludur. Bazı çocuklar içgüdüsel olarak isim, yer ve tarih konusunda tek bir hedefe kilitlenirler. Gerçeğe Ulaşma yaklaşımının ödülü değerlidir. Sınıf böyle çocuklar için ideal bir yerdir."

Daha sonra Kathy, dokuz yaşından itibaren öğrencilerin düştükleri hatalarla değerlendirildiğini anlattı. Heceleme sınavlarına girerler, çarpım tablosunu ezberlerler, sonra okudukları kitapların adlarını sayarlar, kitaplardan alıntılar yaparak bunu kanıtlarlardı.

Ona Rudolph Steiner'in dokuz yaş değişimi kuramından söz ettim, bir çocuğun öğretim sistemi içerisinde başarılı olup olmadığını kaç öğretmenin fark ettiğini sordum. "Dokuz yaşında bu sistem içerisinde yıldız olamayacağımı anlamıştım," dedim. "Kutular artık tamamen elimden alınmıştı."

Kathy kahkahalarını tutamadı. "Doğru, sizin gibi Uygulamacı yönü çok gelişmiş olan biri kutular olmadan yapamaz. Karmaşık noktaları ve şekilleri ezberletmek yerine basite indirgeyen Gerçeğe Ulaşma becerisi sizin gibileri sıkar. O zaman da Hızlı Başlangıç yönünüz devreye girerek okulun saçmalığı diye gördüğünüz her şeyi baştan savmanın bir yolunu bulur."

"Öğretmenler bunu anlarlar," dedim. "Çocukların öğretim yıllarının daha ilk evrelerinde akıllı, aptal ya da başbelası diye sınıflandırılmaları da bundan ileri gelir."

Kathy, üzgün bakışlarla doğruladı dediğimi. "Okul öğretmenlerinin çoğunun Gerçeğe Ulaşma ve İzlemecilik içgüdüleri çok güçlüdür. Kendilerine yakın gördükleri kişileri 'akıllı'

diye nitelemeye yatkındırlar. Kuşkusuz, zekâyla ilgisi yok bunun. Ancak eğitimciler içgüdülerin değeri konusunda biraz kördür. Onların yetenekleri okul ortamında geçerlidir, bu nedenle o ortamdan ayrılmazlar. Öğretim sistemi onların yuvasıdır adeta. Orayı çok severler.

"Dolayısıyla öğretim sistemi tek bir öğrenme yöntemine önem verir ve çocukların neden öğrenemedikleri hakkında ince ayrımlar yapmayı sürdürür. Bunca öğrenme bozukluğu saptamamızın nedeni de bu olabilir," diye özetledi Kathy.

"Pek akıllıca değil," diye karşı çıktım. "Öğrenme bozukluklarımız yok, öğretme bozuklukları yüzünden öğretim sistemini geri bıraktık!" Sonra da sert bir dille ekledim, "Okuldan nefret etmemin nedeni de buydu."

Kathy, "Ama siz öğrenmeyi seviyorsunuz, öyle değil mi?" diye sordu.

"Öğrenmeyi severim. Seminerlere katılır, kitaplar okur, sürekli eğitim kasetleri dinlerim. Öğrenecek yeni ve ilginç şeyler bulunca heyecanlanırım. Sizin araştırdığınız konuyu öğrenmek de hoşuma gitti. Ama nedense, okula hiç ısınamadım. Okuldan nefret etmeme rağmen öğrenmeyi sevmemi nasıl açıklarsınız?"

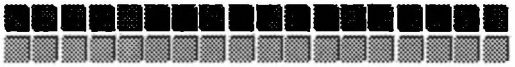
O zaman Kathy yeniden Kolbe testi sonuçlarıma döndü. "Görüyor musunuz?" dedi.

"Olası Meslek Alanları" başlığı altındaki listede şunlar yazıyordu:

Kolbe A Gösterisi Sonuçları

Robert Kiyosaki
M O: 2 2 9 6
(Arzuya Bağlı Güç (Her Hareket Tarzının İzdüşümü):
Hızlı İletişime (FF), Uzun Süreli (FT), Düzenleme (OS), Yenilenme (IM)

Olası Meslek Alanları



Belli hedefler olarak önünüze koymadığınız ya da planlamadığınız halde kendi fırsatlarınızı kendiniz yaratırsınız. Sizin başarı anlayışınız engelleri aşmaktan ve sorunların çözümünü bulmaktan geçtiği için yaratıcılığınızı canlandırmak adına kendinizi böyle durumlara sokarsınız. Çeşitlilikten hoşlanırsınız, ayrıca çevrenizi iyi algılarsınız –dolayısıyla ne yaparsanız yapın, ama kendinizi zihinsel ya da fiziksel olarak kısıtlamayın.

"Öncülük" işkolu değil, hareket tarzıdır; problemleri çözmekte kullandığınız yaklaşımdır ve kendinize iş edinme becerinizdir. Doğal yeteneklerinizi kullanabileceğiniz rollerde başarılı olursunuz. Aşağıda sizin için önerdiğimiz meslekler sıralı:

AKTOR	MODEL EV MUTEAHHITI
ÖZGÜN EL SANATLARI USTASI	EMLAK TADİLATÇISI
ÇEVRECİ	ACİL SERVİS DOKTORU
FİZİK BİLİMCİ	MUCİT
LOKANTACI	YENİ ÜRÜN TASARIMCISI
YABAN HAYAT KÂŞİFİ	TELEVİZYON YAPIMCISI
ANTRENÖR	GÖRSEL REKLAMCILIK
ALTERNATİF EĞİTİMCİ	ÖĞRETMEN-FİZİKSEL EFOR

Kathy "Alternatif Eğitimci" yazan satırı işaret ediyordu. "Bu mesleği seçmiş kişilerin öğrenmeye meraklı, çok çalışkan insanlar olduklarını görürüm. Geleneksel eğitimin çatısı altında başarılı olamazlar."

"Katılıyorum," dedim. "Düzenli olarak seminerlere katılırım. Üniversiteye gitmek yerine seminerleri yeğlerim, çünkü

belge ya da diploma almak beni ilgilendirmiyor. Bana gereken bilgi."

"Bu meslek alanlarından kaçı size göre?" diye sordu bu kez Kathy.

Listeyi bir süre inceledikten sonra, "Acil servis doktoru ve lokantacı dışında hepsi olabilirim," yanıtını verdim.

"Peki neden?"

"O alanlarda yeterince deneyim sahibiydim. Vietnam'da fazlasıyla kan ve acil durum görmüştüm, zengin babam da lokantacıydı. Öte yandan sıkı bir çevreci olabilirim pekâlâ, yaklaşık on yıldır alternatif eğitmenlik şirketim de var. Öğretmeyi çok seviyorum. Bugün hâlâ model binalar inşa ediyor, gayrimenkulleri daha iyi hale getiriyorum, icat ettiğim ve patentini aldığım çok ürün var. Doğrusunu isterseniz, yeni ürünler tasarlamaya bayılıyorum. Reklamcılık ve televizyon reklam filmleri hazırlamak da hoşuma gidiyor. Kısaca, listenizde çoğu bana uyan, ilgimi çeken ya da çoktan yaptığım işler sıralanmış."

Sonra sustum, Kathy'yle şimdiye kadar konuştuğumuz konuları gözden geçirdim. Sevinçliydim, öğrenmeyi seviyordum ne de olsa, okula neden uyum sağlayamadığımı anlamak hoşuma gitmişti. Yeniden test sonuçlarına dönerek sordum: "Öyleyse üçüncü sınıftan sonra, aşağı yukarı dokuz yaşlarından itibaren okulda başarılı olanlar Gerçeğe Ulaşma ve İzlemecilik yönleri güçlü olan kimseler mi?"

"Evet," dedikten sonra Kathy açıklamaya başladı. "Bu nedenle okuldayken başınızı belaya sokmaya başlamışsınız, oyuncaklarınızla kutularınız elinizden alınmış, artık oynayarak öğrenme fırsatı verilmez olmuş. Sınıfta otururken bile aklınız başka yerlerde, gözünüz pencerenin dışında olmuştur mutlaka."

"Öyleydi," diye doğruladım. "Sıkılırdım, yeteri kadar dinler, sınavdan geçer not alacak kadar soru çözerdim. Bir an önce okulu bitirsem de gerçek dünyaya atılsam diye can atardım."

"Hızlı Başlangıç yönünüzün etkisi bu," dedi Kathy. "Uy-

gulamacılık ve Hızlı Başlangıç yönleriniz güçlü olduğundan çok karmaşık şeyleri hızla çözme yeteneğine sahipsiniz, kurduğunuz oyunlar, yazdığınız kitaplar ve işinizde hep bu yanınız ön plana çıkıyor. Naylon cüzdanlar imal etme işindeki başarınız da aynı nedene bağlı. Öncülük ruhu olan doğal bir girişimcisiniz."

kolbe.com

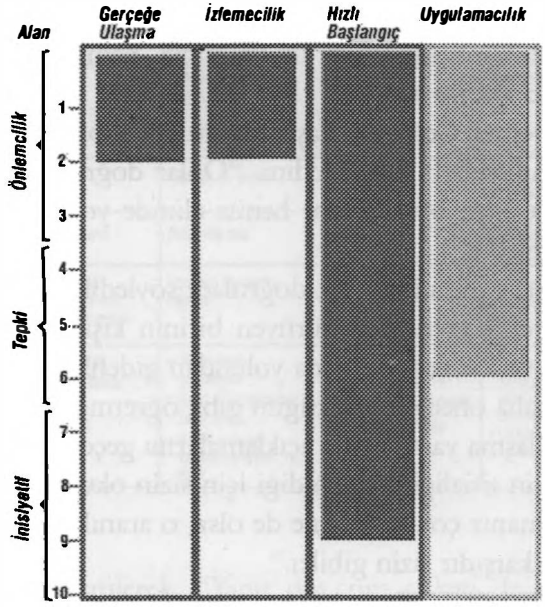
Kolbe A Gösterisi Sonuçları

Robert Kiyosaki

M O: 2 2 9 6

(Arzuya Bağlı Güç (Her Hareket Tarzının İzdüşümü):
Basite İndirgeme (FF), Uyum Sağlama (FT), Sınıflandırma (OS), Yenileme (IM)

Kolbe A Gösterisi



"Öncülük ruhu demenizin sebebi nedir?"

"Test sonuçlarınız böyle diyor. Uygulamacılık yönünüz tam anlamıyla el becerisi olarak özetlenebilir, Hızlı Başlangıç yönünüz de serüvene atıldığınızda şahlanıyor. Geleneksel anlamda iş kurup ürün geliştiren doğal girişimcilerden olmadığınız kesin. Siz cephede öncü olması gerekenlerdensiniz."

"Demek yaptığım pek çok şeyi açıklamanın zorluğu buradan ileri geliyor, birkaç yıl ileriden gitmemden," diye ekledim. "Henüz var olmayan bir pazara yönelik ürünler yaratmamdan."

"Doğru," diyerek yeniden çizelgeyi* işaret ediyordu Kathy. "Hızlı Başlangıç yönü güçlü olanlar geleceğe yöneliktirler. Gerçeğe Ulaşma yönü gelişmiş olanlarsa geçmişe. Uygulamacılık yanı güçlü olanlar bugüne odaklanırlar. İzlemecilik yönü gelişmiş kimseler geçmişi, bugünü ve geleceği kaynaştırırlar. Siz hep geleceğe bakmışsınız, bugünden gelecek için işler kurmuş, ürünler üretmişsiniz. Zamanın hep bir adım önünde olacaksınız."

"Demek Gerçeğe Ulaşma yönü güçlü olan kimselerle tartışmamın sebebi bu," dedim. "Onlar doğruyu ve rakamları görmek ister, oysa bunlar henüz elimde yok, çünkü gelecek daha gelecek."

Kathy gülümseyerek doğruladı söylediklerimi. "Evet, sizin hareket tarzınızda yürüyen birinin kişiliğiyle, ayrıntıları arayan ve Gerçeğe Ulaşma yolundan gidenlerin kişilikleri çatışır. Daha önce de belirttiğim gibi, öğretmenlerin çoğu Gerçeğe Ulaşma yanlılarının açıklamalarını geçerli gördüğü, İzlemecilerin titizliğini beğendiği için sizin okulda başınızı belaya sokmanız çok doğal; ne de olsa, o aranılan özelliklere doğuştan karşıdır sizin gibiler."

* Yazarın *Notu:* Eğer yanındaki çizelgeyi incelerseniz, olası Kolbe sonuçları arasındaki farklılıkları görecceksiniz. *Bottom Lines* adlı kitabında Kathy Kolbe bunun gibi otuz çizelge örneği ve farklılıkları ortaya koyan bilgiler vermektedir.

"Şimdi her şey daha da anlamlı geliyor. Aslında öğretmenlerimi gerçekten sayardım, ama açtığımız kitabın sayfalarının asla aynı olmadığını da biliyordum. Meğer aynı kitabı bile okumuyormuşuz."

Kathy bu kez kahkahalarını tıtamıyordu. "Geçenlerde biri sınıfta şöyle bir bilmece sordu: Gerçeğe Ulaşma yolundakilerle dolu bir kuruma ne ad verilir? Yanıt: üniversite."

"Bir tane de benden," dedim. "Hızlı Başlangıç ve Uygulamacılık yapanlarla dolu kurum neresidir? Yanıt: çocuk yuvası."

Kolbe Hareket Tarzlarını Karşılaştırma

Kilit kavramlar her hareket tarzını başlatanlara uyarlanabilir.

Kavram	Gerçeğe Ulaşma	İzlemecilik	Hızlı Başlangıç	Uygulamacılık
Zaman Dilimi	Geçmiş	Geçmiş, Bugün, ve Gelecek.	Gelecek	Bugün
Zamanı Değerlendirme	Deneyim ve uzmanlıkla bir şeyin ne kadar zaman alacağını ölçer ve tarihsel açıdan bakar.	Olayları sıraya koyar, sürekli kılar, adımlarını ölçer, çabalarını uyumlu hale getirir, başka kimselerle işbirliği yapar.	Zamanını ilerisine yönelik olaylarla ilgilenir, onları öngörür, ileri olabilecekleri düşünür, olası değişiklikleri tahmin eder.	Yaşadığı anda kendini hapiste hisseder, anın bitmesini ister, dayanıklı mallar üretir.
İletişim Kurma	Yazılı	Çizelge ve grafik	Konuşma	Uygular, örnek verir, gösterir
Bilgiyi Saklama	Öncelik sırasıyla	Alfabetik sıra	Renklere göre	Niteliğine göre
Öğrenme Yolu	Geçmişte nasıl yapıldığını görmek için konuyu araştırır.	Yönetim kuramını öğrenir.	Radikal fikirlerle yenilikleri dener.	Modeller veya prototiplerle çalışır.
Amaca Erişme	• Uzmanlaşarak • Karmaşık planlar yapar • Seçenekleri karşılaştırır	• Sistemleri kaynaştırır • Kötü olasılıklara hazır olur • Kalite anlayışı olmasına önem verir	• Acelecidir, kısa sürede iş bitiricidir. • Görsel hedefe yönelir • Olasılıkları eleyen çözümler arar	• Değer yitirmeyen, somut, göze görünür amaçlar belirler • En kaliteli malzeme ve teknoloji kullanır

Kathy yine gülerek, "Yanıt dot.com şirketi de olabilir, pekâlâ," diye ekledi.

Bunu duyar duymaz kahkahayı patlattım. "Bu kadar çok dot.com şirketinin fiyaskoyla son bulması da bu yüzden. Böyle şirketlerin çoğu herhangi bir temelden, doğrulardan, kârdan ya da gerçek dünya deneyiminden yoksun Hızlı Başlangıçların ürünüdür, İzlemecilik yönleri çok azdır. Nereden mi biliyorum? Gerçek dünyaya ilk adım attığımda ben de öyleydim. Kurduğum işler bu yüzden başarısız oldu. İyi bir işimiz vardı, fakat üçümüz de Hızlı Başlangıç özellikleri taşıyan tiplerdik, İzlemecilik yönümüz gelişmemişti. İlk kurduğum işler enerji doluydu, hızla geliştiler, düşüşleri de bir o kadar hızlıydı. Elimizde hiç doğru yoktu, ne bir rakam ne de İzlemecilik yönümüz."

Kathy, "Kuruluşlara danışmanlık yapmaya karar vermeme etken olan nedenlerden biri de buydu," dedikten sonra sordu: "Artık büyüyüp akıllandığına göre Gerçeğe Ulaşma ve İzlemecilik yolundan giden kimseler hakkındaki fikirlerin değişti mi?"

"Oh, onları çok severim," dedim. "Onlarsız ayakta kalamazdım, bunu biliyorum."

"Vurgulamak istediğim buydu," diye anlatmaya başladı Kathy. "Her birimizin ortaya koyduğu, dünyaya getirdiği yetenek ve dehaya saygı göstermeliyiz. Bir ekibin başarılı olması için bütün dört hareket tarzının değişik bakış açıları gerekir. Birbirlerini küçük görüp dışlamak yerine yeteneklerini birleştirmeyi, dehalarını bütünleştirmeyi öğrenseler daha iyi. Adım gibi biliyorum, öğretmenler Gerçeğe Ulaşma yönü güçlü olan çocukları akıllı, sizin gibi Hızlı Başlangıç yönü gelişmiş olanları biraz aklı kıt olarak görmelerinden nefret ederdiniz, değil mi?"

"Nefret etmek mi?" dedim. "Kendimi aşağılanmış, küçük düşmüş hissederdim."

"Peki öfkenizi nasıl yenerdiniz?" diye sordu.

"Gider, bildiğimi okurdum elbette. Akıllı olduğumu ka-

nıtlamak isterdim. Aptal yerine konulmak, başarısız olacaklar arasında görülmek hiç hoşuma gitmezdi. Öğretmenlerin, 'Robert'ta potansiyel var, ama kendini göstermiyor. Dersinin başına geçip çalışsa yeter,' demelerinden nefret ederdim."

"Onlar sizi ders başına oturtmaya çalıştıkça, sizin başarma azminiz arttı, elbette. Öfkenizi hayatta elde etmek istediğiniz şeyleri elde etme arzusuna mı dönüştürdünüz?"

"Bilmem, ama hiç fena olmadı," diye yanıtladım biraz kendini beğenmişçe. "Çoksatan bir kitap yazdım, okulda İngilizce dersinden hep pekiyi alanların hiçbiri yazmadı. Ayrıca okulda hep iyi notlar alan çocukların çoğundan daha çok para kazanıyorum." Hindi gibi kabarıyordum, kanatlarım iyice açılmıştı. Yıllarca bastırdığım öfkemi, içimde sakladığım hıncı şimdi kusuyordum adeta.

Kathy tatlı bir tebessümle sordu bu kez: "Öyleyse öfkenizi kendi yolunuzu bulmak için mi kullandınız? Kim olmak istediğinizi bulma özgürlüğünüz var mıydı?"

"Vardı," dedim gülücükler saçarak. "Kendi yolumdan gittim ve istediğim hayata kavuştum, hayatımı yaşamak istediğim gibi yaşıyorum. Çalışacak bir iş bulmak istemedim, kimsenin bana ne kadar kazanabileceğimi söylemesini istemedim, bir ofise kapanmak istemedim."

Kathy'nin tepkisi, "Tebrikler," demek oldu. "Başarıya ulaşmışsınız. İstediğiniz kişi olma özgürlüğüne sahip olmanız size bu başarıyı sağlamış."

Arkama yaslandım, okul yıllarından kalma öfkem dinerken aldığım tebrikleri doyasıya içime sindirdim. "Başarıyı hiç bu yönüyle ele almamıştım," dedim. "Öfkemin ve hoşnutsuzluğumun beni bu kadar başarıya ulaştırdığını fark etmemiştim."

"Güzel," dedi Kathy. "O zaman, diğer insanların başarıyı sizin tanımladığınızdan farklı gördüklerini anlarsınız. Araştırması, iş güvencesi araması, kamçılanması için sakin, istikrarlı

bir ortamda bulunması gereken kişilerin de olabileceğini anlıyor musunuz? Kimilerine basit bir arabanın ya da sade bir evin yeterli geldiğini görebiliyor musunuz."

"Elbette," oldu yanıtım. "Annemle babam ellerindekilerle yetinen insanlardı. Kendi çaplarında başarılıydılar. Ama onların izlediği yolun bana göre olmadığını biliyordum. Elbette, hayatta 'her yiğidin farklı bir yoğurt yiyişi' olduğunun farkındayım."

"Artık büyüdüğünüze ve akıllandığınıza göre insanlar arasındaki farklılığı daha çok önemsiyorsunuzdur. Örneğin, yanınızda çalışanlar arasında Gerçeğe Ulaşma ve İzlemecilik yönü güçlü olan kimselere daha çok değer veriyor musunuz?"

"Her zamankinden daha çok hem de. Onları seviyorum. Onlar olmasaydı bugün yaptıklarımı yapamazdım. Onlarsız başarıya erişemezdim."

"Bunu duyduğuma sevindim," dedi Kathy. Durup düşündükten sonra bir soru daha yöneltti: "Bugün olsa okul öğretmenlerinizle daha iyi anlaşabilir miydiniz; size kırık not verenlerle ya da tartıştıklarınızla bile?"

Kathy'nin sorusuna soruyla karşılık verdim: "Bilmem, bu kadarını yapabilir miydim acaba?"

"Sorun öğretmenlerde değil, öğretim sisteminde, bunu siz de biliyorsunuz. Başınıza gelenlerden sorumlu olan sistemdi, değil mi?"

"Evet, bunun farkındayım, ama hâlâ hoşuma gitmiyor. Öğretmenlerin ellerindeki bütün olanakları kullanıp en iyisini yapmaya çalıştıklarını anlıyorum."

"Neden bu kadar öfkelendiğinizi bana anlatsanıza. Bana kalırsa bunca öfkenin nedeni sistemin dehanızı köreltmeye çalışması, sizi, size uygun olmayan başka bir dehaya dönüşmeye zorlaması."

"Hızlı Başlangıç yeteneğimi köreltmesinden mi söz ediyorsunuz? Yerinde duramaz biri olmamdan mı?"

"Ondan da," dedi Kathy ve açıkladı: "Ama asıl sözünü ettiğim Gerçeğe Ulaşma sütunundaki dehanız."

"Gerçeğe Ulaşma mı?" diye sordum şaşkınlıkla. "Gerçeğe Ulaşma benim en zayıf özelliğim, değil mi? O alanda dâhi olmama olanak yok."

Kathy bir kez daha elindeki kitapçığın sayfasını göstererek, "Her birinde gizli bir dehanız var, Gerçeğe Ulaşma konusunda bile," diye altını çizdi.

Kolbe İzdüşüm Faktörleri

Her Hareket Tarzının Olumlu Özellikleri

Alan	Hareket Tarzı			
	Gerçeğe Ulaşma	İzlemecilik	Hızlı Başlangıç	Uygulamacılık
Önlemcilik	Basitleştirme	Uyarlama	Dengeleme	Hayal Etme
Tepki	İyileştirme	Yeniden Düzenleme	Gözden Geçirme	Düzenleme
İnisiyatif	Doğrulama	Düzenleme	Doğaçlama	İnşa Etme

© 2000 Kathy Kolbe. Bütün hakları saklıdır.

Gerçeğe Ulaşma özelliği altında yer alan ***Basitleştirme*** sözcüğüne parmağını koyan Kathy, "Gerçeğe Ulaşma sınıflandır-

masında, bu sizin dehanız," dedi. "Doğruları alıp onları basitleştirme yeteneğiniz. Kitaplarınızın bu kadar başarılı olmasının nedeni, para gibi karmaşık bir konuyu ele alıp onu basitleştirmenizden ileri geliyor kanımca.

Anlamaya başlıyordum. "Zengin babam da öyle yapardı. Her şeyi basite indirgemekten hoşlanırdı."

Arkasından Kathy'nin parmağı *Doğrulama* sözcüğüne gitti. "Herhalde bu da akıllı babanızın dehası. Okulda başarılı olmak ve akademik bir başarı elde ederek doğruları ve rakamları irdeleme yeteneği vardı. Akıllı babanız için veriler toplamak, araştırma yapmak, nesneleri sınıflandırmak ve tanımlamak enerji kaynaklarıydı. Dolayısıyla, babanızın Gerçeğe Ulaşma dehası sizin Gerçeğe Ulaşma özelliklerinizden çok farklıydı, bu da onun okuldaki başarısını ve sizin neden başarılı olmadığınızı açıklar."

Kathy'nin çalışmasını daha iyi anlamaya başlarken, "Hepimiz bütün bu dört sütunda kendini belli eden dehaya sahibiz," saptamasını yaptım.

Kathy doğruladı. "On iki çeşit deha tanımlamış bulunuyorum. Hepimiz dört alanda dehayız, her sütuna bir tane düşüyor."

"Peki, on iki deha var; her birimizde de dört tane," diye tekrarladım. "Ekip çalışmasının önemi de buradan ileri geliyor, çünkü ekipteki herkes sorunların nasıl çözüleceği konusunda değişik fikirler üretir. Araştırmalarınızla vardığınız sonuç bu mu?"

Kathy bir kez daha dediklerimi doğrulayarak anlatmaya başladı: "Bu çizelgeleri daha iyi anladıkça, kim olduğunuz ve çevrenizdeki kişilerin kim oldukları hakkında daha net ayrımlar yapabilirsiniz. Birbirimizi daha iyi anlarsak farklılıklarımıza saygı duyar, uyum içinde çalışır ve yaşarız. Ekip çalışması sayesinde, tek başına üstesinden zor gelinen sorunlar daha etkili çözülebilir. Daha efektif ekipler kurmak üzerine çalışmayı

bu yüzden severim işte. İster işyerinde olsun, ister evde, farklılıkların tadını çıkarmak gerek."

"Bu da sizin dehanız ya da yeteneğiniz," dedim. "Siz insanların birbirlerinin yeteneklerine ve dehalarına karşı daha saygılı davranarak işbirliği yapmalarını istiyorsunuz. Peki sizin güçlü yanlarınız hangileri?"

"En becerikli olduğum alanlar Hızlı Başlangıç ve İzlemecilik," dedi Kathy. "Çizelgeler ve grafikler yardımıyla anlatmam bunun sonucu. Geçerli olduğuna inanabilmek için bütün insan davranış biçimlerini sistemime uydurmak gerekiyordu. Ellerinden gelenin en iyisini yapsınlar diye ekipte Gerçeğe Ulaşma yönü güçlü olan kimseler de olmalıydı. Benim basitleştirme konusundaki becerimi tamamlayan bu yeteneklere çok değer veririm. Sizin gibi ben de sonuca bakarım. Ama sizin yaptığınızın tersine, çalışmalarımı rakamlar halinde yazılım programına vererek çizelgeler ve grafiklerdeki çıktılara dönüştürürüm. Kendilerine meslek ve kişisel tatmin bulmaları için başkalarına yardım etme konusundaki doğal yaratıcılığımı kullanabildiğim zaman mutlu oluyorum. Ancak tek başıma bunun üstesinden gelemezdim. Özellikle rekabet dolu bu dünyada başarılı bir iş, bir ekip ve on iki deha gerektirir. Baskıcı bir işverenin işi nasıl başarılı olur, bunu aklım almaz. En iyi durumda kişinin en fazla dört dehası olabilir. Bu nedenle çalışmalarım daha çok kimseye, daha çok işyerine ulaşsın diye uğraşırken, aynı zamanda ekipte bulunan herkesin kendine saygı duymasına dikkat ederim. Bir ekipte bu büyük önem taşır."

Kutlama sırası şimdi de bendeydi. "Tebrikler," dedim. "Hayatınızda başarıya ulaşmışsınız. Kim olduğunuzu bulma özgürlüğünü gerçekten elde etmişsiniz."

Kathy gülümsedi. "Şimdi de Hızlı Başlangıç alanındaki dehanıza daha yakından bakalım."

"Hızlı Başlangıç alanında deharız *Doğaçlama* sözcüğünde gizli. Bu sizin risk alma, değişikliklere öncülük etme, deneyler yapma, meydan okuyacak noktalar arama, yenilikler peşinde koşma, zorluklara göğüs germe, içinizden geldiği gibi konuşma, sezgilerinize göre hareket etme dürtülerinizi gösterir."

Kathy, benim yatkınlıklarımı sıralayınca irkildim. "Siz bunları benim yeteneklerim diye mi görüyorsunuz? Bense bunları delilik diye yorumlarım."

"Bu yetenekleri sakın küçümsemeyin. Bir ekip –bundan dolayı da her kurum– sizin dehanıza gerek duyar. Başkaları saatlerce masada oturur, saatlerce konuşur, kurullar oluşturur ve hiçbir şey yapmazken, siz hemen kolları sıvarsınız. Harekete geçen, riskler alan, zorluklara göğüs geren biri olmanız dehanızın bir parçasıdır."

"Keşke bunları okul öğretmenlerime söyleseydiniz," dedim usulca. "Onlar dehamı göremediler. Onlara göre bu başka bir şeydi."

Kathy kıkırdayarak sürdürdü konuşmasını. "Akıllı babanız yargıya varmakta acele eden biri değildi herhalde. Önce doğruları bilmesi gerekiyordu. Sizin gibi her şeye dalan biri değildi, bilmediği işe girmezdi. Gerçekleri toplardı. Karmaşa yaratmaz, bunalımlı ortamlarda ne yapacağını bilemezdi. Zorlukları hesaplar, sonra onlara karşı savaşırdı."

"Babamı anlatıyorsunuz sanki," dedim. "Okulda bu kadar başarılı olmasının, sonunda da öğretim sisteminin başına geçmesinin nedeni de buydu."

Kathy onayladı dediklerimi. "Özetle, sizin deharız bir fikri ele alıp *Nike* reklamının sloganı gibi, 'Sadece yap' demek. Sizin Hızlı Başlangıç ve Uygulamacı yönünüz bir fikri alır ve onu bir ürüne, bir şirkete ya da hızla paraya dönüştürür. Sizde simyacı özellikleri var. Hiç yoktan para kazanabilirsiniz pekâlâ. Elbette, uzun bir Hızlı Başlangıç çizgisi paçavralardan servet çıkarabilir."

Doğru söylüyordu. "Elimden gelir bu. Bir fikri alır ve hemen harekete geçerim. Çoğu zaman aceleci davransam da ben böyle öğrenirim. Derinlere atlayıp boğulma tehlikesi yaşarım. Ama sağ kalıp yüzeye çıkınca, daha akıllanmış olurum, çünkü fiziksel olarak öğrenmişimdir. Bisiklet kullanmak nasıl öğrenilirse, ben her şeyi öyle öğrenirim. Fiziksel olarak öğrendiğim için yaptıklarımı nasıl öğrendiğimi soranlara bir şey söyleyemem. Çünkü zihnimle değil vücudumla öğrendim. Bunu nasıl söylerim? Bisikletin üstüne çıkmadan bisiklete binmesini öğrenmelerini söylemeye çalışmak olur çünkü. Doğrulara gerek duyan ve risk almaktan korkanlar fiziksel anlamda öğrenmeyi beceremezler. Onlar yola çıkıp işe koyulmak yerine zamanlarını araştırmakla geçirirler."

Kathy şöyle karşılık verdi: "Gerçeğe Ulaşma yönü önde giden biri olan babanız, bizlerin 'analiz bunalımı' dediği durumla karşı karşıya kaldığında tökezleyebilirdi." Bunu şöyle açıklıyordu: "Siz yabancı bir şehre gidip günlerce dolaşabilirsiniz, babanızın ilk işiyse önce bir harita edinmek, sonra da bir gezi kitabı almak olurdu. Birbirinizden ne kadar farklı olduğunuzu görebiliyor musunuz?"

"Görebiliyorum," dedim. "Akıllı babam bir adım atmadan önce gerçekleri araştırmalıydı. Bense araştırma yapmaktan hoşlanmam, konuya balıklama atlarım, başta yapmam gereken araştırmayı ancak başım derde girdikten sonra yaparım."

"Çünkü sizin öğrenme yönteminiz böyle. Aklınızı böyle kullanabiliyorsunuz, babanız bu gerçeği görecek kadar akıllıydı."

"Bundan dolayı babamla golf oynamamız birkaç kereyi geçemedi," diye belirttim. "O her vuruşu ölçüp biçerdi. Rüzgârı ve deliğe olan mesafeyi hesaplardı hep. Çimlerdeki eğimi, hatta çimenlerin boyunu bile hesaba katardı. Bense gider ve topa vururdum, eğer boşa atarsam, nerede yanlış yaptığımı o zaman düşünürdüm."

"Demek ki, takım oyunları size daha çok hitap ediyordu."

Kathy'nin saptaması yine doğruydu. "Nereden anladınız?" diye sormadan edemedim. "Futbolu çok severim, akademideyken kürek takımının kaptanı olmuştum. Öte yandan her şeyi kendim yapmak zorunda kaldığım sporları pek sevmem."

"Belli oluyor, çünkü başarılı olmanız için bir ekibinizin olması gerekiyor. Bunu tercih etmeniz ya da arzu etmeniz, sizin çeşitli becerilere olan saygınızı yansıtmakta. Gerçeğe Ulaşma ve Hızlı Başlangıç özellikleri uzun bir çizgide seyreden kişiler bazen her şeyin üstesinden gelebileceklerine gerçekten inanırlar (Bkz. bir sonraki çizim). Uygun gelen öncelikleri saptar, sonra kolları sıvar ve o hedefe varmak üzere küreklere asılırlar. Yolun başında iyidirler, fakat sizin de kabul ettiğiniz gibi, uzun vadede daha fazla açıklamaya ihtiyaç duydukları anlaşılır."

"Dediğiniz mantıklı," dedim. "Başarılı olan arkadaşlarımın çoğu kendi kendilerine yetebildiklerini düşünürler. Bundan dolayı Hızlı Başlangıç ve Gerçeğe Ulaşma çizgileri daha uzundur. Siz nasıl fiziksel riskler almaya daha çok yatkınsanız, Gerçeğe Ulaşma özelliğini Hızlı Başlangıç yönüyle birleştiren biri de risk almadan önce hesap yapmaya daha yatkındır. İşyerinizde kendinizi dört duvar arasına kapatamamanız da bundan ileri gelmekte."

Bu da mantıklıydı. "Tek başımayken umutsuz biriyim ben. İş yaparken yanımda bana yardım eden pek çok kişi olsun isterim."

"Okuldaki sınavlarda parlak notlar almamanızın nedeni bu olabilir işte. Yanıtları tartışabileceğiniz bir ekip gerekiyordu size – oysa öğretmenler buna kopya çekmek derler."

Gülerek karşılık verdim: "Yoksa siz de bizim sınıfta mıydınız?"

"Orada olmama gerek yok. Benim okuduğum sınıflarda sizin gibiler çoktu. Sınıfta başarı gösterememiş olabilirsiniz, ancak okul takımında ya da ekip çalışması gereken ortamlarda parlıyordunuz. Hayatın sınavlarından sakın kendi başınıza geçmeye kalkmayasınız."

"Bunun için okuldayken akıllı çocukların yanında otururdum, bugün işimde de ekibime alırım onları. Zengin baba-



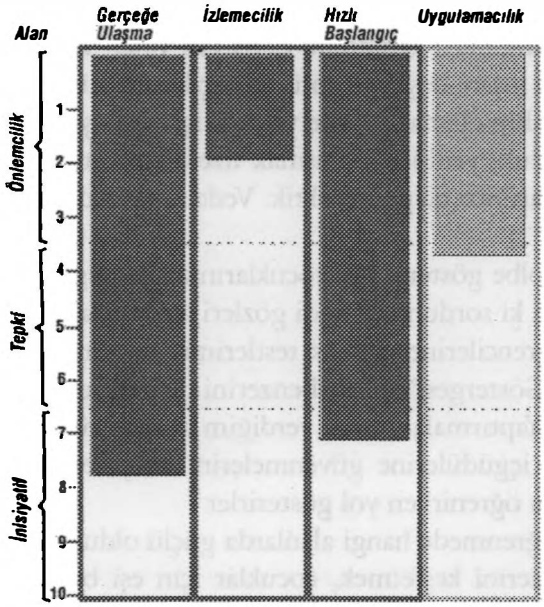
Kolbe A Gösterisi Sonuçları

John Doe

M O: 3 2 7 4

(Arzuya Bağlı Güç (Her Hareket Tarzının İzdüşümü):
Basılı İndirgeme (FR), Uyum Sağlama (FT), Düğümleme (DS), Yenileme (IM)

Kolbe A Gösterisi



mın dilinden düşürmediği bir söz vardı: 'İş bir ekip çalışmasıdır.' Finans konularında ona yardım etsinler diye çevresindeki çok akıllı kişileri ekibinde toplardı mutlaka."

Kathy, "Siz de akıllısınız, ama onlar akıllarını Gerçeğe Ulaşma amacıyla kullanıyorlar," diye açıkladı. "Becerinize bunu da eklerseniz, daha çok konuya eğilebilir, taşları yerine koymak için birbirinize yardım edebilirsiniz. Bir arada çalışan on iki deha her zaman doruğa tırmanacaktır. Belli bir sorunu çözmek için doğru yeteneklerin doğru yerde bulunması daima işe yarar."

"Demek ki babamın maddi sıkıntılar çekmesinin nedeni tek başına hareket etmesiydi, oysa zengin babam ekip çalışması yapardı. Babam okulda öğrendiklerini yerine getiriyordu, nasıl sınav sorularını tek başına çözdüyse, her şeyi yalnız yapmaya çabalıyordu; zengin babamsa finans testlerini ekibiyle birlikte çözerdi. Gerçek yaşamda bu ikisi arasında dağlar kadar fark bulunur."

Kathy, bana katıldığını işaret etti yine. "Dürtülerin doğru bileşimi insanı başarıya götürür, hiç kimse bütün dürtülere bir arada sahip olamaz." Öğle yemeği için buluşmamızın sonuna geliyorduk, yeniden buluşmak üzere sözleştik, bu kez şirket çalışanlarımızı da getirecektik. Vedalaşırken dayanamayıp sordum:

"Kolbe göstergesini çocuklarınıza da uygular mısınız?"

"İyi ki sordunuz," dedi gözleri ışıldayarak. "Evet, beşinci sınıf öğrencilerine yönelik testlerimiz de var. Sizin çözdüğünüz A Göstergesi'nin bir benzerini de gençler için hazırladık, Düşün-Yaptırmaları adını verdiğim başka ürünler de var. Çocuklara içgüdülerine güvenmelerini ve yeteneklerini kullanmalarını öğrenirken yol gösterirler."

"Öğrenmede hangi alanlarda güçlü olduklarını bilmek ve yeteneklerini keşfetmek, çocuklar için eşi bulunmaz bir fırsat," dedim övgüyle. "Bu ne kadar çabuk olursa o kadar iyi.

Deneme-yanılma yöntemiyle, arayarak boşa zaman harcamazlar böylece."

Arabasına binerken Kathy'nin son sözü, "Bu işi yapmamın amacı bu zaten," oldu, sonra da el sallayarak uzaklaştı.

KATHY KOLBE KİMDİR?

1985 yılında *Time* dergisi Kathy Kolbe'yi "Yılın Kişisi" olmaya aday yedi Amerikalı arasından "hayal gücü, cesareti, enerjisi ve çelik gibi kararlılığıyla... yeni öncü" seçmişti. Kolbe aynı zamanda Amerika'nın Küçük İşletme Sahipleri arasında başarı ödülüne layık görülmüş, Beyaz Saray tarafından "başarma" ruhuna sahip elli Amerikalıdan biri seçilmişti. Dünya çapında seminerler, konferanslar verir. *Conative Connection and Pure Instinct* [Kamçılayan Bağlantı ve Saf İçgüdü] adlı kitabı çoksatanlar arasında yerini almıştır. Kathy, Wonderlic Kişiye Özel Testinin yaratıcısı babası E.F. Wonderlic'ten büyük ölçüde etkilenmiştir. Ondan övgüyle söz etmekle birlikte onunla hangi noktalarda ayrıldıklarını öğrenmeyi kendine görev edindi. Babası, kavramayla ilgili araçların yardımıyla çözülen kişiye özel testlerin kurucusuydu. Kathy ise IQ ölçümünün gerçek dehayı ya da doğal yeteneği yansıttığına asla inanmadı.

Kathy Kolbe'yi ve ürünlerini daha yakından tanımak ve öğrenmek isterseniz, www.richdad.com/kolbe <http://www.richdad.com/kolbe> web adresinde daha ayrıntılı bilgi bulabilirsiniz. Kathy'nin kurumu incelenmeye değer. Kendi adıma, bu çalışma beni aile ruhuyla tanıştırdı, öğrencilere, eğitim dünyasına saygımı ve verdiğim önemi artırdı. Her birimizin öğretim sistemi içerisinde kabul görmeyen yetenekleri ve dehası olduğu konusunda benimle aynı fikirde olan ender kimselerden biridir Kathy. Günümüz Bilgi Çağı'nda onun sağladığı bilgiler aydınlatıcıdır, taze kandır.

Kathy'nin kimlik tanımlarına bakmak isteyebileceğiniz düşüncesiyle kendi web sitemize yetişkinler için olduğu kadar çocuklar için de Kolbe göstergelerini dahil ettik. Gençlik göstergesine "Kolbe Y göstergesi" deniyor. Çocukların kimlik özetleri üç alanda çözümlemeler yapmakta:

Okul Ödevlerinizi En İyi Nasıl Yaparsınız?
Boş Zamanlarınızı En İyi Nasıl Değerlendirirsiniz?
En İyi İletişimi Nasıl Kurarsınız?

ÜCRETSİZ!

INTERNETTEN İNDİR

Kendi Kolbe sonuçlarımı gözden geçirdiğimde, sezgilerimin ne kadar geçerli olduğunu anladım. Okuldayken öğretmenlerimin neden beni uyumsuz ya da aptal gördüklerini bir çırpıda önüme koymuştu. Daha erken yaşlarda Kolbe testini çözmüş olsaydım, okulda karşılaştığım sorunların çoğundan kurtulabilir, en azından onları daha iyi anlardım. Dilerim, aynısı sizin için de geçerli olur.

Her kitabımızla birlikte bir röportaj vermekteyiz. Bu kitabı okuduğunuz için size teşekkürümüz olarak www.richdad.com/kolbe <http://www.richdad.com/kolbe> web adresine girerek Kathy Kolbe ile yaptığım "Çocuğunuza En Uygun Öğrenme Yolunu Bulun... Çünkü Bütün Çocukların Öğrenme Yöntemi Farklıdır" başlıklı görüşmenin sesli kaydını bilgisayarınıza ücret ödemeksizin indirebilirsiniz.

Çocuğunuzun finans eğitimiyle ilgilendiğiniz için teşekkür ederiz.

On Altıncı Konu

Başarı Kendin Olma Özgürlüğüdür



Çocukken öğretmenlerimden, "İyi bir iş bulabilmek için iyi bir öğrenim görmen gerekir," öğüdünü sık duyardım.

Zengin babamsa durmadan NAKİT AKIŞI ölçüm çeyreği çizelgesi yapardı. Bana, "bir iş bul" demek, diğer bir deyişle, beni başkasının yanında çalışan birinin ölçüm çeyreğine hapsetmek yerine, önüme farklı ölçüm seçenekleri koymuştu.

Daha Fazla Seçenek Size Başarmak İçin Daha Fazla Fırsat Sunar

Bu konunun amacı, bugünün dünyasında daha fazla seçeneğe sahip olduğumuzu vurgulamaktır. Havayolu ya da bilgisayar sanayii gibi her yeni sanayi dalıyla birlikte meslek ve ilgi alanlarımız genişlemektedir. Günümüzde çocuk yetiştirmenin en büyük sorunlarından biri seçeneklerin, başka türlü ifade edersek, akıl karıştıran olasılıkların sayısının çok fazla olmasıdır.

Eğer ebeveynler çocuklarını seçeneklerden uzak tutarlarsa, evde huzursuzluk yaşanır. Ebeveyn olarak, "Şunu yapma, bunu yapma," derseniz, çocuklarınızın sizin dediklerinizin

tersini yapma, hatta çoktan yapmış olma olasılığı yüksektir.

Çocukken bende en etkili olan yöntem, annemle babamın seçeneklerimi kısmak yerine seçeneklerimi artırmalarından geçiyordu. Çizginin dışına çıkmam disiplinli davranmadığım anlamına gelmiyordu, ancak iki babam da "şunu yapabilirsin, bunu yapamazsın" diye beni kısıtlamak yerine bana daha çok seçenek sunma yoluna gittiler.

Dilerim, bu konuyu okuyan anne-babalar çocuklarının önüne koyacak daha çok seçenek bulurlar, böylece çocuklarının başarmak adına kendi yollarını çizmelerine olanak sağlarlar. Kathy Kolbe'nin sözlerini yinelersek: "Başarı kendin olma özgürlüğüdür."

Büyüyünce Ne Olmak İstersin?

Kolay yolu seçip bana, "Okula git ki iyi bir işin olsun," öğüdünü vermek yerine önüme seçenekler koymuştu zengin babam. İki numaralı kitabın konusu olan Nakit Akışı Ölçü Aleti'ydi bu.



Kitabı okumayan okurlar için:

Ç'nin karşılığı Çalışan,
S'nin karşılığı Serbest meslek,
İ'nin karşılığı İş sahibi,
Y'nin karşılığı Yatırımcıdır.

Seçme hakkı tanınmış biri olarak, kendi yazgımın ve ne olmak istediğimin denetimini iyice elime aldığımı hissetmiştim. Yolumda giderken her bir ölçüm çeyreğindekilere farklı vergi yasaları uygulandığını fark ettim. Bu, gerçek çizelgemi geleceğe taşımama da yardım etti. Biz büyükler vergilerin ömür boyu tek kalemde en büyük harcamamız olduğunu biliriz. Ne yazık ki Ç ve S ölçüm çeyreklerindekiler kendi paylarına düşenden daha fazla vergi öderler.

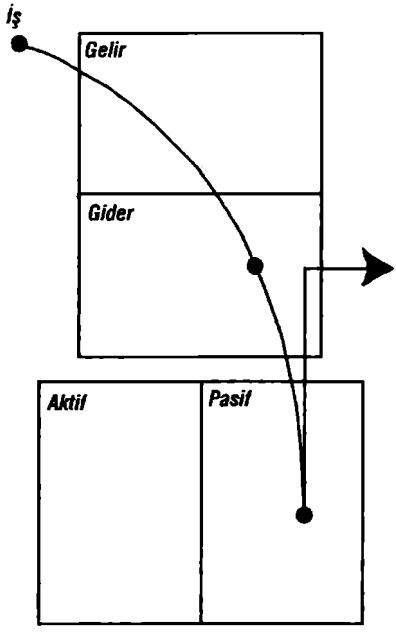
Çocuğunuzla konuşurken ona "Okula git ki iyi bir iş bulasın," demek yerine ölçüm çeyreklerindeki seçeneklerini anlatmak isteyebilirsiniz.

Seçeneği olan biri olarak, kendime en uygun yolun, beni İ ve Y ölçüm çeyreklerine götürecek yol olduğunun bilincindeydim. Bugün ister Ç, ister S ya da İ ölçüm çeyreklerinde olalım, hepimiz yatırımcı olmak ya da Y ölçüm çeyreğinde yer almak zorundayız. Dilerim, artık hiçbiriniz hükümetin ya da çalıştığınız şirketin emekli olduktan sonra size bakmasına bel bağlamıyorsunuzdur.

Seçenekler ve Sonuçları

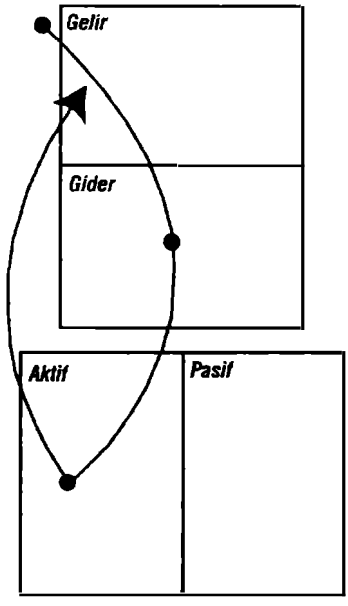
Zengin babamın bana sunduğu büyük finansal avantaj, bir hesap tablosunda görülebilecek seçeneklerle sonuçları anlamamı sağlamıştı.

Hesap tablosunun tamamına bakarsanız, bu eğitimin önemini anlayabilirsiniz.



Finans ev ödevimizi yaparak, Mike da ben de kazandığımız her bir dolarla bir seçenek elde ettiğimizi ve seçeneğin gider sütununa yansıdığını anlamıştık. Her kazandığımızda ya da bir dolar harcadığımızda, arkasından dalga etkisi gelirdi; diğer bir deyişle, hareketin bir sonucu ortaya çıkardı. Bir doları elimize alıp onunla araba gibi pasif bir varlık satın almanın, uzun vadede bizi zenginleştirmek yerine yoksullaştıracağını biliyorduk.

Harcama kararı ya da aşağıdaki gibi görünen seçenekler, uzun vadede farklı sonuçlar getirecekti.



Çocuk aklımızla bile, aktif varlıklara yatırım yaparak harcama *seçiminin* uzun vadede nasıl *sonuçlar* doğurduğunu biliyorduk. Hem Mike hem de ben, daha dokuz yaşındayken kendi finansal yazgımızın yalnız kendi elimizde olduğunu, başkasının elinde olmadığını anlamıştık. İkinci hesap tablosunda yer alan mali seçeneğin izinden ömür boyu gidersek, iyi bir işimiz olsa da olmasa da, iyi bir öğrenim görsek de görmesek de, zengin olabileceğimizi keşfetmiştik. Bildiğimiz bir şey daha vardı, maddi başarımız öğrenim başarımıza bağlı değildi.

The Millionaire Next Door [Milyoner Komşum] kitabının yazarı Thomas Stanley, *The Millionaire Mind* [Milyoner Zekâ] adlı son kitabında araştırmalarının sonuçlarına göre finansal başarıyla okuldaki başarı arasında hiçbir bağlantı bulun-

madığını ileri sürer. İkisinin hiçbir ilişkisi yoktur. Bunu anlamak kolay. Bizlerin yapması gereken, daha önce tartıştıklarımızı gözden geçirmektir; bu da öğretim sistemimizin öncelikle akademik ve profesyonel becerilere önem verdiği gerçeğidir. Öğretim sistemimizde eksik olan beceriler zengin babamın bana kazandırdığı finansal becerilerdir.

Elinizdeki bu kitabın başlarında belirtildiği gibi: "Bilgi Çağı'nda öğretim her zamankinden daha çok önem kazanmıştır. Çocuğunuzu geleceğe en iyi şekilde hazırlamak için sağlam finansal beceriler hayati önem taşımaktadır."

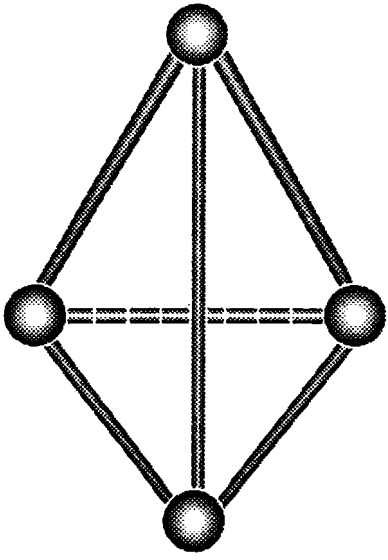
Çocuklarınıza finansal eğitimin temellerini öğretirseniz, –ki bu hesap tablolarını okumasını öğretmektir– onlara finansal yazgılarını denetim altına alma gücü sağlamış olursunuz. Hangi mesleği seçerlerse seçsinler, ne kadar para kazanırlarsa kazansınlar ya da okulda başarıya ulaşmış ya da ulaşmamış olsunlar, o güce sahip olacaklardır. Zengin babamın dilinden düşürmediği sözlerinden biri de şuydu: "Paranın insanı zenginleştirmesi gerekmez. Çoğu insanın en büyük yanılgısı çok para kazanınca zengin olacaklarını sanmaktır. Oysa pek çoğu daha çok para kazanınca daha çok borca girer. Tek başına paranın insanı zenginleştirmemesinin nedeni budur." Mike'la bana her bir doları harcarken seçeneğimiz olduğunu, her bir seçeneğin uzun vadeli sonuçları bulunduğunu öğretmek istemesi de bundan ileri geliyordu.

Dört Sayısının Gücü

İngilizce'de şöyle bir deyim vardır: "Hiçbir insan ada değildir," derler. Bir de şu deyimi duyarız: "İki zekâ birinden daha iyidir."

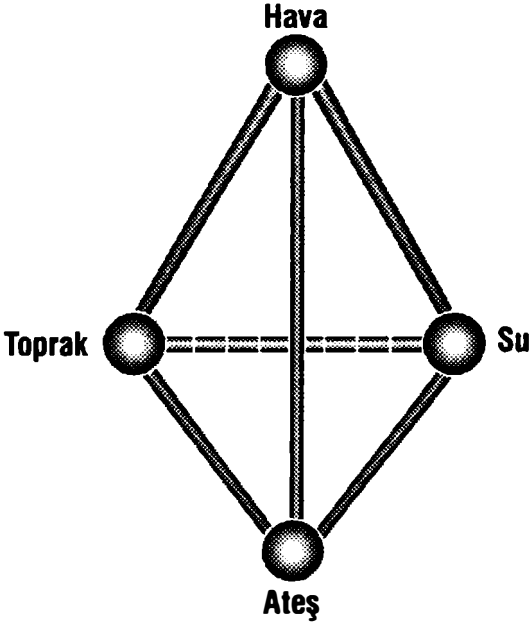
Bu deyimlere katılsam da, öğretim sistemimiz bunların altında yatan bilgeliği görmek istemez. *Zengin Babanın Yatı-*

rım Kılavuzu kitabımda tetrahedronun gücünü tartışmıştım. Aşağıda bir tetrahedron, öbür adıyla bir piramit görüyorsunuz.



Uzay geometrisi çalışırken tetrahedronun en az hacimli cisim ve cisimlerin en istikrarlısı olduğunu keşfettim; piramitlerin uzun ömürlü olması da bundan ileri gelmekteydi. Anahtar dört sayısının sihrindeydi.

Astrolojiye bakarsanız, dört ana grup olduğunu görürsünüz: toprak, hava, su ve ateş. Dört ana grubu bir şekle oturtursanız, aşağıdaki tetrahedronu elde edersiniz.



Dört ana element bildiğimiz dünyayı oluşturur.

Para ve iş dünyasına baktığımızdaysa Nakit Akışı Ölçü Aleti'yle karşılaşırız. Burada da dört sihirli sayıdır. Çalışan (Ç), serbest meslek ya da küçük işletme sahibi (S), büyük işletme sahibi (İ) ve yatırımcı (Y). Bu dördüyle de bir tetrahedron elde edilebilir.

Tıbbın babası olarak anılan Antik Yunanlı tıp adamı Hipokrat (MÖ 460-377) da farklı insanları tanımlamak için dört farklı kişilikten söz etmiştir. Onun kullandığı terimler şöyleydi: *Choleric,* asabi; ***sanguine,*** neşeli; ***phlegmatic,*** soğukkanlı; ***melankolik,*** kasvetli.

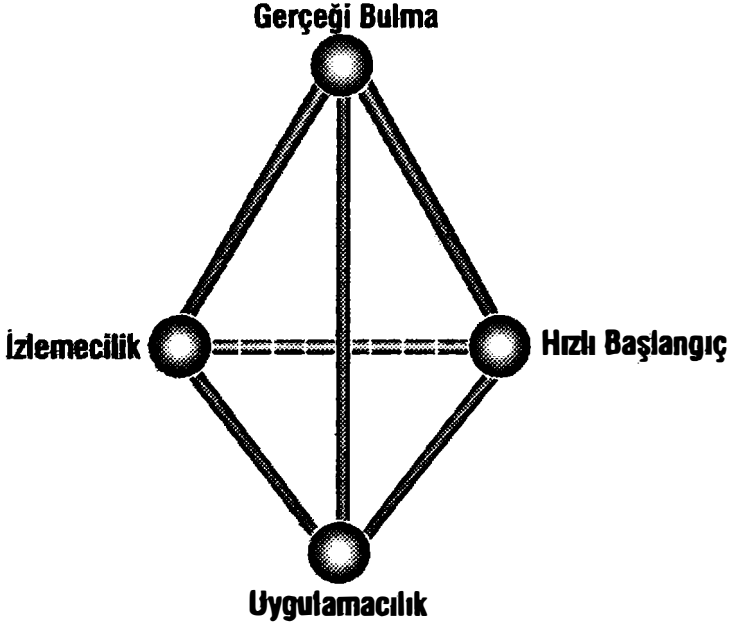
Yirminci yüzyılda Dr. Carl Jung da kişilik türlerini dörde ayırdı: ***düşünen, hisseden, sezgili*** ve ***algılayan.***

1950'lerde Isabel Myers ile annesi Myers-Briggs Tipi İn-

dikatör (MBTI) adını verdikleri bir test geliştirmişlerdi. MBTI ile on altı çeşit insan tipi tanımlayıp ilginçtir ki, bunları dört ana başlık altında topladılar: D egemenlik, I etkileme, S destek ve C uyum anlamına gelmekteydi.

Günümüzde kişilik-tip tanımlama araçları boldur, pek çok şirket doğru kişileri doğru görevlere getirdiklerinden emin olmak için bu araçlara başvurmaktadır. Burada vurgulamak istediğim nokta, dört sayısının önemidir.

Kathy Kolbe'nin, kendimizi ve bizi nelerin eşsiz kıldığını ortaya koyan bu arayışlara başka ince ayrımlar ekleyen araştırmalarında karşılaştığım birçok ilginç nokta bulunuyor. Kathy'nin çalışmalarının tespit ettiği bir konu da, bazı çocuklar okulda başarılı olurlarken, bazılarının başarılı olamamasının nedenleridir. Tetrahedrona baktığımızda, birçok gencin neden okulda sıkıntı yaşadığını kolaylıkla görebiliriz.



Şu anki öğretim sisteminin öncelikle Gerçeği Bulma yönleri gelişmiş öğrenciler için tasarlandığını anlamak kolay. Öteki üç sınıflandırmaya girenler, bu süreç boyunca genellikle sıkıntı çekerler. Başka türlü ifade edersek, dünya dört öğrenme yöntemi üzerine kurulmuştur, gelgelelim öğretim sistemi bunlardan yalnızca birini tanımaktadır.

On İki Sayısının Gücü

Hepimiz bir yılda on iki ay olduğunu, Zodyak'ta on iki burç bulunduğunu biliriz. İnsanlığın gelişim tarihi boyunca dört ve on iki sayıları önem taşıyan rakamlar olarak sürekli karşımıza çıkarlar. Uzay geometrisini çalışırsanız, bu ilişkiyle neden sık karşılaşıldığını anlarsınız. Şimdiki öğretim sistemimizin yalnızca bir tek öğrenme yöntemini benimsemesi, tek bir deha türünü tanıması çok yazık. Bu kitabın vurgulamak istediği nokta anne-babaların dört öğrenme yönteminin varlığından ve çocuklarında on iki farklı deha bulunma olasılığından haberdar olmalarının önemidir. Demek ki, artık çocuğunuzu yetiştirirken önünüzde on iki seçenek ve çocuğunuzun dehasını geliştirmede on iki yolunuz var. Daha önce de belirttiğimiz gibi ***zekâ*** sözcüğü ince ayrımlar yapabilme yeteneğidir, ***eğitim*** sözcüğünün Arapça karşılığı talim vermektir; alıştırma yaptırmak, deney yaptırmak, uygulatmak, "tımar etmek" değil.

Küçük çocuğunuzun gözlerine baktığınız zaman, çocuğunuzun içinde bir deha olduğunu sakın aklınızdan çıkarmayın. Bu, okulda aranan deha olmayabilir ama çocuğunuzda olduğu kesin. Öğretim sistemi onun dehasını tanımasa da, önemli olan ebeveyn ya da öğretmen olarak sizin onu tanımanızdır. Çünkü ne zaman bir çocuğun gözlerine bakar ve dehasını görürseniz, o deha size hepimizde bir deha bulunduğunu hatırlatır. Hayata can katan, bizlerin içindeki dehadır.

Sonuç

Dünyanın En Önemli İşi



Akıllı babam, "İki tür çocuk vardır," derdi. "Önlerindeki yolu izleyerek başarıya ulaşan çocuklar, bir de o yolu izlemekten nefret eden ve kendi bildikleri yoldan giderek parlayan çocuklar. Hepimiz içimizde ikisini de yaşatırız."

"Sobaya Dokunma!"

Dürüstlükten ayrılmadığım ve doğruluktan şaşmadığım sürece kendi yolumu çizmemde bir sakınca olmadığını akıllı babam böyle anlatmıştı bana. Ama uzun süre yolumu bulamadım. Buna rağmen babam bana ışık tutmaktan ve beni eve almaktan vazgeçmedi.

Babam yaptıklarımın çoğunu onaylamaz, bunu da bana açıklamaktan geri kalmazdı, fakat yaptıklarıma engel olmaya da kalkmadı hiç. "Çocuğun *sobanın sıcaklığını* anlaması için sıcak sobaya dokunması gerekir," derdi.

Bir akşam okul aile birliği toplantısında anlatmıştı sıcak soba öyküsünü. Karşısındaki yüz elli veliye şöyle diyordu: "Hepimiz sıcak sobanın ne anlama geldiğini biliriz, çünkü sobaya dokunmuşuzdur. 'Dokunma' diye tembihlenmesine rağ-

men dokunduk hem de. Eğer sıcak sobaya dokunmayanlarınız varsa, bunu çok geçmeden yapmanızı öneririm. Dokunamadıysanız, başarılı sayılmazsınız."

Velilerle öğretmenler bu sözleri gülerek karşıladılar. Bir veli söz isteyerek, "Çocuklarımıza disiplin uygulamayalım mı diyorsunuz?" dedi.

"Hayır. Öyle demedim," diye açıkladı babam. "Çocukların deneyerek öğrendiğini anlatmaya çalışıyorum. Bir çocuk *sıcak sobayı* ancak dokunarak öğrenebilir. Çocuklara sobaya dokunma, dememiz saçma olur. Çocuk sobaya dokunacaktır. Tanrı çocukları böyle öğrenmek üzere yaratmıştır. Çocuk yaparak, yanlışlar yaparak öğrenir. Yetişkinler olarak bizler, çocuklarımızı eğitme çabasıyla onlara yanlış yapmamalarını söyler, sonra da yanlış yaptıkları için cezalandırırız. Bu yanlıştır."

Arkasından da ekledi: "Benim dediğim bu."

Aynı veli ayakta bekliyordu, karşı çıkışını sürdürdü: "Ama okulda çocuklar yanlış yaptıklarında cezalandırılırlar."

"Bu akşam bu nedenle karşınızdayım," dedi babam. "Buradayım, çünkü biz öğretmenler yanlışları düzeltmekten kaçarız; yanlışlarını bulup çıkarmaya, yanlış yaptılar diye öğrencileri cezalandırmaya fazla önem veririz. Çocuklarımıza yanlışlarını düzeltmeyi ve yanlışlarından ders çıkarmayı öğretmeyip yanlışları cezalandırmaya devam edersek, eğitimin amacını kaçırırız. Yanlış yaptıkları için onları cezalandırmak yerine, çocukları yanlış yapmaya teşvik etmeliyiz. Ne kadar çok yanlış yaparlarsa o kadar çok öğrenir, akıllanırlar."

Yine o velinin buna tepkisi, "Ama siz öğretmenler de çok yanlış yapan öğrencileri cezalandırıyor, onları sınıfta bırakıyorsunuz," yönündeydi.

"Haklısınız. Bu, öğretim sisteminin ayıbı, ben de o sistemin bir parçasıyım; işte bu akşam bu nedenle karşınızdayım."

Babam daha sonra çocuğun doğal merakının çocuğun

öğrenme şevkini ateşlediğini açıklamaya koyuldu. Ama fazla merak başa bela da açabilir, çok fazla merak da çocuğa yıkıcı etki yapabilir. Babam o akşamki toplantıda anne-baba ve öğretmen olarak çocuğun doğal merakını zedelemeden düzeltmekle yükümlü olduğu mesajını veriyordu.

Kendisine şöyle bir soru yöneltildi o zaman: "Çocuğun doğal merakını zedelemeden bu nasıl mümkün olur?"

Babam, "Sorunuzun yanıtı bende yok," diyerek açıklamaya başladı. "Duruma göre davranmak gerekir ve bu bir sanattır; dolayısıyla tek bir yanıt olmayabilir. Burada bulunmamın amacı, siz velilere sıcak sobanın ne olduğunu ona dokunarak öğrendiğinizi hatırlatmak. Bize 'Dokunma' denmesine rağmen dokunduk hem de. Merakımızdan dokunmuştuk hepimiz, yeni bir şey öğrenmek istiyorduk çünkü. Ben burada çocuğun doğal merakını ve öğrenme arzusunu temsil ediyorum. Bütün çocuklar doğuştan meraklıdır, bize düşen o merakı, aynı zamanda da çocuğumuzu korumaktır. O merakı korumak önemlidir, çünkü hepimiz böyle öğreniriz. Çocuğunuzun merakını köreltirseniz, onun geleceğini de köreltmiş olursunuz."

Derken bir başka veli söz aldı: "Ben yalnız bir anneyim. Oğlum pusulayı iyice şaşırdı. Geceleri geç saatlere kadar eve gelmiyor, sözümü dinlemiyor. Yanlış kişilerle arkadaşlık ediyor. Ne yapayım? Merakını teşvik mi edeyim, kodese tıkılmasını mı bekleyeyim?"

Babam, "Oğlunuz kaç yaşında?" diye sordu.

"On altısına yeni girdi," dedi kadın.

Babam, "Hayır" dercesine baş işaretiyle karşılık verdi. "Dediğim gibi, sorunuzun *yanıtı* bende yok. Çocuk yetiştirmek konusunda 'herkese biçilmiş bir kumaş' olmaz." Babam usulca şöyle dedi: "Belki de oğlunuzun aradığı yanıtı polis verir. Ama onun iyiliği için, böyle bir şeyin olmasını dilemiyorum."

Arkasından iki çeşit çocuk olduğunu vurgulayan öyküsünü anlatmaya koyuldu; düz ve dar yolu takip eden çocukla kendi yolunu çizmek isteyen çocuğun öyküsüydü bu. Bir velinin elinden gelebilecek şeyin, çocuğuna ışık tutmak ve onun doğru yolu bulmasını umut etmek olduğunun altını çiziyordu babam. Ayrıca orada bulunan velilerin çoğunun zaman zaman yoldan çıkmış olduklarını hatırlattı. "Hepimiz kendi yolumuzu belirlemekten başka bir şey istemeyen bireylerdik. Bizler bir doğru, bir de yanlış yol olduğuna inanırız. Ama bazen kendi yolumuz bize göre en doğru yoldur." Babam sözlerini, "Bazen de bizim yolumuz çocuğumuzun yolu olmayabilir," diye noktaladı.

Babamın açıklamasını yeterli bulmayan genç anne yeniden ayağa kalkmıştı: "Peki ya karanlığa kapılır, eve dönmezse? O zaman ne yaparım?"

Babam duraksadı, gözleri kadının kaygısını anladığını söylüyordu, sakin bir tavırla konuşarak, "Işığı eksik etmeyin," dedi. Sonra da notlarını toplayarak kürsüden indi. Çıt çıkmayan salondan çıkmak üzereyken durdu, velilere seslendi: "Ebeveynin ve öğretmenin görevi ışık tutmaktır. Dünyada en önemli görev budur."

Kimseye bir şey öğretemezsiniz; tek yapabileceğiniz,
onu kendi içinde bulmasına yardım etmektir.

—GALILEO

Ek A

Harçlık Verilsin mi, Verilmesin mi? Çağlardır Süren Savaş

Yazan Sharon Lechter, Anne

Harçlık vermek ya da vermemek, bitmek bilmeyen bir sorudur. Ebeveynin ne yapması gerekir? Bu da kesin yanıtı olmayan bir soru.

"Harçlık" konusunda karar verirken anne-babaların çoğunun aklı karışır, aldıkları parayı ne yapacaklarını çocuklarına öğretmeyi unuturlar. İster harçlık olsun, ister belli işler karşılığında verilen ödül, çocuklarınızın para sorumluluğunu öğrenmeleri gerekir.

Çocuğunuzun harçlık alıp almaması onun gelecekteki finansal başarısının anahtarı değildir. Çocuğunuzun finansal başarısını para sorumluluğunu alıp almaması belirler. On dördüncü konuda anlattığımız gibi, zengin baba Robert'a para sorumluluğunun NAKİT AKIŞI ölçüm çeyreğinin sağ tarafında bulunabileceğini öğretmişti. Büyük işletme sahipleri ve başarılı yatırımcılar para sorumluluğunu özümsemiş ve süregelen başarılarıyla bunu göstermiş kişilerdir.

Harçlık

Harçlığın tanımı "Kişisel ya da evle ilgili harcamalar için düzenli olarak sağlanan tutar" olarak verilmektedir. Harçlık pek çok durumda uygun olmakla birlikte nasıl saptandığı ve çocuklara nasıl aktarıldığı çok önemlidir. Çocuk harçlığı bir "hak" ya da yerine getirmeyi kabul ettiği görevlerin ya da so-

rumlulukların karşılığında kazanılmış bir bedel olarak mı görecektir? Hak etme mantığının giderek çözümsüz bir sorun haline geldiği bir dünyada, anne-babaların, çocuklarını her hafta belli bir miktarda harçlık almayı hak ettiklerini düşünecek şekilde eğitmemeleri büyük önem taşımaktadır. Şu iki cümleyi karşılaştırın:

"John, artık on iki yaşına geldin, harçlık alacak kadar büyüdün. Her cuma sana on dolar vereceğim, dilediğin gibi harcayabilirsin."

Veya:

"John, her akşam ev ödevlerini yapıyor, spor faaliyetlerinle uğraşıyorsun, biz de çabalarını takdir ettiğimizi göstermek ve senin bu çabalarını desteklediğimizi göstermek istiyoruz. Sen bu çabaları sürdürdükçe haftada on dolar harçlık alacaksın."

Belli Görevler Karşılığında Para Ödülü Vermek

Harçlık vermekle belli görevleri parayla ödüllendirmenin pek çok yönü olduğunu tartışıyoruz. Amacımız çocuk yetiştirme anlayışınızı belirlemek değil, ancak anne-babalara seçenekler sunarak aralarından kendilerine uygun gördükleri çocuk yetiştirme yollarını bulmalarını sağlamak. Harçlık almak çocukta "hak ediş" zihniyeti oluşturabilir, öte yandan "belli görevleri parayla ödüllendirmek" de çalışan birinin anlayışını geliştirebileceğinden olumsuz etki yapabilir. "Bunu yaparsan, sana on dolar veririm." Belli görevleri ya da ödevleri yerine getirmenin karşılığında para kazanmak önemli olsa da, asıl amaç para sorumluluğunu aşılamaktır.

Her Yol Tıkandığında Rüşvete Yönelmek

Çocuklar, para ödülü beklemeksizin ailelerinin ya da içinde bulundukları sosyal grubun iyiliğine katkıda bulunmaları gerektiğini anlamalıdırlar. Anne-babalar çoğu kez çocukları-

nın sonunda hiçbir para ödülü olmaksızın yapmaları gereken işleri çocuklarına yaptırma çabasıyla "rüşvet" vermeye yönelirler. Bu konuda kişisel bilgilerime dayanarak çok şey söyleyebilirim. Rüşvete başvurduğunuzu fark ettiğiniz zaman çalar saati duymuş gibi uyanın. Çocuğunuza rüşvet vermeye kalkarsanız, ipleri çocuğunuzun eline vermiş olursunuz. Ebeveyn olma gücünü ona aktarırsınız. Çoğu anne-baba "rüşvet" kullanmayı "ödül" olarak görüp kendilerini aklama yoluna giderler

Anne-baba Stratejisi

Çocuk yetiştirme anlayışını zorla kabul ettirmeye çalışmaksızın ailenizde harçlık politikası belirlemenize yardımcı olabilecek bir anne-baba stratejisi geliştirdik. Çocuklarınızla dört aşamalı bir program geliştirmenizi öneriyoruz. En önemlisi, bu harçlık politikasını çocuklarınıza açıkça ve tutarlılık sergileyerek aktarmanız.

Birinci Aşama - Kişisel Sorumluluk: Çocuklarınıza kendi sağlıkları ve gelişimleri için yapmaları gereken belli görevler ya da ödevler belirleyin. (Örneğin, her sabah ve her akşam dişlerini fırçalamaları kişisel sorumluluklarıdır ve bu onlara iletilmelidir. Bazı anne-babalar çocukların kendi yataklarını yapmalarını ya da yemekten sonra tabaklarını mutfak tezgâhına götürmelerini de kişisel sorumluluk olarak görmektedirler.) Kişisel sorumluluklar karşılığında *hiçbir* para ödülü olmamalıdır.

İkinci Aşama - Ailesel ya da Toplumsal Sorumluluk: Sonunda para ödülü *olmayan,* aileye ya da toplumsal çevreye katkıda bulunacak belli görevler ya da ödevler belirleyin. Çocuk çevresine yararı dokunabilecek davranışlarda bulunabilir. (Akşam sofrayı hazırlamak, küçük kardeşine kitap okumak, alış-

verişten dönen yaşlı bir kadının torbalarını taşımak gibi örnekler ailesel ya da toplumsal sorumluluklar arasındadır.) Aileye ya da topluma karşı sorumlulukların da para ödülü *olmaz*.

Üçüncü Aşama - Harçlık ya da Belli Görevler Karşılığında Para Ödülü: Bu aşama isteğe ve ebeveynin kişisel görüşlerine bağlıdır. Harçlık "kazanması" için yapması gereken genel işler ya da görevler içeren kurallar belirleyin.

Çocuklarınızın kafasında "hak ediş" mantığı gelişmemesi için çaba gösterin. Çocuklarınızın üstlenmesi gereken görevleri belirlerken onlar da yanınızda bulunsun. Ayrıca, çocuklarınızın size "fatura" çıkarmalarını isteyebilir, böylece onlara kendilerinden beklenenleri yerine getirme sorumluluğunu aşılayabilirsiniz. (Haftada bir gün arabayı yıkayıp temizlemek birçok anne-baba için İkinci Aşama'nın dışında kalırken, haftalık verme fırsatı olabilir.) Bazı çocuklar sporla ve okul ödevleriyle öyle haşır neşirdirler ki anne-babaları çabaları yüzünden onlara harçlık verirler. Burada önemli olan, çocuğunuzun taşımasını beklediğiniz sorumlulukları açıkça dile getirmektir.

Dördüncü Aşama - Çocuğunuzun Girişimci Ruhunu Desteklemek: Çocuğunuzun para kazanmak için değişik yollar düşünmesini destekleyin. Çocuğunuzun, üstlenmek istediği görevleri kendisinin önermesini sağlayın ya da başka çocukların nasıl para kazandıklarını dile getirerek kendi seçeneklerini bulmasını teşvik edin. Çocukların yerine getirilmesi gereken belli "görevleri" belirlemelerini ve her bir görevin tamamlanmasından sonra bir bedel saptamalarını destekleyin. İşlerini bitirdikten sonra size fatura yazsınlar.

Zengin babanın "çalışılan işe karşı sahip olunan işletme felsefesi" hakkında konuşulması gereken yer de burası. Her

bir göreve biçilen ücret çocuğunuzun "vazifesini" tanımlar. Çocuğunuzun paralarıyla ne yaptığı da onun "işini." Çocuklar başkaları için çalışmakla kendi adına çalışmak arasındaki farkı ne kadar erken yaşta anlarlarsa, finansal başarıya erişme şansları o kadar yüksek olur. Onlara gün boyu (sabah sekiz, akşam beş) yaptığınızın sizin "vazifeniz" ya da uğraşınız olduğunu, ama paranızla ne yaptığınızın sizin "işiniz" olduğunu açıklayın.

Para Sorumluluğu

Birçok anne-baba "harçlık" konusunda karar verirken ipin ucunu kaçırır, ellerine para geçtikten sonra çocuklarına ne yapacaklarını öğretmeyi unuturlar. Bu para, ister aldıkları harçlıktan gelsin, ister armağan olarak ya da belirli görevleri yerine getirmenin karşılığında verilsin, çocuklar para sorumluluğunu öğrenmelidir. Para sorumluluğunu çocuğunuza ancak finansal bilgi vermekle kazandırabilirsiniz. Dahası, çocuklarımıza tüketim hevesini geciktirmeyi, kredi kartı borçlarının anlamını öğreterek bugünün hak ediş modasına direnmemiz gerekir.

Finansal Bilgi

Çocuklarınıza aktif ve pasif varlık kavramlarını; kazanılan, edilgin ve portföy gelirleri arasındaki farkı; edilgin ve portföy gelirinin önemini; ıvır zıvırın ne demek olduğunu öğretin. *Zengin Baba Yoksul Baba* ve *Zengin Çocuk Akıllı Çocuk* kitaplarında yer alan basit çizimleri kullanın. Böyle bir finansal eğitim alan çocukların paraya karşı sorumlulukları da sağlam olacaktır.

Tüketim Hevesini Geciktirmek

Para sorumluluğu finansal bilgiyi olduğu kadar *Zengin Baba Yoksul Baba* adlı kitapta ayrıntılarıyla değindiğimiz "ge-

ciktirilmiş hevesin" ne demek olduğunun anlaşıldığını da göstermektedir. Çocuklarınıza tasarruf programı hazırlamanın yararlarından biri de hevesi geciktirme anlayışının gücünü onlara öğretmesidir. Çocuklarınızla kafa kafaya verip maddi hedefler belirlemek ve amaçlarına ulaşmak için bir finans planı yapmak başarıya giden yolu görmelerini sağlayacaktır. O amaçlara ulaştıklarında kazanacakları özsaygı paha biçilmez değerdedir. Bugünün dünyasında yaygın görülen anlık hevesler çocuklarımızdan başarıya erişme mutluluğunu çalmaktadır. Nasıl mı? Bir şeyi elde etmek için çalışmak yerine onu önlerinde bulmaya alıştıkları için.

Diyelim ki çocuğunuz bisiklet istiyor. İlkin *Zengin Baba Yoksul Baba* adlı kitapta sergilenen yaklaşımı deneyelim, yoksul baba, "Karşılayamam," derken, zengin baba "Ben bunu nasıl karşılayabilirim?" diyordu. Çocuğunuzu "Nasıl karşılayabilirim?" diye düşünmeye teşvik edin. Bisikleti alabilmek için gereken parayı kazanmak üzere bir plan geliştirmesine yardım edin. Para kazanmanın değişik yollarını düşünmesini sağlayın. Yaptığı plan çerçevesinde ilerlerken kendini değerlendirmesine, amacına ulaşma yolunda gereken düzenlemeleri yapmasına yardım edin. Planını gerçekleştirmesinin ödülü olarak bisikleti satın alırken yanında olun. Çocuğunuzun çabasını ve başarısını kutlayın.

Borç ve Kredi Kartları

Kredi kartları bugünün anlık hazza ulaşma araçlarıdır. Ne yazık ki sonuçta kişi, faturalar geldiğinde geciktirilmiş travmayla karşılaşır. Finansal hedef belirleyerek ve tüketim hevesini geciktirerek verilen mesaj yukarıda anlatılan bisiklet öyküsüyle örtüşmektedir.

Kredi kartları konusunda ne düşünürsek düşünelim, bugünün toplumunun gerçeği oldukları kesin. Çocuklarımızın beyni televizyonda, radyoda ya da arkadaşları tarafından veri-

len "Kartı uzat yeter" mesajlarıyla yıkanmakta. Anne-babaların da kredi kartlarının öbür yüzünü çocuklarına göstererek onların zihninde oluşan tabloyu tamamlamaları gerekiyor. Bırakın faturaları öderken sizi seyretsinler. Kredi kartlarındaki bakiyeye işletilen katlamalı faizi anlatın onlara. Harcama limitinin her bir kart için geçerli olduğunu açıklayın.

Kredi kartlarını kullanmanın avantajları da olduğunu anlatmayı unutmayın. Kredi kartları paranızı nasıl harcadığınızı görmenize ve kaydını yapmanıza yarar. Kredi kartlarını akıllıca kullanan pek çok kimse vardır, faiz işlemesin diye bakiyelerini her ay düzenli öderler.

Çoğu anne-babanın başı kendi kredi kartı borçlarıyla beladadır, içinde bulundukları maddi durumu çocuklarıyla paylaşırlarsa onları ürküteceklerini düşünerek bunu yapmaktan çekinirler. Üstelik çocuk "gerçek yaşam" ile ilgili gerçekleri anlamakta zorluk çekebilir. Çocuklar için *CASHFLOW* gibi patentli bir finans oyunu geliştirmemizin amacı anne-babaların çocuklarına mali bilgiler vermesine yardımcı olmaktı. Oyun özellikle "Nakit mi ödeyeceksiniz, kredi kartınızla mı?" sorusunun yanıtını düşündürmektedir. Çocuklarınız hem kredi kartı dünyasının her iki yüzünü (anlık haz ve faturalar geldiğinde ortaya çıkacak geciktirilmiş travma) öğrenirken hem eğlenir hem de oyuncak para kullanırlar. Büyüyüp birer yetişkin olduklarında, kredi kartlarının tehlikeleriyle yüzleşmeye ve onlardan kaçınmaya daha iyi hazırlanırlar.

Yarım Gün İşler

Çocuğunuzun, yeterince büyüdüğünde bir işte çalışmanın sorumluluğunu öğrenmesi önemlidir. Eğer okul ödevlerinden ve spor faaliyetlerinden fırsat kalıyorsa, bırakın çocuklarınız yarım günlük işlerde çalışsınlar. İlk ücret bordrolarını birlikte gözden geçirin ki, ücretlerini alana kadar gelirlerinden devlete vergi kesildiğini anlasınlar.

Lise öğrencisiyken yarım günlük işe girmiştim, annemle babam kazancımın yarısını ya tasarruf etmemi ya da onunla yatırım yapmamı istiyordu. Maaşımın yarısını hemen bankaya yatırmak böylece bende alışkanlık haline geldi. Geri kalanı dilediğim gibi harcamakta özgürdüm. Bu sayede "Önce kendinize ödeyin" fikrini erken yaşta öğrenmiş oldum. Üniversiteden mezun olana dek, öğrenciyken çalıştığım yarım günlük işlerden aldığım ücretin yarısıyla yaptığım yatırımlarla 20 bin dolardan fazla aktif varlığım birikmişti.

Anne olarak, çocuklarım yarım günlük işlerde çalışmaya başlayınca aynı kuralı onlara da uyguladım. "Önce kendinize ödeyin" anlayışını uygulamada görmüş ve bunun sağlayabileceği uzun vadeli yararları anlamış oldular. Ne yazık ki, büyük oğlum üniversiteyken kredi kartı bombardımanına tutuldu. Babası da, ben de kredi kartı borcunun yükünün farkına varamadık.

İşte bu durumda, her şeyi tüm çıplaklığıyla görürsün. Çocuklarıma öğretmenin en iyi yolunun örnek göstermek olduğunu düşündüm. Kocamın da benim de düzenli kullandığımız birçok kredi kartımız var, bazıları uçuş mili kazandıranlardan. Kredi kartlarımız paramızı nereye harcadığımızı izlememiz ve kayıt tutmamız açısından büyük rahatlık. Her ay hesap özetlerine yansıyan toplamı öder, böylece kredi kartlarına hiç faiz ödemeyiz. Fakat oğlumuz aylık asgari ödemelerin büyüsüne kapılmıştı anlaşılan. Anlık hazlar tatmıştı ancak kredi limitini aşınca geciktirilmiş travmayı yaşamıştı. O yanlış yüzünden borçlarını temizlemesi oğlumun tam dört yılını aldı ama bu deneyimden çok değerli bir ders çıkardı. Bugün kredi kartı harcamalarını aylık ödüyor. Ayrıca artık önce kendine ödemesini de öğrendi. Parasının sorumluluğunu taşıyor şimdi.

Finansal Başarı

Özetle, yüzyıllık soru olan "çocuğunuza harçlık verip vermeme kararı" yalnız size bağlıdır. Ama, harçlık vermekle ona ne öğretmeyi hedeflediğinizi sorun kendinize. Çocuğunuza aşıladığınız hangisi?

- Hak ediş mantığı mı?
- Çalışan birinin mantığı mı?
- Girişimci mantığı mı?

Girişimci ruhuyla birleşen para sorumluluğu çocuğun gücünü pekiştirebilir. Çocuklarınızın her iki yönünün de gelişmesini sağlayın, sonra da koltuğunuza yaslanıp bir finansal başarıdan ötekine koşmalarını seyredin.

Robert'ın Yorumu

Sharon'la aynı fikirdeyim, dersi biraz daha açıklamak için bir ince ayrıntı eklemeden edemeyeceğim.

Yoksul babam ne kadar para kazandığına bakardı. "Güzel oku ki dolgun ücretli bir işin olsun," lafını dilinden düşürmemesi bu yüzdendi.

Zengin babam ne kadar para kazandığına ***bakmazdı***. Onun için ne kadar para tuttuğu önemliydi. Bundan ötürü, "Ne kadar para tuttuğun ne kadar kazandığından daha önemlidir," derdi. Bir de şunu söylerdi: "Ne kadar kazandıklarını önemseyen kimseler ***mutlaka*** ne kadar para tuttuklarına bakanların hizmetinde çalışırlar."

Harçlık konusuna gelince, çocuğunuza para ***kazanmayı*** değil de para ***tutmayı*** öğretmeniz daha önemli. Zengin babam aktif sütununa eklenen her doları yanında çalışanlara benzetirdi: Onun için çalışıyordu ne de olsa. Aktif sütununa girdikten sonra o dolar oradan çıkmazdı. Aktif varlıklarından birini satarsa, eline geçen parayı başka bir aktif varlığa yatırır-

dı. Almış olduğu aktif varlıklar bugün gelecek kuşaklara kalacak.

Böyle bir felsefe geliştirip çocuğunuza öğretmekle, onun da ekonomik bağımsızlığa giden yolu öğrenmesine yardımcı olursunuz.

Ek B

Para Dünyasına Geziler: Anne-babaların Çocuklarıyla Çözecekleri Para Problemleri

Sharon Lechter, Yeminli Mali Müşavir ve Anne

Bu alıştırmalar çocuğunuza para dersleri verirken işinize yarayacaktır. Gerçek yaşamdan örneklerle öğretmek dersleri elverişli kılar. Örneğin, "Bankaya Gezi" adındaki alıştırma bunlardan biri. Geziden sonra çocuğunuz bankanın önünden her geçişinde öğrendiklerini mutlaka anımsayacaktır. Buna "deneysel öğrenme" de denir, para dersi verirken kullanılan etkili araçlardandır.

Para dünyasına geziler tasarlanırken temel finans kavramlarını öğretmenizi kolaylaştıracak konuşmalar ya da senaryolar düşünülmüştür. Doğru veya yanlış çözümlere yer yoktur. Çocuğunuzla belli finans konuları hakkında konuşabilmenize ve çocuğunuzun yaşadığımız finans dünyasıyla ilgili ufkunu genişletmenize yardım etmeyi amaçlayan basit alıştırmalar ve gözlemlere yer verilmiştir. Aynı zamanda çocuklarınızla birlikte eğlenme fırsatıdır.

Yemek Masasında Finans Dersi

A. AYLIK FATURALARINIZI ÖDERKEN

Aylık faturalarınızla ilgili ödeme planı yaparken çocuklarınız da yanınızda otursun. Her bir faturaya baksınlar, siz de

hangi harcamayla ilgili olduklarını anlatın. Hayatı daha iyi anlamalarını sağlamış olursunuz. Çocuklarınıza bütün hesap kitabı açıklamanız gerekmez, ama temel konuları basit bir dille anlatarak işe başlayın.

1. Önce Kendinize Ödeyin

Önce kendinize ödemekle başlayın, birkaç doları geçmese bile bundan vazgeçmeyin. Önce kendinize ödediğinizi defalarca gören çocuğunuz, kendi parasını eline almaya başladığında sizi örnek alacaktır.

2. Evle İlgili Harcamalarınıza Para Ayırın

Elektrik, su, gaz faturalarını çocuğunuza anlatarak her birini incelemesine fırsat tanıyın. Böylece çocuğunuz paranın nasıl harcandığını daha iyi kavrayacaktır. Evde kullanılan elektrik, su, gazın, çöplerin toplanmasının ve evin bakım ve onarımıyla ilgili harcamaların ayrı ayrı faturalandırıldığını anlayınca, çocuğunuz, yaşamını desteklemek için kaç şirketin çalışması gerektiğini zihninde daha iyi canlandıracaktır. (Bu alıştırma size bir yarar daha sağlayabilir: Pek çok anne-baba bu dersten sonra çocuklarının evdeki lambaları söndürmeye daha çok dikkat ettiklerinden söz eder.)

3. Evinizin İpotek Taksitlerini Ödeyin

Evinizin ipotek taksitlerinin nasıl ödendiğini çocuğunuza basit bir dille açıklayın. Evinizi alırken paranın çoğunu bankanın size borç olarak verdiğini, sizin de zaman içinde bu borcu geri ödemeyi kabul ettiğinizi anlatın. Bunu yaparken de bankadan alınan borcun tamamı ödenene kadar bankaya belli bir ücret ya da faiz vermeyi kabul ettiğinizi belirtin. Kredi borcu ödemelerinizi, her ödemenin içinde yer alan faiz miktarını ve evinizin karşılığında ödediğiniz ana borçtan düşülecek miktarı gösterin.

4. Kredi Kartı Faturalarınızı Ödeyin

Kredi kartı faturanızı çocuğunuza açıklayın. Eğer kredi kartı borcunuz yüksekse bu zor olabilir. Bununla birlikte önemli olan çocuğunuzun kredi kartı kullanımının olumsuz yanlarıyla birlikte olumlu yanlarını da görmesidir. İşte size bazı basit tanımlar:

Kredi Kartları: "Bankalar, öteki finans kuruluşları ya da alışveriş mağazaları tarafından mal ve hizmet satın almanızı kolaylaştırmak üzere size verilen borç para alma kartıdır. Satın aldığınız mala ya da hizmete hemen kavuşursunuz, parasını sizin adınıza banka ya da mağaza öder."

Hesap Özeti: "Her ay o ayki harcamalarınızı (sizin adınıza ne kadar para ödediklerini) görüntüleyen bir hesap özeti gönderilir size, faiz işletilmeden ve kullanım ücreti eklenmeden önce ödemeniz gereken miktar, en son hangi tarihte ödemeniz gerektiği de belirtilir."

Kredi Kartı Faizi: "Eğer hesap özetinizde belirtilen miktarı gününde ödemezseniz, ödenmeyen miktara faiz işletilmeye başlar. Bu faiz oranı başka tür borçlanmalardan daha yüksek olabilir.

Asgari Ödeme Miktarı: Çoğu bankalar toplam borcunuzu ödemek yerine size asgari miktar ödeme hakkı tanırlar. O zaman da geri kalan borç miktarına faiz uygulanır. Amaçları faturanızı bir kerede ödememenizdir. Sizi kredi kartı sahibi yapmakla risk altına girdiklerinden onlara daha çok faiz kazandırmak için ödemelerinizi uzun zamana yaymanızı isterler.

Önemli: Kredi kartlarının bu tek özelliği yüzünden bugün pek çok insan altından kalkamayacağı kadar borç yükünün altında bulunuyor. Peki bu nasıl oluyor?

- Bir ay nakit paranız azdır, siz de kredi kartınızın asgari borç miktarını ödersiniz. Siz yeni harcamalar yaptıkça kartın borç bakiyesi de yükselir.
- Asgari borç miktarını ödemek işinizi öyle kolaylaştırmıştır ki bir sonraki ay yine aynısını yaparsınız, ondan sonraki ay da. Ama kartla harcama yapmaktan da vazgeçmezsiniz.
- Asgari ödemeleri yaptığınız için kredi notunuz iyidir, başka kurumlardan yeni kredi kartları gelir. Çok geçmeden cüzdanınız çeşitli renklerde kredi kartlarıyla dolar.
- Beş kredi kartınız vardır artık, her bir kartın ödenmesi gereken asgari borç miktarını her ay ödersiniz, böylece kredi notunuzu koruyabilirsiniz, öte yandan bütün kartların toplam borcu çığ gibi büyümektedir.
- Bir de bakarsınız ki, asgari ödeme adı altında yüksek miktarda para ödemişsiniz ama toplam borç miktarınız hâlâ artıyor.
- Aylık asgari ödemeleri bile karşılayamadığınızı anladığınız zaman bilin ki kredi kartı notunuz inişe geçmiştir.
- O zaman anlarsınız ki, kredi kartlarınızın üst limitlerini çoktan tüketmişsiniz, son birkaç ödemeyi yapmadığınız için kredi notunuz düşmüş, yeni kredi kartı alma olanağınız da kalmamış, üstelik elinizdeki kredi kartlarının asgari borç miktarlarını bile ödemekte zorluk çekiyorsunuzdur.

Bugün çoğu insanın kendini bulduğu bir kısırdöngüdür bu. Sıkıcı bir konu olmakla birlikte çocuğunuzun böyle bir yükün altına girmesini *istemezsiniz.* O nedenle, konuyu ne ka-

dar erken yaşta gündeme getirip anlatırsanız o kadar iyi olur. Peki çocuklarınıza bu çapraşık konuyu nasıl anlatacaksınız? Çocuklar için CASHFLOW oyununu geliştirirken bu konuyu da düşündük. Çocuklarınızın önünde nakit ya da kredi kartıyla ödeme seçeneği ve her seçeneğin sonuçları olacak. İlkin kredi kartı kullanmayı seçerler, çünkü aile ortamında buna koşullanmışlardır. Kredi kartıyla ödemenin sonucu olarak maaşlarından ayıracakları harcama kalemi artacaktır. Çok geçmeden harcamalarını sürekli artırmak yerine satın alırken biraz da nakit ödemenin daha iyi olduğunu anlayacaklardır.

5. Çocuğunuzun Merakını Destekleyin

Çocuğunuzu soru sormaya alıştırın, sorduğu sorulara yanıt verirken dürüst olun. Eğer çocuğunuz yanıtlayamadığınız bir soru sormuşsa, sorunun yanıtını bilen birini bulun ve çocuğunuzla birlikte siz de öğrenin.

6. Faturaları Dosyalamak

Faturalarınızı ödedikten sonra çocuklarınızdan dosyalamalarını isteyin. İyi bir dosyalama alışkanlığı yaparak edinilir.

B. HAFTALIK MUTFAK MASRAFINIZIN BÜTÇESİNİ YAPIN

Artık çocuğunuz fatura ödemenin anlamını daha iyi kavradığına göre bütçe kavramıyla tanışmasının zamanı gelmiştir. Çocuğunuzun önüne bütün finans tablonuzu birden sermek yerine, ağırdan alın. Bu alıştırmanın yararlı olması açısından çocuğunuzdan bir haftalık mutfak masrafını planlamasını isteyebilirsiniz, örneğin. Belli bir bütçe çerçevesinde ailenizin bir hafta boyunca ne yiyeceğini o belirlesin. Burada çocuğun ödevi hem aileyi mutlu etmek hem de bütçeyi tutturmaktır.

Yiyecek malzemesi alımından hangi yemeğin pişirileceğine kadar çocuğunuz karar versin. Hazırlıklara siz de yardım edeceksiniz elbette, çünkü ders yemek pişirmeyi içermemektedir.

1. Bütçe Hazırlayın

Ailenizin bir haftalık yiyecek masrafının ne kadar olduğunu belirleyin. Kolaylık açısından yalnızca kahvaltıyla akşam yemeğini dikkate alın. Bu alıştırmada dört kişilik ailenin yedi günlük kahvaltı ve akşam yemeği harcamasını iki yüz dolar diye kabul ediyoruz.

2. Çocuğunuz Öğünleri Çizelgeye Yerleştirsin

Çocuğunuz her öğünde sofrada yenenlerin dökümünü yapsın. Birlikte yiyecek alışverişine çıkın, yiyecek malzemelerinin maliyetlerini anlamasına yardım edin.

3. Alışveriş Listesini Çocuğunuz Yapsın

Sizin hazırladığınız yemek listesine göre alışveriş listesini çocuğunuzun yapmasına izin verin.

4. Yiyecek Alışverişini Çocuğunuz Yapsın

Yiyecek alışverişine çıktığınızda satın alacağı malzemeleri incelerken onu gözleyin. Yaptığı alışverişin miktarını hesaplaması için yanına hesap makinesi almasını önerebilirsiniz. Burada bütçenin dışına çıkmamak önemlidir.

5. Çocuğunuz Her Öğün için Yaptığı Harcamaların Hesabını Tutsun

Çocuğunuz satın aldığı malzemelerin fiyatlarını yaptığı listenin karşısına yazsın. Sonra eve geldiğinde alışveriş fişinde yazanları KDV oranlarıyla birlikte çizelgeye aktarsın.

6. Yemek Hazırlığı

Çocuğunuzun isteğine bağlı olarak yemek hazırlıklarına siz de katılabilirsiniz.

7. Sonuçları Değerlendirin

Öncelikle hazırlanan sofranın aile üyelerini mutlu edip etmediğine bakın. Bu nokta alıştırmada çok önemlidir, çünkü hayatta yaptığınız her şey bir sonuç doğurur.

Arkasından, her öğün için çocuğunuzun yaptığı harcamayı hazırlanan bütçeyle karşılaştırmasını isteyin. Her öğün için harcanan tutarın bütçeyi aşıp aşmadığını belirleyin, sonra da bütün bir hafta için yapılan harcamanın bütçenin neresinde kaldığını görün.

8. Bütün İşlemi Gözden Geçirin

Alıştırmanın en önemli adımıdır bu. Çocuklarınız yaşadıkları deneyimi sizinle paylaşsınlar. Ne öğrendiler? Gözlemlerine kulak verin. Ebeveyn olarak üstlendiğiniz sorumluluğu takdir ettiklerini görebilirsiniz.

9. Bütün İşlemi Uygulamalı Olarak Ele Alın

Sıra çocuklarınızla bütün harcamalar için bir bütçe hazırlamanın gerektiğini tartışmakta. Eğer finans tablonuzu tüm çıplaklığıyla çocuğunuza göstermek istemiyorsanız, örnek bir bütçe hazırlayın. Eve giren gelirle ödenecek faturalar ve öteki giderlerin bütçesini yapmanın gerekli oluğunu anlatın çocuğunuza. "Faturalarınızı Ödeyin" alıştırmasını yaptıktan sonra bütçe planlanmasında göz önüne alınacak harcama kalemlerini daha iyi anlayacaktır.

Nasıl sofraya konulacak yemeklerin listesini yaparken bütçe dışına çıkmamaya dikkat ettiyse, hayatını da bütçe çerçevesinde planlamayı öğrenmesi gerekir.

GELİR
Maaş çeki
Kiraya verilen mülklerden gelen kira
Faiz ya da kâr payı geliri
Diğer gelirler

Daha az

YATIRIMLAR
Düzenli yatırım yapılacak miktarı saptayın. Bu, "Önce kendinize ödeyin" sınıflandırmasına girmektedir.

Daha az

GİDER
Vergiler
Kredi borcu ya da kira ödemesi
Yiyecek
Giyecek
Sigorta
Gaz
Elektrik
Su
Eğlence
Kredi kartı faizi ya da diğer borç ödemeleri

YATIRIMLAR VE HARCAMALARDAN SONRA KALAN MİKTAR

Şimdi de gelirinizin kaçta kaçını yatırıma (aktif varlık olarak), kaçta kaçını harcamalara ayıracağınızı hesaplayın. Yatırım yapacağınız oranı artırmanın ve harcayacağınız oranı

azaltmanın yolları olup olmadığını düşünün.

Eğer aktif varlıklarınızı artırabilir, dolayısıyla gelir kaynaklarınızı büyütebilirseniz, paranızın daha çoğu sizin için çalışacaktır. Maaşınız sizin para için çalıştığınızın göstergesidir.

10. Takip

Bir hafta geçtikten sonra gerçekleştirdiğiniz işlemi çocuğunuzla bir daha tartışın. Yaşadığı deneyimden aklında kalanlar neler? İşlemi tekrarlamak ilgisini çekiyor mu? Yatırım yapmanın, aktif varlık edinmenin ya da önce kendine ödemenin uzun vadeli sonuçlarını anlayabiliyor mu?

Bankaya Gezi

İlk adım: Çocuğunuzu bankaya götürün. Vezne memurlarıyla masalarında oturan müşteri temsilcilerini gösterin ona. Banka çok kalabalık değilse, bir vezne memuruyla bir müşteri temsilcisinden neler yaptıklarını çocuğunuza anlatmalarını rica edin. Çocuğunuz bankaya yatırılan paraya ne kadar faiz verildiğini sorsun. Bankanın hizmeti kapsamındaki tasarruf hesapları, mevduat sertifikaları ve başka hizmet çeşitleri hakkında bilgi alsın. Bu arada çocuğunuza duyduklarını not almasını önerin.

Ardından, çocuğunuzun araç kredisi, ev kredisi ya da tüketici kredisi karşılığında bankanın aldığı faiz oranını sormasına önayak olun. Gittiğiniz banka müşterilerine kredi kartı veriyorsa, ödenmeyen bakiyelere işletilen gecikme faizi oranını banka görevlisinin ağzından öğrensin.

Bankadan çıktıktan sonra çocuğunuzla birlikte aşağıdaki tabloyu doldurabileceğiniz sakin bir yere gidin:

Bankanın size ödediği faiz:	Sizin bankaya ödediğiniz faiz:
Tasarruf Mevduatı %.....	Araç kredisi %.....
Yatırım Fonu Hesabı %.....	Tüketici kredisi %.....
Mevduat Sertifikası %.....	Kredi Kartı %.....
%.....	İpotek %.....
..... %.....	..... %.....

Çocuğunuzdan yukarıdaki tabloyu gözden geçirmesini isteyin, sonra da ona şu soruları yöneltin:

1. En yüksek faiz oranı hangi sütunda yer alıyor? .....
2. Aşağıdaki boşlukları doldur:

"Banka tasarruf hesabıma (tasarruf mevduat hesabındaki paraya işletilen faiz oranı) faiz uygularken, bana sağladığı araç kredisi için benden (araç kredisi faiz oranı) faiz alır. Buna göre kazandığım faizden (araç kredisi faiz oranı eksi tasarruf mevduatına uygulanan faiz oranı) fazla ödemiş olurum."

3. Şimdi bu kitabın "Para Biriktirenler Neden Kaybetmeye Mahkûmdur" başlıklı Onuncu Konusunu çocuğunuzla birlikte yeniden okuyun. Tasarruf mevduatı hesabında her zaman bir miktar para bulundurmanın akıllıca olacağını ve doğru harcama alışkanlığı edinmenin böyle başladığını anlatın. Aslında, tasarruf hesabında tutulması gereken paranın üç aydan on iki aya kadar olan harcamaların karşılığı olması önerilir. Ama bu demek değil ki, hemen koşun tasarruf hesabınızdaki parayı çekin. Tasarruf mevduatı hesaplarının iyi birer yatırım aracı olmadıklarını söylemiyoruz.
4. Kısaca, çocuğunuza şunu sorun: "Benzer bir durumla karşı karşıya olsaydınız, para mı kazanıyor olurdu-

nuz, yoksa para mı kaybediyordunuz?"

Tasarruf mevduatı hesabınızda bankanın % 4 faiz uyguladığı 10.000 dolarınız var.

Yılda ne kadar faiz geliriniz olur?

(10.000$ x %4) = ———— (A)

ve

Aldığınız 10.000 dolar tüketici kredisi için birinci yıl % 9 faiz ödüyorsunuz.

Ne kadar faiz ödersiniz?

(10.000$ x %9) = ———— (B)

şimdi

Bir yıl sonra para mı kaybedersiniz, yoksa kazanır mısınız?

(A) eksi (B) = ———— (C)

On yıl sonra ne kadar para kazandınız ya da kaybettiniz?

(C) x 10 yıl = ———— (D)

CEVAP ANAHTARI:

A= 400$ bankanın tasarruf mevduatı hesabınıza ödediği toplam faiz

B= 900$ sizin bankaya ödediğiniz kredi faizi

C= 500$ kaybedersiniz

D= 5.000$ on yılın bitiminde kaybedeceğiniz toplam. Öte yandan tasarruf hesabınızda 10.000$ var, bir de 10.000$ tutarındaki tüketici krediniz, ama on yıl boyunca o kredi karşılığında ödediğiniz 5.000$ faiz kazandığınız faize göre çok yüksek.

İLERİ DÜZEYDE ALIŞTIRMA

Yukarıdaki verileri gözden geçirin. Şimdi duruma bir de gelir vergisi gerçeğini ekleyelim. Devlet kazandığınız faizi de vergilendirir, ama ödediğiniz faiz tutarını bundan mahsup etmez.

(C) için hesapladığınız net tutarla başlayın, bu rakam eksi de olabilir.

(C) = _____

Kazandığınız toplam faiz gelirini (A) alın:

(A) = _____

% 50 gelir vergisiyle çarpın (bu oran toplam yıllık gelirinize göre değişebilir):

(A) x % 50 = _____(E)

Şimdi de (C)'den (E)'yi çıkarın ve vergilerden sonra kaybettiğiniz veya kazandığınız miktarı bulun:

(C) eksi (E) = _____(F)

On yılın sonunda kaç para kazandığınızı ya da kaybettiğinizi hesaplayın:

(F) x 10 yıl = _____ (G)

CEVAP ANAHTARI:

E= 200$ Bankadan kazandığınız faizin %50 faiz oranı üzerinden ödeyeceğiniz gelir vergisi.

F= 700$ kayıp; gelir vergisi kesintisinden sonra yıllık 700 dolar kaybediyorsunuz ya da vergilerden sonra tüketici kredisi karşılığında ödediğiniz 700 dolar faiz kazandığınızdan daha fazladır.

G=7.000$ kayıp; on yıl sonra kaybınız 7.000 doları bulur. Tasarruf mevduat hesabınızdaki 10.000 doların yanında, 10.000 dolarlık tüketici krediniz vardır, fakat on yılda tasarruflarınızdan kazandığınız faizden 7.000 dolar daha fazla faiz ve vergi ödemiş bulunursunuz.

İNCELEME:

Hızlı bir incelemeyle yukarıdaki örneğin akıllı bir yatırım planı *olmadığı* anlaşılır. Ne yazık ki pek çok kimse bunun farkına varmaksızın gözünü kırpmadan bu planı uygular. Bu yatırım planını iyileştirmek için işte size bazı fikirler:

Kolay: 10.000 dolarlık tasarrufunuzu 10.000 dolarlık tüketici kredinizi ödemek için kullanın. Böylelikle daha fazla para kaybetmemiş olursunuz. Bu durumda ne faiz kazanırsınız ne de kaybedersiniz.

Sıradan: Tasarruf hesabınızdaki 10.000 dolarla kendinize gelir getirecek bir mal (aktif varlık) satın alarak tü-

ketici kredinizi ödemek için kendinize yeterli kaynak yaratın. Bunun yılda 900 dolar nakit akışı sağlayacak bir yatırım olması gerek. Duruma farklı yönden bakmanın bir başka yolu da nakde (10.000$) eklenen nakdin (900$) yüzde 9 olduğunu görmektir. Nakde nakit ekleyen geliri anlamak yatırımcı açısından çok önemlidir. Böylece aktif varlığınız pasif varlığınız olan tüketici kredinizi öder; başka türlü ifade edersek, gelir kaynağınızla gider kaleminizi karşılaşmış olursunuz. (Gelir vergisi kesintileri bu örnekte yer almaz çünkü bu tür gelir kaynağına uygulanacak vergi oranları değişebilir.)

Karmaşık: Nakde en azından yüzde 9 nakit ekleyecek aktif bir varlık satın alın. Sonra 10.000 dolar tüketici kredisini iş kredisine çevirmenin yolunu bulun. Böylece krediniz karşılığında işletilen 900 dolarlık faizi gelir vergisinden mahsup edebilirsiniz. Bu fikir *Zengin Babanın Yatırım Kılavuzu* adlı kitapta daha ayrıntılı ele alınmaktadır.

Yukarıdaki alıştırmanın amacı tasarrufla ödünç para almak arasındaki farkı olduğu kadar tasarrufla yatırım yapmak arasındaki farkı da göstermektir. Ek bileşenlerin işin içine katılmasının nedeni işlemin zorluk derecesini artırmaktır. Çocuğunuza ilk örneği açıklayarak başlayın, eğer ilgisini çekerse ve ilk anlatılanları gerçekten anlarsa, ötekilerle devam edin.

Çarşı Pazar Gezisi

Çocuklar için en iyi öğrenme yolu yaşadıkları deneyimlerdir. Çocuğunuzla çok erken yaşlardan itibaren para hakkında konuşabilirsiniz. Haftalık yiyecek alışverişini planlarken

çocuklarınıza yol göstermesi açısından bu alıştırmayı bütçe çalışmasından önce uygulayabilirsiniz.

Çarşıya çıktığınızda, kalite ve fiyat konusunda sürekli kararlar vermeniz gerekir. İçinizden konuşmak yerine düşündüklerinizi çocuklarınızla paylaşın. Çoğu kimse çocukları sussun diye ellerine bir oyuncak ya da elektronik bir oyun tutuşturur. Siz alışverişinizi çocuklarınızla birlikte yapın. Mağazaların gıda maddelerini etiketlerken birim fiyatlarını göz önünde bulundurduklarını örneklerle gösterin, sonra da örneğin konserve fasulyelerden hangisinin daha uygun fiyatla satıldığını sorun çocuğunuza.

Daha ucuz bir konserve kutusunun yanında neden etiket fiyatı daha yüksek olan konserve kutusunu satın almayı seçtiğinizi anlatmanız da önemli. Fiyat farkı konserve fasulyelerin kalitesi arasındaki fark olabilir. Siz iki konserveyi de alıp çocuğunuzun bu farkı evde gözüyle görmesini isteyebilirsiniz.

Kasaya gittiğinizde bırakın ödemeyi çocuğunuz yapsın, ödediği parayı ve paranın üstünü saysın. Çocuğunuz paranın değeri ve para üstü kavramlarını öğrensin.

Beyaz Eşya Satıcısı ya da Oto Galerisine Gezi

Araba ya da beyaz eşya alacaksanız, çocuğunuzu da yanınızda götürün.

Satın alırken nakit mi ödeyeceksiniz, yoksa finans kurumuna mı borçlanacaksınız, bunu tartışın. İkincisini seçerseniz, aylık bütçenize bu yeni ödemeyi de ekleyeceğinizi çocuğunuza açıklayın.

Finans kurumuyla ilgili işlemler yapılırken çocuğunuz yanınızda oturarak borç almanın ve kredi notunun yüksek olmasının önemini öğrenecektir. Kredi sorumlusundan çocuğunuza yüksek kredi notunun anlamını ve bunun önemini açıklamasını rica edin. Kredi sorumluları, hem kredi başvurusu reddedilen müşterileri, hem de kredi notları çok iyi olanları

nasıl değerlendirdiklerini sizinle ve çocuğunuzla paylaşmaktan mutlu olacaklardır.

Bu süreç boyunca çocuğunuz sizin kişisel hesap tablonuzla kredi notunuzun gerçek yaşamın karneleri olduğunu kavrar.

Gezinizin süresi kısa da olsa durumu yakından gözlemek çocuğunuzun para ve borç almayla ilgili ufkunu genişletecektir.

Menkul Değerler Kurumuna Gezi

Bankadan sonra çocuğunuzu menkul değerler şirketine götürün. Aracı kurumdaki görevliden yaptığı işi çocuğunuza anlatmasını isteyin. (Kuruma gitmeden önce size bilgi vermeye istekli bir kurum bulmak için önceden randevu almanızı öneririz.)

Çocuğunuz onlu yaşlarının ortalarındaysa ona bir hesap açtırmayı düşünebilirsiniz. Hesap açarken formu çocuğunuzla birlikte doldurun. Sizin ve görevlinin yardımıyla çocuğunuz hesabından hangi yatırım türlerine para aktaracağına karar versin.

Görevli çocuğunuza değişik yatırım türlerini ve getiri oranlarını anlatsın. Yetişkinlerin çoğu şirket hisseleriyle hazine bonoları arasında farkı anlamaz. Çocuğunuz yatırım araçlarının püf noktalarını ne kadar erken öğrenirse, gelecek için o kadar sağlam bir finansal temele sahip olur.

Eğer çocuğunuz görevlinin söz ettiği kavramları anlayamıyorsa, getiri oranlarına ve temel teknik analizlere geçmek için daha erken demektir. Bu konuda ayrıntılı bilgiyi *Zengin Babanın Yatırım Kılavuzu* adlı kitapta bulacaksınız.

Birçok anne-baba çocuklarına internet üzerinden hizmet veren kurumlarda hesap açmayı yeğler. Karar sizin. Ama şunu da belirtmekte yarar var, çocuğunuzun küçük yaşta bu aracı kurumlarla yüz yüze tanışması daha yararlı olacaktır. Onlarla arasında bir ilişki kurulacak, anlamadığı noktaları doğrudan sorabilme şansına erişecektir.

McDonald's Gezisi

Çocuğunuzla McDonald's satış yerlerinden birine gitmek için özel bir program yapmaya gerek olmaz. Fakat bu kez gitme amacınız aşağıdaki alıştırma olmalı:

McDonald's yolunda şu noktaların altını çizin:

- "McDonald's adı altındaki işletmenin bulunduğu arazi başkasına ait, McDonald's oraya kira verir. Arazi sahibinin orada olmasına gerek bile yok. O her ay kirasını alır."
- "Aynı kişi aynı zamanda binanın sahibi de olabilir, o zaman binadan da kira alır."
- "McDonald's logosundaki M-harfinin altın kemerlerini işleten şirketin de bir sahibi var. Düşünsene altın kemerlerle dolu bir fabrika. McDonald's kemerlerin tıpatıp aynı ve aynı renkte olmasına belki bu yüzden karar vermişti."

Yiyecek siparişini verip karnınızı doyurduktan sonra çocuğunuza aşağıdaki noktaları işaret edin.

- "Tezgâhın arkasındaki bayanı görüyor musun? McDonald's görevlisi. İşe gelsin ve çalışsın diye saat başı ücret alıyor. İşine vaktinde gelip gittiği sürece ücretini almaya devam eder. Maaş çeki işbaşında geçirdiği saatlere göre hesaplanır."
- Sonra **sorun:** "Tezhâhın ardında başka kimleri görüyorsun?"
- Ve **özetleyin:** "Demek ki McDonald's müşterilerine iyi hizmet verebilmek için çalışan birkaç kişiye gerek duyuyor."

Çevrenize göz gezdirerek şu noktalara değinin:

- "Kullandıkları bardaklarla hamburgerleri sardıkları kâğıtlara bak. McDonald's bunları kendi adına başka şirketlere yaptırıyor. O şirketlerin görevi de siparişleri McDonald's tarafından istendiği gibi üretmek, aksi takdirde paralarını alamazlar. Yine McDonald's çalışanlarından, muhtemelen genel müdürlük elemanlarından biri bu malzemeleri sipariş etmekle ve McDonald's zincir mağazalarındaki stoklar bitmeden onları oralara ulaştırmakla görevlidir."
- Sonra **sorun:** "McDonald's tarafından başka şirketlere yaptırılan başka hangi malzemeleri görüyorsun?"
- Ve **özetleyin:** "Demek ki, McDonald's işletmelerinin istenen ölçülerde hizmet verebilmesi için, farklı üretim alanlarında çalışan farklı şirketlerin katkıları gerekiyor."

- "İçecek makinesinin başındaki (ya da lambaları değiştiren, camları temizleyen) adamı görüyor musun? Herhalde serbest çalışıyordur, belki de kendine ait küçük bir şirketi vardır. Bu McDonald's işletmesinin müdürü ona göre işler olduğunda adamı çağırır, makineleri onarmak ya da camları silmek gibi görevler verir. Mağaza müdürünün sırf bu işler için kadrolu bir işçi çalıştırması çok pahalıya mal olur, çünkü böyle birine ancak bir şey bozulduğunda ya da camlar kirlendiğinde gerek olur."
- **Sonra sorun:** "Sence işletme müdürü başka hangi işleri yaptırmak için şirket dışından birini tutar?"
- Ve **özetleyin:** "Demek ki burasının gereken hizmeti verebilmesi için başka şirketlerin değişik hizmetlerine

gerek var. Küçük işletmelerin ya da çeşitli alanlarda uzmanlığı olan serbest çalışanların McDonald's için çalışmaları ve hizmetlerine destek vermeleri onlar için bir fırsattır."

- "Bütün McDonald's işletmelerinin birbirlerine benzediğini fark ettin mi? Çalışanlar farklı ama çoğundan aynı sözleri duyarsın. Ketçap da aynıdır. Bunun nedeni, McDonald's zincirlerinin adına "sistem" dedikleri bir yol geliştirmiş olmaları. Her işletme McDonald's zincirlerinden biri olma hakkını elde etmek ve bunu sürekli kılmak için belli kuralları ve işlemleri yerine getirmek zorunda. Bunların hepsi izlenmesi gereken sistemi oluşturur. Yürütülen operasyonun tüm ayrıntılarını ele alan sistemleri vardır. Örneğin, meyveli süt makinesini ya da fritözü temizlemenin belli kuralları orada anlatılır."
- Sonra **sorun:** "Başka ne tür sistemler gözüne çarpıyor?"
- Ve **özetleyin:** "Buradaki ve dünyadaki bütün McDonald's işletmelerini başarılı zincirin bir parçası kılan neden, bu sistemin işlemesi. Böyle sistemlere sahip olmak ya da kendi işyerinde böyle başarılı sistemlerin kurulmasına yardımcı olmak ne güzel değil mi?"
- "Burada McDonald's işletmesinin sahibinden hiç söz etmediğimi fark ettin mi? Buranın patronu ücret karşılığı çalışan müdür. Müdür buradaki günlük operasyondan sorumludur. Çalışacak kişileri işe alır ve işten çıkarır, yeterli malzemenin sipariş verilmesinden, müşterilerin memnun ayrılmasından, her şeyin pürüzsüz yürümesinden o sorumludur. Müdür işletme sahibine düzenli rapor vermek üzere onunla haftada

bir telefonla görüşür ya da ayda bir kere toplantı yapar. İşletme sahibi McDonald's kendisine ne kadar kazandırıyor öğrenmek için, bu telefon görüşmelerini müdürden bekler ya da toplantı yapmalarını ister. McDonald's işletme sahibinin aktif varlığıdır. İşletmenin işlemesini sağlayan sistemlerin sahibidir. Doğrusunu istersen, şu anda işletme sahibi golf sahasında golf oynuyor bile olabilir."

- Sonra **sorun:** "Sence işletme sahibi burada ne kadar zaman geçirir?"
- Ve **özetleyin:** "Demek ki, işletme sahibi para kazanmak için çalışmıyor, ama aktif varlığı onun için çalışıyor! Burası işletme sahibine nakit akışı sağlıyor, bundan dolayı işletme sahibi zamanını ya başka gelir kaynakları yaratmak için ya da golf sahasında değerlendiriyor; kısacası, dilediğini yapıyor.

Kiralık Dairelerden Oluşan Bir Apartmanda Gezi

Oturduğunuz semte yakın, kiralık dairelerden oluşan bir apartman bulun, çocuğunuzun sık geçtiği bir noktada olmasına dikkat edin. Arabanızı apartmanın önüne park edin ve şunları gözlemleyin:

- "Burası bir apartman. Buranın sakinleri kiralık dairelerde oturuyorlar; 'kiracılar' ve 'kira' ödüyorlar. Ödedikleri kira karşılığında yaşadıkları dairede otururlar, dairenin sahibi değiller. Daireyi ödünç olarak kullanıyorlar da diyebiliriz buna. Ödedikleri kira sayesinde binanın alt katındaki jimnastik salonunu (ya da havuzu), çamaşır odasını ya da ön bahçeyi kullanma hakkını da elde ediyorlar."

- Sonra **sorun:** "Sence burada kaç daire vardır?"
- Ve **özetleyin:** "Demek ki buradaki kiracıların hepsi burada oturmak için bina ya da daire sahibine kira öderler."

- "Diyelim ki bu apartman binası tek bir kişiye ait. Çoğu ev sahibi böyle bir binayı 'ipotek' karşılığında banka kredisiyle satın alır ve her ay bankaya ana borcunun bir miktarıyla işleyen faizi ödemek zorundadır."
- Sonra **sorun:** "Burada toplam __ daire olsa ve her kiracı aylık 1.000$ kira ödese, mal sahibi bu dairelerden ayda ne kadar para kazanır?"
- Ve **özetleyin:** "Demek ki mal sahibinin topladığı kira artarsa, bankaya ödemesi gereken miktara nakit akışı sağlanacaktır."

- "Bir de başka harcamalar var; bahçe bakımı, havuz bakımı, dış cephe boyası, dairelerin bakım ve onarımı gibi mal sahibinin yapması gereken harcamalar bunlar."
- Sonra **sorun:** "Mal sahibinin yapması gereken başka ne tür harcamalar olabilir?"
- Ve **özetleyin:** "Demek ki, mal sahibinin dairelerden topladığı gelirin (aylık kira toplamının) binanın toplam giderinden daha yüksek olmasına dikkat etmesi gerekir."

- "Çoğu mal sahibi dairelerini kiraladığı binada oturmaz. Bu nedenle mal sahibinin kiraları toplamak için

bir sistem kurması, aynı zamanda bu sistemin binada yapılacak herhangi bir değişikliği kiracılarına bildirmesi de gerekir."

- Sonra **sorun:** "Dairelerini iyi bir gelir kaynağı olarak tutmak için mal sahibinin yapabileceği başka neler var? (Örneğin, daireyle ilgili bir problemi kiracının ev sahibine bildirmesi; kiracının aylık kirayı yatırması; ev sahibinin üstlenmesi gereken faturaları kiracının ödemesi için değişik yollar düşünülebilir.)"
- Ve **özetleyin:** "Demek ki, kiralık dairelerden oluşan bu apartmanda da McDonald's işletmelerindekine benzer bir sistem bulunması gerekiyor. Kiralık dairelerden oluşan apartmanı da bir işletme gibi düşünmek gerek."

- "Burada yaşamayan mal sahibini kiracı hiç görmeyebilir. Kiracılarla ilgilenmek, kiraları toplamak, bakım ve onarım sorunlarını üstlenmek üzere bir bina yöneticisi de olabilir. Bina yöneticisi dairelerden birinde oturuyor olabilir."
- Sonra **sorun:** "Eğer mal sahibi ortalıkta hiç görünmezse ve her şey bina yöneticisinden soruluyorsa, McDonald's işletme sahibiyle işletme müdürü arasındaki ilişkiyle bir benzerlik kurabiliyor musun?"
- Ve **özetleyin:** "Burada da aynı durumla karşı karşıyayız; mal sahibinin elinde aktif varlık var. Çoğu zaman, dairelerin gelir kaynağı olarak kalmalarını sağlamakla görevli bina yöneticisi tarafından yürütülen bir sistem geçerlidir. Bina yöneticisi mal sahibine düzenli rapor verir, böylece mal sahibi ne kadar para kazandığını yakından takip eder. Para için çalışmak yerine aktif varlığı onun adına çalışmaktadır.

Kısaca, çocuğunuz bu geziden sonra kiralık dairelerle dolu bir binaya başka gözle bakacaktır. Bir de gittiğiniz bina evinize yakın bir yerdeyse, çocuğunuz ne zaman oradan geçse, o binanın sahibinin aslında iş sahibi olduğunu hatırlayacaktır.

Ayrıca çocuğunuza müstakil ev ya da işhanı sahiplerinin de yatırım aracı olarak mülklerini kiraya verdiklerini anlatabilirsiniz. Burada apartman örneğini vermemizin nedeni, çocukların anlaması açısından daha basit olması ve göz önünde bulunmasıdır. Öğrenilmesi gereken kavram paranın gücüdür. Para kazanmak için çalışmak yerine parayı kendi adınıza çalıştırmaktır.

Yazarlar Hakkında

Robert T. Kiyosaki

Hawaii'de doğup büyüyen Robert Kiyosaki, Japon-Amerikalı bir ailenin dördüncü kuşak üyesidir. New York'ta üniversiteyi bitirdikten sonra Deniz Piyadeleri'ne katılarak Vietnam'a gitmiş ve bombardıman helikopteri pilotu olarak görev yapmıştır.

Savaştan sonra yurda dönünce Xerox şirketinde çalışan Kiyosaki, 1977 yılında kendi şirketini kurmuştur ve su geçirmez naylon cüzdanları pazarlayan ilk kişidir. 1985'te iş dünyası ve yatırımcılık eğitim şirketi kurarak dünya çapında on binlerce öğrenciye bildiklerini öğretti.

1994 yılında 47 yaşındayken işyerini satarak emekli oldu. Kısa süren emeklilik döneminde *Zengin Baba Yoksul Baba* adlı kitabı yazdı. Onu *Zengin Babanın Nakit Akışı Ölçüm Aleti* ve *Zengin Babanın Yatırım Kılavuzu* izledi. Her üç kitap da *New York Times, Wall Street Journal, Business Week, E-Trade.com* ve başka seçkin yayın organlarının çoksatanlar listesindedir. Ayrıca Robert, CASHFLOW adını verdiği bir oyun geliştirerek zengin babam dediği kişinin yıllarca ona öğrettiği ve Robert'ın kırk yedi yaşında emekli olmasını sağlayan finansal stratejileri kitlelere öğretti.

Robert şu sözleri pek dilinden düşürmez: "Okulda para kazanmak için çok çalışmamız gerektiğini öğreniriz. Bense yazdığım kitaplar, ürettiğim araç ve oyunlarla insanlara parayı kendi adlarına çok çalıştırmanın yollarını öğretmeyi amaçlıyorum; herkes yaşadığımız harika dünyanın nimetlerinden doyasıya yararlanabilsin diye."

Sharon L. Lechter

Üç çocuk annesi, yeminli mali müşavir ve şirket sahibi olan Sharon Lechter, iş yaşamındaki çabalarını eğitim alanına adamıştır.

Florida Eyalet Üniversitesi Muhasebecilik Fakültesi'nden birincilikle mezun oldu. O yılların en büyük sekiz muhasebe şirketinden birinde çalışmaya başladı, daha sonra bilgisayar, sigortacılık, yayın dünyasından şirketlerde yöneticilik yaptı, bir yandan da mali müşavirlik yapmayı sürdürdü.

Kendi çocukları büyüdükçe eğitimleriyle daha yakından ilgilenmeye başladı. Matematik, bilgisayar, okuma ve yazma derslerine büyük katkıda bulundu.

Sharon aynı zamanda ilk elektronik "konuşan" kitabın mucidiyle aynı ekipte yer almaktan büyük kıvanç duydu ve elektronik kitap pazarının gelişimine katkıda bulunarak dünya çapında milyonlarca dolarlık bir endüstri olmasına yardım etti. Eğitimi çocukların yaşamının bir parçası haline getirecek yeni teknolojiler konusunda öncülüğü bugün hâlâ sürmektedir.

"Öğretim sistemimiz bugün dünyadaki küresel ve teknolojik değişimlere ayak uyduramıyor. Gençlere hem akademik hem de finansal yetenekler kazandırmalıyız ki, yalnızca ayakta kalmayıp aynı zamanda karşılarına çıkan dünyada da başarılı olsunlar."

Çocuğunuza Temel Finans Bilgilerini Öğretmek Hem de 100 Doların Altında Bir Bedel Ödeyerek

Aşağıda yer alan, muhasebeci bir meslektaşımın kaleme aldığı mektup geçenlerde elime geçti. Eğitici oyunların çocuğun geleceği açısından ne kadar önemli olduğunu tam da düşündüğüm gibi dile getiriyor.

Sharon Lechter
YMM ve Anne

"Çocuğumun benim yaptığım hataları yapmasını istemiyorum. Muhasebeci olmama rağmen edindiğim kötü alışkanlıkları edinmeden, erken yaşta parasını yönetme sorumluluğunu kazanmasını arzuluyorum. Kırk yaşına geldiğinde borç içinde yüzmesini istemiyorum. Çocuğumun liseye başlamadan finansal bilgileri öğrenmesini diliyorum. Finans bilgileri yetersiz birtakım satıcıların ona aktif ve pasif arasındaki farkı öğretmeye kalkmasından önce aktif ve pasif varlıklar arasındaki farkı bilmesini istiyorum. İşte Çocuklar İçin CASHFLOW oyunu bu yüzden hoşuma gitti. Oğlum da sevdi oyunu, düzenli olarak oynuyoruz. Hem eğleniyoruz hem de oğlum hayatta finansla ilgili temel bilgileri öğreniyor. Böyle harika bir eğitici oyun yarattığınız için sizi kutluyor ve teşekkür ediyorum. Her anne-babanın çocuklar için CASHFLOW oyunu hakkında bilgi edinmesi gerekir."

Chuck Kinsley
Muhasebeci
Scottsdale, Arizona

Çocuklar İçin *CASHFLOW* oyununu sipariş vermek ya dad aha fazla bilgi edinmek için www.richdad.com web sitemizi ziyaret edebilirsiniz. 100 dolardan düşük bir bedelle çocuğunuzun yaşama malî açıdan eşsiz bir adım atmasını sağlayabilirsiniz. Eğer hoşnut kalmazsanız ya da oyun çocuğunuzun ilgisini çekmezse, 90 gün içinde oyunu geri verip paranızı alabilirsiniz.

Uzman Görüşleri

Arizona State University West'in Eğitim Fakültesinde matematik profesörü ve ilköğretim öğrencilerine matematik derslerinin sevdirilmesi amacıyla Ulusal Bilim Vakfı tarafından kurulan 2 milyon dolarlık fonun başlıca sorumlusu olarak bu mektubu kaleme alırken amacım Çocuklar İçin *CASHFLOW* oyununu desteklemektir.

Matematiği ve parayı daha iyi anlamaya başlamalarını fark ettiğimde çocuklarımın bu oyundan yararlandıklarını anlamakta gecikmedim. Oyun ikramiyesini de içinde barındırıyor, ilk defa oynadıkları oyunu bitirince çocuklar bir oyun daha oynamak istediler. İkinci oyunlarında karar alma süreçleri daha hızlıydı, ayrıca kararları ilk ele göre daha iyi düşünülüp hesaplanmıştı.

Ebeveyn olarak çocuklarımın oyunu oynadıkça paraya yaklaşımlarının değiştiğini gözlemek güzeldi. Önlerindeki seçeneklerden öğreniyor, daha sonraki oyunlarda daha hızlı kavrıyorlardı. Çocuklar için *CASHFLOW* bütün çocuklar için üstün bir eğitici araçtır. Matematik ve para gibi karmaşık konuları basitleştiren, böylelikle bütün çocukların oyuna katılıp oynadıkça bilgilerini artırmalarını sağlayan bu oyun için size teşekkür ederim.

—Yolanda De La Cruz, Doç. Dr., Matematik Profesörü, Berkeley University of California ve Arizona State University West, Eğitim Fakültesi.

Eğitim danışmanı olarak otuz yılı aşkın öğretmenlik deneyimimle etkili öğretme ve öğrenme yöntemlerini araştırırken karşılaştığım manzara ışığında, devlet okullarındaki öğrencilerin başarısızlığı beni giderek dehşete düşürmüştür. Bilgi Çağının hepimize, en çok da çocuklarımıza dayattığı yeni zorunluluklarla ilgili Robert Kiyosaki ile Sharon Lechter'ın kaygılarını gönülden paylaşıyorum. Okullarımızda çocuklarımıza her şey öğretilmediğinden, aileyle toplumun çocuklarımızı öğrenmeye teşvik edecek anlamlı ve yararlı yöntemleri anlaması gitgide daha da önemli olmaktadır.

Bu kitapta sunulan fikirler ve Çocuklar için *CASHFLOW* oyunu çocukların öğrenmelerini hızlandırıp tetiklemek üzere denenmiş öğrenme ilkelerine dayanmaktadır. Çocuklar için *CASHFLOW* oyunu yalnızca temel malî yetenekleri öğretmekle kalmaz aynı zamanda temel insan ilişkileri kurma becerisi kazandırır.

—Ann Nevin, Doç. Dr., Eğitim Psikolojisi

Merhaba, benim adım Tim. On beş yaşındayım, Robert'ın büyük hayranıyım. CASHFLOW 101 oyununu her gün oynarım. (Artık öyle bir noktaya geldim ki oyun tahtasının çevresini dolaşmadan fare yarışından çıkabiliyorum.) *Zengin Baba Yoksul Baba* ile *Nakit Akışı Ölçüm Çeyreği* kitaplarını çoktan okudum, *Zengin Babanın Yatırımcılık Kılavuzu*'nun da ortasına geldim. Bütün arkadaşlarım boşa kürek çektiğimi düşünüyor, bense bu yılların yaşamımda dönüm noktası olduğuna inanıyorum. Eskiden uyuşturucu kullanırdım, başımı belaya sokardım, kötü bir çocuktum sizin anlayacağınız, amcamla karşılaşana dek sürdü bu. Amcam Robert'ın kitaplarıyla tanıştırdı beni, beş ay geçmeden kendi işini kuran amcama yardım etmeye, gayrimenkule yatırım yapması için onun adına evler almaya başladım. Artık yasadışı işlerden uzağım, sı-

nıfımı da geçeceğim. Hepsini Robert'a borçluyum. Onun bana hiç kimsenin edemediği kadar yardımı dokunduğunu ona anlatın lütfen –bana yaşama isteği aşıladığı gibi adam olabileceğime de inandırdı beni. Size anlaması güç gelebilir, ama dediklerim gerçek. Teşekkür ederim.

—Tim, 15 yaşında

Çocuklar için *CASHFLOW* oyunu bizlere çocuklarımızla birlikte masaya oturup parayla ilgili sorunları tartışma, onlara yaşamları boyunca yararlanabilecekleri bilgiler verme olanağı verir.

www. rich dad. com

web sitemizi ziyaret edin ve şu konuları inceleyin

- Mâli konularda eğitici ürünlerimiz hakkında daha fazla bilgi
- Ürünlerimizle ilgili sık sorulan sorular
- Cashflow Teknolojileri'nin Etkinlikleri ve Robert Kiyosaki'nin Katıldığı Programlar/Röportajlar

Teşekkür Ederim

