Robert T. Kiyosaki
ve Sharon L. Lechter

NEW YORK TIMES BESTSELLER

Zengin Baba Yoksul Baba

Yoksullardan ve Orta Sınıftakilerden Farklı Olarak
Zenginler Çocuklarına Para Hakkında Neler Öğretir?

ALFA®

Zengin Baba
Yoksul Baba

Zengin Baba Yoksul Baba

Robert T. Kiyosaki
Sharon L. Lechter

Alfa Yayınları **1600**
Finansal Gelişim **3**

Zengin Baba Yoksul Baba

Rich Dad, Poor Dad

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

1. Basım : Eylül 2005
3. Basım : Temmuz 2006
ISBN : 975-297-625-5

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.
© 1997, 1998 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 İstanbul, Turkey
Tel: (212) 511 53 03 - 513 87 51 - 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 çocukların en
önemli öğretmeni bütün
ana-babalara adanmıştır.

Teşekkür



Onca kişiye nasıl teşekkür edilir? Öncelikle, bu kitap güçlü kişilik modelleri oluşturan iki babama, bana sevgiyi ve iyi kalpliliği öğreten anneme bir teşekkür niteliğindedir.

Öte yandan başta hayatımı bütünleyen eşim Kim olmak üzere bu kitabın yazılmasına doğrudan katkıda bulunanlar olduğu da bir gerçek. Kim evlilikte, işte ve hayatta benim ortağım. O olmasaydı yolumu yitirirdim. Sonra Kim'in annesiyle babası Winnie ve Bill Meyer'e böyle harika bir evlat yetiştirdikleri için müteşekkirim. Kitabın bilgisayarımda kayıtlı parçalarını alıp bir araya getiren Sharon Lechter'a teşekkür borçluyum. Sharon'ın kocası, usta bir mülkiyet avukatı olan Mike'a ve çocukları Philip, Shelly ve Rick'e katılımları ve katkılarından dolayı teşekkür ederim. Finans bilgisi ve verdiği ilhamlar için Keith Cunningham'a; dostluklarını esirgemeyen ve beni yüreklendiren Larry ve Lisa Clark'a; teknik dehasından dolayı Rolf Parta'ya; öğrenmenin ayrıntılı inceliklerini benimle paylaşan Anne Nevin, Bobbi DePorter ve Joe Chapon'a; mesleki destekleri için DC ve John Harrison'a, Jannie

Tay, Sandy Khoo, Richard ve Veronica Tan, Peter Johnston ve Suzi Dafnis, Jacqueline Seow, Nyhl Henson, Michael ve Monette Hamlin, Edwin ve Camilla Khoo, K.C. See ve Jessica See'ye; bana eşsiz grafikler hazırlayan InSync'in iki elemanı Kevin ve Sara'ya; John ve Shari Burley'e; Bill ve Cindy Shopoff'a; Van Tharp; mali zekâlarını benden esirgemedikleri için Diane Kennedy, C: W. Allen'a, Marilu Deignan, Kim Arries ve Tom Weisenborn'a teşekkür ederim. Zihnimi açan Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Vien, Lawrence ve Jayne Taylor-West'e, Alan Wright'a, Zig Ziglar'a; J. W. Wilson, Marty Weber, Randy Craft'ei Don Mueller'a, Brad Walker'a, Blair ve Eileen Singer'a, Wayne ve Lynn Morgan'a, Mimi Brennan'a, Jerome Summers'a, Dr. Peter Powers'a, Will Hepburn'e, Dr. Enrique Teuscher'a, Dr. Robert Marin'e, Betty Oyster'a, Julie Belden'a, Jamie Danforth'a, Cherie Clark'a, Rick Merica'ya, Joia Jitahide'a, Jeff Bassett'a, Dr. Tom Burns'e ve Bill Calvin'a bana gösterdikleri yakın arkadaşlıktan ve projelerimi desteklemelerinden dolayı minnet borçluyum; ayrıca Merkez Yöneticilerine ve Girişimciler için Para, Siz ve İşletme Okulu'nun on binlerce mezununa; eşsiz iş ortaklarım Frank Crerie, Clint Miller, Thomas Allen ve Norman Long'a teşekkür ederim.

İçindekiler

Arayış 1

Dersler

Birinci Bölüm — Zengin Baba, Yoksul Baba 17

İkinci Bölüm — Ders 1
Zenginler Para İçin Çalışmaz 29

Üçüncü Bölüm — Ders 2
Finans Bilgilerini Neden Öğretelim? ... 69

Dördüncü Bölüm — Ders 3
Kendi İşinize Bakın 105

Beşinci Bölüm — Ders 4
Verginin Tarihçesi ve Şirketlerin Gücü. 117

Altıncı Bölüm — Ders 5
Zenginler Parayı Bulur 133

Yedinci Bölüm — Ders 6
Öğrenmek için Çalışın
Para için Çalışmayın 161

Başlangıçlar

Sekizinci Bölüm	Engelleri Aşmak	181
Dokuzuncu Bölüm	İşe Koyulmak	203
Onuncu Bölüm	Daha Fazlasını mı İstiyorsunuz?	233
Sonsöz	7000 Dolara Yüksek Öğrenim	243

Giriş

Arayış

Okullar çocukları gerçek dünyaya hazırlıyor mu? Bizimkiler "Çok çalış, iyi not al, semeresini görür, yüksek maaşlı bir işte çok kazanırsın" derdi. Onların yaşama amacı ablamla bana yüksek öğrenim olanakları sağlamaktı, böylece hayatta başarılı olmak adına büyük bir avantaj elde edecektik. Sonunda 1976'da diplomamı –Florida Devlet Üniversitesi Muhasebe Bölümü'nde, sınıfın en iyileri arasında ve takdirnameyle– aldığımda annemle babam amaçlarına ulaşmış oldular. Yaşamlarının en yüksek kazanımıydı bu. "Ana plan" doğrultusunda "Big 8" muhasebe firmasında işe alındım. Uzun bir meslek yaşantısına adım atmıştım; erken yaşta emekli olmayı umut ediyordum.

Eşim Michael da benzeri bir yol izledi. İkimiz de alçakgönüllü yaşam süren, katı iş disiplini olan çalışkan ailelerin çocuklarıydık. Michael da okulu takdirnameyle bitirmişti, ancak onun iki diploması vardı; biri mühendislik, öteki hukuk fakültesinden. Washington D.C.'de patent alımları konusunda ünlü saygın bir hukuk bürosunda hemen iş buldu, önünde parlak bir gelecek, geleceği net bir meslek yaşantısı uzanıyordu, erken emeklilik de garantiliydi.

Mesleklerimizde başarılı olmamıza rağmen beklentilerimiz pek de yerine geliyor sayılmazdı. İkimiz de tamamen haklı nedenlerle birkaç kez yer değiştirdik, fakat emekliliğe yönelik tasarılarımızla ilgili bir adım bile ilerleyemiyorduk. Emekli olacağımız günler için birikimlerimizi ancak kişisel çabamızla artırabiliyorduk.

Üç harika çocuğumuzla mutlu bir aile yaşantımız var. Ben bu satırları kaleme alırken ikisi üniversitede, biri ortaöğrenime başlamak üzere. Varımızı yoğumuzu çocuklarımızın en iyi eğitim olanaklarından yararlanmasına harcıyoruz.

1996 yılıydı, bir gün çocuklardan biri okulda hayal kırıklığına uğramış bir halde geldi eve. Ders çalışmaktan sıkılmış, bıkmıştı. "Kafamı ömrüm boyunca hiç kullanmayacağım bilgilerle dolduran derslere neden boşuna zaman harcayayım?" diyordu.

Düşünmeden cevabı yapıştırdım: "Çünkü," dedim, "iyi not almazsan üniversiteye gidemezsin."

"Ne olursa olsun, üniversiteye gitsem de gitmesem de, zengin olacağım," diye karşılık verdi.

Annelik kaygıları ve telaş içinde yanıtladım: "Üniversite diploman olmazsa, iş bulamazsın."

Zoraki gülümsedi ve bıkkınlıkla kafasını salladı. Aynı konuşmayı daha önce de birkaç kez yapmıştık. Başını eğdi, gözlerini devirdi. Annesinin öğüdü bir kulağından girip ötekinden çıkıyordu besbelli.

Akıllıydı, sağlam bir iradesi vardı, yine de her zaman kibar ve saygılı bir çocuk olmuştu.

"Anne," diye başladı. "Zamana ayak uydur! Etrafa bak, en zengin insanlar eğitimleri yüzünden zengin olmadı. Michael Jordan ve Madonna'ya bak. Harvard'dan ayrılan, Microsoft'u kuran Bill Gates hatta. Şimdi Amerika'nın en zengin adamı ve henüz otuzunda. 'Aklen yetersiz' diye yaftalanmış olsa da, yılda 4 milyon dolardan fazla kazanan bir beyzbol atıcısı var."

Uzun bir sessizlik oldu aramızda. Kafama dank etti, annemle babamın bana verdiği tavsiyelerin aynısını oğluma veriyordum. Dünya döndükçe biz değişiyorduk, fakat tavsiyeler değişmiyordu.

"Anne," diye devam etti, "ben babamla senin kadar çok çalışmak istemiyorum. Çok para kazanıyorsunuz, oyuncaklarla dolu kocaman bir evde yaşıyoruz. Sizi dinleyecek olursam, benim de sizden farkım kalmayacak, daha çok vergi ödeyip daha çok borçlanmak için hep daha çok çalışmam gerekecek. İş güvencesi diye bir şey yok artık; küçülme ve yeterli oranda eleman çalıştırmanın ne demek olduğunu biliyorum. Üstelik, bugünkü üniversite mezunlarının sizin zamanınızdakilerden daha az kazandığının da farkındayım. Doktorları ele al. Eskisi kadar çok para kazanmıyorlar. Sosyal sigortaya, emeklilik ikramiyesine de güvenemem. Benim yeni çözüm yolları bulmam gerek."

Haklıydı. Yeni çözüm yolları bulması gerekiyordu. Aynısı benim için de geçerliydi. Annemle babamın öğütleri 1945'ten önce doğmuş olanlara yol göstermiş olabilirdi, fakat hızla değişen bir dünyada doğmuş olan bizleri felakete sürükleyebilirdi. Artık çocuklarıma, "Okula gidin, iyi notlar alın, sonra da kendinize sağlam, güvenceli bir iş arayın," diyemezdim.

Çocuklarımın eğitimine ışık tutacak yeni öneriler bulmalıydım.

Hem bir anne hem de muhasebeci olarak, çocuklarımızın okulda hesaplı olmayla ilgili bilgi edinmemeleri beni kaygılandırıyordu. Bugünün gençleri daha liseye gitmeden kredi kartı sahibi oluyorlar; gelgelelim, bırakın kredi kartlarında işleyen bileşik faizin nasıl hesaplandığını öğrenmeyi, ne parayla ne de yatırım yapmayla ilgili bir kurs görüyorlar. Hesap ve paranın nasıl işlediği bilgisine sahip olmaksızın kendilerini bekleyen, para harcamanın birikimleri tükettiği dünyaya atılmaya hazır olamazlar.

Üniversitenin ilk yılında büyük oğlumun kredi kartı borcu umulmadık rakamlara ulaşınca, yalnızca kredi kartlarını yok etmesine yardım etmekle kalmamış, aynı zamanda çocuklarımı para konularında eğitebilecek bir araştırma programına katılmıştım.

Geçen yıl, bir gün kocam işyerinden bana telefon etti. "Burada tanışman gereken biri var," dedi. "Robert Kiyosaki. İşadamı ve yatırımcı, eğitici bir ürün için patent başvurusu yapmaya geldi. Senin aradığın şey olabilir diye düşünüyorum."

Tam Aradığım

Kocam Mike, Robert Kiyosaki'nin geliştirdiği yeni eğitici ürün olan NAKİT AKIŞI'ndan pek etkilenmişti. İkimizi de denek olarak yazdırdı. Eğitici bir oyundu bu, dolayısıyla yerel bir üniversitede okuyan on dokuz yaşındaki kızıma da katılmasını önerdim; kabul etti.

On beş kişiydi deneye katılanlar, üç kümeye dağıldık.

Mike haklıydı. Böyle bir eğitici üründü aradığım. Ama şaşırtıcı bir yanı vardı: Ortasında şık giyimli dev bir sıçanın yer aldığı rengârenk Monopol oyununa çok benziyordu. Öte yandan, Monopol'ün tersine iki ayrı yol takip ediyordunuz, biri içeriden, öteki dışarıdan. Oyunun amacı iç yoldan çıkıp –Robert buna 'Fare Yarışı' diyordu– dış yola, bir başka deyişle Ekspres Yol'a, ulaşmaktı. Robert'ın dediği gibi, Ekspres Yol zenginlerin gerçek yaşam oyunlarının taklidiydi.

Robert bizlere 'fare yarışı'nın ne anlama geldiğini de açıkladı.

"Sıradan bir öğrenim görmüş, çalışkan birinin hayatına bakarsanız, böyle bir yol izlediğini görürsünüz. Çocuk doğar ve okula gider. Onur duyan ana-baba çocukları harikalar yarattıkça, üniversiteye gidince heyecanlanır. Çocuk okulu bitirir, belki de lisansüstü eğitime devam eder. Hedefi güvenli,

güvenceli bir meslek edinmek ya da böyle bir işe girmektir. İster doktor olsun, ister avukat, orduda subay ya da devlet dairesinde memur, çocuk aradığını bulur. Çoğu zaman para da kazanır. Derken kredi kartları yağmaya başlar, sonra sıra alışverişe gelir; daha önce gelmemişse elbette.

"Harcayacak parayı bulan çocuk diğer gençlerin bulunduğu yerlere takılır; orada başkalarıyla tanışır, flört eder, evlenir. Hayat çok güzeldir artık, çünkü günümüzde hem kadın hem erkek çalışmaktadır. İki gelir saadettir. Başarılı olduklarını, kendilerini parlak bir gelecek beklediğini hissederler ve bir ev, bir araba, bir televizyon almaya, tatile çıkmaya, çocuk sahibi olmaya karar verirler. Mutluluk kundağını kucaklarına alırlar. Nakit gereksinimi giderek artar. Mutlu çift kariyerlerinin önemli olduğunu anlayıp daha sıkı çalışmaya başlar, terfi etmek, zam almak için didinir. Aylıklarına zam alırlar, bu da ikinci bir çocuğu ve daha büyük bir evi gerektirir. Daha çok çalışır, işyerlerine daha bağlı, iyi birer eleman olurlar. Belli dallarda uzman olmak adına yeniden okula yazılırlar ki kazançları artsın. Belki ikinci bir işe girerler. Gelirleri artar; fakat onunla birlikte vergi dilimleri ve yeni aldıkları geniş evlerinin emlak vergisi, sosyal sigorta primleri ve diğer vergiler de... Yüksek rakamlı maaş çeklerini alıp bütün bu paranın nereye gittiğini merak ederler. Kredi kartlarıyla hisse senetleri ve mutfaklarına yiyecek alırlar. Çocuklar beş-altı yaşlarına geldiklerinde onların öğrenim giderlerine ve kendi emeklilik yıllarına yönelik yatırım yapma gereği doğar.

"Otuz beş yıl önce dünyaya gelmiş olan mutlu çift geride kalan iş yaşantıları boyunca 'fare yarışı'nda' tıkanıp kalmışlardır. Çalıştıkları şirketlerin patronları için, vergi ödeyerek devlet için, ipotek taksitlerini ve kredi kartı borçlarını ödeyerek banka için didinirler.

"Bunun yanı sıra kendi çocuklarına da 'çok çalışın, iyi notlar alın, güvencesi olan bir iş bulun' öğüdünü vermekten geri kalmazlar. Parayla ilgili öğrendikleri tek şey saf kimsele-

rin öğrendiklerini geçmediği gibi yaşamları boyunca çalışmaktan başka bir şey bilmezler. Aynı süreci bir sonraki çalışkan kuşak da yaşayacaktır. Bu, fare yarışıdır."

Fare yarışından kurtulmanın tek yolu, hem muhasebeci hem de yatırımcı olarak yeterliliğinizi kanıtlamaktan geçer, diğer bir deyişle uzmanlaşması en güç iki daldan. Bir zamanlar Big 8 muhasebe firmasında çalışmış diplomalı bir yeminli mali müşavir olarak, Robert'ın bu iki konuyu öğretme işini hem eğlenceye hem de heyecana dönüştürmeyi başarmasına şaşırmıştım. Fare yarışını terk etmeye çabaladığımız süreç öyle iyi maskelenmişti ki, öğrenimimizi çabucak unutuverdik.

Bu deney çok geçmeden öğleden sonraları kızımla geçirdiğimiz eğlenceli saatlere dönüşmüştü, hiç açmadığımız konulardan konuşuyorduk. Muhasebeci olarak, gelir beyannamesi ve bilanço gerektiren bir oyun oynamak bana göre kolaydı. Dolayısıyla zamanımı hem kızıma hem de kümedeki diğer oyunculara anlamadıkları kavramları anlatmakla geçiriyordum. O gün fare yarışından çıkabilen ilk kişi –aynı zamanda bütün denekler arasından tek kişi– ben oldum. Elli dakikada işi kapmıştım, oysa oyun yaklaşık üç saat kadar sürdü.

Bizim kümede bir banker, bir işletme sahibi, bir bilgisayar programcısı vardı. Bu kişilerin, yaşamlarında büyük roi oynayan muhasebecilik ya da yatırım yapma konularında hemen hiçbir şey bilmemelerinden çok rahatsız olmuştum. Gerçek yaşamda kendi mali sorunlarını nasıl çözüyorlardı acaba? On dokuz yaşındaki kızımın anlamaması doğaldı, fakat ötekiler onun ebeveyni olacak yaşta yetişkinlerdi.

Fare yarışından çıkmayı başardıktan sonra iki saat boyunca kızımı ve bu eğitimli, varlıklı kimselerin zar atıp pazarlarında nasıl ilerlediklerini izlemekle geçirdim. Hepsinin bunca çok şey öğrenmesinden memnun olsam da yetişkinlerin basit muhasebe ve yatırım konularında bu denli cahil olması rahatsız ediciydi. Gelir beyannameleriyle bilançoları arasında-

ki ilişkiyi kavramakta zorlanıyorlardı. Hisse alıp sattıkça yaptıkları her bir işlemin aylık nakit akışlarını etkilediği akıllarından uçup gidiyor gibiydi. Gerçek dünyada kimbilir daha kaç milyon insan bu konularda bilgili olmadığından nasıl sıkıntı çekiyordu acaba?

Neyse ki bugün eğleniyorlar, diye düşündüm, bütün dikkatlerini oyunu kazanmaya vermişlerdi. Robert yarışmanın sona erdiğini duyurduktan sonra kendi aramızda tartışıp nakit akışı üzerinde görüş alışverişinde bulunmamız için bize on beş dakika süre tanıdı.

Bizim masada oturan işletme sahibi memnun değildi. Oyun hoşuna gitmemişti. "Bunları bilmeme gerek yok," diye sesini yükseltti. "Muhasebecileri, bankacıları, dava vekillerini bu işleri bana anlatsınlar diye tutuyorum."

Robert'ın buna yanıtı şu oldu: "Muhasebecilerin çoğunun zengin olmadığını fark etmediniz mi? Ya bankacılara, avukatlara, borsacılara, emlak komisyoncularına ne demeli? Çok şey bilirler, çoğu da akıllıdır, ama çoğu zengin olamaz. Okullarda bize zenginlerin sahip oldukları bilgiler öğretilmediğinden, kalkar onlardan akıl alırız. Ama gün gelir, bir de bakarız ki yanlış yoldayız, trafikte sıkışıp kalmışız, işe gitmeye çabalıyoruz, sağımıza bakarız tıpkı bizim gibi yanlış yola sapmış bir muhasebeci. Solumuza bakarız, şu bizim bankacı. Oysa bundan bir anlam çıkarmamız gerek."

Bilgisayar programcısının da pek hoşuna gitmemişti oyun. "Bana bunu öğretecek yazılımı satın alırım," diyordu.

Ama bankacı etkilenmişe benziyordu. "Bu konuyu –muhasebecilik kısmını– okulda okumuştum, fakat gerçek yaşama nasıl uyarlanacağını hiç bilemedim. Şimdi biliyorum. Bir an önce fare yarışından çıkıp kurtulmam gerek."

En çok da kızımın dediklerinden etkilendim. "Öğrenmek eğlenceliydi," dedi. "Paranın nasıl çalıştırıldığını ve nasıl yatırım yapıldığını öğrendim."

Şöyle devam etti: "Artık iş güvencesi, ne gibi yan gelirleri olduğu ya da ne kadar yüksek maaş verdiği için değil yap-

mak istediğim mesleğe göre bir iş seçebilirim. Bu oyundan alınacak dersi iyi öğrendiysem eğer, eleman arayanların aradıkları nitelikleri öğreten bir okula gitmek vs. yerine canım ne çekerse o dalda öğrenim görebilirim. Doğru anlamışsam eğer, bundan böyle sınıf arkadaşlarımın çoğunun tersine iş güvencesi bulacağım, sosyal sigortalı olacağım diye kaygılanmam yersiz."

Oyundan sonra biraz daha kalıp Robert'la konuşmaya zamanım yoktu, ama proje üzerinde enine boyuna tartışmak için daha sonra buluşmak üzere sözleştik. İnsanları mali yönden bilinçlendirmek için oyunu kullanmak istediğini biliyordum, planının ayrıntılarını öğrenmek istiyordum.

Ertesi hafta kocamla birlikte Robert'la karısını yemeğe davet ettik. İlk kez bir araya gelmiş olmamıza rağmen yıllardır tanışıyor gibiydik.

Ortak pek çok yönümüz vardı. Spordan tiyatro oyunlarına, lokantalardan sosyo-ekonomik konulara dek uzanıyordu bunlar. Dünyayı değiştirmekten konuştuk. Çoğu Amerikalının emeklilik yılları için ne kadar kısıtlı birikimi olduğundan, hele bazısının bundan tamamen yoksun kaldığından, sosyal sigorta ve devlet sağlık hizmetleri sisteminin iflas etme aşamasına geldiğinden söz ettik. Çocuklarım 75 milyon doğurgan annenin emekliliğini karşılamak için mi çalışacaklardı? Emeklilik ikramiyesine bağlı kalmanın ne kadar riskli olabileceğini kaç kişi fark etmişti acaba?

Robert'ı asıl kaygılandıran konu, gerek Amerika'da gerekse dünyada, sahip olanlarla olmayanlar arasındaki uçurumun giderek derinleşmesi. Dünya çapında seyahat ederek yatırımlar kovalayan kendi kendini yetiştirmiş bir girişimci olarak Robert kırk yedi yaşında emekli olmayı başarmış. Ancak emeklilik sürmüyor, çünkü o da benim gibi çocukların geleceği için kaygılı. Dünyanın değiştiğini, ama onunla birlikte eğitimin değişmediğini de biliyor. Robert'a göre, çocuklar eski moda bir eğitim sistemi içerisinde boşa zaman harcıyor-

lar, asla işlerine yaramayacak derslere kafa yoruyor, artık varolmayan bir dünyaya hazırlanıyorlar.

"Bugün bir çocuğa verilebilecek en tehlikeli öğüt, 'Okula git, iyi notlar al, sağlam, güvenceli bir iş bul,' demektir," diye anlatıyor. "Babadan kalma bir öğüt olmakla birlikte, kötü bir öğüttür. Asya'da, Avrupa'da, Güney Amerika'da neler olabildiğini görseniz, siz de en az benim kadar kaygılanırdınız."

Kötü bir öğüt demesinin nedeni: "Çünkü eğer çocuğunuzun maddi yönden güvenceli bir geleceğe sahip olmasını istiyorsanız, oyunu eski kurallara göre oynamamalılar. Çok riskli."

"Eski kurallar" derken ne demek istediğini sordum.

"Benim gibiler sizin oyunlarınızı farklı kurallarla oynarlar. Bir holding küçülmeye gittiğini ilan ettiğinde ne olur, mesela?"

"İşçi çıkarır," deyiverdim. "Aileler çeker ceremesini. İşsizlik artar."

"Evet, peki ya şirkete ne olur, borsadaki hisselerine ne olur?"

"Hisselerin değeri küçülme ilanıyla birlikte artar," dedim. "Bir şirketin gerek otomasyona giderek gerekse genel olarak işgücünü azaltarak işçi maliyetlerini düşürmesi piyasaların hoşuna gider."

"Doğru," dedi. "Borsada hisseler değer kazanınca, hissedarlar daha da zenginleşir. Farklı kurallar derken kastettiğim bu. Çalışanlar kaybeder, patronlarla yatırımcılar kazanır."

Robert'ın anlattığı yalnızca çalışanla işveren arasındaki fark değil, aynı zamanda kendi kaderini denetim altına almakla ipleri başkasına bırakmak arasındaki farktı.

"Yine de, bu durumu anlamak pek çok kişi için hiç de kolay değil," dedim. "Adil olmadığını düşünürler, o kadar."

"İşte bu nedenle çocuklara, 'Git iyi bir eğitim gör,' demek çok saçma. Okul sisteminin sağladığı eğitimin gençleri

mezun olduktan sonra atılacakları dünyaya hazırladığını varsaymak biraz safdillik olur. Her çocuk daha çok öğrenime gerek duyuyor. Farklı bir öğrenim. Kuralları da bilmeleri gerekiyor. Kuralların farklı hallerini...

"Zenginlerin uyduğu para kuralları var, bir de nüfusun geri kalan yüzde doksan beşinin oynadığı kurallar var. Yüzde doksan beşlik kesim o kuralları evde ve okulda öğrenir. Bu nedenle bugün bir çocuğa yalnızca, 'Sıkı çalış, sonra kendine iş ara,' demek risklidir. Bugünkü çocuk daha incelikli bir öğrenim görmek zorunda, gel gör ki var olan eğitim sistemi buna temel hazırlamıyor. Sınıflara kaç bilgisayar koydukları ya da okulların ne kadar para harcadıkları beni ilgilendirmiyor. Eğitim sistemi, bilmediği bir konuyu nasıl öğretebilir? Beni ilgilendiren bu."

Öyleyse okulun öğretmediğini ana-baba çocuğuna nasıl öğretir? Bir çocuğa muhasebe nasıl öğretilir? Sıkılmaz mı bundan? Üstelik siz ana ya da baba olarak risk altındayken çocuğunuza yatırım yapmayı nasıl öğretebilirsiniz? Kendi adıma ben, çocuklarıma kuru kuruya ihtiyatlı oynamayı öğretmek yerine onlara akıllı oynamayı öğretmenin daha iyi olduğuna karar verdim.

Robert'a sordum: "Peki bir çocuğa para ve konuştuğumuz öteki konuları nasıl öğretirsin? Konuyu kendileri bile anlamayan ana-babaların işini nasıl kolaylaştırabiliriz?"

"Bu konuda bir kitap yazdım," dedi.

"Nerede?"

"Bilgisayarımda. Yıllardır orada duruyor, bölük pörçük bir halde. Arada sırada bir şeyler ekliyorum ama bir türlü toparlayamadım. Öteki kitabım çok-satanlar arasına girdiğinde başlamıştım yazmaya, ama henüz tamamlayamadım. Parça parça."

Evet, parça parçaydı. Bazı parçaları okuduktan sonra kitabın yararlı olduğuna ve özellikle bu değişken devirde okurlarla paylaşılması gerektiğine karar verdim. Robert'ın kitabına ortak yazar olmamız konusunda anlaştık.

Bir çocuğun ne kadar finans bilgisine gerek duyduğunu sordum Robert'a. Bunun çocuğa göre değiştiğini söyledi. O daha genç yaşında zengin olmak istediğini biliyormuş, neyse ki önünde zengin olan bir baba figürü örneği varmış ve oğluna yol göstermeye istekliymiş. Robert, eğitimin başarının temeli olduğunu belirtti. Akademik ustalık nasıl yaşamsal öneme sahipse, finans ve iletişim için de aynısı geçerliydi.

Bunun ardından Robert'ın iki babasının yaşamöyküsü geliyordu: Biri zengin, biri yoksul. Bu da yaşamı boyunca geliştirdiği yetenekleri açıklıyordu. Bu iki baba arasındaki karşıtlık önemli bir bakış açısıydı. Kitabı destekleyen, düzeltmesini yapan ve toparlayan kişi ben oldum. Bu kitabı okuyan muhasebeciler, akademik bilgilerinizi bir kenara bırakın ve zihninizi Robert'ın ileri sürdüğü kuramlara hazırlayın. Bu kuramların çoğu, genel kabul görmüş temel muhasebe ilkelerini sorgulamakla birlikte gerçek yatırımcıların kendi yatırım kararlarını analiz ederken izledikleri yola ışık tutuyor.

Ana-baba olarak çocuklarımıza "Okula gidin, çok çalışın ve kendinize iyi bir iş bulun," dememiz kültürel alışkanlıklarımızdan kaynaklanıyor. Çünkü bu her zaman doğru olmuştur. Robert'la ilk tanıştığımda onun fikirleriyle önce irkildim. İki babayla büyüdüğü için iki farklı amaç uğruna savaşmayı amaç edinmişti kendine. Okumuş babası ona bir şirkette çalışmasını öğütlemişti; zengin babasıysa şirket sahibi olmasını. Her iki yaşam yolu da öğrenimi gerektiriyordu, ancak araştırma konuları birbirinden tümüyle farklıydı. Okumuş babası Robert'a akıllı biri olmasını öğütlerken, zengin babası akıllı kimselere iş vermeyi bilmesi gerektiğini tembihlemişti.

İki babalı olmak pek çok sorun doğurmuştu. Robert'ın gerçek babası Hawaii eyaletinin eğitim müdürüydü. Robert on altısına geldiğinde, "İyi not almazsan, iyi bir iş de bulamazsın," tehditlerinin etkisi pek azdı. Meslek hayatında gün gelip şirket sahibi olacağını, ama şirketler için çalışmayacağını zaten biliyordu. Aslında lisede uyanık ve azimli bir rehber

öğretmeni olmasaydı, Robert üniversiteye de gitmeyecekti. Robert bunu dile getirmekten çekinmiyor. O yıllarda mal varlığı edinmeye istekliymiş, ama sonunda yüksek öğrenimin kendisine yarar sağlayacağına ikna olmuş.

Doğrusunu isterseniz kitabında ileri sürdüğü fikirler günümüzün ana-babalarının pek çoğu için biraz fazla ileri ve radikal olabilir. Kimi ana-babalar çocuklarını okulda tutmakta zaten zorlanıyorlar. Öte yandan değişen zamanı göz önünde bulundurursak, ana-baba olarak yeni ve cesur fikirlere açık olmamız gerektiği de ortada. Çocuklara iyi birer çalışan olmayı öğütlemek, onlara sınırlı ya da hiç ikramiye beklentisi olmaksızın yaşam boyu üstlenmeleri gereken vergi tutarından daha fazlasını ödemelerini önermekten farksız. Hem de vergiler kişinin en büyük harcamaları arasındayken... Doğrusu, çoğu aile ocak ayından mayıs ortasına kadar sırf vergilerini ödeyebilmek adına devlet için çalışır. Yeni fikirler gerekli, işte bu kitap da bunları ortaya koyuyor.

Robert'a göre, zenginler çocuklarını eğitmekte farklı bir yöntem izliyorlar. Onlar çocuklarını evde, yemek masasında eğitiyorlar. Bu fikirler çocuklarınızla tartışmak istemeyeceğiniz fikirler olabilir, ama göz attığınız için teşekkürler. Size araştırmayı elden bırakmamanızı öneririm. Kanımca, hem bir anne hem de yeminli mali müşavir olarak, iyi notlar alma ve iyi bir iş bulma kavramı eski moda. Artık çocuklarımıza daha ileri düzeyde öğütler vermeliyiz. Yeni fikirler ve farklı bir öğrenim gerek. Hatta çocuklarımıza, bir yandan iyi birer çalışan olurken kendi şirketlerine yatırım yapmayı öğütlemek hiç de fena fikir olmayabilir.

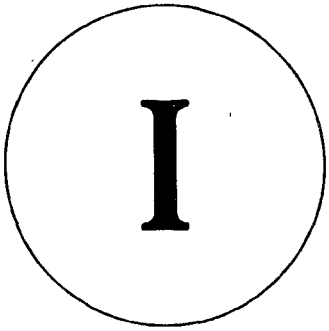
Kendim de bir anne olarak bu kitabın başka anne ve babalara yardımcı olmasını umut ediyorum. Robert, dileyen herkesin refaha ulaşabileceğini herkese iletebileceğini umut ediyor. Bugün bir bahçıvan ya da bir kapıcı, belki de işsiz olsanız da, kendinizi eğitme ve değer verdiklerinize kendilerini finansal yönden kollamalarını öğretme yeteneğiniz vardır.

Unutmayın, finansal zekâ, kendi finansal sorunlarımızı çözdüğümüz zihinsel bir süreçtir.

Günümüzde yaşadığımız küresel ve teknolojik değişimler bundan önce karşılaştıklarımızdan çok, çok daha büyük. Kimsenin elinde kristal küre yok, ama bir şey kesin: Ufukta, idrakımızın ötesinde pek çok değişim var. Geleceğin nelere gebe olduğunu kim bilebilir? Ancak ne olursa olsun, önümüzde iki temel seçenek var: Ya sağlamcı olacağız ya da hazırlanıp kendimizi eğiterek hem kendimizin hem de çocuklarımızın finansal zekâsını geliştireceğiz.

Sharon Lechter

Oersler



Zengin Baba
Yoksul Baba



Robert Kiyosaki'nin anlatımıyla

İki babam vardı benim: Biri zengin, biri yoksul. Biri mürekkep yalayıp yutmuş, zekiydi; doktora yapmış, dört yıllık üniversiteyi iki yılda bitirmişti. Sonra akademik araştırma yapmak için tam burslu olarak Stanford Üniversitesi'ne, Chicago Üniversitesi'ne ve Northwestern Üniversitesi'ne gitmişti. Diğer babam ise sekizinci sınıfı bile bitirmemişti.

Her ikisi de mesleklerinde başarılıydılar, yaşamları boyunca sıkı çalışmışlardı. İkisinin de kazançları azımsanmayacak ölçüdeydi. Gene de, biri ömrü boyunca maddi yönden sıkıntı çekmişti. Ötekiyse Hawaii'nin en zenginlerinden biri oluvermişti. Biri öldüğünde ailesine on milyonlarca dolar, vakıflar ve kurduğu kiliseyi bıraktı. Diğeriyse ödenmemiş faturalar...

İkisi de güçlü, karizma sahibi ve nüfuzluydu. İkisi de bana öğütler verirdi, gelgelelim öğütleri aynı değildi. İki babam da öğrenime büyük önem verirdi ancak önerdikleri öğrenim yolları birbirinden farklıydı.

Bir tek babam olsaydı, onun fikirlerini kabul etmek ya da reddetmek arasında bir seçim yapardım. Ne var ki iki babamın olması çelişkili bakış açıları edinmemi sağladı; biri zengin, biri yoksul olan iki ayrı adamdan...

İkisinden birini yalnızca reddetmek ya da benimsemek yerine, enine boyuna kafa yordum, karşılaştırma yaptım ve kendi adıma bir karara vardım.

Sorun şuydu: Zengin adam henüz zengin değil, yoksul adam da henüz yoksul değildi. İkisi de kariyerlerine yeni başlamıştı, ikisi de para ve aile savaşı veriyordu. Ama para konusunda bakış açıları bambaşkaydı.

Örneğin, bir babam, "Para aşkı cehennemin kapısını açar," derken, öteki babam, "Parasızlık bütün kötülüklerin anahtarıdır," derdi.

Delikanlılık yıllarımda beni etki altına alan iki babamın olması hiç de kolay değildi. İyi bir evlat olmak ve onlara kulak vermek istiyordum, ancak iki babamın söyledikleri farklı şeylerdi. Özellikle de parayla ilgili konularda bakış açılarındaki aykırılık öyle büyüktü ki merakımı uyandırıyor, beni çelişkiye sürüklüyordu. Uzun yıllar onların ne dediğine kafa yorup durdum.

Kendime ayırdığım zamanın çoğunda şu soruların yanıtını arardım: "Neden böyle söylüyor acaba?" Sonra aynı soruyu öteki babamın dedikleri için sorardım. Kısa yoldan, "Doğru söylüyor, aynı fikirdeyim," demek daha kolay olurdu elbet. Belki de "Moruk ne dediğini bilmiyor," diyerek kestirip atabilirdim. Ama öyle yapmayıp beni düşünmeye teşvik etmelerinden hoşlandığım iki babam sayesinde kendi fikirlerimi geliştirdim. Zaman gösterdi ki herhangi bir görüşü sorgulamadan reddetmek ya da benimsemek yerine kendi adıma düşünmek en değerli varlığım oldu.

Zenginlerin daha da zenginleşmesinin, yoksulların daha yoksullaşmasının, orta sınıftakilerin de borç içinde çabalamasının nedenlerinden biri para dersini okulda değil evde öğrenmeleri. Çoğumuz para konusunu ana-babalarımızdan öğreniriz. Peki ya yoksul ana-baba çocuğuna parayla ilgili ne söyleyebilir? "Okulda kal, çok çalış!" derler, o kadar. Çocuk yüksek notlarla okuldan mezun olur ama beynine işlenen fi-

nans programı ve düşünce biçimi yoksulluk kökenlidir. Henüz küçük bir çocukken öğrenilmiştir bu.

Para okullarda öğretilmez. Okullar skolastik ve mesleki becerilere odaklanır, mali becerilere yer vermez. Bu da okulda çok başarılı olan bankacıların, doktorların ve muhasebecilerin yaşamları boyunca maddi sıkıntılar içinde boğuşmasını açıklamaktadır. Ülkemizin cari işlemler açığının kısmi sorumluları, para konusunda çok sınırlı bilgiye sahip ya da hiç bilgisiz oldukları halde finansla ilgili kararlar alan eğitimli politikacılarla devlet memurlarıdır.

Yeni binyıla baktığımda maddi ve tıbbi yardıma gerek duyan milyonlarca insanın ne olacağını merak ediyorum. Ya ailelerinin eline bakacaklar ya da devletin... Peki ya resmi sağlık hizmetleri ve sosyal sigortanın parası bitince ne olacak? Parayla ilgili konuları öğretmek çoğu yoksul ya da yoksullaşan ailelerin sorumluluğuna bırakıldığı sürece bir ulus nasıl ayakta kalabilir?

İki etkili babam olduğu için, her ikisinden de çok şey öğrendim. Her ikisinin de öğütlerini gözden geçirmek zorundaydım; böylece kişinin kendi yaşamıyla ilgili kendi fikirleri olmasının gücünü ve etkisini kavrayabildim. Örneğin, babalarımdan biri "Bedelini karşılayamam..." sözünü dilinden düşürmezdi. Öteki babamsa bu tür sözcüklerin kullanılmasını yasaklamıştı. Onun yerine şöyle dememde ısrar ederdi: "Bedelini nasıl karşılayabilirim?" İlki bir önermeydi, ikincisi soru. Biri sorunu kestirip atar, diğeri düşünmeye zorlardı. Yakında zengin olacak babam, "Bedelini karşılayamam," cümlesini kurunca insanın beyninin durduğunu savunurdu. Oysa "Bedelini nasıl karşılayabilirim?" diye sorarak beynini ister istemez çalıştırırsın. Babamın sözünü ettiği şey, her istediğini almak değildi elbette. Dünyanın en güçlü bilgisayarı olan beyni çalıştırmaya, fikir jimnastiği yapmaya çok önem verirdi. "Beynim her geçen gün daha da gelişiyor, çünkü sürekli alıştırma yapıyorum. O geliştikçe daha çok para kazana-

bilirim," derdi. Hiç düşünmeden "Bedelini karşılayamam," yanıtını vermenin zihinsel tembellik olduğuna inanırdı.

Her iki babam da çok çalışırdı, ancak para söz konusu olduğunda biri beynini durdururken, ötekinin beynini çalıştırma alışkanlığı vardı. Bunun uzun vadeli sonucu olarak, bir babam maddi yönden günden güne güçlenirken, öbür babam sürekli güçsüzleşiyordu. Düzenli olarak jimnastik salonuna gidip vücudunu çalıştıran bir kimseyle televizyonun karşısından kalkmayan birini karşılaştırdığımızda karşımıza çıkan farka benzetebiliriz bunu. Doğru bedensel egzersiz sağlıklı bir yaşam sürme şansımızı artırır, doğru fikir jimnastiğiyse servetimizi artırma şansımızı yükseltir.

Babalarımın düşünsel yaklaşımları birbirine tümüyle zıttı. Bir babam bana zenginlerin daha çok vergi vermesi, dolayısıyla daha az şanslı olanlara bakmaları gerektiğini öğretmişti. Öbür babamsa, "Vergiler, üreten kesime ceza, üretmeyen kesime ödüldür," derdi.

Bir babamın öğüdü, "Çok çalış ki iyi bir şirkette iş bulabilesin," iken, öbürünün tavsiyesi, "Sıkı çalış da satın alacak iyi bir şirket bulabilesin," olurdu.

Babalarımdan biri, "Zengin değilim çünkü sizler varsınız," derdi. Öteki, "Zengin olmam gerek çünkü sizler varsınız," derdi.

Biri yemek masasında para ve iş hakkında konuşmayı özendirirdi. Diğeri yemek sırasında paradan söz açılmasını yasaklamıştı.

Biri, "Para söz konusu olduğunda, risk alma," diye öğütlerdi. Öteki, "Risk yönetimini öğren," derdi.

Biri, evimizin en büyük yatırım ve en değerli varlığımız olduğuna inanırdı. Öbür babam, "Evim yükümlülüğümdür; eğer insan evini en büyük yatırım diye görürse, başı dertte demektir," diye savunurdu.

Her iki babam da faturalarını zamanında öderdi, ancak biri ödemeyi daha ilk gününde yapar, öbürü son günü beklerdi.

Babalarımdan biri, kişinin bakımını ve gereksinimlerini karşılamak üzere çalıştığı şirkete ya da hükümete güvenmesi gerektiğine inanırdı. Maaş zamları, sosyal sigorta primlerinin ödenmesi, sağlık hizmetleri, hastalık izinleri, yıllık izinler ve benzeri konulara kafa yormaktan vazgeçmezdi. Ordu mensubu olan iki amcasının yirmi yıl aktif görev yaptıktan sonra emeklilik hakkı ve yaşam boyu emekli aylığı alma şansını yakalamaları onu çok etkilemişti. Ücretsiz sağlık hizmetlerinden yararlanma ve ordunun emeklilere tanıdığı indirimli ordu mağazalarından alışveriş etme hakkına gıpta ederdi. Üniversitedeki işinde kalabilme hakkına da hayrandı. Yaşam boyu iş güvencesi ve bunun sağladığı haklar sanki işin kendisinden daha önemliydi. Sık sık, "Devlet için çok çalıştım, bütün bunları hak ettim," derdi.

Öbür babam kişinin maddi yönden tamamen kendine güvenmesi gerektiğine inanırdı. 'Hak etme' mantığına tümüyle karşıydı, bunun güçsüz ve maddi bakımdan muhtaç kimseler yarattığını savunurdu. Maddi yetkinliğe çok önem verirdi.

Bir babam birkaç dolar biriktirmek için çabalar, öteki yatırım alanları yaratırdı.

Babalarımdan biri bana iyi bir iş bulmama yardımcı olabilecek etkileyici bir özgeçmiş yazmayı öğretmişti. Oysa öbürü iş alanları yaratabileyim diye sıkı işletme ve finans programları yapmayı öğretmekle yetindi.

İki güçlü kişilikli babanın oğlu olmak farklı düşüncelerin insan yaşamındaki etkisini gözleme olanağı tanımıştı bana. İnsanların düşünceleri doğrultusunda yaşamlarını biçimlendirdiğini farkettim.

Örneğin, yoksul babam her zaman, "Asla zengin olmayacağım," derdi. Zaten bu öngörüsü de gerçekleşti. Zengin babamsa kendini zenginlerden sayardı. "Ben zengin bir adamım, zengin kimseler böyle yapmaz," gibi sözler ederdi. İflas edip de meteliksiz kaldıktan sonra bile, kendini zengin diye görmekten vazgeçmemişti. "Yoksul olmakla iflas etmiş ol-

mak arasında fark var," diye savunurdu kendini. "İflas geçicidir, yoksulluk sonsuz."

Yoksul babam, "Benim parayla işim olmaz!" ya da "Paranın ne önemi var?" derken, zengin babam şunu hep tekrarlardı: "Para güç demektir."

Düşüncelerimizin gücü hiçbir zaman ölçülmeyebilir ya da değer görmeyebilir, ancak daha küçük bir çocukken düşüncelerimin bilincinde olmayı ve kendimi nasıl ifade ettiğime önem vermeyi öğrenmiştim. Yoksul babam az kazandığı için yoksul değildi, düşünceleri ve attığı adımlar yüzünden yoksul kalmıştı. Daha küçükken, iki babam sayesinde, kendime göre fikirler benimserken dikkatli olmam gerektiğini kavramıştım. Hangi babamın sözüne kulak verecektim? Zengin olanın mı, yoksa yoksul babamın mı?

Her ikisi de eğitim ve öğrenime büyük önem verirdi, fakat öğrenilecek konuların önemi noktasında ayrılırlardı. Biri benim çok çalışmamı, iyi bir derece almamı, para kazanmak için kendime iyi bir iş bulmamı isterdi. Avukat ya da muhasebeci olmalı, bir dalda uzman olmak üzere okumalıydım ya da lisansüstü öğrenim görmek üzere işletme fakültesine devam etmeliydim. Öbür babam zengin olmak, paranın nasıl işlediğini anlamak ve parayı kendi adıma çalıştırmayı öğrenmek üzere okumamı salık verirdi. "Ben para için çalışmam!" demeden edemezdi. "Para benim için çalışır!"

Dokuz yaşındayken parayla ilgili konularda zengin babama kulak vermeye karar verdim. Böyle yapmakla üniversite diplomalarına rağmen yoksul babamı dinlememeyi seçmiş oluyordum.

Robert Frost'tan Alınacak Ders

Robert Frost en beğendiğim şair. Birçok şiirini severim, ancak en beğendiğim "Gidilmemiş Yol". Ondan alınacak dersi hemen her gün dile getiririm:

Gidilmemiş Yol

Yollar sarı bir ormana ayrıldı
İkisine birden gidemedim ne yazık ki
Bir yolcu olarak, uzun süre dikildim
Ufukta gözümün alabildiği noktaya baktım
İlerideki kıvrıma dek

Sonra ötekinin başında durdum
Daha güzel bir yoldu sanki
Çimenlikti, henüz çiğnenmeyen yerleri vardı
Ancak oradan geçenler için
Aynı anda çiğnenmiş oluyordu

İşte o sabah orada bir de
Düşen yapraklara hiç ayak basmamıştı
Ah, ben bunu başka bir güne sakladım
Gidecek onca yol varken
Acaba geri gelmeli miydim?

Ah çeksem yeridir
Bu yer yıllar, yıllar ötede;
İki yol ormana girmiş ve
Ben en az gidilmişi seçmiştim
İşte bu fark yarattı.

Robert Frost (1916)

İşte farkı yaratan buydu.

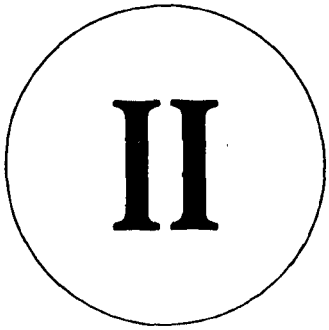
Yıllardır Robert Frost'un bu şiirini sık sık düşünürüm. Yüksek öğrenimli babamın öğütlerine kulak vermemeyi ve paraya yönelik tutumunu elimin tersiyle itmeyi seçmek sancılı bir karardı benim için; ne var ki yaşamımın geri kalan kısmını biçimlendirecek bir karardı.

Kime kulak vereceğime karar verdikten sonra para konusundaki eğitimim başlamış oldu. Zengin babam, ben otuz dokuz yaşına gelene dek, otuz yıl boyunca bana öğretmenlik yaptı. O kalın kafama sokmaya çalıştıklarını tamamen anladığıma ikna olana kadar durmadı.

Para bir tür güçtür. Ama ondan da güçlüsü finans eğitimidir. Para gelir ve gider, ancak paranın nasıl çalıştığını bilirseniz, üstünlüğü ele geçirir, servet yapabilirsiniz. Olumlu düşüncenin tek başına işe yaramamasının nedeni, çoğu insanın okula gidip paranın nasıl işlediğini bilemeden ömrünün sonuna kadar para kazanmak uğruna hayatını tüketmesidir.

Başladığımızda yaşım henüz dokuz olduğundan zengin babamın bana verdiği dersler basitti. Bütün dersleri ele aldıktan sonra gelecek otuz yıl boyunca tekrarlanan altı ana ders vardı. Bu kitap o altı dersi içeriyor; tıpkı zengin babamın bana ilk anlattığı gibi basit bir dille anlatılıyor. Dersler soruların yanıtı değil de yol göstericisi niteliğinde. Giderek değişen ve belirsizleşen dünyada, ne olursa olsun hem size hem de çocuklarınıza servet edinmenizde yardımcı olacak bir kılavuz...

Ders I	Zenginler Para İçin Çalışmaz
Ders II	Finans Bilgilerini Neden Öğretelim?
Ders III	Kendi İşinize Bakın
Ders IV	Vergilerin Tarihçesi ve Şirketlerin Gücü
Ders V	Zenginler Parayı Bulur
Ders VI	Öğrenmek İçin Çalışın
Ders VI	Para İçin Çalışmayın



DERS I

Zenginler Para İçin Çalışmaz



"Baba, nasıl zengin olunur, bana anlatabilir misin?"

Babam elindeki akşam baskısı gazeteyi indirdi. "Neden zengin olmak istiyorsun, evlat?"

"Çünkü bugün Jimmy'nin annesi yeni Cadillac arabalarıyla geldi, hafta sonu tatilini sahildeki evlerinde geçireceklermiş. Üç arkadaşını yanlarında götürdüler, ama Mike'la beni davet etmediler. 'Yoksul çocuklar' olduğumuz için bizi davet etmediklerini söylediler."

"Öyle mi söylediler?" diye sordu, inanmayarak.

"Evet, öyle dediler," diye yanıt verirken ses tonum acıklı çıkmıştı.

Babam sessizce başını salladı, gözlüğünü burnunun kemerine doğru itti, sonra yeniden gazetesine döndü. Yanıt versin diye orada öylece dikilerek bekledim.

Yıl 1956'ydı. Dokuz yaşındaydım. Kaderin bir cilvesi, zengin insanların çocuklarını gönderdikleri okula yazılmıştım. Oturduğumuz kasabada şekerpancarı üretimi yapılıyordu. Pancar çiftliğinin yöneticileri ve kasabanın diğer ileri gelenleri, örneğin doktorlar, şirket sahipleri, bankacılar çocuklarını altıncı sınıfa kadar bu okula gönderirdi. Sonra çocuklar

çoğunlukla özel okullara gönderilirdi. Bizim oturduğumuz ev de caddenin aynı yakasında yer aldığından ben de aynı okula kaydolmuştum. Eğer caddenin karşı tarafında oturmuş olsaydık, benimkine benzeyen ailelerin çocuklarıyla birlikte okuyacağım farklı bir okula gidecektim. Altıncı sınıftan sonra ben de o çocuklarla birlikte kasabanın ortaokulu ve lisesine devam edecektim. Bizlere göre özel bir okul yoktu.

Babam sonunda gazetesini indirdi. Düşündüğünü fark etmiştim.

"Peki, oğlum," diye tane tane konuşmaya koyuldu. "Eğer zengin olmak istiyorsan, nasıl para kazanacağını öğrenmelisin."

"Nasıl para kazanacağım?" diye sordum.

"İşte, kafanı kullan oğlum," dedi gülümseyerek. Bunun anlamı, "Bütün söyleyeceğim bu" ya da "Yanıtını ben de bilmiyorum, beni mahcup duruma düşürme" oluyordu.

Bir Ortaklık Kuruluyor

Ertesi sabah en yakın arkadaşım Mike'a, babamın dediklerini aktardım. Anladığım kadarıyla okulda Mike ve benden başka yoksul çocuk yoktu. Mike'ın bu okula gitmesi de benimki gibi, kaderin bir cilvesiydi. Birisi okul bölgesini sınırlamak için araya bir çizgi çekmiş ve biz de bu sayede kendimizi zengin çocukların okulunda bulmuştuk. Aslında yoksul değildik, ama bize öyle geliyordu, çünkü öteki çocukların her şeyleri yeniydi; yeni beysbol eldivenleri, yeni bisikletleri vardı.

Annem ve babam bize temel ihtiyaçlar sağlıyordu, yiyecek, barınak, giysi gibi. Ama bu kadardı işte. Babam şöyle derdi: "Bir şey istiyorsan, onun için çalışman gerekir." Bizim de isteklerimiz vardı; gelgelelim, dokuz yaşındaki çocukların çalışabileceği pek iş yoktu.

Mike, "Güzel, ama parayı nereden bulacağız?" diye sordu.

"Bilmem," dedim. "Ama benimle ortak olmak ister misin?"

Kabul etti. Böylece, o cumartesi sabahı Mike ilk iş ortaklığımı kurmuş oldum. Öğlene kadar nasıl para kazanacağımızla ilgili pek çok fikir ürettik. Arada da Jimmylerin yazlık evine giden "sıkı çocukların" nasıl eğlendiklerinden konuştuk. Kalbimiz kırılmıştı; fakat bu iyiydi, bizi para kazanmanın yollarını düşünmeye yöneltiyordu. Sonunda, öğleden sonra kafamızda şimşek çaktı. Fikrin kaynağı Mike'ın okuduğu bir fen kitabıydı. Heyecanla el sıkıştık, ortaklığımız artık bir işe atılıyordu.

Sonraki birkaç hafta Mike'la birlikte bütün mahalleyi dolaştık, evlerin kapılarını tek tek çaldık, diş macunu tüplerini atmayıp bizim için saklamalarını rica ettik. Konuştuğumuz yetişkinler şaşkın gözlerle bakıp gülümseyerek karşılık verdiler. Bazıları onlarla ne yapacağımızı sordu. "Söyleyemeyiz," dedik. "Meslek sırrı bu."

Haftalar geçtikçe annemin canı sıkılmaya başlamıştı. Çamaşır makinesinin yanındaki boş alana hammaddelerimizi istifliyorduk. Kahverengi mukavva bir ketçap kutusuna doldurduğumuz diş macunu tüpleri artık kutudan taşıyordu.

Sonunda annem duruma el koydu. Komşulardan gelen eğri büğrü diş macunu tüpleri sinirine dokunuyordu. "Çocuklar sizin amacınız ne?" diye sordu. "Bunun meslek sırrı olduğu masalını okumayın bana. Ya bu çöpü buradan kaldırın ya da ben hepsini atacağım."

Mike'la birlikte yalvardık, diller döktük, çok yakında tüplerin sayısının yeterli olacağını, böylece üretime geçebileceğimizi anlattık. Birkaç komşunun daha diş macunlarını bitirip tüpleri bize vermelerini beklediğimizi belirttik. Annem bize bir hafta süre tanıdı.

Üretim tarihi ertelendi. Gerginlik doruktaydı. Kurduğum ilk ortaklık, annemin depomuzu kapatma tehdidiyle sarsılmak üzereydi. Komşulara gidip diş macunlarını bir an önce bitirme-

lerini, zaten diş doktorunun dişlerimizi sık sık fırçalamamızı istediğini söyleme görevi Mike'a düşmüştü. Ben de ürünle ilgili son hazırlıklarla ilgilenmeye başladım.

Bir gün babam yanında bir arkadaşıyla birlikte, dokuz yaşında iki çocuğun son hızla üretim yaptığı garaj yolu üstündeki imalathaneyi görmek için arabayla yanaştı. Her taraf bembeyaz tozdu. Uzun bir masaya okuldan alınma küçük süt kutuları dizilmişti, ayrıca bizim evin ızgarası kor olmuş kömürlerin yaydığı ısıyla kıpkırmızı kesmişti.

Babam arabayı yolun aşağısına park etmek zorunda kaldıktan sonra ağır adımlarla yürüdü. Arkadaşıyla birlikte yanımıza yaklaşınca, kömürlerin üstünde çelik bir tencere gördüler; içinde diş macunu tüpleri eriyordu. O günlerde diş macunu tüpleri plastikten yapılmıyordu. Kurşundan imal ediliyorlardı. Dolayısıyla, üzerlerindeki boyayı yakarak siliyor, tüpleri tencereye atıyor, sıvılaşana kadar erimeye bırakıyorduk; sonra da annemin tutacakları yardımıyla tencereyi kaldırarak içindeki kurşun eriyiği süt kutularının tepelerindeki küçük delikten aşağı boşaltıyorduk.

Süt kartonları alçı tozuyla doluydu. Dört bir yanı kaplayan beyazlık alçının suyla karışmadan önceki toz haliydi. Telaştan torbayı elimden düşürmüş, her tarafı beyaza bulamıştım. Süt kartonlarından alçı kalıbı yapmıştık.

Biz eriyen kurşunu özenle küçük deliklerden aşağı boşaltırken babamla arkadaşı dikkatle seyrettiler.

Babam, "Dikkat," diye uyardı.

Yukarı bakmadan kafa salladım.

Boşaltma işi bitince, çelik tencereyi yere bırakıp babama gülümsedim.

"Siz ne yapıyorsunuz, çocuklar?" diye sorarken yüzünde ihtiyatlı bir gülümseme vardı.

"Bana söylediğini yapıyoruz. Zengin olacağız," dedim.

"Ev-vet," diyerek Mike da beni tasdik etti, bir yandan da sırıtıyor, kafa salıyordu. "Biz ortağız."

"Peki şu alçı kalıplarının içinde ne var?"

"İzle," dedim. "Güzel bir mal göreceksin."

Küçük bir çekiçle küpün birleşme çizgisine vurdum. Üstteki alçı kalıbı usulca çıkardım. Ortaya kurşun bir beşlik çıktı.

Babam, "Aman Tanrım," diye bağırdı. "Kurşundan beşlik döküyorsunuz."

Mike atıldı, "Doğru. Aynen sizin dediğiniz gibi. Para yapıyoruz."

Babamın arkadaşı kahkahalarla gülüyordu. Babam gülerek başını iki yana salladı. Ateşin başında, bir kutu bitmiş diş macunu tüpüyle birlikte bembeyaz toza bulanmış iki çocuk ağızları kulaklarına varırcasına sırıtıyordu.

Her şeyi bırakıp onunla birlikte evin önündeki basamaklara gelmemizi söyledi. Gülümseyerek 'kalpazanlığın' ne anlama geldiğini kibarca anlattı.

Düşlerimiz suya düşmüştü. Mike, "Yani şimdi bu yasadışı mı?" diye sorarken sesi titriyordu.

Babamın arkadaşı, "Bırak yapsınlar," dedi. "Doğuştan gelen yeteneklerini geliştiriyorlar."

Babam parlayan gözlerini arkadaşına dikti.

"Tastamam öyle, yasadışı," diye sakince yanıtladı. "Ama siz, ikiniz büyük bir yaratıcılık ve özgün bir düşünce örneği gösterdiniz. Pes etmeyin. Sizinle gurur duyuyorum!"

Hayal kırıklığına uğramıştık, dağınıklığımızı toparlamaya girişmeden önce Mike ile yirmi dakika kadar sessizce oturduk. İşimiz başladığı gün bitmişti. Tozları süpürürken Mike'a baktım, "Jimmy ve arkadaşları haklı galiba. Biz yoksuluz," dedim.

Babam bunu duymuş olmalı. "Çocuklar," dedi, "eğer pes ederseniz yoksulsunuz demektir. En önemlisi bir şey yapmış olmanız. Pek çok kimse lafını edip zengin olmanın hayalini kurmakla yetinir. Oysa siz bir şeyler yapmayı denediniz. İkinizle de gurur duyuyorum. Bakın, yeniden söylüyorum. Arayışlarınızı sürdürün. Peşini bırakmayın."

Çıt çıkarmadan öylece kalakalmıştık. Güzel sözler ediyordu, ama biz hâlâ ne yapacağımızı bulmuş değildik.

"Peki öyleyse, sen neden zengin olmadın, baba?" diye sordum.

"Çünkü ben okul öğretmeni olmayı seçtim. Öğretmenler zengin olmakla pek ilgilenmezler. Bizler öğreterek mutlu oluruz. Keşke size yardım edebilseydim, ama nasıl para kazanılacağını ben de bilmiyorum."

Mike'la yeniden temizliğe koyulduk.

"Biliyorum," diye sürdürdü babam. "Siz çocuklar nasıl zengin olacağınızı öğrenmek istiyorsanız, bana sormayın. Mike, neden babana danışmıyorsun?"

"Babam?" dedi Mike, yüzünü buruşturarak.

Babam gülümsedi. "Elbette, babana. Babanla aynı bankayla çalışıyoruz. O bankacı babanı hep över. Kimbilir kaç kez söylemişti, para kazanma konusunda babanın parlak fikirleri olduğunu."

Mike kulaklarına inanamamış gibiydi. "Benim babamın mı? Madem öyle neden bizim de okuldaki diğer çocukların aileleri gibi güzel bir arabamız, güzel bir evimiz yok?"

Babam, "Güzel bir araban ve güzel bir evin olması, zenginsin ya da nasıl para kazanılacağını biliyorsun anlamına gelmez," diye anlatmaya başladı. "Jimmy'nin babası şekerpancarı çiftliğinde çalışıyor. Onun durumu da benimkinden farklı sayılmaz. O bir şirket için çalışıyor, bense devlet için. Şirket ona araba alıyor. Şeker ortaklığı mali yönden sıkıntıda, bundan dolayı Jimmy'nin babası yakında meteliksiz kalabilir. Ama senin baban farklı. O bir imparatorluk kurma yolunda, sanırım birkaç yıla kalmaz zengin bir adam olur."

Bunun üzerine, Mike'la ben yeniden heyecanlandık. Başlamadan bitmeye yüz tutan ilk işimizden geriye kalan dağınıklığı toplamak üzere şevkle işe koyulduk. Bir yandan temizlik yaparken, bir yandan da Mike'ın babasıyla ne zaman ve nasıl konuşacağımızı tasarlıyorduk. Sorun, Mike'ın baba-

sının işten çok geç gelmesiydi. Ardiyeleri, bir inşaat şirketi, mağazalar zinciri ve üç lokantası vardı. İşte o lokantalar yüzünden eve geç dönerdi.

Temizlik faslı bittikten sonra Mike otobüse atlayıp evinin yolunu tuttu. O akşam eve geldiğinde babasıyla konuşacak, nasıl zengin olacağımızı bize öğretebilir mi diye soracaktı. Babasıyla konuşur konuşmaz, vakit ne kadar geç olursa olsun bana telefon edeceğine söz verdi.

Saat 8 buçukta telefon çaldı.

"Tamam," dedim. "Haftaya cumartesi." Ahizeyi yerine koydum. Mike'ın babası benimle ve Mike'la görüşmeyi kabul etmişti.

Cumartesi sabahı 7.30 otobüsüyle kasabanın yoksul kesimine doğru yola koyuldum.

Dersler Başlıyor

"Saatine 10 sent veririm."

1956 yılı standartlarına göre bile saatte 10 sent kazanmak çok az bir paraydı.

Sabah saat sekizde babasıyla buluştuk. O çoktan işe gitmiş, bir saattir çalışıyordu. Ben onun basit, ufak ve muntazam evine girerken şantiye şefi pikabıyla oradan ayrılıyordu. Mike beni kapıda karşıladı.

"Babam telefonda, birazdan taraçaya çıkacağını söyledi."

Yaşlanmış evin eşiğini adımlarken ahşap döşemeler gıcırdıyordu. Kapının hemen girişinde ucuz bir yaygı vardı. Belli ki yıllardır üzerine basan ayak izlerini örtmek için serilmişti. Temizdi temiz olmasına, ancak yenilenmesinin zamanı gelmişti.

Bugün antika değerinde olabilecek küflenmiş eski mobilyayla dolu daracık oturma odasına girince içim karardı. Kanepede, annemden belki birkaç yaş büyük iki kadın oturuyordu. Onların karşısında, işçi tulumu giymiş bir adam. Ha-

ki pantolonuyla haki gömleği kolalanıp ütülenmişti, ayağındaki iş ayakkabıları cilalıydı. Babamdan on yaş daha büyüktü, herhalde kırk beşindeydi. Mike'la yan yana, önlerinden geçip arka bahçeye bakan taraçaya çıkmak üzere mutfağa doğru ilerlerken bize gülümsediler. Utana sıkıla gülümseyerek karşılık verdim.

"Onlar kim?" diye sordum.

"Ah, onlar mı, babamın yanında çalışıyorlar. Yaşlı adam ardiyelerden sorumlu, kadınlar da lokantaların yöneticileri. Şantiye şefini gördün, buradan seksen kilometre ilerideki yol inşaatında çalışıyor. Bir şantiye şefi daha var, o da konut projesiyle ilgileniyor; sen gelmeden az önce çıktı."

"Bu her zaman böyle mi olur?" diye sordum.

Yanıma oturmak için bir sandalye çekerken, "Her zaman sayılmaz, ama çoğu zaman," dedi gülümseyerek. "Babama bize nasıl para kazanılacağını öğretip öğretmeyeceğini sordum."

"Ya, peki ne dedi?" Meraklanmıştım.

"İyi, önce alay edercesine yüzüme baktı, sonra da bize bir teklifi olabileceğinden söz etti."

"Ya?" derken sandalyemde kaykılarak arkamdaki duvara dayandım, sandalyenin iki arka bacağı üstünde oturuyordum.

Mike da aynısını yaptı.

"Ne teklif edeceğini biliyor musun?" diye sordum.

"Hayır, ama az sonra öğreneceğiz."

Birdenbire Mike'ın babası paravana benzeyen kapıdan çıkıp taraçaya geldi. İkimiz de ayağa fırladık; saygıda kusur etmemek için değil, ürktüğümüzden.

Mike'ın babası kendine bir sandalye çekerken, "Hazır mısınız, çocuklar?" diye sordu.

Sandalyelerimizi yasladığımız duvardan çekip ona doğru yaklaştık.

İriyarı bir adamdı, boyu yaklaşık iki metre, ağırlığı yüz kilo vardı. Babam ondan daha uzundu, aşağı yukarı aynı kilo-

da, hem de ondan beş yaş daha büyüktü. Aynı etnik kökenden değillerdi ama, aslında birbirlerine benziyorlardı. Belki de yaydıkları enerji yüzünden bana öyle gelmişti.

"Mike para kazanmanın yollarını öğrenmek istediğinizi söyledi. Öyle mi, Robert?"

Hızlıca kafa salladım, doğrusu biraz çekinmiştim. Sözlerinin ve gülümsemesinin ardında güçlü bir etki uyandırıyordu.

"Pekâlâ, işte teklifim. Size bunu öğretirim, ancak bu sınıftaki gibi olmaz. Benim yanımda çalışın, öğreteyim. Çalışmazsanız, size hiçbir şey öğretmem. Çalışırsanız, daha çabuk öğretebilirim; ama okuldaki gibi oturup dinlemekle yetinirseniz, ben de zamanımı boşa harcamış olurum. İşte benim teklifim. İster kabul edin, ister etmeyin."

"Şey... önce bir soru sorabilir miyim?"

"Hayır. İster kabul et, ister etme. Zamanımı boşa harcayamayacak kadar çok işim var. Eğer kararlı değilseniz, para kazanmayı zaten öğrenemezsiniz. Fırsatlar gelir, gider. Çabuk kararlar alabilmek önemlidir. Siz aradığınız bir fırsatı yakaladınız. Ders ya başlar ya da on saniyede biter." Mike'ın babası alaylı bir gülümseme takınmıştı.

"Kabul," dedim.

Mike da, "Kabul," dedi.

"Güzel," dedi Mike'ın babası. "Bayan Martin on dakika içinde burada olur. Onunla işim bittikten sonra onunla birlikte markete gidersiniz ve hemen işe başlarsınız. Size saatte 10 sent veririm, cumartesileri üç saat çalışırsınız."

"Ama bugün benim maçım var," diyecek oldum.

Mike'ın babasının ses tonu sertleşti: "Kabul et ya da etme."

"Kabul ediyorum," diye yanıtladım, top oynamak yerine çalışmayı seçmiştim.

30 Sent Sonrası

Güzelim bir cumartesi sabahı saat 9'da, Mike'la birlikte Bayan Martin'in yanında çalışmaya başladık. Kibar ve sabırlı bir kadındı. Büyüyüp yuvadan uçan iki oğlunu hatırlattığımızı söylerdi hep. Kibardı da, çok çalışmaya önem verirdi, bize nefes bile aldırmazdı. İş vermekte ustaydı. Üç saat boyunca konserveleri raflardan alır, kaztüyüyle tozlarını iyice siler, sonra yeniden raflara dizerdik. Acayip sıkıcı bir işti.

Zengin babam dediğim Mike'ın babasının böyle dokuz tane marketi, her birinde de geniş park yerleri vardı. 7-11 Yok-Yok mağazalarının atalarıydı bunlar. Semt sakinlerinin süt, ekmek, tereyağı, sigara gibi öteberilerini temin ettikleri küçük dükkânlar... Ancak bir sorun vardı, Hawaii'ye henüz klimanın gelmediği yıllardı, sıcaktan dükkânların kapıları kapanmazdı. Dükkânın yola ve park yerine açılan her iki kapısı da arkasına dek açık tutulurdu. Yoldan bir araba geçtiğinde ya da park yerine yanaştığında içerisi toza bulanırdı.

Bu nedenle klima gelene dek işimiz garantiydi.

Mike'la birlikte üç hafta boyunca cumartesi günlerimizi Bayan Martin'in gözetiminde üç saat çalışarak geçirdik. Öğle olup da işimiz bittiğinde elimize üçer onluk sıkıştırırdı. 1950'lerin ortalarında dokuz yaşında bir çocuk için bile 30 sent önemsiz bir miktardı. Karikatür dergileri bile 10 sente satılıyordu; ben de kazandığımı onlara yatırır, evin yolunu tutardım.

Dördüncü haftada, daha çarşamba gününden işi bırakmaya hazırdım. Sırf Mike'ın babasından para kazanmasını öğreneyim diye kabul etmiştim çalışmayı, ama saati 10 sente köle olup çıkmıştım. Üstüne üstlük onu görmeye gittiğimiz ilk cumartesiden bu yana Mike'ın babasını da görmüş değildim.

Öğle tatilinde kararımı Mike'a açtım: "İşi bırakıyorum." Okulda verilen öğle yemeği berbattı. Okul sıkıcıydı. Bu da yetmezmiş gibi iple çektiğim cumartesi günlerim de kalmamıştı. Ama bana en çok dokunan 30 sentti.

Bu kez gülümseyen Mike oldu.

Öfkeden deliye dönmüş bir halde, "Gülecek ne var?" diye sordum.

"Babam bunun olacağını söylemişti. İşi bırakmaya kalktığında seninle görüşmek istedi."

"Ne?" diye atıldım. "Canıma tak etmesini mi bekliyormuş?"

"Öyle sayılır," dedi Mike. "Babam ilginç bir adamdır. Öğretme tarzı senin babanınkinden biraz farklı. Senin annenle baban daha çok nutuk çekiyorlar. Benim babam ağzını pek açmaz, çok az konuşur. Cumartesiyi bekle. Ona hazır olduğunu ileteceğim."

"Tuzağa mı düştüm ben yani?"

"Hayır, pek sayılmaz, ama belki de. Cumartesi olsun, babam sana anlatır."

Cumartesi Kuyrukta Beklerken

Onunla karşı karşıya gelmeye hazırdım; hazırlanmıştım. Gerçek babam bile öfkeden köpürmüştü. Yoksulun biri dediğim gerçek babam zengin babamın çocuk haklarını ihlal ettiğini, soruşturmaya tabi tutulması gerektiğini söylüyordu.

Eğitimli yoksul babam hakkımı aramamı öğütledi. Bari saatte 25 sent alsaydım. Ayrıca yoksul babam, zam almazsam işi derhal bırakmamı söyledi.

"Nasıl olursa olsun, o berbat işe senin zaten ihtiyacın yok," demişti.

Cumartesi sabahı sekizde aynı gıcırtılı kapıdan Mike'ın evine girdim.

Ben içeri girer girmez, Mike'ın babası, "Bir yer bul otur, sıranı bekle," dedi. Sonra arkasını dönüp yatak odasının yanındaki küçük çalışma odasına doğru gözden kayboldu.

Sağıma soluma baktım; Mike görünürlerde yoktu. Kendimi tuhaf hissettim, dört hafta önce oraya ilk geldiğimde gör-

düğüm iki kadının yanına usulca iliştim. Gülümseyerek kanepede bana da yer açtılar.

Kırk beş dakika geçti, burnumdan soluyordum. Yanımdaki iki kadın Mike'ın babasıyla görüşüp gideli yarım saat olmuştu bile. İhtiyar bir adam yirmi dakika içeride kalmış, sonra o da gitmişti.

Evde kimse kalmamıştı, güzel, pırıl pırıl bir Hawaii gününde küflü karanlık bir oturma odasında, çocuk emeğini sömüren bir üçkâğıtçıyla görüşmek üzere bekliyordum. Çalışma odasından sesi geliyordu, telefonla konuşuyordu; ben umurunda bile değildim. Aslında her an kapıdan çıkıp gidebilirdim de, nedense kaldım.

Sonunda, on beş dakika sonra, saat tam dokuzda zengin baba ofisinden dışarı çıktı, ağzını açıp tek kelime etmeden eliyle loş ofisine girmemi işaret etti.

Oturduğu koltukta dönerken, "Anladığım kadarıyla zam istiyorsun, yoksa işi bırakacaksın," dedi.

"Şey, verdiğiniz sözü yerine getirmiyorsunuz," diye gevelerken gözyaşlarımı zor tutuyordum. Dokuz yaşında bir çocuğun yetişkin birine kafa tutması tedirgin ediciydi.

"Sizin yanınızda çalışırsam, bana öğreteceğinizi söylediniz. İşte, sizin için çalışıyorum. Sıkı çalışıyorum. Çalışmak için beysbol oynamayı bile bıraktım. Ama siz sözünüzü tutmuyorsunuz. Bana hiçbir şey öğretmiş değilsiniz. Kasabada herkesin dediği doğruymuş meğer, siz palavracının tekisiniz. Açgözlüsünüz. Kazancın tümünü kendinize istiyorsunuz, yanınızda çalışanlara aldırdığınız yok. Beni bekletiyor, hiç saygı göstermiyorsunuz. Oysa ben küçük bir çocuğum, daha iyi muamele görmeyi hak ediyorum."

Zengin baba döner koltuğunu geriye kaydırdı, ellerini çenesine dayayıp gözlerini bana dikti. Sanki beni inceler gibiydi.

"Hiç fena sayılmaz," dedi. "Daha bir ay olmadı, yanımda çalışanların çoğundan farklı değilsin."

"Ne?" diye sordum. Dediğinin tek kelimesini anlamış değildim. Bozuk çalmayı sürdürdüm: "Anlaşmamızda üstünüze düşeni yerine getirip bana öğreteceğinize inanmıştım. Sizse bana işkence etmek istiyorsunuz. Bu zalimce. Gerçekten zalimce."

"Öğretiyorum ya," dedi usulca.

"Bana ne öğrettiniz? Hiç!" diye haykırdım. "Çerez parasına çalışmayı kabul ettiğimden beri benimle konuşmadınız bile. Saati on sent. Hah! Sizi yetkililere şikâyet etsem yeridir. Çocuk-işçi yasaları var, biliyorsunuz. Babam da devlet memuru."

"Bak sen!" dedi. "İşte şimdi eskiden yanımda çalışmış kimseler gibi konuştun. İşten çıkardığım ya da işi bırakanlar gibi."

"Söyleyeceğiniz bir şey yok mu?" diye direttim, küçük bir çocuk için fazla atılgan davranıyordum. "Bana yalan söylediniz. Ben sizin için çalıştım, siz sözünüzü tutmadınız. Bana hiçbir şey öğretmediniz."

Zengin baba sakinliğini bozmadan, "Sana hiçbir şey öğretmediğimi nereden biliyorsun?" diye sordu.

"Beni karşınıza alıp kısacık bir süre olsun konuşmadınız. Üç haftadır çalışıyorum, tek bir şey olsun, öğretmediniz," derken suratımı iyice asmıştım.

Zengin baba sordu: "Öğretmek için ille de konuşmak ya da nutuk çekmek mi gerekir?"

"Evet, elbette," dedim.

"Bu yöntemi okulda kullanırlar," dedi gülümseyerek. "Oysa hayat öyle öğretmez; şunu da belirteyim, hayat en iyi öğretmendir. Hayat seninle konuşmaz. Adamı oradan oraya sürükler. Her sürüklediğinde bir şey söylüyordur. 'Silkin ve uyan. Öğrenmen gereken bir şey var,' diyordur."

"Bu adam neden söz ediyor?" diye geçirdim içimden. "Hayatın beni oradan oraya sürüklemesi benimle konuşması anlamına mı geliyor yani?" Artık hiç kuşkum kalmamıştı, işi

bırakmaktan başka çıkar yol yoktu. Kilit altına alınması gereken biriyle konuşuyordum.

"Hayat derslerini öğrenirsen başarılı olursun. Yoksa, hayat seni oradan oraya atmayı sürdürür. İnsanlar iki yoldan gider. Bazısı kendini hayatın akışına bırakır. Diğerleri öfkelenir, ona dur der. Onlar patronuna dur der ya da işine, çocuklarına, eşine. Dur diyenin hayat olduğunu bilmezler."

Neden bahsettiği hakkında en ufak bir fikrim yoktu.

"Hayat bizi sağa sola sürükler. Bazısı pes eder. Diğerleri savaşır. Dersini alıp yoluna devam edenler birkaç kişidir. Onlar hayatın kendilerini sürüklemesine izin verirler. Bu birkaç kişi bir şeyler öğrenmeye gerek duyar ve ister. Öğrendikçe yollarına devam ederler. Çoğu pes eder, senin gibi birkaç kişi savaşır."

Zengin baba ayağa kalktı, tamir edilmesi gereken pencereyi gıcırtıyla kapadı. "Bu dersi öğrenirsen, akıllı, varlıklı ve mutlu bir genç olursun. Yok, öğrenmezsen, hayatını suçu birilerine atarak geçirirsin; işine, düşük maaşına, patronuna. Ömrün boyunca bütün maddi sıkıntılarına çözüm olacak o büyük günü bekler dursun."

Dediklerini hâlâ dinliyor muyum diye, zengin baba gözlerini bana dikmişti. Göz göze geldik. Bakışlarımızla birbirimize çok şey anlatmıştık. Sonunda vermeye çalıştığı mesajı alana dek çekmedim bakışlarımı. Haklıydı elbette. Suçu ona atıyordum, öğrenmek isteyen bendim. Savaşıyordum.

Zengin babanın diyecekleri bitmemişti: "Ya da yüreksiz biriysen, hayatın seni her sürüklediğinde pes edersin. Öyle biriysen, hayatın boyunca işini sağlam kazığa bağlar, doğru şeyler yapar, asla başına gelmeyecek bir şeye karşı kendini korursun. Sonra da sıkıcı bir ihtiyar olarak ölüp gidersin. Seni seven pek çok dostun olur, çünkü çalışkan, iyi birisindir. Ömrünü güvenli adımlar atmakla, doğru şeyler yapmakla geçirirsin. Oysa gerçek şudur, hayatın seni teslim almasına izin vermişsindir. Risk almak seni hep ürkütmüştür. Aslında ka-

zanmak istemişsindir, gelgelelim kaybetme korkusu kazanma heyecanından baskın çıkmıştır. Bunu bir tek sen bilirsin. Sağlam adımlar atmayı seçmişsindir."

Yeniden göz göze geldik. On saniye boyunca bakıştık, mesajı alana dek.

"Beni sağa sola mı sürüklüyordunuz?" diye sordum.

Gülümseyerek, "Kimilerine göre öyle denebilir," dedi. "Bana göreyse, sana hayatın tadını koklattım."

"Hayatın tadı nedir?" Kızgınlığım hâlâ geçmemişti, ama meraklanmıştım da. Öğrenmeye hazırdım.

"Siz ikiniz benden para kazanmasını öğrenmek isteyen ilk kişilersiniz. 150'den fazla işçim var, ama bir tanesi bile asla para hakkında ne bildiğimi sormadı. Dolayısıyla, çoğu yaşantısının en güzel yıllarını ne için çalıştıklarını pek anlamadan para için çalışmakla geçirecek."

Can kulağıyla dinliyordum.

"Mike gelip de nasıl para kazanılacağını öğrenmek istediğinizi söylediğinde, gerçek yaşama çok benzeyen bir kurs programı hazırladım. Soluğum tükenene kadar konuşup anlatabilirdim de, ama bana kulak vermezdiniz. Böylece bana kulak veresiniz diye hayatın sizi birazcık sağa sola sürüklemesine karar verdim. Saatine 10 sent ödememin nedeni de bu."

"Peki saati 10 sent kazanmakla ne öğrenmiş oluyorum? Sizin beş para etmez, işçilerini sömüren biri olduğunuzu mu?"

Zengin baba geriye kaykılıp kahkahalara boğuldu. Gülmesi bittikten sonra, "Bakış açını değiştirsen iyi olur. Beni suçlamayı, sorunun benden kaynaklandığını düşünmeyi bırak. Sorun bensem, o zaman beni değiştirmen gerek. Eğer sorunun kendinden kaynaklandığını anlarsan, ancak o zaman kendini değiştirebilir, bir şey öğrenip akıllanırsın. Bak ne diyeceğim, kendini değiştirmek başkasını değiştirmekten çok daha kolaydır."

"Anlamadım," dedim.

"Kendi sorunların için beni suçlama," derken artık sabrı tükenmeye başlamıştı.

"Ama saatine yalnızca 10 sent ödüyorsunuz."

"Peki bu sana ne öğretir?" Gülümsüyordu.

"Ucuzcu olduğunuzu," dedim sinsi bir sırıtışla.

"Bak, sorunun ben olduğumu düşünüyorsun."

"Ama öyle."

"Peki, bu tavrını koru ve hiçbir şey öğrenmemekte diret. Sorunu bende arama tavrını sürdür, elinde başka ne seçenek kalıyor?"

"Şey, eğer zam yapmaz, bana biraz daha saygılı davranmaz ve öğretmezseniz, işi bırakacağım."

"Güzel söyledin," dedi zengin baba. "Çoğu kimse böyle yapar. İşi bırakır, gider başka iş, daha iyi fırsatlar, daha yüksek ücret ararlar, yeni bir iş ya da daha yüksek ücret sorunlarını çözecek zannederler. Oysa çoğu zaman çözmez."

"Öyleyse sorunu ne çözer peki? Saati 10 sentten hesaplanan ücreti kabul edip gülümsemek mi?"

Zengin baba gülümsedi. "Başkaları böyle yapar. Hem kendilerinin hem de ailelerinin mali sıkıntı çekeceğini bile bile maaş çeklerini alırlar. Ama daha fazlasını yapmaz, daha çok para kazanırlarsa, sorunları çözülür umuduyla zam yapılmasını beklerler. Çoğu bunu yapar, bazısı da ek iş bulur, daha çok çalışır, ama karşılığında gene düşük ücret vardır."

Gözlerimi yere dikip oturdum, zengin babanın anlatmaya çalıştığı dersi anlamaya başlamıştım. Hayatın tadı olduğunu hissedebiliyordum. Sonunda başımı kaldırıp az önceki sorumu yineledim: "Sorunu ne çözer peki?"

"Bu," diyerek başımı yavaşça okşadı. "İki kulağının arasındakiler."

İşte o an zengin baba kendini çalışanlarından ve yoksul babamdan ayıran –ve de yüksek öğrenimli ama yoksul babam ömründe hep darlık içinde boğuşurken, zengin babamı er ya da geç Hawaii'nin en zengin adamı yapacak olan– temel yak-

laşımını benimle paylaşıyordu. Ömür boyu fark yaratacak tek bir görüş açısıydı bu.

Zengin baba bu görüş açısını defalarca tekrarladı ve ben buna Ders 1 adını verdim.

"Yoksullar ve Orta Sınıf Para İçin Çalışır. Zenginler Parayı Çalıştırır."

O pırıl pırıl cumartesi sabahı, yoksul babamın bana öğrettiğinden bambaşka bir bakış açısını öğreniyordum. Henüz dokuz yaşında olmama rağmen her iki babamın da öğrenmemi istediklerini daha iyi anlamıştım. Her ikisi de okumamı salık veriyor, fakat farklı konulara öncelik tanıyorlardı.

Yüksek öğrenimli babam onun izinden gitmemi söylüyordu. "Evlat, çok çalışmanı, iyi notlar almanı istiyorum, böylece büyük bir şirkette sağlam, güvenceli bir iş bulabilirsin. Ek gelirlerinin de mükemmel olmasına dikkat et." Zengin babamsa paranın nasıl çalıştırılacağını öğrenmemi, böylelikle parayı kendi adıma çalıştırmamı öğütlüyordu. Bu dersleri hayatım boyunca öğrenecektim, ama sınıfta değil onun rehberliğinde.

Zengin babam ilk dersi şöyle sürdürmüştü: "Saatte 10 sente öfkelenmene sevindim. Eğer öfkelenmeyip güle oynaya kabul etseydin, sana bir şey öğretemeyeceğimi söylemek zorunda kalırdım. Unutma, öğrenmek enerji, tutku, sönmeyen bir arzu gerektirir. Öfke de bu formülün vazgeçilmez bir parçası, çünkü tutku, öfkeyle sevginin bileşimidir. Para söz konusu olduğunda pek çokları sağlam ve güvenli adım atmak isterler. Onları yönlendiren de tutku değil, korku olur."

"Yani düşük ücretli işlerde çalışmayı kabul etmelerinin nedeni bu mu?"

"Evet," diyerek şöyle anlattı zengin babam: "Bazı insanlar işçilerime şekerpancarı çiftliği ya da hükümet kadar ücret vermemekle onları sömürdüğümü savunur. Ben de onlar

kendi kendilerini sömürüyorlar derim. Bunun sebebi, benim değil onların korkularıdır."

"Peki ama daha çok ücret vermeniz gerektiğini düşünmüyor musunuz?"

"Düşünmem gerekmiyor. Üstelik daha çok para alsalar da sorunlarını çözemeyecekler. Babanı ele alalım. Kazancı hiç de fena değil, gene de faturalarını ödemekte zorlanıyor. Çoğu kimse, daha çok kazandıkça daha çok borca girer."

"Ya saatte 10 sent vermenizin ne anlamı var?" dedim gülerek. "Dersin bir parçası mı?"

"Doğru. Bak, baban okudu, olağanüstü bir öğrenim gördü; amacı yüksek ücretli bir iş bulmaktı. Buldu da. Buna rağmen maddi sorunlarını aşamadı, çünkü okulda ona parayla ilgili hiçbir şey öğretmediler. Bunun yanı sıra, para için çalışmak gerektiğine inanıyor."

"Siz inanmıyor musunuz?"

"Hayır," diyordu zengin baba. "Eğer para için çalışmayı öğrenmek istersen, okulda kalırsın; hele bir de paradan söz açıldığında en baskın duygun korkuysa."

Kaşlarımı çatarak, "Anlamıyorum," dedim.

"Şimdilik kaygılanmana gerek yok. Çoğu kimsenin işinden ayrılmamasının nedeninin korku olduğunu bil yeter. Faturalarını ödeyememe korkusu. İşten atılma korkusu. Yeterince parası olmaması korkusu. Her şeye yeni baştan başlama korkusu. Bir meslek ya da ticaret öğrenmek üzere okumanın bedeli bu, para için çalışmak. Pek çokları paranın kölesi olur çıkar, sonra da patronlarına öfkelenir."

"Parayı kendin için çalıştırmayı öğrenmek tümüyle farklı bir öğrenme dalı mı?"

"Kesinlikle," dedi zengin baba, "kesinlikle öyle."

O güzelim parıltılı Hawaii'nin bu güzel cumartesi sabahında sessizce oturduk. Arkadaşlarım Küçükler Ligi beysbol maçına başlamak üzereydi herhalde. Ama nedense ben, saati 10 sente çalışmaya karar verdiğime şükrediyordum.

Arkadaşlarımın okulda öğrenmedikleri bir şeyle öğreneceğimi seziyordum.

Zengin baba, "Öğrenmeye hazır mısın?" diye sordu.

"Kesinlikle," derken yüzümde güller açmıştı.

"Ben sözümü tuttum. Sana pek çok şey öğretmiş bulunuyorum," diye belitti. "Dokuz yaşında para için çalışmanın tadını aldın. Geçirdiğin son bir ayı elli yılla çarparsan, pek çok kimsenin yaşamlarını nasıl harcadıklarını anlarsın."

"Anlamıyorum."

"Beni görmek için kuyrukta beklemek nasıl bir duyguydu? Önce işe alınmak için bekledin, sonra da zam istemek için."

"Berbattı," dedim.

"İşte, eğer para için çalışırsan, diğer insanlar gibi hayat da sana böyle gelir. Peki ya Bayan Martin üç saatlik emeğinin sonucunda avucuna üç onluk koyduğunda kendini nasıl hissettin?"

"Yeterli olmadığını düşündüm. Bedava çalıştığımı düşündüm. Hayal kırıklığına uğradım."

"Çalışanların çoğu maaş çeklerini aldıklarında aynı şeyleri hissederler. Hele vergi kesintisi ve diğer harçlar düştükten sonra. Sen hiç olmazsa ücretinin tamamını aldın."

"Yani işçilerin çoğu ücretlerinin tamamını almazlar mı?" diye şaşkınlıkla geveledim.

"Elbette hayır!" oldu zengin babanın yanıtı. "Önce devlet kendi payını alır."

"Nasıl yapar bunu?"

"Vergilerle. Kazancından vergi verirsin. Harcadığından vergi ödersin. Biriktirdiğinden vergi kesilir. Ölünce de kurtulmazsın vergiden."

"Toplum devletin bunu yapmasına neden göz yumar?"

"Zenginler izin vermez," diye gülümseyerek sürdürdü açıklamasını. "Yoksullarla orta sınıftakilerse buna göz yumar. Babandan daha çok kazandığıma kalıbımı basarım, ama onun ödediği vergi benimkinden fazladır."

"Nasıl olur bu?" diye sordum. Dokuz yaşında bir çocuk olarak kafam almamıştı bunu. "İnsan devletin bunu yapmasına nasıl izin verir?"

Zengin baba sessiz kaldı. Sanırım ağzımı açmadan dinlememi istiyordu.

Sonunda sakinleştim. Duyduklarım hoşuma gitmemişti. Babam durmadan ödediği vergilerin artmasından yakınırdı, ama bunu durdurmak için bir şey yapmazdı. Yoksa hayat onu da bir sağa, bir sola mı sürüklüyordu?

Zengin baba koltuğunda bir ileri bir geri yavaşça sallanıyor, beni süzüyordu.

"Öğrenmeye hazır mısın?" diye bir kez daha sordu.

Usulca kafa salladım.

"Dediğim gibi öğrenecek çok şey var. Parayı kendin için çalıştırmayı öğrenmek yaşam boyu okunacak bir ders. Çoğu kimse dört yıllık yüksekokullara gider ve öğrenimleri sona erer. Oysa ben para dersinin ömrüm boyunca sona ermeyeceğini biliyorum; çünkü öğrendikçe, bilmem gereken daha çok şey olduğunu anlıyorum. Bu konuyu araştırmaya kalkan çok azdır. İşe gider, maaşlarını alır, faturaları öderler, o kadar. Daha çok paranın maddi sorunlarını çözeceğine inanırlar. Sorunun finans bilgileri olmayışından kaynaklandığını anlayan yalnızca birkaçıdır."

Kafam karışmıştı, "Öyleyse babamın vergi problemi aslında onun parayı tanımamasıyla mı ilgili?" diye sordum.

"Bak," dedi zengin baba. "Parayı kendin için çalıştırmayı öğrenmede vergilerin yeri çok sınırlıdır. Bugün para hakkındakileri öğrenmeye hâlâ hevesli olup olmadığını bilmek istedim. Pek çokları bundan yoksundur. Okula gidip bir meslek edinmek, işlerinde eğlenmek ve çok para kazanmak isterler. Bir gün uyandıklarında kendilerini büyük mali sıkıntılar içinde bulurlar, bu yüzden de işi bırakamazlar. Parayı nasıl çalıştıracağını öğrenmek yerine para için çalışmanın bedelidir bu. Söyle bakalım, hâlâ öğrenmeye hevesli misin?"

Kafamı salladım.

"Güzel," dedi zengin baba. "Şimdi işinin başına dön. Bu sefer sana hiçbir şey ödemeyeceğim."

Şaşkınlık içinde, "Ne?" diyebildim.

"Dediğimi duydun. Hiçbir şey. Her cumartesi üç saat çalışmaya devam edeceksin, ama saatine 10 sent almayacaksın. Para için çalışmamanın anlamını öğrenmek istediğini söyledin, öyleyse sana hiç para vermeyeceğim."

Kulaklarıma inanamamıştım.

"Aynı konuyu Mike'la çoktan görüştük. O işe gitti bile, konservelerin tozunu alıp raflara diziyor, ücretsiz. Hadi sen de elini çabuk tut da işinin başına git."

"Bu hiç adil değil," diye bağırdım. "Ücret vermeniz gerek."

"Öğrenmek istediğini söyledin. Bunu şimdi öğrenmezsen, senin de sonun oturma odasında gördüğün iki kadınla yaşlı adamınkinden farklı olmaz, seni işten çıkarmayayım diye dua edersin. Ya da baban gibi, çok para kazanır ama gırtlağına kadar borç içinde yüzer, daha fazla para bulsam da sorunu çözsem diye umut edersin. İstediğin buysa, saatte 10 sent uygulamasına geri dönelim. İstersen yetişkinlerin çoğunu örnek de alabilirsin. Yeterli ücret verilmediğinden yakınır, işi bırakır, kendine başka iş ararsın."

"Peki ama ne yapacağım?"

Zengin baba başıma usulca vurdu. "Bunu kullan," dedi. "İyi kullanırsan, çok geçmeden sana böyle bir fırsat tanıdığım için bana teşekkür edeceksin, zengin bir adam olma yolunda ilerleyeceksin."

Önüme konan seçeneğe hâlâ inanamıyordum, olduğum yerde bir süre daha kalakaldım. Buraya zam istemeye gelmiş, sonra da bedavaya çalışma teklifiyle karşı karşıya kalmıştım.

Zengin baba bir kez daha hafifçe dokundu başıma. "Bunu kullan. Hadi şimdi çek git, işinin başına dön."

DERS 1

Zenginler Para İçin Çalışmaz

Parasız çalıştığımı yoksul babama söylemedim. Anlamazdı zaten, ayrıca tam olarak kavrayamadığım bir şeyi ona anlatma zahmetine girmek de işime gelmiyordu.

Üç hafta daha, Mike'la birlikte her cumartesi üç saat boyunca karşılıksız çalıştık. Beni rahatsız eden çalışmak değildi, işin tekdüze temposuna da alışmıştım. Benim derdim beysbol maçlarını kaçırmak ve bayıldığım karikatür dergilerini alacak param olmamasıydı.

Üçüncü haftanın sonunda, öğle saati zengin baba çalıştığımız yere çıkageldi. Kamyonetinin park yerine yaklaştığını, motoru stop ederken patırtısını duymuştuk. Mağazaya girince Bayan Martin'le kucaklaştı. İşlerin nasıl gittiği hakkında bilgi aldıktan sonra dondurma dolabına yönelip içinden iki çubuk dondurma çıkardı, parasını ödedi, Mike'la bana işaret etti.

"Hadi gelin çocuklar, şöyle bir dolaşalım."

Birkaç arabanın arasından süzülüp caddeyi geçtik, birkaç yetişkin insanın softbol* oynadıkları çimenlik bir alana yöneldik. Onlardan uzakta bir piknik masasına oturduktan sonra elindeki dondurma çubuklarını Mike'la bana uzattı.

"Nasıl gidiyor çocuklar?"

"Fena değil." dedi Mike.

Ben de başımla onayladım.

"Bir şeyler öğrendiniz mi bari?" diye sordu.

Mike'la bakıştık, omuz silktik, aynı anda başımızı salladık.

* Bir çeşit beysbol.

Hayatın En Büyük Tuzaklarından Birinden Sakınma

"Pekâlâ, ikiniz de artık biraz kafa yormaya başlasanız iyi olur. Hayatın en büyük derslerinden birindesiniz. Dersinizi bellerseniz, yaşam boyu özgürlüğün ve güvencenin tadına varırsınız. Dersi almazsanız, Bayan Martin'den ya da şurada top oynayanlardan farkınız kalmaz. Onlar çok çalışırlar, az para kazanırlar, iş güvencesine takılıp kalır, her yıl aldıkları üç haftalık yıllık izni ve kırk beş yıllık çalışmanın ardından ellerine geçecek sınırlı ikramiyeyi iple çekerler. Bu size heyecan veriyorsa, size saatte 25 sent verebilirim."

"Ama bunlar iyi yürekli çalışkan insanlar," diye çıkıştım. "Sizse onlarla alay ediyorsunuz."

Zengin babanın yüzüne sıcak bir gülümseme yayıldı.

"Bayan Martin benim için bir anneden farksız. O kadar zalim olamam. Size zalimce gelebilir, çünkü ben ikinize de bir şeyler göstermek için çabalıyorum. Bakış açınız genişlesin ki bir şeyler görebilesiniz. Dar görüşlü olduklarından pek çok kimsenin görme şansını bulamadığı bir şeyleri görün. Pek çokları içine düştükleri tuzağı göremezler."

Verilmek istenen mesajı anladığımızdan kuşkulu, Mike'la oracıkta öylece oturduk. Dedikleri acımasızdı, ancak bize bir şeyler göstermeye can attığı belliydi.

Zengin baba gülümseyerek sürdürdü: "Saati 25 sent kulağa hoş gelmiyor mu? Duyunca kalp atışlarınız hızlanmadı mı?"

"Hayır" dercesine başımı kaldırdım, oysa doğru söylüyordu. Saatte 25 sent benim için büyük paraydı.

"Pekâlâ, saati bir dolara ne dersiniz?"

İşte şimdi kalbim deli gibi çarpıyordu. Beynimde bir ses çığlık çığlığa bağırıyordu: "Al. Kabul et." Ama gene sesim çıkmadı.

"Tamam, saatine 2 dolar."

Dokuz yaşındaki ufak beynim ve kalbim patlamak üzereydi. 1956'da saatte 2 dolar kazanmak beni dünyanın en zengin çocuğu yapardı. O kadar para kazanmayı hayal bile edemezdim. İçimden "evet" demek geldi. Anlaşalım istiyordum. Gözümün önünden yeni bir bisiklet, yeni bir beysbol eldiveni ve cebimden para çıkardığımda arkadaşlarıma nasıl hava atacağım geçiyordu. Jimmy ve zengin arkadaşları bana bir daha "yoksul" diye çamur atamayacaklardı. Ama sesimi çıkarmadım her nedense.

Belki de beynim fazla ısınmış, sigorta atmıştı. Aslında saati 2 dolar ücreti fena halde istiyordum.

Dondurma erimiş, parmaklarımdan aşağı akıyordu. Dondurma çubuğunda bir şey kalmamıştı, yerde gezen karıncalar vanilya ve çikolata karışımının tadını çıkarıyorlardı. Zengin baba gözlerini ondan ayırmayan iki çocuğa bakıyordu, çocukların gözleri fal taşı gibi açık, kafaları bomboştu. Bizi sınava çekiyordu, bir yanımızın anlaşmaya hazır olduğunu biliyordu. Herkesin ruhunda güçsüz, satın alınmaya hazır aç bir parça olduğunun farkındaydı. Tek sorun hangi parçanın daha güçlü olduğuydu. Ömrü boyunca binlerce kişinin ruhunu sınava tutmuştu. Ne zaman işe başvuran biriyle görüşecek olsa onu da aynı sınavdan geçirirdi.

"Tamam, saati 5 dolar."

Kanımın birden donduğunu hissettim. Bir şeyler değişmişti. Teklifi oldukça büyüktü ve gülünç kaçıyordu. 1956 yılında büyüklerin çoğu bile saatte 5 dolar kazanmazlardı. Heyecanım silinmişti; sakinleşmiştim. Yavaşça soluma dönüp Mike'a baktım. O da bana. Ruhumun güçsüz ve aç olan parçası susturulmuştu. Satın alınamayacak olan parçam baskın çıkmıştı. Para konusunda beynim ve ruhum yatışmış, berraklaşmıştı. Mike'ın da aynı noktaya geldiğini biliyordum.

Zengin baba usulca konuştu: "Güzel. Çoğu kimsenin bir fiyatı vardır. Korku ve hırs denen insani duygulardır bu fiyatı belirleyen. Öncelikle, bizi çok çalışmaya iten parasız kalma

korkusudur, maaşımızı alır almaz hırs ya da arzu paranın satın alabileceği onca güzel şeyi düşündürür bize. Düzen böyle kurulur."

"Hangi düzen?" diye sordum.

"Yataktan kalk, işe git, faturaları öde, kalk, işe git, faturaları öde... Onların yaşamlarını çekip çeviren bu iki duygudur, korku ve hırs. Daha çok para teklif etmeyegör, harcamalarını artırarak aynı döngüyü sürdürür giderler. İşte ben buna 'fare yarışı' derim."

"Başka yolu var mı ki?" diye sordu Mike.

"Evet," dedi zengin baba. "Ama bunu bulan çok az kişi var."

Mike bir daha sordu. "Peki o hangi yol?"

"İkiniz çalışıp benimle birlikte araştırarak bunu bulursunuz diye umut ediyorum. Size ücret vermeme kararımın nedeni de bu."

Mike sabırsızlanmıştı anlaşılan. "İpucu vermeyecek misin? Çok çalışmaktan epey yorulduk da, hele bir de karşılığında hiç para alamayınca."

"Pekâlâ, ilk adım doğruyu söylemek," dedi zengin baba.

"Biz yalan söylemiyoruz ki."

"Yalan söylüyorsunuz demedim. Doğruyu söyleyin dedim."

"Neyle ilgili doğruyu?"

"Neler hissettiğinizle ilgili. Kimseye bir şey demeniz gerekmiyor. Kendinize söyleyin yeter."

"Yani bu parkta bulunanlar, sizin için çalışanlar, Bayan Martin, böyle yapmıyorlar mı?"

"Sanmam," dedi. "Onlar yalnızca parasız kalmaktan korkarlar. Korkuyla yüzleşmez, düşünmeden tepki gösterirler. Kafalarını kullanmak yerine duygusal tepki gösterirler." Bunları söylerken ikimizin de başını okşadı. "Sonra ellerine birkaç dolar geçer, neşe, arzu ve hırs yeniden sahneye çıkar, düşünmek yerine yeniden tepki gösterirler."

Mike'ın yorumu, "Demek ki düşüncelerinin yerini duygular alıyor," oldu.

Zengin baba, "Doğru," diyerek sürdürdü, "neler hissettikleriyle ilgili doğruyu söylemek yerine, tepki verir, düşünmeyi ihmal ederler. Korkuyu içlerinde duyar, işe gider, paranın korkuyu yatıştırmasını umut ederler, ama olmaz. Eski korkuları hortlar, yeniden işlerine döner, bir kez daha paradan medet umarlar, yine olmaz. Bu çalışma, para kazanma, çalışma, para kazanma tuzağında, yok olacağını umut ettikleri korku onları ele geçirmiştir. Oysa her sabah uyandıklarında eski korkularıyla baş başadırlar. Milyonlarca insanın gözüne geçe uyku girmez, altüst olur, kaygılanırlar. Bu halde yataklarından kalkar, işe gider, maaşlarını aldıklarında ruhlarını kemiren korkudan kurtulmayı dilerler. Yaşamlarını idare eden paradır, bu konuda doğruyu söylemeye yanaşmazlar. Para duygularının, dolayısıyla ruhlarının denetimini ele geçirmiştir."

Zengin baba sustu, dediklerinin iyice özümsenmesini bekliyor gibiydi. Mike da ben de hepsini iyice duymuştuk, fakat tam olarak neden söz ettiğini anlamış sayılmazdık. Benim tek bildiğim yetişkin insanların koşar adım işe gittikleriydi. Bana hiç de eğlenceli görünmezdi, zaten onlar da keyifli görünmezlerdi; yine de onları işyerlerine çeken bir güç vardı.

Söylediklerini iyice düşünmemize yeterince zaman tanıdığına inandıktan sonra zengin baba kaldığı yerden devam etti: "Sizin bu tuzaktan uzak durmanızı istiyorum. Size asıl öğretmek istediğim bu. Yalnızca zengin olmak yeterli değil, çünkü zengin olmak sorunu çözmez."

"Çözmez mi?" diye sordum şaşkınlıkla.

"Hayır, çözmez. Bırak da öteki duyguyu da anlatayım, o da arzu. Kimi buna hırs der, ama ben arzu demeyi yeğlerim. Daha iyiyi, daha güzeli, daha eğlenceli ya da daha heyecanlıyı istemek gayet doğal. Dolayısıyla insanlar arzularına ulaşmak amacıyla para kazanmak için çalışırlar. Satın alabileceği

keyfe ulaşmak adına daha çok para kazanmak isterler. Ne var ki paranın getirdiği keyif kısa ömürlüdür, çok geçmeden daha çok keyif, daha çok zevk, daha çok rahat, daha çok güvence için daha çok para isterler. Böylece daha çok çalışır, korku ve arzunun rahatsız ettiği ruhlarını parayla sakinleştirebileceklerini düşünürler. Ama para bunu yapamaz."

"Zenginler bile mi?" diye Mike sordu.

"Zenginler de dahil. Doğrusunu istersen, pek çok zenginin zengin olmasının nedeni arzuları değil korkularıdır. Onlar paranın parasız kalma, yoksul olma korkusunu silip götüreceğini düşünürler, bundan dolayı da onca para istiflemelerinin sonucunda korkunun daha da beter olduğunu anlamaktan başka bir sonuca varamazlar. Şimdiki korkuları parayı kaybetmektir. Çok parası olup da çok çalışmayı sürdüren pek çok arkadaşım var. Milyonlara sahip, bugün yoksul oldukları günlerden daha çok korku duyan insanlar tanıyorum. Bütün paralarını kaybetme korkusu sarar içlerini. Zenginleştikçe korkuları da artar. Ruhlarının zayıf ve iradesiz parçası çığlık çığlığadır artık. Sahip oldukları kocaman evleri, arabaları, paranın onlar için satın aldığı lüks yaşantıyı kaybetmek istemezler. Paralarından olurlarsa, dostları ne der diye tasalanırlar. Çoğu duygusal açıdan umutsuzluğa düşer, nevroza girer, oysa dış görünüşte zengindirler, paraları vardır."

"Öyleyse, yoksullar daha mı mutlu?"

"Hayır, sanmam," oldu zengin babanın yanıtı. "Parasız olmak da en az paraya bağlı olmak kadar ruhsal hastalıklıdır."

Bir işaret verirmişçesine, kasabanın kimsesizi oturduğumuz masanın yakınına geldi, dev çöp kutusunun başına gidip içini karıştırmaya başladı. Üçümüz birden ilgiyle onu izledik, oysa eskiden olsa hepimiz onu görmezden gelirdik herhalde.

Zengin baba cüzdanından bir dolar çıkararak ihtiyara uzattı. Parayı görür görmez bize doğru seğirten yalnız adam doları aldı, yerlere kadar eğilerek zengin babaya teşekkür etti ve sevinçle oradan uzaklaştı.

"Onun da yanımda çalışanların çoğundan pek farkı yok. 'Benim parayla işim olmaz,' diyen o kadar çok kimseyle karşılaştım. Yine de günde sekiz saat çalışmadan edemezler. Bu gerçeği reddetmektir. Eğer parayla işleri olmasaydı, çalışırlar mıydı? Böyleleri parayı istifleyenlere göre daha da ruhsal hastalıklıdır."

Zengin babanın anlattıklarını dinlerken, zihnimden kendi babamın hiç dilinden düşürmediği sözler geçiyordu: "Ben paraya önem vermem." Sık söylerdi bunları. Bir de şunu yinelerdi durmadan: "İşimi sevdiğim için çalışıyorum."

"Öyleyse ne yapmamız gerek?" diye sordum zengin babaya. "Korku ve hırstan kurtulana dek para kazanmadan mı çalışacağız?"

"Hayır," dedi. "Bu da boşa zaman kaybı olur. İnsanı insan yapan duygularıdır. Bizi gerçek kılarlar. Duygu demek olan 'emosyon' sözcüğünün anlamı mosyonda, yani harekketteki enerjidir. Duygularınızı saklamayın, aklınızı ve duygularınızı kendi yararınız için kullanın, zararınıza değil."

"O da ne?"

"Demin dediklerimi kafanıza takmayın. Yıllar geçtikçe daha iyi kavrayacaksınız. Şimdilik duygularınızı gözleyin, tepki vermeyin. Çoğu kimse düşüncelerinin duygularından kaynaklandığını bilmez. Duygularınız sizin duygularınızdır, ama kendi adınıza düşünmeyi de öğrenmelisiniz."

Meraklanmıştım. "Bana bir örnek verebilir misiniz?"

"Elbette," dedi zengin baba. "Kişi, 'İş bulmam gerek,' dediğinde, bu, düşünceden çok duygudur. Parasız kalma korkusudur bu düşüncenin kaynağı."

Mike, "Anlamadım," dedi.

"Örneğin," diye başladı zengin baba, "eğer parasız kalma korkusu kendini hissettirmeye başlarsa, korkuyu bastırmak için hemen koşup birkaç dolar kazanacak bir iş bulmak yerine, kişinin kendine şunu sorması gerekir: 'İş bulmak uzun vadede en iyi çözüm müdür?' Kanımca, bu sorunun yanıtı,

'hayır.' Hele bir de o kişinin yaşantısına bakarsanız. İş bulmak uzun vadeli bir soruna kısa vadeli çözüm bulmaktır."

"Ama babam her zaman der ki: 'Okulda kal, iyi notlar al, sağlam, güvenli bir iş bulasın.'" Kafam allak bullaktı, bu ses tonuma da yansıyordu.

"Evet, öyle demesini anlıyorum," dedi zengin baba gülümseyerek. "Gelgelelim böyle önerilerin kaynağı gene korkudur."

"Size göre babamın öyle demesinin nedeni korkması mı?"

"Evet. Para kazanamayacaksın, topluma giremeyeceksin diye korkuyor. Yanlış anlama beni. Seni çok seviyor ve senin için en iyisini istiyor. Bu da korkusunu haklı kılıyor. Öğrenim ve iş bulmak önemlidir. Ancak korkunu yenmene yetmez. Dinle, senin okumana bunca önem vermesine yol açan korkuyla birkaç dolar kazanmak uğruna sabahları kalkıp işe gitmesine neden olan aynı korku."

"Öyleyse ne öneriyorsunuz?"

"Benim istediğim size paranın gücünü ele geçirmeyi öğretmek. Ondan korkmamanızı sağlamak. Bunu okulda öğretmezler adama. Öğrenmeyecek olursanız, paranın kölesi olursunuz."

Sonunda dedikleri daha anlaşılır olmaya başlamıştı. Görüş alanımızı genişletmemizi istiyordu. Bayan Martin'in, yanında çalışanların ya da babamın göremediğini görmemizi. Verdiği örnekler o zaman kulağa acımasız gelmişti, ancak hepsi dün gibi aklımda. O gün ufkum genişlemişti, pek çok insanı bekleyen tuzağı görmeye başlamıştım.

"Bakın, hepimiz eninde sonunda işçileriz. Yalnızca konumlarımız farklı. Ben ikinizin de tuzağa düşmeme şansını yakalamanızı istiyorum. İnsanı tuzağa düşüren iki duygu var: Korku ve arzu. Onları kendi çıkarınıza kullanın, size zarar vermelerine izin vermeyin. Öğretmem gereken bu işte. Destelerce para kazanmayı öğretmekle ilgilenmiyorum. Bu ne korkunuzu ne de arzunuzu denetim altına alır. Önce korkuy-

la arzuyu ele almazsanız, zengin olsanız bile yüksek ücretli köle olmaktan kurtulamazsınız."

"Peki ama tuzaktan nasıl kurtulacağız?"

"Yoksulluğun ya da maddi darlığın en temel nedeni korku ve cehalettir. Ekonomi, devlet ya da zenginler değil. İnsanı tuzağa düşüren kendi yarattığı korku ve cahilliktir. Dolayısıyla siz, çocuklar okula gidip yükseköğrenim diploması almalısınız. Ben de size nasıl tuzağa düşmeyeceğinizi öğreteceğim."

Taşlar yerine oturmaya başlamıştı. Yükseköğrenimli babam iyi eğitim görmüş ve iyi bir meslek sahibiydi. Oysa okulda ona parayı ya da korkularını nasıl denetim altına alacağı öğretilmemişti. Demek ki iki babadan da farklı ve önemli dersler alabilirdim.

Mike, "Öyleyse senin sözünü ettiğin parasız kalma korkusu oluyor. Para arzusu düşüncemizi nasıl etkiliyor peki?" diye atıldı.

"Saat ücretinizi artırma önerisinde bulunduğumda kendinizi nasıl hissettiniz? Arzunuzun kabardığını hissetmediniz mi?"

Kafa salladık.

"Duygularınıza teslim olmayarak tepkinizi ve düşüncenizi geciktirebildiniz. En önemlisi bu. Korku ve hırs gibi duygularımız hep olacak. Buradan yola çıkarak, o duyguları kendi yararınıza ve uzun süreli kullanmanız, duygularınızın düşünme yetinizi denetim altına almasına izin vermemeniz önemlidir. Çoğu kimse korkuyla hırsı kendi zararlarına kullanır. İşte cahillik bu noktada başlar. Pek çok insan maaş gününü, zam almayı iple çeker ve iş güvencesine önem verir, çünkü arzu ve korku hissini sonu nereye varacak diye sorgulamaz. Yük arabası çeken bir eşek resmini getirin gözünüzün önüne, eşeğin sahibi elindeki havucu hayvanın burnuna tutuyordur. Eşek sahibi yoluna gidiyordur belki, ama eşek bir hayal peşinde ilerliyordur. Ertesi gün eşek başka bir havucun peşi sıra ilerleyecektir."

"Gözümün önüne gelen yeni beysbol eldiveni, şeker ve oyuncaklar eşeğe gösterilen havuçtan farklı değil, öyle mi?"

Zengin baba, Mike'ın sorusuna, "Evet," diye karşılık verdi. "Hem insan büyüdükçe, oyuncakları daha da pahalı olur. Korku sizi kapıdan dışarı çıkarır, arzu çağırır. Kayalara doğru gidersiniz ardından. İşte tuzak budur."

"Peki ya çözüm?"

"Korkuyu ve arzuyu besleyen cehalettir. Çok parası olan zenginlerin zenginleştikçe daha da korkması da bundan. Para havuçtur, hayali görüntü. Eğer eşek bütün resmi görebilseydi, havucu izleme kararını yeniden gözden geçirebilirdi."

Zengin baba daha sonra insan yaşamının cehaletle aydınlık arasındaki mücadele olduğundan söz etti.

"Kişi bilme ve kendini tanıma çabasını bıraktığında, cehalet çıkar sahneye. Mücadele anlık kararlarla yürür, zihnini açmayı ya da kapamayı öğrenmektir bu.

"Unutmayın, okul çok, çok önemlidir. Okula bir beceri ya da meslek öğrenmek, toplumun katılımcı bir üyesi olmak üzere gidersiniz. Her kültürün öğretmenlere, doktorlara, tamircilere, sanatçılara, aşçılara, işadamlarına, polis memurlarına, itfaiyecilere, askerlere ihtiyacı vardır. Onlar okullarda eğitilir ki kültürümüz büyüsün, serpilsin. Ama ne yazık ki çoğu kimse okulu başlangıç değil son diye görür."

Uzun bir sessizlik oldu. Zengin baba gülümsüyordu. O gün dediklerinin hepsini anlamadım. Fakat kendileri bu dünyadan göçseler bile anlattıkları yıllar boyu pek çoklarına yol gösteren bütün büyük öğretmenler gibi zengin babanın o gün dedikleri hâlâ kulaklarımda.

"Size biraz zalim davrandım. Bunun bir amacı var. Bu konuşmamızı hep hatırlayın istiyorum. Bayan Martin'i hep gözünüzün önüne getirin. Sözünü ettiğim eşeği düşünün hep. Sakın unutmayın, eğer düşüncelerinizi etkilediğini anlamazsanız, o iki duygu, korku ve arzu, sizi hayatın en büyük tuzağına düşürebilir pekâlâ. Ömrünüzü korkuyla geçirmek,

düşlerinizin peşinden koşmamak zalimce. Para için çok çalışmak, paranın sizi mutlu edecek şeyleri satın alabileceğini düşünmek de zalimce. Gecenin bir yarısı uyanıp ödenecek faturaların sıkıntısını çekmek korkunç bir yaşam biçimi. Sınırlarını maaş tutarınızın belirlediği bir yaşam sürmek gerçekten yaşamak değil. Çalıştığınız işin size güvence vereceğini düşünmek kendi kendinizi kandırmaktan başka bir şey değil. Zalim olan bu işte, eğer mümkünse sizin kurtulmanızı istediğim tuzak da bu. Paranın insanların yaşamını nasıl yönettiğini görüyorum. Bunun başınıza gelmesine izin vermeyin. Paranın sizi yönetmesine lütfen izin vermeyin."

Oturduğumuz masanın altına bir softbol topu yuvarlandı. Zengin baba topu yerden alıp geri fırlattı.

"Hırs ve korkunun cehaletle ne ilgisi var?" dedim.

"Var, çünkü onca hırs ve onca korkunun nedeni para konusunda cahil olmaktır. Bazı örnekler vereyim. Ailesini daha iyi geçindirmek için daha çok para isteyen bir doktor vizite ücretini artırır. Bu en çok yoksullara dokunur, buna göre yoksulların sağlık koşulları paralılardan daha kötüdür.

"Doktorlar vizite ücretlerini artırınca avukatlar da komisyonlarını artırır. Avukatlık ücretleri artınca, okul öğretmenleri de artış talep eder, bu da ödediğimiz vergilere yansır ve bu böyle sürer, gider. Çok geçmeden zenginle yoksul arasında öyle büyük bir uçurum olur ki kargaşa doğar ve bir büyük uygarlık daha çöker gider. Büyük uygarlıkların çökmesi, sahip olanlarla sahip olmayanlar arasındaki uçurumun derinleşmesinin sonucudur. 'Tarih tekerrürden ibarettir' sözünü kanıtlarcasına, Amerika da aynı yolun yolcusu, çünkü biz tarihten hiçbir şey öğrenmeyiz. Tek yaptığımız tarihleri, isimleri ezberlemek ama ders almaya yanaşmayız."

"Fiyatların artması gerekmez mi?" diye sordum.

"Başında iyi yöneten bir hükümeti olan eğitimli bir toplumda artması gerekmez. Aslında fiyatların düşmesi gerekir. Kuşkusuz bu yalnızca kuramsal olarak geçerli. Fiyatların art-

masının nedeni cehaletten kaynaklanan hırs ve korkudur. Okullar insanlara para konusunda daha çok şey öğretseydi, dolaşan para miktarı artacak, fiyatlar düşecekti; ne var ki okullar insanlara yalnızca para için çalışmayı öğretmekle kalıyorlar, paranın gücünü kuşanmayı öğretmekten uzaklar."

"'İşletme fakülteleri de var ama, değil mi?" Soru Mike'tan gelmişti. "Sen değil misin bana işletme fakültesinde lisansüstü öğrenim yap diyen?"

"'Evet," dedi zengin baba. "Gelgelelim, işletme fakülteleri öğrencilerine abaküsü daha ustaca saymayı öğretmekle yetinir. Abaküs ustası sakın bir işyeri açmaya kalkmasın. Onların tek bildiği rakamlara bakmak, işçi çıkarmak ve işyerini batağa sürüklemektir. Bunu biliyorum çünkü benim de yanımda abaküs ustaları çalışıyor. Tek bildikleri maliyeti düşürmek ve fiyatları yükseltmek, ki bu sorunu daha da artırıyor. Abaküs hesabı önemli. Keşke bunu bilen daha çok kişi olsa, ama tek başına yeterli değil elbette," diye ekledi öfkeyle.

"'Çözümü var mı peki?"

"'Var. Duygularınızı düşünmek için kullanmayı öğrenin, duygularınızla düşünmeyi değil. Ücretsiz çalışmayı kabul ettiğinizde, ilk kez duygularınızı denetlemeyi öğrendiniz; ben de umut vaat ettiğinizi anladım. Duygularınıza karşı direndiğinizde, yani size daha çok para önerdiğimde baştan çıkmadığınızda, duygularınıza teslim olmak yerine düşünmeyi öğreniyordunuz. İlk adım bu."

"'Bu adımın bu kadar önemli olması niye?"

"'Bilmem," dedi soruma karşılık, "bunu bulmak size düşüyor. Sizi fundalığa götüreceğim. Pek çok kimsenin uzak durduğu bir yerdir. Nice insanın gitmeye çekindiği bir yer. Benimle gelirseniz, para için çalışma fikrini zihninizden atacak, onun yerine parayı kendiniz için çalıştırmasını öğreneceksiniz."

O zaman sordum: "Sizinle gelirsek, ne elde edeceğiz? Sizden öğrenmeyi kabul edersek, ne kazanacağız?"

"Fundalık Tavşanı'nın kazandığının aynısını," oldu zengin babanın yanıtı. "Katran Lolita'dan kurtuluş."

"Fundalık diye bir yer var mı?" diye sordum.

"Evet," dedi. "Fundalık bizim korkumuz ve hırsımız. Korkumuzla ve hırsımızla, zaaflarımız ve açlığımızla yüzleşmek tek çözüm yolu. Çözüm yolu kafanı kullanmaktan, düşüncelerimizi seçmekten geçiyor."

Mike afallamıştı. "Düşüncelerimizi seçmek mi?"

"Öyle. Duygularımızla hareket etmek yerine düşünmeyi seçmek. Faturalarımızı ödeyecek paramız kalmayacağı korkusuyla kalkıp işe gitmek yerine sorunlarımızı çözmek için bunu yapmalıyız. Düşünmek insanın kendine soru sorma zamanı bulmasına yarar. Örneğin, 'Bunun için daha çok çalışmak sorunu çözer mi?' diye sorabiliriz. Çoğu kimse kendine gerçeği söylemekten acizdir –korku baskın gelir çünkü–, öyle ki düşünemez, kapıdan çıkıp giderler. Kontrol Katran Lolita'dadır. Düşüncelerinizi seçmekten kastettiğim bu işte."

Mike, "Peki bunu nasıl yapacağız?" diye sordu.

"Size öğreteceğim de bu. Dizlerinizi titremeye bırakmak, kahvenizi bir dikişte içip kapıdan koşarak çıkmak yerine durumu gözden geçirmek üzere düşüncelerinizi seçmekten söz ediyorum.

"Daha önce dediklerimi unutmayın. İş bulmak uzun vadeli bir soruna kısa vadeli bir çözümdür. Pek çoklarının kafasında tek bir sorun vardır, kısa vadeli çözüm. Ay sonunda gelecek faturalar, yani Katran Lolita. Onların yaşamını para yönetir. Daha doğrusu parayla ilgili korkuları ve cehaletleri demek daha doğru belki. Annelerinden, babalarından öğrendikleri gibi yapar, para için çalışırlar. 'Başka yolu yok mu?' diye sormaya zaman bulamazlar. Düşüncelerini kontrol eden duygularıdır artık, beyinleri değil."

"Duyguların düşünmesiyle beynin düşünmesi arasındaki farkı anlatabilir misin?"

Mike'ın bu sorusu üzerine zengin baba, "Oh, elbette," diye atıldı, "bunu sık sık duyarım: 'Herkesin çalışması gerek,'

ya da 'Zenginler alçaktır,' derler. Bazen de 'Başka bir iş bulacağım. Zam almak benim hakkım. Beni dilediğiniz gibi oynatamazsınız,' diyenleri. Kimi de, 'Ben işimi seviyorum, çünkü güvenli,' der. Ama kimse duygusal fikirlere ara veren ve daha net düşünmeyi sağlayan şu soruyu sormaz: 'Kaçırdığım bir şeyler mi var?'"

İtiraf etmeliyim ki büyük bir derse başlamıştık. Birinin duygularıyla mı, yoksa beyniyle mi düşündüğünü bilmek, yaşam için bana yararlı olacak bir dersti. Hele beyniyle düşünmek yerine duygusal tepki veren bensem.

Dükkâna döndüğümüzde, zengin baba zenginlerin gerçekten "para yaptıklarına" değindi. Para için çalışmazlardı. Mike'la benim kurşundan beş sentlik para kalıpları çıkarırken zenginlerin düşünce biçimlerine çok yaklaşmış olduğumuza değindi. Ancak sorun yasadışı bir işe kalkışmış olmamızdı. Yalnızca hükümetle bankaların bunu yapma izinleri vardı. Para yapmanın yasal ve yasadışı yollarını anlattı.

Zengin baba, zenginler paranın hayali bir görüntüden ibaret olduğunu bilirler, diye sürdürdü anlatmayı, eşeğin önündeki havuçtan farksızdı. Paranın gerçek olduğuna inanan milyarlarca insanı bir araya getiren ortak payda korku ve hırstan başka bir şey değildi. Aslında para bir kandırmacaydı. İskambil kâğıtlarından inşa edilmiş bu kule sadece kitlelerin güveni ve cehaleti sayesinde ayakta duruyordu. "Doğrusunu isterseniz," diye devam etti, "eşeğin burnuna dayanan havuç pek çok yönüyle paradan çok daha değerli."

Amerika'nın dayandığı altın standartından, her bir dolarlık banknotun aslında bir gümüş sertifika ettiğinden söz etti. Zengin babayı kaygılandıran, yakında altın standartının kaldırılacağı ve dolarlarımızın artık gümüş sertifikaya denk olmayacağı söylentileriydi.

"Bu olursa, çocuklar, cehennemin kapıları açılır. Yoksullar, orta sınıf ve cahiller hâlâ paranın gerçek olduğuna, çalıştıkları şirketin ya da devletin onlara bakacağına inanmayı sürdürdüklerinden yaşamlarını mahvetmiş olacaklar."

Zengin babanın o gün neler dediğini tam olarak anlamamıştık, ama yıllar geçtikçe her şey daha çok anlam kazanmaya başlayacaktı.

Başkalarının Iskaladığını Görmek

Küçük alışveriş mağazasının önünde kamyonetine binerken, zengin babanın öğüdü şuydu: "Çalışın çocuklar, maaş gününü ne kadar çabuk unutursanız, büyümeniz o kadar kolay olur. Beyninizi kullanın, ücretsiz çalışın, çok değil kısa bir süre sonra aklınız size benim ödeyebileceğimden çok daha fazla para kazanma yolları gösterecektir. Başkalarının asla göremediği şeyleri göreceksiniz. Fırsatlar önünüze çıkacak. Çoğu kimse bu fırsatları asla görmez, çünkü onların aradığı para ve güvencedir, buldukları da budur. Fırsatı yakaladığınız andan itibaren, yaşamınız boyunca onlardan bol bol görürsünüz. Bunu başardığınız anda, size başka şeyler öğreteceğim. Bunu öğrenirseniz, hayatın en büyük tuzaklarından birinden kurtulmuş olacaksınız. Bir daha asla ve asla o Katran Lolita'ya el sürmeyeceksiniz."

Mike'la birlikte mağazadan öteberimizi alıp Bayan Martin'le vedalaştık. Parka geri gidip az önce oturduğumuz piknik masasına oturarak saatlerce kafa yorup konuştuk.

Okulda bir hafta boyunca gene düşünüp taşındık, konuştuk. Sonra iki hafta daha kafa yormayı sürdürüp tartıştık, ücretsiz çalışmaya devam ettik.

İki hafta sonra cumartesi günü iş çıkışında Bayan Martin'le vedalaşırken özlem dolu gözlerle karikatür dergilerine bakıyordum. Her cumartesi 30 sent almamanın en kötü yanı karikatür kitaplarını alacak paradan yoksun kalmamdı. Ansızın, Bayan Martin'in Mike'a ve bana güle güle diyecekken, daha önceden hiç görmediğim bir şey yaptığı gözüme çarptı. Aslında, yaptığını görmüştüm de dikkatimi çekmemişti.

Bayan Martin karikatür dergisinin ilk sayfasını yırtarak ikiye bölüyordu. Karikatür dergisinin kapağının üst kısmını kendine aldı, geri kalanını büyük bir mukavva kutuya attı. Karikatür dergilerine ne yaptığını sorduğumda, "Onları atıyorum. Yeni dergiler getirdiğinde dağıtıcıya vermek üzere kapağın yarısını saklıyorum," dedi. "Bir saate kadar gelir."

Bir saat boyunca Mike'la birlikte bekledik. Derken dağıtıcı göründüğünde, karikatür dergilerini alıp alamayacağımı sordum ona. "Madem bu dükkânda çalışıyorsun, onları başkalarına satmamak kaydıyla alabilirsin," dedi.

Mike'la ortaklığımız pekişti. Mike'ın annesinin bodrum katında kimsenin kullanmadığı fazla bir odası vardı. Orayı kıyı köşe temizledik, yüzlerce karikatür dergisini oraya güzelce istiflerdik. Bir süre sonra karikatür kütüphanemiz halka açılmaya hazırdı. Ders çalışmayı çok seven Mike'ın küçük kız kardeşini kütüphane sorumlusu yaptık. Her gelen çocuktan 10 sent giriş parası alıyordu, kütüphane her gün okuldan sonra 14:30-16:30 arası açıktı. Semtin çocukları olan müdavimler, iki saatte okuyabildikleri kadar çok karikatür dergisini yalayıp yutuyorlardı. Satın almaya kalktıklarında dergilerin tanesine 10 sent ödemeleri gerektiğinden, bu onlar için eşsiz bir fırsattı; iki saatte beş ya da altısını deviriyorlardı.

Yanlarında dergi götürmelerini önlemek için Mike'ın kardeşi çocukları çıkarken kontrol ediyordu. Ayrıca kayıt da tutuyordu; her gün kütüphaneye gelen çocukların, adlarını, varsa yorumlarını not ediyordu. Üç ayda Mike'la birlikte haftada 9.5 dolar para kazandık. Kardeşine de haftada 1 dolar ödüyor, ayrıca dergileri ücretsiz okumasına izin veriyorduk; hoş o dersten başını kaldırmadığından, bunu pek yapmıyordu.

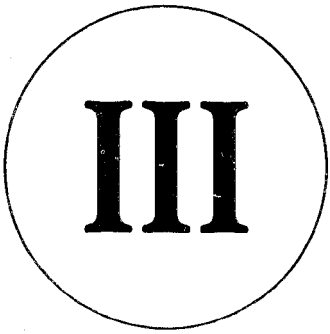
Mike'la aramızdaki anlaşma gereği her cumartesi dükkânda çalışmaya devam edip farklı dükkânlardan karikatür kitapları topladık. Dağıtıcıya verdiğimiz sözü de yerine getirip dergileri kimseye satmadık. Fazla yıpranan dergileri yırtıp

yaktık. Bir ara şube açmaya da kalktık, ancak Mike'ın kız kardeşi kadar güvenilir birini bulamadığımızdan bundan vazgeçtik.

İyi personel bulmanın ne kadar zor olduğunu küçük yaşta anlamıştık.

Kütüphaneyi açtıktan üç ay sonra odada bir kavga koptu. Başka mahalleden gelen serseriler her nasılsa içeri girmiş ve kavga çıkarmışlardı. Mike'ın babası işyerimizi kapatmamızı önerdi. Böylece karikatür dergisi işimiz sona ermiş oldu, aynı zamanda da alışveriş mağazasında cumartesileri çalışmamız da son buldu. Yine de zengin baba heyecanlıydı çünkü bize öğreteceği yeni şeyler vardı. İlk dersimizi iyi öğrendiğimiz için sevinçliydi. Parayı kendimiz için çalıştırmasını öğrenmiştik. Mağazada yaptığımız iş karşılığı ücret almayarak para kazanma fırsatı yaratmak adına hayal gücümüzü kullanmak zorunda kalmıştık. Kendi işimizi, karikatür dergisi kütüphanesini kurarak kendi paramızın denetimini sağlayabilmiş, bir işverene bağımlı olmak zorunda kalmamıştık. En iyisi de işimiz bize para kazandırmıştı, hem de başında durmamamıza rağmen... Paramız bizim için çalışmıştı.

Zengin baba bize ücret ödemeyerek çok daha fazlasını kazandırmıştı.



DERS 2

Finans Bilgilerini Neden Öğretelim?



1990 yılında en yakın arkadaşım Mike babasının kurmuş olduğu imparatorluğu devraldı ve doğrusunu isterseniz, babasından çok daha iyi bir iş çıkardı. Birbirimizi yılda bir-iki kez golf alanında görürüz. Mike ve karısının servetini aklımız almaz. Zengin babanın imparatorluğu emin ellerde; Mike da yerine geçmek üzere kendi oğlunu yetiştiriyor, tıpkı babasının bizi yetiştirdiği gibi...

1994'te yaşım kırk yediyken emekli oldum, karım Kim de daha otuz yedisinde. Emeklilik çalışmamak anlamına gelmiyor. Karıma ve bana göre bunun anlamı, beklenmedik altüst edici kuralları bertaraf etmek. Kısaca ister çalışırız, ister çalışmayız, ama servetimiz kendiliğinden katlanıyor, hem de enflasyondan etkilenmeksizin. Özgürlüğün anlamı bu sanırım. Mal varlıklarımız kendi başlarına üreyecek kadar çok. Bir ağaç dikmekten farkı yok. Yıllarca sularsınız, derken gün gelir artık bir şey yapmanıza gerek kalmaz. Kökleri yeterince derinlerdedir. Ve ağaç size keyif verecek gölgeyi sağlar.

Mike imparatorluğun başına geçmeyi seçti, bense emekli olmayı.

Çeşitli gruplara konuşma yaptığımda, çoğu bana önerilerimi ya da neler yapabileceklerini sorarlar. "Nereden başlasak?" "Tavsiye edebileceğiniz bir kitap var mı?" "Çocuklarımızı nasıl hazırlamalıyız?" "Başarıya giden yolun sırrı ne?" "Milyonlarca dolar nasıl kazanılır?" Bunlar bana, bir zamanlar okuduğum bir makaleyi anımsatır. İşte şöyle:

EN ZENGİN İŞADAMI

1923 yılında büyük liderler ve en zengin işadamlarından kurulu bir grup Chicago'da Edgewater Beach Oteli'nde bir toplantı yaptılar. Katılanlar arasında en büyük çelik şirketinin başındaki Charles Schwab, dünyanın en büyük kamu hizmeti şirketinin başkanı Samuel Insull, en büyük gaz dağıtım şirketinin başı Howard Hopson, zamanın en büyük şirketlerinden International Match Şirketi'nin Yönetim Kurulu Başkanı Ivar Kreuger, Bank of International Settlements'ın Başkanı Leon Frazier, New York Borsası Başkanı Richard Whitney ve önde gelen iki borsa spekülatörü Arthur Cotton ile Jesse Livermore, Başkan Harding kabinesinin üyelerinden Albert Fall da vardı. Yirmi beş yıl sonra yukarıdaki dokuz katılımcının sonu geldi: Schwab beş yıl boyunca borçla yaşadıktan sonra beş parasız öldü. Insull yurdundan uzakta meteliksiz olarak bu dünyadan göçtü gitti. Hopson delirdi. Whitney ve Albert Fall hapisten yeni salıverilmişlerdi. Frazier ile Livermore intihar etti.

Bu adamların başına gerçekte ne geldiğini bilen olduğundan kuşkuluyum. 1923 tarihine bakarsak, 1929'daki Büyük Buhran ve piyasaların çöküşünü hazırlayan koşullar bu kişilerin yaşamlarını feci şekilde etkilemiş olmalı diye düşünüyorum. Vurgulanması gereken nokta şudur: Bugün yaşadığımız dünyada biz onlardan çok daha büyük ve hızlı değişimlerden geçmekteyiz. Kanımca bundan yirmi beş yıl sonra bizler de onların yaşadıkları iniş çıkışlara paralel pat-

lamalar ve kırılmalar göreceğiz. Pek çok insanın en büyük servetleri olan eğitimlerine değil de paraya fazlasıyla odaklanması beni kaygılandırıyor. Bu kişiler esnek olmaya hazır, öğrenmeye açık olsalar, değişim doğrultusunda servetlerine servet katarlar. Ama eğer paranın sorunlarını çözeceğine inanıyorlarsa, kendilerini zor günlerin beklediğini söyleyebilirim. Sorunları çözen ve para üreten bilgidir. Finans bilgisi olmaksızın, para uçar gider.

Hayatta bunu anlamayı başaran kişi sayısı hiç fazla değil; önemli olan ne kadar kazandığın değil, elinde ne kadar para tutabildiğindir. Yoksulların lotaryadan çıkan paralarla birdenbire zengin olup sonra yeniden yoksulluk kıskacına düştüklerini duyarız. Milyonlarca dolar kazanır ve çok geçmeden başladıkları noktaya dönerler. Ya da profesyonel atletlerin yaşamöykülerine bakalım, daha yirmi dört yaşındayken yılda milyonlarca dolar kazanır, oysa otuz dördüne geldiklerinde köprü altlarına yatıp kalkarlar. Bu satırları yazdığım gün gazetelerde bir yıl önce milyonlarca doları olan bir basketbol oyuncusunun öyküsü vardı. Oysa şimdi, arkadaşları, avukatı ve muhasebecisinin tüm parasını aldığını iddia ediyor ve asgari ücretle bir oto yıkama işinde çalışıyor.

Henüz yirmi dokuz yaşında. Arabaları silerken şampiyonluk yüzüğünü parmağından çıkarmayı reddettiği için işten atılmış, öyküsü bu yüzden gazetelerde yer almış. İşten atıldığı için dava açmak üzere, baskı gördüğünü ve ayrımcılık yapıldığını iddia ediyor ve yüzüğünden başka hiçbir şeyinin kalmadığını söylüyor. O da elinden alınırsa yerle bir olacağından söz ediyor.

1997'de ansızın milyoner olan pek çok kişi tanıyorum. 20'li yılların patlamasına yeniden döndük. İnsanların giderek daha da zenginleşmesinden memnun olmama rağmen, uzun vadede önemli olan, ne kadar para kazandığın değil elinde ne kadar para tuttuğun ve bunu kaç kuşak koruyabildiğindir.

"Nereden başlayayım?" ya da "Kısa sürede nasıl zengin olabilirim?" diye soranların benden aldıkları yanıt onları hayal kırıklığına uğratıyor. Söylediklerim, yıllar önce ben henüz küçük bir çocukken zengin babamın bana söylediklerinden farklı değil. "Zengin olmak istiyorsan, finans bilgisine sahip olmalısın."

Ne zaman bir araya gelsek bu düşünceyi aklıma sokmaya çalışırdı. Dediğim gibi, eğitimli babam kitap okumanın önemini vurgularken, zengin babam finans konusunda uzmanlaşmak gerektiğinden dem vuruyordu.

Empire State Binası'nı inşa edeceksen, ilk yapman gereken derin bir çukur kazmak ve güçlü bir temel atmaktır. Taşrada bir ev yapacaksan, 15 santimetre kalınlığındaki beton işini görür. Çoğu insan zengin olma yolunda ilerlerken Empire State Binası'nı 15 santimetre kalınlığında beton ile inşa etmeye kalkıyor.

Tarım döneminde kurulmuş olan okul sistemimiz hâlâ temelsiz ev inşaatları olabileceğini savunuyor. Evlerin yerleri hâlâ toprak. Dolayısıyla çocuklar okuldan mezun olduklarında finansal temelden yoksun kalıyorlar. Günün birinde, taşrada uykusuz ve gırtlağa kadar borç içinde yaşadıkları "Amerikan rüyası"nda maddi sorunlarına çözüm bulmanın tek yolunun bir an önce zengin olmak olduğuna karar verirler.

Gökdelen inşaatı başlar. Hızla ilerler, çok geçmeden Empire State Binası yerine Taşra Eğri Kulesi belirir. Uykusuz geceler geri gelir.

Mike'la ben yetişkinlik yıllarımıza geldiğimizde, ikimiz de seçeneklerimizi gerçekleştirebilme olanağını bulmuştuk, çünkü daha küçük yaşta güçlü bir finansal temel yaratmak gerektiği bize öğretilmişti.

Muhasebe belki de dünyanın en sıkıcı konusu. Aynı zamanda çok kafa karıştırıcı da denebilir. Ne var ki eğer zengin olup bunu uzun süre korumak istiyorsan, en çok önem ver-

men gereken konudur muhasebe. Sorun şu: Sıkıcı ve kafa karıştırıcı bu konu çocuklara nasıl öğretilir? Yanıtı basit: Basitleştirerek. Öğretmeye çizimlerle başlanmalıdır.

Zengin babam Mike'la benim için sağlam bir finansal temel atmıştı. Henüz çocuk olduğumuzdan, bize öğretmek için basit bir yöntem buldu. Yıllarca çizimler yapıp sözcüklerle anlatmaktan başka bir bilgi vermedi. O basit çizimleri, jargonu, para hareketini kolayca anladık; ileriki yıllarda zengin baba işin içinde rakamları da kattı. Bugün, Mike çok daha karmaşık ve kapsamlı bir muhasebe analizi geliştirmek zorunda. Bir milyar dolarlık bir imparatorluğu yönetiyor. Benimki o kadar karmaşık değil, çünkü imparatorluğumun boyutları daha küçük, ama ikimiz de aynı basit temelden geliyoruz. Daha sonraki sayfalarda Mike'ın babasının önümüze koyduğu çizimleri siz de göreceksiniz. Basit olmalarına rağmen o çizimler iki küçük oğlan çocuğunun sağlam ve derin bir temel üstüne büyük bir servet inşa etmelerine kılavuzluk etmişti.

Birinci Kural: Pasif ve aktif arasındaki farkı bileceksin ve paranı aktiflere yatıracaksın. Zengin olmak istiyorsan, tek bilmen gereken bu. Birinci kural kulağa çok basit gelebilir, gelgelelim pek çokları bu kuralın ne kadar önemli olduğunun farkına varmazlar. Bir pasif ve bir aktif arasındaki farkı bilmediklerinden maddi açıdan cebelleşir dururlar.

"Zengin kimseler aktifi ele geçirir. Yoksul ve orta sınıftan olanlar pasife yönelir, çünkü onları aktif sanır."

Zengin baba Mike'la bana bunu açıkladığında dalga geçtiğini düşünmüştük. Buluğ çağının eşiğinde iki velet olarak zengin olmanın sırrını beklerken aldığımız yanıt bu olmuştu. Söyledikleri bize o kadar basit gelmişti ki üzerinde uzun süre düşündük.

"Aktif nedir?" diye sormuştu Mike.

"Şimdilik buna kafa yormayın," demişti zengin baba. "Fikri benimseyin yeter. Basitliğini içinize sindirirseniz, hayatta bir planınız olur ve maddi yönden sıkıntı çekmezsiniz. Kolay as-

linda; işte bu yüzden pek çok insanın gözünden kaçıyor."

"Yani bize şunu mu söylüyorsunuz, bilmemiz gereken aktifin anlamını bilmek ve ondan edinmek, sonra zengin mi olacağız?" demiştim ben de.

Zengin baba başını sallamıştı. "O kadar basit."

"Madem o kadar basit, neden herkes zengin değil?"

Zengin baba gülümsemişti. "Çünkü aktif ve pasif arasındaki farkı bilen yok."

"Büyükler nasıl bu kadar aptal olabilir?" diye sorduğumu hatırlıyorum. "Bu kadar basitse, bu kadar da önemliyse, neden bu gerçeği bulup çıkarmıyorlar?"

Aktif ve pasif varlıkların ne olduğunu bize anlatması zengin babanın birkaç dakikasını almıştı.

Yetişkin bir insan olarak, öteki yetişkinlere bunu anlatmada ben zorlanıyorum. Çünkü yetişkin insan daha akıllı olur. Çoğu kez yanıtın basitliği yüzünden insan önemini gözden kaçırır, bunun da nedeni yetişkin insanların farklı eğitim görmüş olmaları. Onları eğitenler de eğitim görmüş başka profesyoneller, örneğin bankerler, muhasebeciler, emlak komisyoncuları, hesap uzmanları vb. İşin zorluğu, yetişkinlerden öğrendiklerini unutmalarını söylemekten ya da yeniden çocuk olmalarını istemekten kaynaklanıyor. Zeki yetişkinler basit anlatımlara kulak vermeyi küçük düşürücü görür.

Zengin baba ABO ilkesine inanırdı – Aptalca Basit Olsun. Bundan dolayı, biz iki velet için her şeyi basite indirgedi; finans bilgilerimizin bu kadar sağlam bir temele oturması buradan kaynaklanır.

Kafa karıştırıcı yanı ne miydi? Bu kadar basit şeyler nasıl bu kadar akıl almaz olabiliyordu? Bazıları niçin aktif diye pasifi satın alıyordu? Soruların yanıtı temel eğitimdeydi.

Biz 'finans bilgileri' değil de 'bilgi' kelimesine odaklanırız. Bir varlığı aktif ya da pasif olarak tanımlayan sözcükler değildir. Aslında, kafanızı daha da karıştırmak isterseniz, sözlüğü açıp "aktif" ve "pasif" karşılıklarına bakın. Verilen tanım iyi

eğitilmiş bir muhasebeciye gayet güzel gelebilir, ne var ki sıradan bir insan hiçbir şey anlamayabilir. Biz yetişkinler hiçbir şey anlamadığımızı itiraf edemeyecek kadar gururluyuzdur.

Çocukken zengin baba bize, "Aktif varlığı açıklayan sözcükler değil, rakamlardır," demişti. "Eğer rakamları yorumlayamazsanız, aktif varlıkla yerdeki çukur arasındaki farkı bile anlayamazsınız."

"Muhasebede," diye açıklamıştı, "önemli olan rakamlar değil, rakamların dilini anlamaktır. Tıpkı sözcükler gibi. Önemli olan sözcüklerin kendileri değil size anlattıklarıdır.

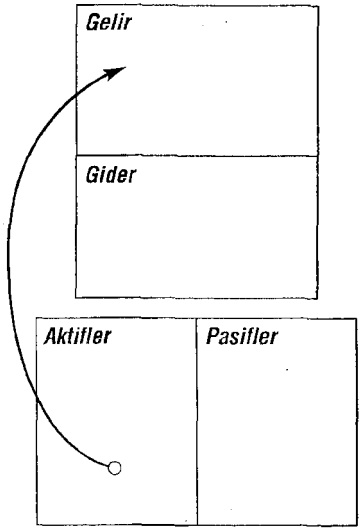
"Çoğu insan okur ama fazla bir şey anlamaz. Buna okuduğunu anlama denir. Okuduğunu anlamayla ilgili hepimiz farklı yeteneklere sahibiz. Örneğin, geçenlerde yeni bir VCR aldım. Yanında da nasıl programlanacağını anlatan bir kullanma kılavuzu vardı. O cuma akşamı yayınlanacak olan televizyon programımı kaydetmek istiyordum. Kılavuzda yazanları okuyup anlamaya çalışmaktan deliye döndüm neredeyse. Hayatımda hiçbir şey VCR programlamak kadar zor gelmemişti bana. Kılavuzda yazanları okuyordum okumasına, gel gör ki tek kelimesini anlamıyordum. Sözcük tanımada pekiyi alırım, ama kavramada zayıf düzeyindeyim. Kimileri de finans terimleri konusunda böyledir.

"Zengin olmak istiyorsanız, rakamları okuyup anlamanız gerek." Bu sözü belki de bin kez duymuştum zengin babadan. Bir de şunu duymuştum hep: "Zenginler aktif edinir, yoksullar ve orta sınıf pasifleri."

İşte bir aktif ile bir pasif arasındaki farkı anlatmanın yöntemi: Pek çok muhasebeci ve finans uzmanı bu tanımlamaları kabul etmiyor, oysa bu basit çizimler iki küçük çocuğun güçlü finans temelinin başlangıç noktasını oluşturdu.

On iki yaşına gelmemiş çocuklara öğretirken zengin baba elinden geldiğince çizimlere başvurmuş, sözcüklerden olabildiğince uzak durmuş, yıllarca rakamlara yer vermemişti.

'Bir Aktifin Nakit Akış Modeli.'



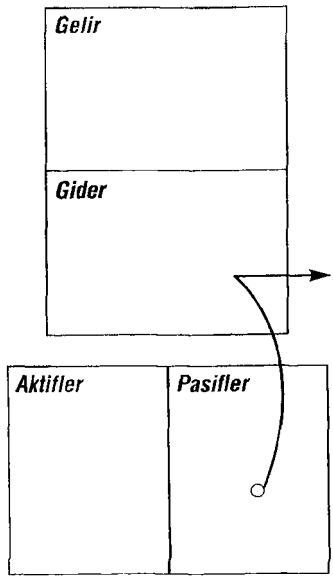
Yukarıdaki kutu bir gelir çizelgesidir, daha çok 'kâr/zarar tablosu' diye de anılır. Gelirlerle giderleri ölçer. Para girişini, para çıkışını gösterir. Alttaki çizim ise 'bilanço'dur. Pasiflere karşı aktiflerin dengesini sağladığı için bu isim verilir. Finans dehalarının çoğu 'gelir hesabı' ile 'bilanço' arasındaki ilişkiyi bilmez. Bu ilişkiyi anlamak hayatidir.

Finans mücadelesinin temel gerekçesi bir aktifle bir pasif arasındaki bilinmeyen farktır. Karışıklığın nedeni iki sözcüğün tanımındadır. Eğer karmakarışık bir ders istiyorsanız, sözlükte 'aktif' ve 'pasif' kelimelerine bakın yeter.

Şimdi bu eğitimli muhasebecilere anlamlı gelebilir, oysa sıradan birine Çince yazılmış bir yazıyı versen de fark etmez. Sözcüklerin karşılıklarını okuyabilirsiniz ama kavraması güçtür.

Daha önce de belirttiğim gibi zengin babanın iki küçük çocuğa söylediği şuydu: "Aktifler cebinize para koyar." Hoş, basit ve yararlı.

'Bir Pasifin Nakit Akış Modeli.'



Artık aktifler ve pasifler çizimlerle tanımlandığına göre, açıklamalarım sözcüklere dökülürse anlamak daha kolay olabilir.

Aktif cebime para koyan bir şeydir.

Pasif cebimden para götüren bir şeydir.

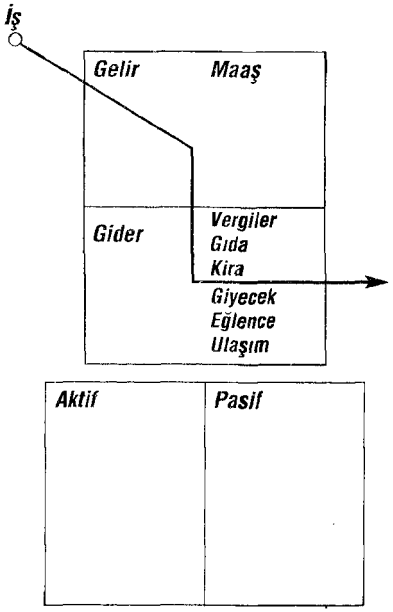
Bilmeniz gereken bu işte. Zengin olmak istiyorsanız, yaşamınız boyunca aktif satın almaktan başka bir şey yapmayın. Yok, eğer yoksul ya da orta sınıftan olmaksa seçiminiz, pasif olarak vakit harcayın. Gerçek dünyadaki mali sıkıntının büyük nedeni aradaki farkı bilmemekten kaynaklanır.

Cehalet, ister sözcükler ister rakamlarla, finansal bocalamanın temelidir. Eğer insanlar maddi sıkıntı içindelerse, ya sözcüklerde ya da rakamlarda okuyamadıkları bir şeyler var

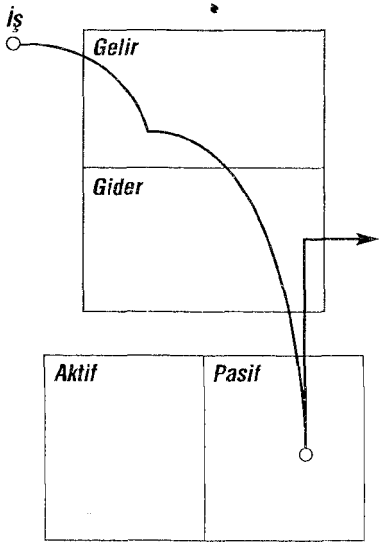
demektir. Anlaşılmayan bir şey vardır. Zenginlerin zengin olmasının nedeni insanların maddi olarak boğuştukları konulardan daha farklı alanlarda daha çok bilgi sahibi olmalarıdır. Siz de zengin olmak ve servetinizi korumak istiyorsanız, finans bilgilerini öğreneceksiniz; hem sözcüklerle hem de rakamların dilinde...

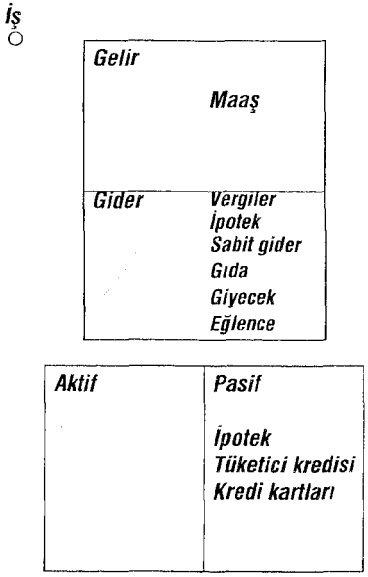
Çizimlerdeki oklar 'nakit akışı'nı simgeler. Rakamların tek başına pek anlamı olmayabilir. Aynı şekilde sözcükler de tek başına yeterli gelmez. Önemli olan öyküsüdür. Mali raporlamada rakamları okumak öykünün ta kendisidir. Nakdin nereye aktığının öyküsüdür. Ailelerin yüzde 80'i için mali geçmiş tablosu, ilerlemek için çok çalışmanın öyküsüdür. Bunun sebebi, para kazanamamaları değil yaşamları boyunca aktif yerine pasif almaya vakit harcamalarıdır.

Örneğin, yoksul birinin ya da henüz yuvadan uçmamış bir gencin nakit akış modeline bakalım:

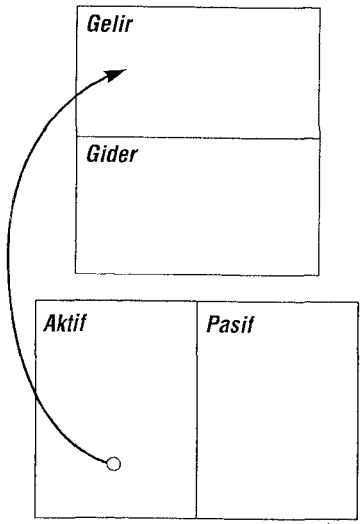


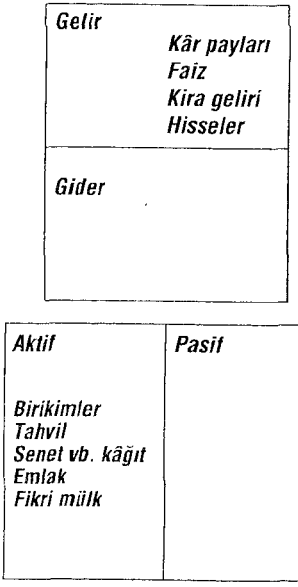
Bu, orta sınıftan bir kişinin nakit akış modelidir:





Bu, varlıklı birinin nakit akış modelidir:





Tüm bu çizimler epey basitleştirilmiştir. Herkes yaşamak için gıda, barınma ve giyim harcamaları gibi belli harcamalar yapar.

Çizimler yoksul, orta sınıf veya zengin birinin nakit akışını göstermektedir. Bize öyküyü anlatan nakit akışıdır. Kişinin parayı nasıl ele aldığını, para eline geçtikten sonra ne yaptığını söyler.

Konuyu Amerika'nın en zengin adamlarının öyküsüyle anlatmaya başlamamın nedeni çoğu kişinin düşüncesindeki yanılgıya işaret etmekti. Yanılgı, paranın bütün sorunları çözeceğidir. İşte bu nedenle biri karşıma çıkıp, "Nasıl çabuk zengin olunur?" diye sorduğunda gerilirim. Ya da nereden başlasak diye sorarlar. Sık sık duyarım: "Borcum var, daha çok para kazanmam gerek."

Fakat daha çok paranın sorunları çözdüğü pek görülmez; tam tersine, sorun daha da çetrefilleşir. Para genellikle biz insanların korkunç kusurlarını açığa çıkarır. Bilmediğimiz konulara ışık tutar. Bundan dolayı, çoğu zaman eline beklenmedik bir para geçen kişi –diyelim miras, maaş zammı ya da lotaryadan vuran ikramiye– kısa sürede tekrar maddi sıkıntıya düşer, bazen de eskiden yaşadığı sıkıntıdan daha beteriyle karşılaşır. Para yalnızca kişinin zihnindeki nakit akışı modelini etkilemiştir. Eğer bu model elinize geçeni harcama eğilimindeyse, gelir artışı gider artışını doğuracaktır. Şu deyiş bunu pek güzel özetler: "Aptal ve para yan yana gelince büyük bir şenlik olur."

Daha önce de defalarca değindiğim üzere bilgiye ve mesleğe dayalı beceriler edinmek için okula gideriz; bunlar önemlidir. Mesleki becerilerimiz bize para kazanmayı öğretir. 1960'lı yıllarda, henüz bir ortaokul öğrencisiyken, okulda iyi notlar alan parlak bir öğrenciye ileride tıp fakültesine gidip doktor olacak gözüyle bakılırdı. Öyle sanılırdı. Parasal getirisi büyük bir meslekti doktorluk.

Günümüzde doktorların yaşadığı maddi sıkıntıyı en kötü düşmanım için bile dilemem. Birkaçını saymak gerekirse: Sigorta şirketleri muayenehanelerini denetim altına alır; verdikleri hizmet dışarıdan güdümlüdür; devlet müdahale eder; mesleğini kötüye kullandığı gerekçesiyle davalar açılır. Bugün çocuklar basketbol yıldızı, golf dehası, bilgisayar kurdu, sinema yıldızı, pop yıldızı, güzellik kraliçesi ya da borsacı olmak arzusunda. Tek nedeni de şan, şöhret ve para. İşte bu nedenle çocukları daha okuldayken yönlendirmek önemli. Artık çocuklar da mesleki başarının eskiden olduğu gibi salt akademik başarıyla bağlantılı olmadığını biliyorlar.

Öğrenciler okuldan finans becerileri edinmeksizin çıktıkları için milyonlarca eğitimli insan mesleklerinde başarıyla ilerlerken çok geçmeden kendilerini maddi sıkıntılar içinde buluyorlar. Daha çok çalışsalar da durum değişmiyor. Eğitimlerinde eksik kalan konu, nasıl para kazanılacağı değil, paranın nasıl harcanacağı – parayı kazandıktan sonra ne yapmalı? Buna mali yetenek denir. Para elinize geçtikten sonra birilerinin onu sizden almasını nasıl önlersiniz, parayı ne kadar süreyle elinizde tutarsınız, parayı nasıl sizin için çalıştırırsınız. Çoğu kişi neden maddi sıkıntıya düştüğünü bilmez çünkü nakit akışını anlamaz. Kişi çok eğitimli, mesleğinde başarılı olsa da mali bilgiden yoksun olabilir. Böyleleri, parayı nasıl kendileri için çalıştıracaklarını öğrenmek yerine, çok çalışmayı öğrendikleri için gereğinden fazla çalışırlar.

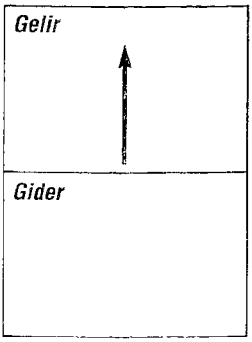
Maddi Düşler Peşinde Koşarken Maddi Kâbusa Yakalanmanın Öyküsü

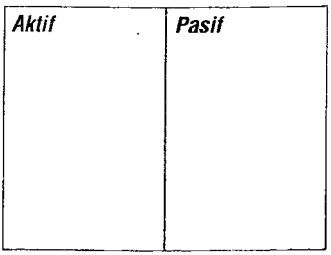
Çalışkan insanların ortaya koyduğu resim kareleri belirli bir şema gösterir. Yeni evli, mutlu ve eğitimli genç çift daracık kiralık bir apartman dairesine taşınırlar. Çok sürmez, birlikte en az tek başına oldukları kadar az para harcadıklarından para artırdıklarını fark ederler.

Sorun dairenin darlığıdır. Çocuk sahibi olabilmek için düşlerindeki evi satın almak üzere para biriktirmeye karar verirler. Ne de olsa artık çift gelirlidirler. Böylelikle meslekleri-ne odaklanırlar.

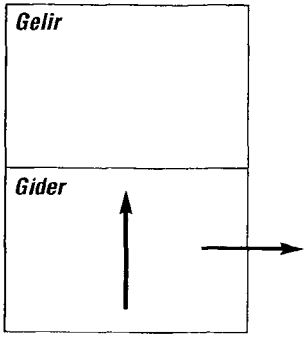
Gelirleri artmaya başlar.

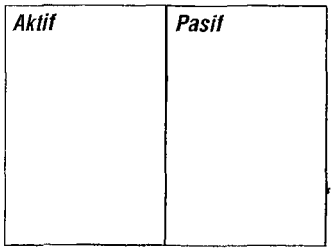
Gelirleri arttıkça...





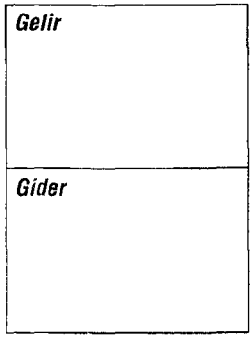
Giderleri de artar.

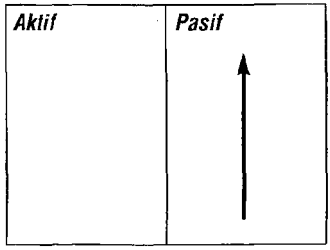




Çoğu kimse için bir numaralı gider kalemi vergilerdir. Bunun gelir vergisi olduğunu düşünenler çoktur, oysa Amerikalıların çoğu için en yüksek vergi sosyal sigortaya ödenen primdir. Çalışan birinin ödediği sosyal sigorta primiyle sağlık hizmetlerine giden para kabaca yüzde 7.5 diye bilinmektedir fakat aslında bu oran yüzde 15 olarak gerçekleşmektedir, çünkü işveren sosyal sigortalara bu oranı tamamlayacak ödemeyi yapar. İşte bu rakam işverenin işçiye ödeyemediği paradır. Bu da yetmezmiş gibi bir de maaşınızdan kesilen sosyal sigortalar priminin gelir vergisini ödersiniz, aslında bu hiç elinize geçmeyen bir gelirdir, doğrudan sosyal sigortalara gider.

Ve pasif varlıklar artar.





Bunu en iyi biçimde ortaya koymak için yeniden genç çifte dönelim. Gelirlerinin artması sonucunda düşlerindeki evi almak üzere karar alırlar. Kendi evlerine yerleşir yerleşmez, adına emlak vergisi denen yeni bir vergiyle tanışırlar. Derken yeni bir araba, yeni evlerine göre yeni mobilyalar ve yeni aletler alırlar. Ansızın uyandıklarında ellerindeki pasif sütunu ipotek borcu ve kredi kartları borcuyla dolmuştur.

Fare yarışında tutsaktırlar artık. Bir çocukları doğar. Daha çok çalışırlar. Aynı süreç tekrarlanır. Daha çok parayla daha yüksek vergiye destek kayması da denir. Kredi kartları gelir postayla. Kullanırlar. Borçlar doruğa tırmanır. Kredi şirketlerinden biri arar, en büyük aktifleri olan evlerinin değerini

gördüklerini söyler. Şirket "borçları birleştirme" önerir, çünkü kredi notları yüksektir, ayrıca yapılacak en doğru şeyin kredi kartı borçlarını kapatarak yüksek faizli tüketici kredisi borcunu bitirmek olduğunu belirtir. Bunun yanı sıra, ev kredisindeki faiz vergiden düşülecektir. Kabul ederler, yüksek faizli kredi kartı borçlarını öderler. Biraz rahatlamışlardır. Kredi kartı borçları bitmiştir. Şimdi tüketici kredisi borçlarını evin ipotek borcuna katmışlardır. Borç taksitleri düşmüştür, ne de olsa geri ödemeyi 30 yıl daha uzatmışlardır. Bu akıllıca bir şeydir.

Komşuları uğrayıp birlikte alışverişe gitmeyi önerir; indirimli satışlar başlamıştır. Tasarruf etme fırsatı doğmuştur. "Hiçbir şey almayacağım. Bir gidip ne var ne yok bakacağım o kadar," diyerek yola düşerler. Ama olur da akla yatan bir şey görürler diye kredi kartlarını da yanlarına alırlar.

Bu genç çiftle sık karşılaşırım. Adları değişir, ancak finansal ikilemleri aynıdır. Diyeceklerimi dinlemek üzere toplantılarıma gelirler. "Nasıl daha fazla para kazanacağımızı anlatabilir misiniz?" diye sorarlar. Harcama alışkanlıkları yüzünden gelirlerini artırma arayışına girmişlerdir.

Asıl sorunun ellerindeki parayı nasıl harcadıklarıyla ilgili olduğunu, maddi darlıklarının gerçek nedenini bilmezler. Buna yol açan, finans bilgisizliğidir; aktif ve pasif arasındaki farkı anlamamaktır.

Daha fazla paranın kişinin para sorunlarına çözüm olması enderdir. Sorunu çözecek olan zekâdır. Bir arkadaşımın borç içinde yüzen kişiler için dilinden düşürmediği bir söz vardır:

"Eğer kendinize bir çukur açtıysanız, kazmayı bırakın."

Çocukken babam bize Japonların üç gücün farkında olduklarını anlatırdı: "Kılıcın gücü, mücevherin gücü ve aynanın gücü."

Kılıç silahların gücünü simgeler. Amerika silahlara milyonlarca dolar harcıyor, dünyada süper güç olması bu yüzden.

Mücevherin gücü paranın gücüdür. Şu sözde bir nebze gerçek payı var: "Altın kuralı hatırlayın. Altına sahip olan kuralları koyar."

Ayna kendini tanımanın gücünü simgeler. Kendini tanıma, Japon efsanesine göre üçünden en değerlisidir.

Yoksullar ve orta sınıf paranın gücünün kendilerini denetim altına almasına göz yumarlar. Yataklarından kalkıp çok çalışmakla, yaptıklarının akla mantığa sığıp sığmadığını kendilerine sormamakla, her sabah işe giderek kendilerini topuklarından vurmuş oluyorlar. Parayı tam olarak anlamayan pek çok kimse paranın korkunç gücüne teslim olur. Paranın gücü onların aleyhine kullanılır.

Eğer aynanın gücünü kullansalardı, kendilerine şunu sorarlardı: "Bu mantıklı mı?" Çoğu insan içsel melekelerine, içlerindeki dehaya güvenmek yerine sürüye kapılır. Bir şeyi, herkes yaptığı için yaparlar. Sorgulamak yerine onlara ayak uydururlar. Kendilerine söyleneni düşünmeden tekrarlarlar. "Değişiklik yapın", "eviniz bir aktiftir", "eviniz en büyük yatırımınız", "büyük borca girmekle verginizi düşürmüş oluyorsunuz", "sağlam bir iş bulun", "hata işlemeyin" ya da "risk almayın" gibi fikirler...

Denildiğinde göre, kimileri için çevrenin dırdırı ölümden daha korkutucudur. Psikiyatrlar, çevre korkusunun kaynağının toplum dışına itilme, dışlanma, eleştirilme, alaya alınma, yoksun kalma korkusu olduğunu söylerler. Farklı olma korkusu insanları sorunlarını çözmek için yeni yollar aramaktan alıkoyar.

İşte bu toplum dışına itilme korkusu, insanları başkalarına ayak uydurmaya, toplumda kabul gören fikirleri ya da popüler eğilimleri sorgulamaksızın benimsemeye iter: "Eviniz bir aktiftir", "borç birleştirme kredisi alın borçtan kurtulun", "çok çalışın", "bu bir terfi", "bir gün şirketin başkan yardımcısı ben olacağım", "para biriktirin", "zam aldığımda, kendimize daha büyük bir ev alalım", "şirket hisseleri sağlamdır",

"*Gıdıkla Beni Elmo* bebeklerinden stoklarımızda kalmadı ama arkada bir tane var, bir müşteri ayırtmıştı, daha gelmedi."

Büyük mali sıkıntıların çoğu sürüye kapılıp gitmekten ve Bay ve Bayan Komşu ile aşık atmaya çalışmaktan kaynaklanır. Bazen gereken aynaya bakmak, korkularımızdan çok iç melekelerimize dürüst olmaktır.

Mike ve ben on altı yaşımıza geldiğimizde, okulda sorunlar yaşamaya başlamıştık. Kötü çocuklar değildik. Yalnızca sürüden ayrılmaya başlıyorduk. Okuldan sonra ve hafta sonları Mike'ın babasının yanında çalışıyorduk. İşten sonra Mike'la birlikte onun babasının yanında saatlerce oturur, bankacılarla, avukatlarla, muhasebecilerle, borsa simsarlarıyla, yatırımcılarla, müdürler ve çalışanlarla yaptığı toplantıları dinlerdik. Karşımızda on üç yaşında okulu terk etmiş bir adam vardı; şimdi eğitimli insanları çekip çeviriyor, onlara emirler veriyor, talimatlar yağdırıyor, sorular soruyordu. Bir işaretiyle soluğu karşısında alır, ondan onay görmediklerinde ezilip büzülürlerdi.

İşte sürüye kapılmamış bir adam vardı karşımızda. Kendi adına düşünen bu adam şu sözlerden nefret ederdi: "Bu işin başka yolu yok, herkes öyle yapıyor." Ayrıca, "yapamam" demekten hiç hoşlanmazdı; ondan bir şey istiyorsanız, "yapabileceğinizi sanmam" demeniz yeterli.

Mike'la ben onun toplantılarına katılmakla üniversite dahil okul sıralarından öğrendiğimizden çok daha fazla şey öğrendik. Mike'ın babası okulda öğrenim görmemişti ama kendini finans konusunda eğitmiş, başarılı da olmuştu. Bize durmadan, "Zeki bir insan kendinden daha zeki adamlar işe alır," derdi. Saatlerce onu dinleyebilmek gibi bir şansımız vardı, böylelikle zeki insanlardan çok şey öğrenmiş oluyorduk.

Ancak aynı nedenle, Mike da ben de okulda öğretmenlerimizin istediği standart dogmalara ayak uyduramıyorduk. İşte

sorunların kaynağı buydu. Öğretmen ne zaman sınıfa dönüp "İyi notlar almazsanız, gerçek dünyada başarılı olamazsınız," dese, Mike da ben de kaşımızı kaldırırdık. Kurallara bağlı kalmamız onlardan sapmamamız söylendiğinde, okul sürecinin aslında kişilerin yaratıcılığını körelttiğini anlayabiliyorduk. Zengin babamızın "Okullar işveren yerine iyi işçiler yetiştirmek üzere tasarlandı," demesinin nedenini görüyorduk.

Bazen de Mike'la öğretmenlerimize okuduklarımızı nasıl hayata geçireceğimizi ya da neden para ve paranın nasıl işlediği konusunda ders görmediğimizi sorardık. Sorunun ikinci kısmına aldığımız yanıt, paranın önemli olmadığı, eğer iyi eğitim alırsak paranın da kendiliğinden geleceği olurdu.

Paranın gücüyle ilgili daha çok şey öğrendikçe öğretmenlerimizden ve sınıf arkadaşlarımızdan daha da uzaklaştık.

Yüksek öğrenimli babam asla notlarımla ilgili baskı yapmıyordu. Neden diye merak ederdim. Fakat para konusunda tartışmaya başlamıştık. On altı yaşıma geldiğimde, parayla ilgili almış olduğum temel herhalde annemle babamınkinden daha fazlaydı. Muhasebe defteri tutmasını biliyordum, vergi hesabı yapan muhasebecileri, şirket avukatlarını, bankerleri, emlak komisyoncularını, yatırımcıları ve benzerlerini rahatlıkla dinlerdim. Babamsa öğretmenlerle konuşmakla yetinirdi.

Bir gün babam, evimizin onun en büyük yatırımı olduğundan söz ediyordu. Ona evin neden iyi bir yatırım olmadığını kanıtlamaya kalktığımda aramızda hiç de hoş olmayan bir tartışma geçti.

Aşağıdaki çizim ev sahibi olmak konusunda zengin babamla yoksul babam arasındaki algılama farkını ortaya koymakta. Biri evinin aktif olduğunu ileri sürerken, diğeri evin bir pasif olduğunu savunurdu.

Zengin Baba

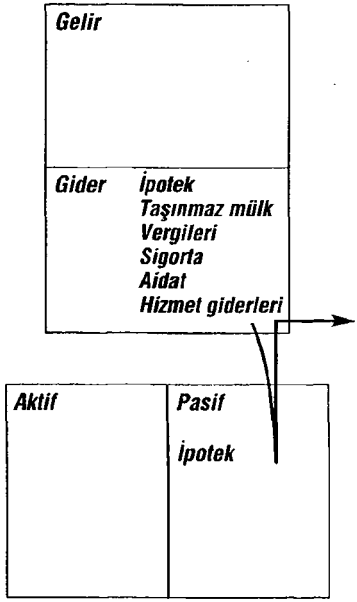
Aktif	Pasif
	Ev

Yoksul Baba

Aktif	Pasif
Ev	

Nakit akışının yönünü kendisine göstermek üzere aşağıdaki çizimi babamın önüne koyduğumu hatırlıyorum. Ev sahibi olmakla birlikte gelen ek giderlere de işaret etmiştim. Daha büyük ev daha büyük gider demektir, nakit akışı da gider sütunundan çıkar.

Pasif



Bugün evin aktif varlık olmadığını söylediğim insanlar hâlâ bana meydan okurlar. Ayrıca, çoğu kimseye göre ev sahibi olmanın, büyük bir düş olduğu kadar, büyük bir yatırım olduğunu da biliyorum. Ev sahibi olmak hiçbir şeye sahip olmamaktan daha iyi diye görülmekte. Bu popüler dogmaya değişik bir bakış açısı önermekle yetiniyorum. Eğer karımla ben daha büyük, daha süslü bir ev alacak olsaydık, bunu aktif bir varlık olmadığının bilincinde olarak yapardık, o ev cebimizden para götüreceği için pasif bir varlık olacaktır.

Savunduğum görüş şu: Ne var ki pek çok insanın bunu kabul etmesini beklemiyorum, çünkü güzel bir ev duygusal bir yerdir. Paraya gelince, derin duygular finansal anlayışın zayıflamasına hizmet eder. Kişisel deneyimlerimden biliyorum ki, para ne yapar ne eder alınan her kararı duygusal temele dayandırmanın bir yolunu bulur.

1. Konu ev olunca, binlerce insanın asla sahibi olamadıkları bir eve yaşamları boyunca ödeme yaptıklarına işaret ederim. Başka bir deyişle, her birkaç yılda bir yeni bir ev alan pek çok kimse, bir öncekinin otuz yıllık borcunu öder.
2. İpotek borcundan doğan faiz ödemelerini vergiden düşebilmelerine rağmen öteki harcamalarını vergiden sonra kalan parayla yaparlar. İpoteklerini ödeseler bile...
3. Emlak vergileri: Kayınvalidemle kayınpederim aylık ödemeleri gereken emlak vergisinin 1000 dolara çıktığını öğrendiklerinde afallamışlardı. Bu, emekli olmalarından sonraydı, dolayısıyla verginin artmasıyla birlikte emekli bütçelerine ek yük binmiş, onlar da evden vazgeçmek zorunda kalmışlardı.
4. Evlerin değeri ille de artmaz. 1997 yılında hâlâ 1 milyon dolarlık ev borçları olmasına rağmen evlerini ancak 700 bin dolara satabilecek pek çok kişi tanıyorum.
5. En büyük kayıp da kaçan fırsatlardan gelir. Eğer bütün paranızı bir eve bağlamışsanız, paranız aktif varlık sütununa dahil olmak yerine harcama sütunundan taştığı için daha çok çalışmak zorunda kalırsınız, ki bu da klasik orta sınıf nakit akışı modelidir. Genç bir çift aktif varlık sütununa daha önceden para koyabilmişse, gelecek yıllar onlar için daha kolay geçecektir. Özellikle de çocukları üniversite çağına geldiğinde... Aktifleri katlanacak ve giderlerini karşılayabilmelerini sağlayacaktır. Ama çoğu zaman bir ev dağ gibi büyüyen harcamaları karşılamak için araç olarak kullanılır.

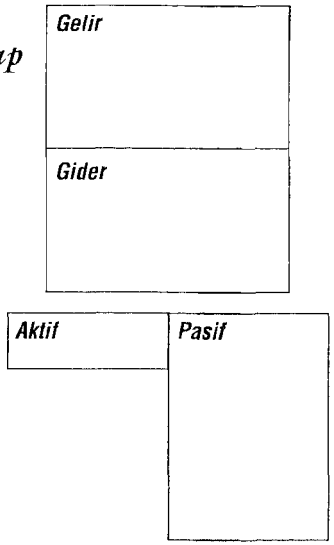
Özetle, daha önceden bir yatırım programı yapmak yerine çok pahalı bir ev sahibi olma kararı veren birey en az üç yolda etkilenir:

1. Zaman kaybı: Diğer aktif varlıkların değer kazanmasını beklerken.

2. Ek sermaye kaybı: Doğrudan evle ilgili yüksek bakım giderlerini ödemek yerine yatırıma dönüştürülebilecek para.
3. Eğitim kaybı: İnsanların çoğu aktif sütunlarındaki yegâne kalemler olan evlerine, tasarruf ve emeklilik ikramiyelerine güvenirler. Yatırım yapacak paraları olmadığından, yatırım yapmazlar. Bunun bedeli de yatırım deneyimi eksikliğidir. Yatırım dünyasının 'akıllı yatırımcı' diye tanımladığı kimselerden asla olamazlar. En iyi yatırımlar genelde 'akıllı yatırımcılar' tarafından satın alınır, sonra da onlar tarafından sağlamcı kimselere satılır.

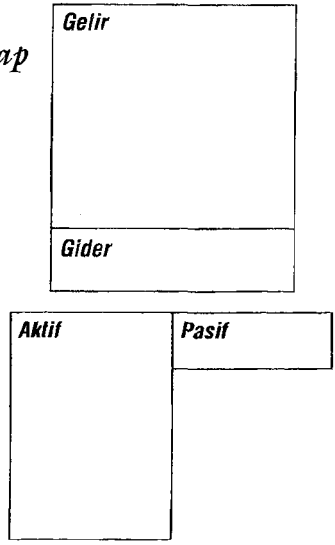
Eğitimli babamın bireysel hesap özeti, fare yarışındaki birinin yaşamına en güzel örnektir. Harcamaları her zaman geliriyle doğru orantılıdır, aktiflere yatırım yapmasına olanak vermez. Sonuçta, ipotek ve kredi kartı borçları gibi pasifleri aktiflerinden daha büyüktür. Aşağıdaki çizim binlerce sözcükten daha değerlidir:

Eğitimli Babanın Hesap Özeti



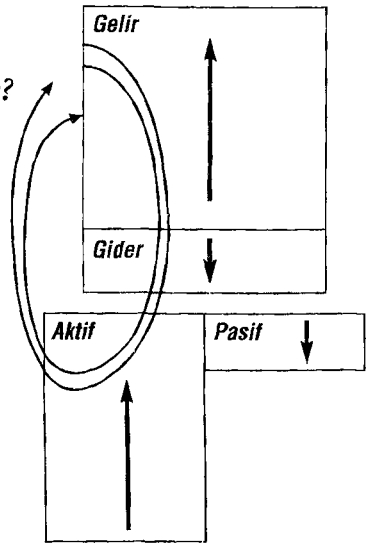
Zengin babamın bireysel hesap özetiyse yatırıma ve pasif varlıkları en az sayıda tutmaya adanmış bir yaşamın sonuçlarını yansıtmaktadır:

Zengin Babanın Hesap Özeti



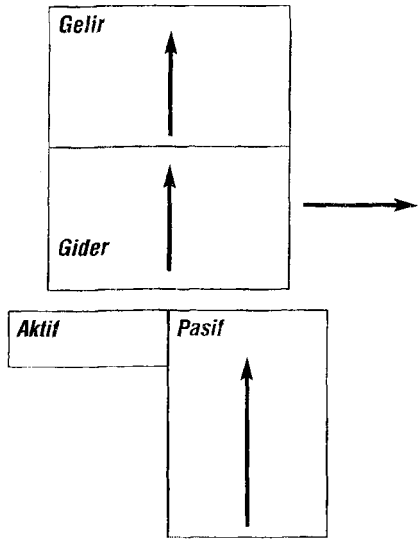
Zengin babamın hesap özeti zenginlerin neden daha zenginleştiğini gözler önüne sermektedir. Aktif sütunu giderleri karşılamak için yeterli olandan daha çok gelir ürettiği gibi aktif sütununa ekleme yapılmasına olanak verir. Aktif sütunu büyüdükçe ürettiği gelir de onunla birlikte artar.

Sonuçta, zenginler zenginleşir!



Orta sınıf kendini maddi sıkıntı kısırdöngüsünde bulur. Başlıca gelirleri maaştır ve maaş artışıyla birlikte ödedikleri vergiler de artar. Maaşları ile harcamaları eşit oranda artar; işte buna "fare yarışı" denir. Gelir getirecek aktiflere yatırım yapmak yerine evlerini başlıca aktif olarak görürler.

Orta Sınıf Neden Didinir?



Ev'e yatırım gözüyle bakma ve maaş artışını daha büyük bir ev satın almak ya da daha çok harcama yapmak için kaynak olarak görme anlayışı günümüzün borca dayalı toplumunun temelidir. Gider artışı süreci yüzünden işlerinde daha yüksek basamaklara çıkıp düzenli olarak maaş zammı görseler de, pek çok aile daha büyük borçlar altına girer ve daha çok maddi bilinmezle karşı karşıya kalır.

1990'lı yıllardaki toplu işten çıkarmalar –işletmelerin küçülmesi– orta sınıfın mali yönden ne kadar kaygan bir zeminde olduğu gerçeğine ışık tutmuştur. Şirketlerde emeklilik ikramiyesi kavramının yerini ansızın **401k*** programları almıştır. Sosyal sigortanın başının dertte olduğu ve emeklilik günleri için çözüm olmadığı apaçık ortada. Orta sınıf paniğe düşmüş durumda. Bunun yanı sıra, bu insanların çoğunun bu

* Çalışanın maaşından emeklilik dönemi için şirketlerce kesilen, Türkiye'deki belli kurumların uyguladığı Emekli Sandığı Programı benzeri bir uygulama. (Ç.n.)

sorunların farkına varması ve şirket hisseleri almaya başlaması olumlu bir gelişme. Yatırımlardaki bu artış borsaya para hareketlerinin hız kazanması olarak yansımakta. Günümüzde orta sınıfın talebine yanıt olarak, giderek daha çok şirket hisseleri piyasaya sürülmekte.

Şirket hisselerinin revaçta olmasının nedeni güvenceli olmalarından ileri geliyor. Standart şirket hissesi alıcıları vergilerini, ipotek borçlarını ödemek, çocuklarının gelecekteki üniversite masrafları için para biriktirmek ve kredi kartı harcamalarını karşılamaktan başlarını kaldıramazlar. Yatırım yapmayı öğrenecek zamanları yoktur, bu yüzden hisse yöneticisinin önerilerine güvenmek zorundadırlar. Öte yandan, şirket hisseleri arasında pek çok farklı yatırım türü bulunduğundan, bu çeşitlilik sayesinde paralarının emin ellerde olduğuna inanırlar.

Eğitimli orta sınıfa giren bu grup, fon aracıları ve finans uzmanlarının ortaya koyduğu çeşitlilik dogmasına sarılırlar: Sağlam oynayın. Riskten kaçının.

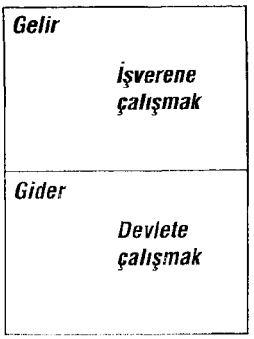
Ortalama orta sınıftan insanların karşılaştığı riski yaratan asıl trajedi erken yaşta finans eğitimi almamış olmaktır. Sağlam adım atmak zorundadırlar, çünkü mali durumları kısıtlıdır. Bilançoları dengede değildir. Gelir getirecek gerçek aktifler yerine pasiflere sahiptirler. Tek gelir kaynakları maaşlarıdır. Yaşamları işverenlerine bağlıdır.

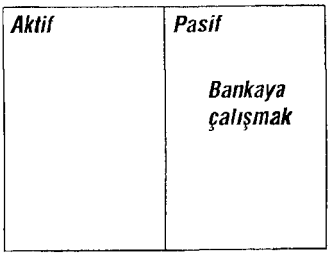
Böylece, gerçek anlamıyla 'ömür boyu anlaşmalar' gündeme geldiğinde, fırsatları değerlendiremezler. Sağlamcı olmalıdırlar, çünkü çok çalışmakta, yüksek oranlarda vergi ödemekte ve borç içinde yüzmektedirler.

Bu bölümün başında da değindiğim gibi en önemli kural aktifle pasif arasındaki farkı bilmektir. Bu fark anlaşıldıktan sonra tüm dikkatinizi gelir getiren aktifler almaya verin. Zengin olma yolunda atılacak ilk adım budur. Bunu yerine getirirseniz aktif sütununuz büyüyecektir. Pasiflerinizi ve giderlerinizi düşük tutmaya dikkat edin. Böylece aktif sütununa

sürekli para akıtma şansınız olacak. Çok geçmeden aktif temeliniz öyle derinleşir ki daha spekülatif yatırımlara yönelme olanağı doğar. Bunlar geri dönüşü yüzde 100'den sonsuza kadar olabilecek yatırımlar, 5000 doların 1 milyon dolar getiri doğurabileceği yatırımlar, orta sınıfın 'çok riskli' diye tanımladığı yatırımlardır. Yatırım riskli değildir. Kişinin 'yüksek risk' göze almasına yol açan, finans bilgisizliği sonucunda mali zekâsının gelişmemesidir.

Eğer sürüye kapılırsanız, karşınıza çıkacak aşağıdaki tablodur.





Ev sahibi bir çalışansanız, genellikle şöyle bir çaba içindesinizdir:

1. Biri için çalışırsınız. Maaş karşılığı çalışanların çoğu patronu ya da hissedarı zenginleştirir. Çabalarınız ve başarınız patronun başarısına ve emekliliğine katkıda bulunur.
2. Devlet için çalışırsınız. Devlet payını siz daha maaşınızı görmeden alır. Daha çok çalışmakla devletin aldığı vergi miktarını artırmış olursunuz – devlet memurlarının çoğu Ocak'tan Mayıs'a kadar salt devlete kazandırmak için çalışırlar.
3. Banka için çalışırsınız. Vergilerden sonra en büyük gideriniz kesinti ve kredi kartı borcunuzdur.

Daha çok çalışmanın yarattığı sorun, bu üç aşamadan her birinin artan çabalarınızdan kendi payına düşeni almasıdır. Öğrenmeniz gereken, artan çabalarınızın doğrudan sizin ve ailenizin yararına nasıl dönüştürüleceğidir.

Kendi işinize odaklanmaya karar verdikten sonra amacınızı nasıl belirlersiniz? Çoğu kimse mesleklerini sürdürmek ve gelir getiren aktif mallar edinmek için maaşına güvenmek zorunda.

Aktifleri büyürken başarılarının boyutunu nasıl ölçerler? Kişi zengin olduğunu, servete sahip olduğunu nasıl fark eder? Aktif ve pasiflerin tanımından başka servetin tanımlanması da önemli. Ben bu tanımlamaları Buckminster Fuller adında bir adamdan ödünç aldım. Kimi ona şarlatan gözüyle bakar, kimi de ayaklı kütüphane. Yıllar önce, 1961'de adına jeodezik kubbe denen üçgen kalıplardan kurulu bir bina tarzı için patent başvurusunda bulunduğunda bütün mimarlar hop oturup hop kalkmıştı. Ama sıra uygulamaya geldiğinde Fuller'ın servet üstüne söyleyeceği bir şeyler de vardı. Söyledikleri önce epey karmaşık görünse de iyice okuduktan sonra anlam ifade etmeye başladı: Servet, kişinin ileride yaşayacağı onca gün boyunca ayakta kalabilme yeteneği ya da bugün çalışmayı bıraktığında ayakta kalabilme gücüdür.

Net değerin –kişinin gelir getiren mal varlıklarıyla pahalı ıvır zıvır ve eşyalarının tahmini değeri arasındaki fark– tersine bu tanım doğru bir ölçüm geliştirme olanağı tanır. Şimdi mali açıdan bağımsızlığa erişme amacımın hangi aşamasında olduğumu ölçüp doğru dürüst bilebiliyordum.

Net değer, ardiyenizde duran satın almış olduğunuz, öteberi gibi nakit getirmeyen aktifleri ifade ederken, servet paranızın ne kadar para getirdiğini, dolayısıyla mali dayanıklılığınızı ifade eder.

Servet, harcama sütunuyla aktif sütununun karşılaştırılmasından nakit akışının ölçümüdür.

Bir örnek verelim: Diyelim ki, aktif sütunundan ayda 1000 dolarlık nakit akışım var. Aylık giderim da 2 bin dolar. Servetim ne kadar?

Buckminster Fuller'ın tanımlamasına dönelim. Onun tanımıyla daha kaç günlük parasal gücüm var? Varsayalım ki otuz çeken bir aydayız. Demek ki yarım ay boyunca yetecek nakit akışım var.

Eğer mal varlıklarımdan gelen nakit akışı ayda 2 bin doları bulursa, o zaman zenginim demektir.

Öyleyse henüz zengin değilim, ama varlıklıyım. Her ay aylık harcamalarımı tamamen karşılayan aktif varlıklarımın ürettiği gelirim var. Harcamalarımı artırmak istersem, önce bu servet düzeyini korumak için mal varlıklarımdan gelen nakdi artırmam gerek. Unutmayın ki bu aşamada artık maaşıma bağımlı biri değilim. Bana maddi bağımsızlığımı sağlayan aktif sütunumu inşa etmede başarılıyım. Bugün işimden ayrılsam bile, aktiflerimden gelen net gelirle aylık harcamalarımı karşılayabilirim.

Bundan sonraki hedefim aktiflerimden gelen nakit akışı fazlasını yeniden aktif sütunuma aktarmak. Aktif sütunuma ne kadar çok para girerse, o kadar büyür. Aktiflerim ne kadar büyürse, nakit akışım, net gelirim o kadar artar. Giderlerimi aktiflerimden gelen nakit akışından daha az tuttuğum sürece,

daha da zenginleşeceğim, fiziksel çabamdan gelen kaynaklardan başka gelire sahip olacağım.

Bu yeniden yatırım süreci sürdükçe zengin olma yolunda emin adımlarla ilerlerim. Zenginin gerçek tanımı bakış açısına göre değişir. Hiçbir zaman fazla zengin olunmaz.

Şu basit gözlemi aklınızdan çıkarmayın:

Zenginler aktifleri satın alır.

Yoksulların yalnızca giderleri vardır.

Orta sınıf aktifliğine inandığı pasifler alır.

Peki kendi işimi kurmaya nasıl girişirim? Çözüm nedir? McDonald's zincirlerinin kurucusuna kulak verin.

IV

DERS III

Kendi İşinize Bakın



1974 yılında McDonald's kurucusu Ray Kroc'a, Austin'deki Teksas Üniversitesi İşletme Bölümü doktora sınıfında konuşma yapması teklif edilmişti. Değerli arkadaşlarımdan biri, Keith Cunningham o sınıfta öğrenciydi. "Etkileyici ve güçlü konuşmanın ardından öğrenciler Ray'e, okuldan sonra gittikleri birahanede kendileriyle birlikte birkaç bira içip içmeyeceğini sormuşlar. Ray sevinerek kabul etmiş.

Herkes birasını aldıktan sonra Ray onlara, "Ben ne işindeyim?" diye sormuş.

"Hepimiz güldük," diye anlatmıştı Keith. "MBA öğrencilerinin çoğu Ray'in dalga geçtiğini düşünmüştü."

Kimseden ses soluk çıkmayınca Ray sorusunu bir daha yöneltmiş: "Ne işinde olduğumu düşünüyorsunuz?"

Öğrenciler yine gülmüşler, sonunda gözü pek biri çıkıp bağırmış: "Ray, dünyada senin hamburger piyasasında olduğunu bilmeyen mi var?"

Ray kıkırdamış. "Böyle diyeceğinizi biliyordum." Bir an duraksadıktan sonra şöyle demiş: "Bayanlar ve baylar, ben hamburger işinde filan değilim. Ben emlak işindeyim."

Keith, daha sonra Ray'in kendi bakış açısını anlatmak için epey zaman harcadığını anlatmıştı. İşi planlarken Ray, temel

hedefin hamburger satış yetkisi satmak olduğunun farkındaymış, ancak zincirin her bir halkasının bulunduğu yerin önemini asla göz ardı etmemiş. Her bir yetkili satış noktasının başarısında en önemli etkenin emlak ile onun yeri olduğunu hiç aklından çıkarmamış. Temel olarak, satış zincirinin bir halkasını satın alan kişi, aynı zamanda Ray Kroc'un organizasyonu içinde yerin mülkünü de satın almış.

Bugün, McDonald's dünyada tek başına en büyük mülk sahibi kuruluş, mal varlığı Katolik Kilisesi'nden bile fazla. McDonald's Amerika'da olduğu kadar dünyanın öteki ülkelerinde de en değerli kavşaklara ve köşebaşlarına sahip.

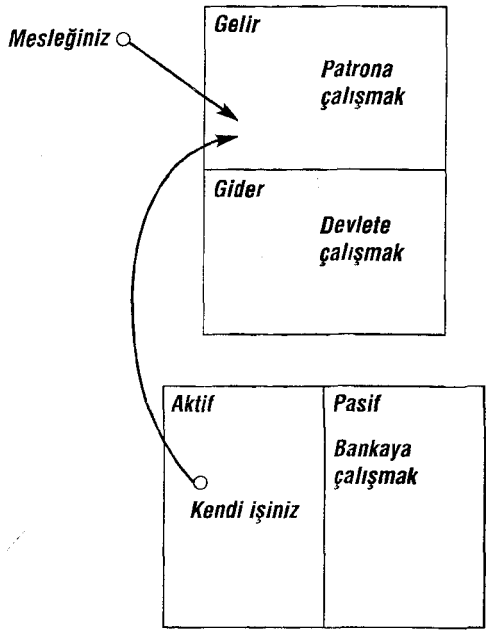
Keith ömründe aldığı en önemli derslerden biri olduğundan söz etmişti. Bugün Keith'in araba yıkama şirketleri var, ama yıkama şirketlerini işletirken aslında emlakçılık yapıyor.

Bundan önceki bölümün sonunda yer alan çizimler çoğu kimsenin kendisinden başka herkes için çalıştığını ortaya koymaktaydı. Önce şirket sahipleri için, sonra ödedikleri vergiler nedeniyle devlet için ve son olarak da ipoteği tutan banka için çalışırlar.

Küçük bir çocukken oturduğumuz mahallenin yakınlarında McDonald's yoktu. Ancak zengin babam Ray Kroc'un Teksas Üniversitesi'nde verdiği dersi Mike'la bana vermeyi üstlenmişti. Bu zenginlerin 3 No'lu sırrıdır.

Sır şu: "Kendi işinize bakın." Maddi sıkıntı çoğu kez yaşamları boyunca başkası için çalışan insanların başına gelir. Çoğu, çalıştığı onca işgününün sonunda hiçbir şey elde etmez.

Bir daha söyleyeyim, bir çizim binlerce sözcükten daha değerlidir. İşte Ray Kroc'un öğüdünü en iyi ortaya koyan bir gelir hesabı ve bilanço grafiği:



Eğitim sistemimiz bugünün gençlerini bilgiye dayalı becerilerini geliştirerek kendilerine iyi işler bulmaya odaklıyor. Yaşamları maaşlarının ya da daha önce tanımlandığı gibi, gelir sütunlarının çevresinde dönecek. Bilgiye dayalı becerilerini geliştirdikten sonra mesleki yeteneklerini ilerletmek üzere öğrenimin basamaklarında ilerlerler. Mühendis, bilim adamı, aşçı, polis memuru, sanatçı, yazar vb. olmak için okurlar. Bu mesleki beceriler onların işgücüne katılmalarına ve para için çalışmalarına olanak sağlar.

Mesleğinizle işiniz arasında büyük bir ayrım vardır. Herkese şunu sorarım: "Ne iş yapıyorsunuz?" Onlar da, "Oh, ben bankerim," derler. Ben de bankanın sahibi olup olmadıklarını sorarım. Genelde şu yanıtı alırım: "Hayır, orada çalışıyorum."

Meslekleriyle işlerini birbirine karıştırmışlardır. Meslekleri bankerlik olabilir, fakat yine de kendi işlerine sahip olmaları gerek. Ray Kroc mesleğiyle işi arasındaki fark konusunda netti. Mesleği hiç değişmedi. O bir satıcıydı. Bir dönem milkshake mikserleri sattı, daha sonra hamburger yetkili satış mağazaları. Ancak, mesleği hamburger satış mağazaları pazarlamak iken, işi gelir getiren mülk biriktirmekti.

Okulla ilgili sorunlardan biri, neyin eğitimini almışsanız o işi yapmanızdır. Eğer yemek pişirme okuluna giderseniz aşçıbaşı olursunuz. Hukuk okursanız avukat, otomobil mekaniği tahsili görürseniz tamirci olursunuz. Eğitim gördüğü dalda çalışma yanılgısı, insanların kendi işlerine bakmayı unutmalarıdır. Yaşamlarını başkasının işinde çalışarak ve o kişiyi zengin ederek harcarlar.

Mali açıdan güvende olmak için insan kendi işine bakmalıdır. Gelir sütununuzun tersine, işiniz aktif sütununuzun çevresinde döner. Daha önce de belirtildiği gibi, birinci kural aktif ve pasif arasındaki farkı bilmek ve aktif varlıklardan edinmektir. Herkes gelir hesaplarına önem verirken, zenginler dikkatlerini aktif sütunlarına verirler.

Bu yüzden şu lafları çok sık duyarız: "Zamma ihtiyacım var." "Ah, bir terfi etseydim." "Daha iyi bir iş bulmak için yeniden okula gidiyorum." "Fazla mesai yapmam gerek." "Belki ikinci bir iş bulurum." "İki haftaya kadar işi bırakıyorum. Daha yüksek ücretli bir iş buldum."

Kimi çevrelerde bu fikirler revaçtadır. Ancak Ray Kroc'a kulak verecek olursanız, hâlâ kendi işinize bakmıyorsunuz demektir. Bu fikirler hâlâ gelir sütunuyla ilgilidir ve kişi ancak ek parasını gelir getiren mal varlığı edinmede kullanırsa, maddi güvence sağlar.

Yoksul ve orta sınıfın çoğunluğunun parasal yönden tutucu olmasının, diğer bir deyişle, "Riski göze alamam," demelerinin başlıca nedeni, finansal temele sahip olmamalarıdır. İşlerine bağlı kalmak zorundadırlar. Sağlam adımlar atmalıdırlar.

Küçülme revaçta olduğunda milyonlarca çalışan, sözde en büyük mal varlıkları olan evlerinin onları canlı canlı yediğini anladı. Ev denen aktifleri her ay onlara yüktü. Bir diğer 'aktif' olan araba, onları yiyip bitiriyordu. 1000 dolar ödedikleri garajda duran golf sopaları artık 1000 dolar etmiyordu. İş güvencesi olmaksızın dayanaktan yoksundular. Aktif diye gördükleri hiçbir şey onları mali kriz döneminde destekleyemiyordu.

Sanırım çoğumuz bir bankaya gidip ev ya da otomobil kredisi başvurusunda bulunmuşuzdur. 'Net değer', başka deyişle 'öz sermaye' bölümüne bakmak her zaman ilginçtir. İlginç olmasının nedeni bankacılık ve muhasebecilik uygulamalarına göre kişilerin neleri aktif diye görebileceklerini aydınlığa kavuşturmasıdır.

Kredi başvurusunda bulunduğum bir dönemde maddi durumum yeterli gelmemişti. Ben de aktif sütunumu şişirmek için golf sopalarımı, resim koleksiyonumu, kitaplarımı, stereo müzik setimi, televizyonumu, Armani marka takım elbiselerimi, kol saatlerimi, ayakkabılarımı ve başka kişisel eşyalarımı mallarımın arasına yazmıştım.

Ancak başvurum geri çevrilmişti, çünkü fazlasıyla gayrimenkul yatırımım vardı. Apartman dairelerinden bu kadar çok para kazanmış olmam kredi kurulunun hoşuna gitmemişti. Neden maaş aldığım normal bir işim olmadığını sormuşlardı. Armani elbiselerimi, golf sopalarımı ya da sanat koleksiyonumu merak eden olmadı. 'Standart' kimlik özelliklerinin dışında kaldığınızda yaşam acımasız olabilir.

Ne zaman biri bana net değerinin 1 milyon ya da 100 bin –ya da her ne kadarsa– dolar ettiğini söylese tedirgin olurum. Bunun en büyük nedenlerinden biri net değerin gerçeği yansıtmamasıdır, çünkü mal varlığınızı satmaya başladığınızda elde ettiğiniz kazançtan vergi alınır.

Bundan dolayı, geliri düşen kimseler kendilerini ağır bir maddi sıkıntıya sokar. Nakit sıkıntısından kurtulmak için ak-

tiflerini satarlar. İşe kişisel mallarını satmakla başlarlar, ancak karşılığında aldıkları para kişisel bilançolarında yazanın altındadır. Ama eğer kârlı çıkarlarsa, o zaman da vergisini öderler. Demek ki, devlet kazançtan payını alır, bu da onları borçtan kurtaracak miktarı azaltır. İşte bu yüzden kişinin net değeri sandığından 'düşük değerde' olabilir.

Kendi işinize bakmaya başlayın. Tam gün çalıştığınız işe devam edin, ama bir yandan da eve getirdiğinizde gerçek değerinden kaybeden pasifler ya da elbise vb. kişisel eşyalardan uzak durup gerçek aktifler satın almaya bakın. Yeni bir araba, direksiyonuna oturup yola düştüğünüz anda ödediğiniz bedelin yüzde 25'ini kaybeder. Bankacınız arabanızın bir numaralı mal varlığınız olduğunu söylese bile, araba doğru bir aktif değildir. 400 dolarlık yeni titanyum golf sopam ilk golf topunu vurduğum anda 150 dolara eşitlendi.

Yetişkinlerin yapması gereken, harcamalarını düşük tutmak, pasiflerini en aza indirgemek ve kararlılıkla sağlam bir aktif temeli oluşturmak. Henüz yuvadan uçmamış gençlerin ana-babaları onlara aktifle pasif arasındaki farkı öğretmeli. Evden ayrılmadan, evlenmeden, bir ev satın almadan, çocuk sahibi olup riskli bir finansal pozisyonda hırpalanmadan, bir işe sarılıp her şeyi krediyle satın almadan önce sağlam bir aktif temeli kurmaya başlamalılar.

Pek çok kimse çocuğu evden ayrılmak üzereyken kendi emekliliği için yeterince hazırlık yapmadığını fark eder ve kenara bir miktar para koymak için didinmeye başlar. Derken kendi anne ve babaları hastalanınca yeni sorumluluklarla karşı karşıya kaldıklarını görürler.

Öyleyse, size ya da çocuklarınıza ne tür aktif varlıklar edinmenizi öneriyorum? Benim dünyamda gerçek aktifler yedi farklı kategoriye girer:

1. Fiziksel varlığımı gerektirmeyen işyerleri. Onların işvereniyim, ama işyerlerini başkaları yönetiyor ya da işleti-

yor. Eğer ben de orada çalışsam, orası benim işyerim olmaktan çıkar. İşim olur.
2. Hisse senetleri.
3. Tahviller.
4. Şirket hisseleri.
5. Gelir getiren gayrimenkul.
6. Bonolar (Borç senetleri)
7. Müzik, yazılı eser, patent gibi düşünceye dayalı eşyalardan telifler.
8. Değeri olan, gelir üreten ya da pazarı hazır olup değer artıran başka ne varsa.

Küçük bir çocukken eğitimli babam bana sağlam bir iş bulmamı öğütlerdi. Zengin babamsa sevdiğim mal varlıkları edinmemi. "Sevmeyecek olursan, ilgilenmezsin de." Benim gayrimenkul satın almamın nedeni bina ve arazileri sevmemdir. Onlar için alışverişe çıkmaya bayılıyorum. Bütün günümü bu uğurda harcayabilirim. Sorunlar çıksa bile gayrimenkul sevgimi silecek kadar kötü olmuyor. Gayrimenkulden hoşlanmayanlar onları satın almamalı.

Küçük şirketlerin hisselerini almak hoşuma gider; özellikle de yeni piyasaya sürülenleri... Bunun nedeni benim şirket adamı değil de girişimci olmamdır. İlk yıllarda büyük kurumlarda çalışmıştım; California'daki Standart Oil'de, ABD Deniz Piyadegücü'nde ve Xerox Şirketi'nde. O şirketlerde güzel günlerim geçti, unutulmaz anılarım var, ancak içimden bir ses bana hep şirkette çalışacak biri olmadığımı söylüyordu. Benim hoşuma giden şirketleri kurmak, onları yönetmek değil. İşte bu yüzden küçük şirketlerin hisse senetlerini alırım, hatta bazen şirketi ben kurar, sonra hisselerini halka açarım. Piyasaya yeni sürülen hisse senetleriyle büyük bir servet kazanılır, işte ben bu oyunu seviyorum. Çoğu kimse küçük şirketlerin hisse senetlerini almaya çekinir ve riskli olarak görür; öyledir. Ne var ki yatırımınızı sever ve anlarsanız, oyunu

da bilirseniz, risk azalacaktır. Küçük şirketler için belirlediğim yatırım stratejisi, bir yıl içinde hisselerin tükenmesidir. Bunun yanı sıra, gayrimenkul stratejime göre, küçükle başlayıp mülkleri takas yoluyla giderek büyütmek kazançtan doğacak vergi ödemesini geciktirmektir. Böylece değerin büyük oranlarda artışını sağlarsınız. Bir gayrimenkulu elimde tutma sürem yedi yılın altında kalır.

Yıllar yılı, Deniz Piyadegücü'nde ya da Xerox'tayken bile, zengin babamın öğüdünü tuttum. Tam gün işimde çalışmayı sürdürdüm, ama bir yandan da kendi işime baktım. Aktif sütunum hareketliydi. Gayrimenkul ve küçük hisse senetleri ticareti yaptım. Zengin babam finansal bilginin önemini daima vurgulardı. Muhasebe ve nakit yönetimini daha iyi anladıkça, yatırımları daha iyi analiz edebilecek ve sonunda kendi şirketimi kurup büyütebilecektim.

Gerçekten istemedikçe kimseye kendi şirketini kurmasını önermeyeceğim. Bir şirket yönetmekle ilgili bildiklerimi göz önünde bulundurunca, o yükü herkese önermem. Kimi zaman kişiler çalışacak iş bulamadığında kendi işini kurmak en iyi çözümdür. Başarı karşısında eşitsizlik vardır: Kurulan her on şirketten dokuzu beş yılda batar. İlk beş yıl ayakta kalmayı başaran on şirketin dokuzu da sonunda yine çöküp gider. Bundan dolayı ancak kendi şirketinizi kurmaya gerçekten istekliyseniz, bu yola gitmenizi öneririm. Aksi takdirde tam gün işinizde çalışmaya devam edin, bir yandan da kendi işinize bakın.

Kendi işinize bakın derken, aktif sütununuzu kurup güçlendirmekten söz ediyorum. İçeri giren bir tek doların bile çıkmasına izin vermeyin. İşleme şöyle bakın, aktif sütununuza girdiği anda dolar sizin çalışan elemanınızdır. Paranın özelliği sizin için 24 saat çalışması ve kuşaklarca bunu sürdürebilmesidir. Tam gün işinizde kalın, çok çalışkan sevilen bir eleman olun ama o aktif sütununu kurmayı ihmal etmeyin.

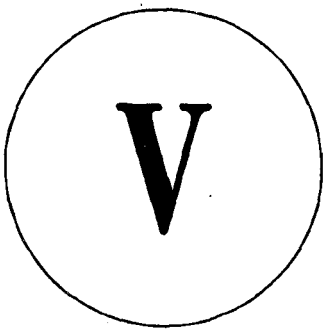
Nakit akışınız arttıkça birtakım lüks mallar satın alabilirsi-

niz. Yoksullar ve orta sınıf önce lüksleri satın almaya yönelirken zenginlerin lüksleri en son satın alması önemli bir farktır. Yoksul ve orta sınıfın satın aldığı lüksler büyük evler, elmaslar, kürkler, mücevher ya da teknedir, böylece zengin görünürler. Zengin görünürler, ama gerçekte kredi borçları giderek büyür. Ezelden beri parası olanlar, uzun vadeli zenginler, önce aktif sütunlarını kurarlar. O sütunun ürettiği gelirle kendi lükslerini satın alırlar. Yoksul ve orta sınıfın edindiği lüksler kendi alınterleriyle, çocuklarına aktaracakları mirastan kırpılan parayla satın alınır.

Gerçek lüks yatırım, yapıldığında semeresini veren ve gerçek bir aktif değere sahip olan maldır. Örneğin, karım kiraladığımız apartman dairelerinden gelen paramızla, Mercedes marka bir otomobil aldı. Fazladan çalışmış ya da risk almış olmuyordu, çünkü arabanın parası apartman dairelerinin geliriyle karşılanmış oluyordu. Ne var ki, gayrimenkul yatırımlarının daha da değerlenip arabanın ödemelerini karşılayacak kadar fazladan para getirmesi için dört yıl beklemesi gerekecekti. Öte yandan lüks mal, Mercedes onun için gerçek bir ödüldü, aktif sütununu yükseltmeyi öğrendiğini kanıtlıyordu. Bu araba, karım için, güzel bir arabaya sahip olmaktan fazlasını ifade ediyordu. Ona sahip olabilmek için finans bilgisini kullanabildiğini göstermekteydi.

Pek çok kişi dürtülerine egemen olamayarak, krediyle yeni bir araba ya da başka bir lüks mal alır. Canları sıkılmış, yeni bir oyuncak edinmek istemişlerdir. Krediyle lüks mal alan kimse er ya da geç pişman olur, çünkü o lüks için girdiği borç kısa sürede mali yük olarak karşısına çıkar.

Uygun zamanı bekleyip yatırımınızı yaptıktan ve kendi işinizi kurduktan sonra sihirli dokunuşu yapmaya hazırsınız demektir: Zenginlerin en büyük sırrı işte budur. Zenginleri sürüden alıp götüren sır. Uygun zamanı bekleyip kendi işinize bakmakla gidilen yolun sonundaki ödül.



DERS IV

Vergilerin Tarihçesi ve Şirketlerin Gücü



Okulda Robin Hood ve neşeli adamlarının öyküsünü okumuştuk. Öğretmenimiz, zenginlerden alıp yoksullara veren bu kahramanı, Kevin Costner tipinde romantik birini anlatan harika bir öykü olduğunu düşünüyordu.

Robin Hood uzun yıllar önce bu dünyadan göçüp gitmiş olabilir, ne var ki onun izinden gidenler hâlâ yaşıyor. Ne sık duyarım şu sözleri: "Neden zenginler karşılamıyor?" ya da "Zenginler daha çok vergi ödemeli ve yoksullara yardım etmeliler."

Robin Hood'un fikri, diğer bir deyişle zenginlerden alıp yoksullara verme fikri, en çok yoksullara ve orta sınıfa sıkıntı vermiştir. Orta sınıfın ağır vergi yükü altında olmasının nedeni Robin Hood'un idealidir. Asıl gerçek, zenginlerin vergilendirilmemesidir. Yoksullara yardım eden orta sınıf, özellikle de yüksek gelirli eğitimli orta sınıftır.

Bu gelişimin nasıl olduğunu iyice anlamak için önce duruma bir kez daha tarihsel açıdan bakmamız gerek. Vergilerin tarihçesini gözden geçirmeliyiz. Yüksek eğitimli babam eğitim tarihi konusunda, zengin babamsa verginin tarihi alanında uzmandı.

Zengin babam Mike'la bana İngiltere ve Amerika'da önceleri vergi olmadığını anlatmıştı. Savaş dönemlerinde artan giderleri karşılamak üzere geçici vergiler konurdu. Kral ya da devlet başkanı duyuruyu yapar ve herkesin "elini cebine atmasını" isterdi. İngiltere'de vergi uygulamasına geçilmesi, 1799'dan 1816 yılına kadar, Napolyon'a karşı yapılan savaş dönemine rastlar; Amerika'daysa ilk vergiler 1861-1865 arasındaki İç Savaş döneminde konmuştur.

1874 yılında, İngiltere yurttaşlarından gelir vergisi almayı daimi bir uygulamaya çevirdi. Amerika Birleşik Devletleri ise 16. Anayasa değişikliğinin kabul edilmesinden sonra, 1913 yılında gelir vergisi uygulamasını kalıcı hale getirdi. Bir zamanlar Amerikalılar vergiye karşıydılar. Bağımsızlık Savaşı'nı ateşlemeye katkısı olan, Boston Limanı'ndaki ünlü Çay Partisi'nin nedeni, çaya getirilen aşırı vergi oranları olmuştu. Gerek İngiltere'de gerekse Amerika Birleşik Devletleri'nde düzenli gelir vergisi uygulamasını benimsetmek elli yıl sürmüştü.

Yukarıdaki tarihlerin ortaya koymadığı gerçek, bu vergilerin yalnızca zenginlerden tahsil edilmek üzere konmamış olmasıdır. Zengin babamın Mike ve benim iyi bellememizi istediği nokta da buydu. Yoksul ve orta sınıfa, vergilerin sadece zenginleri cezalandırmak için konduğu anlatılmış, böylece vergi fikri popüler kılınmış ve çoğunluğa kabul ettirilmişti. Dolayısıyla kitleler yasaya Evet oyu vermişler ve vergi anayasal olarak yasallaşmıştı. Asıl amaç zenginleri cezalandırmak olsa da, gerçekte cezalandırılan ona oy veren insanlar, yoksul ve orta sınıf olmuştu.

"Devlet paranın tadını bir kez aldı, iştahı açıldı," demişti zengin baba. "Senin baban ve ben tamamen karşıtız. O devlet bürokratı bense bir kapitalistim. İkimiz de kazanırız, ama başarımız karşıt davranışlarla ölçülür. Onun hizmet ettiği devletin gözünde kurum ne kadar büyükse, gördüğü saygı da o kadar büyük olur. Oysa benim kuruluşumda, ne kadar az eleman çalıştırır ve ne kadar az harcama yaparsam, yatırım-

cılarım beni o ölçüde el üstünde tutar. Devlet memurlarını bu nedenle sevmem. Hedefleri işadamlarınkinden farklıdır. Devlet büyüdükçe onu destekleyecek vergi oranları da artar."

Eğitimli babam devletin halka yardım etmesi gerektiğine içtenlikle inanırdı. John F. Kennedy'yi ve Barış Gücü'nü desteklerdi. Bu fikri öyle benimsemişlerdi ki annemle ikisi eğitim gönüllüleri olarak Malezya, Tayland ve Filipinler'e gitmek üzere Barış Gücü'ne katılmışlardı. Gerek Eğitim Bakanlığı'ndaki işinde, gerekse Barış Gücü'nde, babam daha çok kişiyi işe alabilmek amacıyla her zaman bütçe artışı mücadelesi vermişti.

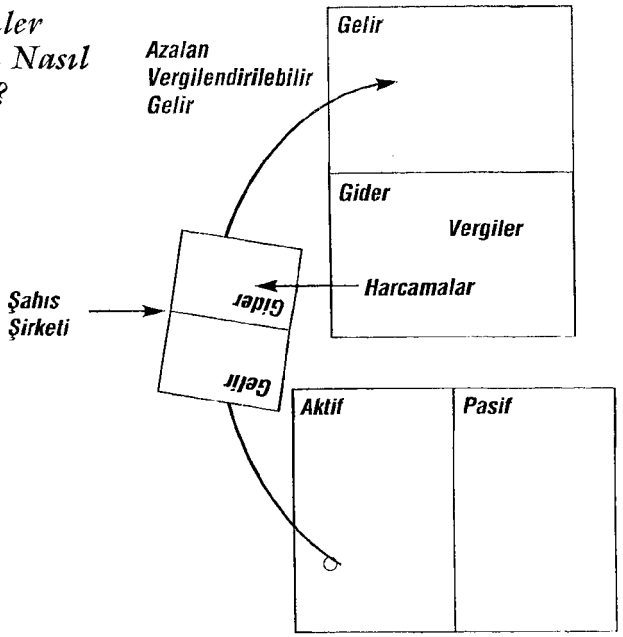
Aşağı yukarı on yaşımdan beri, zengin babamdan, devlet memurlarının tembel hırsızlar olduğunu, yoksul babamdan ise zenginlerin daha çok vergi vermek zorunda bırakılması gereken açgözlü dolandırıcılar olduğunu duyardım. İkisinin de haklı gerekçeleri vardı. Hem kasabanın en büyük kapitalistlerinden biri için çalışıp hem de devlette önemli bir mevkide bulunan babamın evinde yaşamak zordu. Kime inanacağıma karar vermek kolay değildi.

Vergilerin tarihçesini incelediğimizde ilginç bir bakış açısıyla karşı karşıya kalırız. Yukarıda belirttiğim üzere vergi sisteminin hayata geçirilmesi kitlelerin, gelirin zenginden alınıp herkese dağıtılması gerektiğini savunan Robin Hood kaynaklı ekonomi teorilerine inanmasıyla mümkün olmuştu. Ancak devlet paraya öyle açtı ki, çok geçmeden orta sınıfa da vergi kondu, oradan da toplumun en alt kademesine dek yayıldı.

Zenginler bu durumu bir fırsat olarak gördüler. Çünkü onlar oyunu başka kurallarla oynarlar. Daha yelkenli gemiler zamanında palazlanan anonim şirketleri tanımaktaydılar. Her yolculukta taşınan malların riskini azaltmak amacıyla anonim şirketleri kurmuşlardı. Zenginler yolculuk masraflarını karşılamak için şirkete para yatırdılar. Şirketse hazine aramak üzere Yeni Dünya'ya yelken açacak denizcileri işe

alırdı. Yolculuk sırasında gemi batsa, mürettebat can verse bile, zenginlerin kaybı yalnızca o yolculuğa yatırdıkları parayla sınırlıdır. Aşağıdaki çizimde şirket yapısının sizin bireysel gelir hesabınız ve bilançonuzdan ne kadar farklı olduğunu göreceksiniz.

Zenginler Oyunu Nasıl Oynar?



İşte zenginleri yoksullar ve orta sınıfa kıyasla daha üstün kılan, şirketin yasal yapısının gücünü bilmektir. Biri sosyalist, öteki kapitalist iki babamdan öğrendiklerimle kapitalist felsefe bana daha anlamlı gelmeye başlamıştı. Sosyalistlerin finans bilgisizliğinden ötürü kendilerini cezalandırdıklarını düşünüyordum. Kitleler 'zenginden al' görüşünü ne kadar savunurlarsa savunsunlar, zenginler er ya da geç onları alt etmenin bir yolunu buluyordu. Sonunda orta sınıfın da vergiye tabi

tutulmasının nedeni buydu. Okullarda öğretilmeyen bir konu olmasına rağmen, paranın gücünü bilmeleri sayesinde zenginler aydınları mat etmişlerdi.

Zenginler nasıl aydınlardan daha kurnaz oldular? 'Zenginden al' vergisi yasallaşınca, devletin kasalarına nakit akışı başladı. Başlangıçta halk mutluydu. Para devlet çalışanlarına ve zenginlere aktarıldı. Devlet memurlarına daha çok iş alanı açılmış ve emeklilik ikramiyeleri artmıştı. Zenginlerin kazancı, hükümetin fabrikalarına verdiği işin artmasıydı. Devlet geniş bir para havuzuydu artık, ancak sorun o paranın mali yönetimiydi. Paranın yeniden dolaşıma sokulması söz konusu değildi. Bir başka deyişle, devlet politikasına göre, eğer bir devlet bürokratıysanız, fazla para edinmekten kaçınmalıydınız. Size ayrılan fonu harcamada başarısız olursanız, bir sonraki bütçede bu hakkınızı kaybetme olasılığınız vardı. Kimse sizi yetenekli diye görüp övmezdi. Öte yandan işadamları için fazla paraya sahip olmak bir ödüldü, üstelik işbilir diye görülürlerdi.

Bu döngü içinde devletin harcaması büyüdükçe para talebi artmış ve 'zengini vergilendir' fikri düşük gelirlilere, yasaya Evet oyu veren yoksul ve orta sınıfa da uyarlanmıştı.

Gerçek kapitalistler finans bilgilerini kaçış yolu bulmak üzere kullandılar. Bir şirketin korumasına yöneldiler. Şirket zengini korur. Ancak hiç şirket kurmamış birçok kimse şirketin gerçekten bir 'şey' olmadığını bilmez. Şirket, avukatlık bürosundaki devlet dairesine kayıtlı birtakım yasal belgeler içeren bir dosyadır adeta. Tepesinde adı yazılı büyük bina değildir. Ne bir fabrika ne de kişiler topluluğudur. Şirket ruhsuz bir tüzel kişilik yaratan yasal bir belgeden başka bir şey değildir. Zenginlerin serveti bir kez daha korunmuştu. Gelir vergisi yasalarla kalıcı hale getirilir getirilmez, şirketlerin yararları yeniden gündeme geldi, çünkü şirketlerin gelir vergisi oranı bireysel gelir vergisi oranından daha düşüktür. Buna ek olarak, daha önce belirttiğim üzere, belli harcamalar şirketin içinde vergi öncesi dolarlarla ödenir.

Sahip olanlarla olmayanlar arasındaki bu savaş yüzlerce yıldır süregelmekte. Bu, zenginlere karşı kalabalıkların 'zenginden al' savaşıdır. Her nerede ve ne zaman yasalar yapılıyorsa, bu savaş verilecektir. Sonsuza dek sürecektir. Buradaki sorun, bilgisiz olanların kaybedenler olmasıdır. Bunlar, her sabah kalkıp işe giden ve vergilerini ödeyenlerdir. Zenginlerin oynadıkları oyunun kurallarını anlasalardı, onlar da daha iyi oynayabilirlerdi. O zaman maddi bağımsızlıklarını kazanabilirlerdi. İşte bu nedenle, bir ebeveynin çocuğuna sağlam ve güvenceli bir iş bulabilmek için okula gitmesini salık verdiğini duyduğumda içim sızlar. Sağlam ve güvenceli bir işte çalışsa da mali yeteneklerden yoksun birinin kaçacak deliği yoktur.

Bugün, ortalama bir Amerikalı vergilerini karşılamak için altı ay boyunca devlete çalışır ki yeterli birikimi olsun. Bence, bu çok uzun bir süre. Ne kadar çok çalışırsanız, devlete ödediğiniz miktar o kadar artar. İşte bu nedenle 'zenginden alın' fikri, oy vererek onu destekleyen kesime geri tepmiştir.

Halk ne zaman zenginleri cezalandırmaya kalksa, zenginler boyun eğmez, tepki gösterir. Çünkü paraları, güçleri vardır ve olayları değiştirmeye kararlıdırlar. Öylece oturup vergi ödemeye razı gelmezler. Vergi yüklerini azaltmak için türlü yollar ararlar. Usta avukatlarla muhasebecileri işe alırlar, yasaları değiştirsinler, yasal kaçış noktaları yaratsınlar diye politikacıları ikna ederler. Değişiklikleri etkileme olanakları ellerindedir.

Amerika Birleşik Devletleri'nin Vergi Yasası vergilerden kaçınmak için başka olanaklar da tanır. Bu olanaklara çoğu kimse ulaşamaz, kendi işlerine baktıkları için bunlar yalnızca zenginlerin görebileceği ayrıntılardır. Örneğin, '1031' deyince kastedilen Devlet Geliri Yasası 1031 numaralı bölümdür, sermaye artırımı amacıyla daha pahalı bir gayrimenkul ile değiştirilmek üzere satılan gayrimenkulun vergisini gecik-

tirmede satıcıya açık kapı tanır. Gayrimenkul büyük bir vergi avantajına fırsat veren bir yatırım aracıdır. Değerini artırmak amacıyla değiş tokuş yaptığınız, elden çıkarmak üzere satmadığınız sürece kazancınızdan vergi ödemezsiniz. Yasaların tanıdığı vergi tasarrufundan yararlanmayan kesim, aktiflerini büyütme fırsatını kaçırır.

Yoksul ve orta sınıf aynı kaynaklara sahip değildir. Oracıkta oturur, devlet iğnelerinin kollarına saplanmasını ve damarlarına kan akıtmasını bekler. Vergi indiriminden yararlanmayıp giderek daha çok vergi veren kişilerin bu kadar çok olması beni şaşırtır; bunun tek nedeniyse devletten ödlerinin kopmasıdır. Vergi müfettişlerinin insanı nasıl ürkütebileceğini ve nasıl sindirebileceğini iyi bilirim. İşyerleri kapatılıp lağv edilen arkadaşlarım var; üstelik bu sadece devletin hatasıydı. Bunları anlıyorum. Ancak bu sindirilmenin bedeli Ocak ayından Mayıs ortalarına kadar devlet için çalışmak olmamalı. Zavallı yoksul babam hiç karşı çıkmazdı. Zengin babam da. Ama ikincisi oyunu daha ustaca oynar, şirketlerini kullanarak bundan sıyrılırdı; işte zenginlerin en büyük sırrı budur.

Zengin babamdan öğrendiğim ilk dersi hatırlıyorsunuzdur. Benimle konuşacak diye uzun süre oturup onu beklemek zorunda kalan dokuz yaşında bir çocuktum. Beni alsın diye ofisinde çok oturup beklemişimdir. Beni özellikle bekletirdi. Böylelikle onun gücünü anlamamı ve bir gün aynı güce erişme isteğimi körüklemek isterdi. Hem okuyup hem de ondan çok şey öğrendiğim yıllar boyunca bana bilginin güç olduğunu hatırlatmayı hiç eksik etmezdi. Ayrıca parayı tutmak ve çoğaltmak için gereken bilginin gücü daha da artırdığını anlatırdı. Bilgi olmaksızın dünyada oradan oraya savrulurdunuz. Zengin baba, en büyük üçkâğıtçının patron ya da müdür değil vergi müfettişi olduğunu da Mike'la bana anlatırdı. Eğer göz yumarsanız, vergi müfettişi hep daha fazlasını alır.

Para için çalışmak yerine parayı kendi adıma çalıştırma konusunda aldığım ilk ders aslında güçle ilgiliydi. Eğer para için

çalışırsanız, güç işverendedir. Ama eğer para sizin için çalışırsa, gücü elinizde ve denetim altında tutarsınız.

Paranın bizim için çalışmasından gelen gücü bize öğrettikten sonra, finans kurdu olmamızı önermişti zengin baba. Yoksa üçkâğıtçılar tarafından sağa sola sürüklenirdik. Yasaları ve sistemin nasıl işlediğini bilmemiz gerekiyordu. Cahilseniz oraya buraya itilmeniz çok kolaydır. Neden söz ettiğinizi bilirseniz, karşı çıkma şansınız olur. Vergi kurnazı muhasebecilere ve avukatlara bol para ödemesi de bundan ileri geliyordu. Bu, devlete para ödemekten daha kârlıydı. Zengin babanın bana öğrettiği ve ömrüm boyunca kullanageldiğim ders şuydu: "Akıllı olursan kimse seni dilediği yere çekemez." O yasaları bilirdi, çünkü yasaların dışına çıkmazdı. Yasaları bilirdi, çünkü yasaları bilmemenin bedeli ağırdı. "Haklı olduğunu bilirsen, savaşmaktan korkmazsın." Karşınızda Robin Hood ve adamları olsa bile...

Yükseköğrenimli babam bana güçlü bir şirkette iyi bir iş aramamı salık verdi hep. "Şirket basamaklarında alnının teriyle yükselmenin" erdemlerinden söz ederdi. Şirket sahibinden alacağım maaşa bağımlı olmakla her an sağılmaya hazır uysal bir inekten bir farkım olmayacağını anlamazdı.

Babamın öğüdünden zengin babama söz ettiğimde, gülerek, "Neden kendi merdiveninin basamaklarında yükselmeyesin?" demekle yetinmişti.

Küçük bir çocukken, zengin babanın kendi işimin başında olmaktan ne kastettiğini anlamazdım. Bu fikir beni heyecanlandırsa da, yetişkinlerin gelecekte bir gün benim sahip olduğum bir şirkette çalışacağını gözümün önüne getiremeyecek kadar küçüktüm.

Önemli olan şu: Eğer zengin babam olmasaydı muhtemelen eğitimli babamın öğüdüne kulak verirdim. Zengin babamın düzenli hatırlatmaları sayesinde kendi şirketimi kurma fikri kafama yerleşti ve önüme bambaşka bir yol açtı. On beş ya da on altı yaşıma geldiğimde, eğitimli babamın önerdiği

yolda ilerlemeyeceğimi biliyordum. Nasıl yapacağımı bilmiyordum ama sınıf arkadaşlarımın çoğunun gittiği yolu izlememeye kararlıydım. Bu karar yaşantımı değiştirdi.

Ancak yirmili yaşlarımın ortalarına geldiğimde zengin babamın öğütleri bir anlam ifade etmeye başladı. Deniz Piyadegücü'nden yeni ayrılmış, Xerox için çalışmaya başlamıştım. Çok para kazanıyordum, fakat maaş çekimi her elime aldığımda hayal kırıklığına uğruyordum. Kesintiler çoktu, ne kadar çok çalışırsam çalışayım maaşımdan o kadar çok gidiyordu. Başarım arttıkça, müdürlerim terfiden, zamdan söz ediyorlardı. Koltuklarım kabarıyordu kabarmasına, fakat zengin babamın dedikleri kulaklarımdan gitmiyordu: "Kim için çalışıyorsun? Kimi zengin ediyorsun?"

1974'te, bir yandan Xerox'ta çalışmayı sürdürürken ilk şirketimi kurdum ve 'kendi işime bakmaya' başladım. Aktif sütunumda birtakım değerler vardı, ancak onları daha da artırmak için elimden geleni yapmaya kararlıydım. Bütün kesintilerine rağmen, aldığım o maaş çekleri zengin babamın öğütlerini anlamlı kılıyordu. Eğitimli babamın tavsiyelerini izleseydim, beni nasıl bir geleceğin beklediğini görebiliyordum.

Pek çok işveren, işçilerine kendi işlerine bakmayı öğütlemenin iş açısından olumsuz olduğunu düşünürler. Kimileri için bunun doğru olduğundan kuşkum yok. Ama bana göre, kendi işime odaklanmak, aktiflerimi geliştirmek beni daha iyi bir çalışan yapmıştı. Artık bir amacım vardı. İşe erken gider, canla başla çalışır, gayrimenkul yatırımı yapmaya başlamak üzere olabildiğince çok para biriktirmek için didinirdim. Hawaii büyüyordu, edinilecek servetler vardı. Büyümenin eşiğinde olduğumuzu anladıkça daha çok Xerox ürünü sattım. Daha çok sattım, daha çok para kazandım; ama elbette maaşımdan kesintiler de arttı. Bu teşvik ediciydi. İşçi olma statüsünden bir an önce kurtulmak istediğim için, daha az değil daha çok çalışıyordum. 1978 yılında, satış bölümünün en

başarılı ilk beş kişisinden biriydim; birincilik de çoğu zaman bende olurdu. Fare yarışından çıkmaya fena halde istekliydim.

Üç yıldan daha kısa bir sürede, emlak komisyoncusu olan kendi küçük şirketimde Xerox'ta kazandığımdan daha çok para kazanmaya başlamıştım. Aktif sütununa şirketimde kattığım para, fotokopi makineleri satmak için kapıları çalarak kazandığım para değil, benim için çalışan paraydı. Zengin babamın öğüdü daha da anlam kazanıyordu. Çok geçmeden gayrimenkullerimden gelen nakit akışı öyle fazlaydı ki, şirketim sayesinde ilk Porsche arabamı alabildim. Xerox'un satış ekibindeki iş arkadaşlarım aldığım komisyonları harcadığımı sanmışlardı. Harcamadım. Komisyonlarımı aktiflere yatırıyordum.

Param daha çok para yapmak için sıkı çalışıyordu. Aktif sütununa giren her bir dolar harika bir işçiydi, işe daha çok eleman almak, vergi kesintisinden önceki dolarlarla patrona yeni bir Porsche satın almak için canını dişine takıyordu. Xerox'ta daha da çok çalışıyordum. Plan işliyordu; kanıtı da Porsche arabamdı.

Zengin babamdan öğrendiğim dersleri kullanarak erken yaşta 'efsanevi fare yarışı'nın dışına çıkabilirdim. Onun verdiği derslerde edindiğim sağlam finans bilgileri sayesinde başaracaktım bunu. Finansal IQ adını verdiğim o finans bilgileri olmasaydı, ekonomik bağımsızlık yolunda attığım adımlar çok daha zorlu olurdu. Şimdi de verdiğim seminerlerde bu bilgiyi başkalarıyla paylaşabilmeyi umut ediyorum. Her konuşmamda katılanlara finansal IQ'nun dört uzmanlık alanından gelen bilgilerden oluştuğunu anlatırım.

1: Muhasebe. Ben buna finans bilgisi derim. Bir imparatorluk kurmak istiyorsanız bu becerinizin olması hayati önem taşır. Ne kadar çok paranın sorumluluğunu üstlenirseniz, o kadar titiz olmanız gerekir; yoksa her şey tepetaklak oluverir. Bunu denetleyen beynin sol tarafı, diğer bir deyişle ayrıntı-

lardır. Finans bilgisi hesap ekstrelerini okumak ve anlamaktır. Bu yetenek herhangi bir kuruluşun güçlü ve zayıf noktalarını belirlemeye olanak tanır.

2: Yatırım. Para kazanma bilimi dediğim para kazanma yoludur. Stratejilerle denklemlerin bunda önemi büyüktür. Bunu denetleyense beynin sağ tarafı ya da yaratıcı yönüdür.

3. Piyasaları Anlama. Arz ve talep bilimidir. Piyasaların 'teknik' yönlerini bilmek gerekir, ki bu da canlandırılan duygulardır. 1996 Noel'inde *Gıdıkla Beni Elmo* bebekleri teknik ya da duygulara hitap eden bir pazar vakasıydı. Bir diğer piyasa faktörüyse yatırımın 'temel' ya da ekonomik anlamıdır. Yatırımın anlamlı olup olmadığı, daha doğrusu geçerli piyasa koşullarında anlam taşıyıp taşımadığı önemlidir.

Çoğu kimse yatırım yapma kavramlarıyla piyasaları anlamanın çocuklar için çok karmaşık olduğunu düşünür. Oysa çocukların bu konuları içgüdüsel olarak bildiklerini görmezler. Elmo bebeği bilmeyenler için belirteyim; bu bebek Noel'den hemen önce çocuklara sürekli tanıtılan bir Susam Sokağı karakteridir. Çocukların çoğu bir tane ister, Noel armağanı listelerinin ilk sırasında bu bebek vardır. Ana-babalar Noel boyunca reklam yapan üretici firmanın bebeği piyasadan özellikle çektiğinden kuşkulanır. Paniğe kapıldıklarından talep fazlalaşır, arz düşer. Mağazalarda satın alacak bebek kalmayınca umutsuzluğa kapılan ana-babaların paralarıyla küçük bir servet yapmayı hedefleyen fırsatçılara gün doğar. Şanssız olanlarsa Noel için başka bir oyuncak almak zorunda bırakılırlar. *Gıdıkla Beni Elmo* bebeklerinin inanılmaz popülerliği bana tamamen anlamsız geliyordu, ancak arz ve talep ekonomisine eşsiz bir örnek oluşturduğu da düpedüz ortada. Aynısı borsa, tahvil, gayrimenkul ve beysbol kartı piyasası için de geçerli.

4: Yasalar. Diyelim ki, muhasebe, yatırım ve piyasayla ilgili teknik becerilerle donanmış bir şirketin kazanımları hızlı büyümeye katkıda bulunur. Vergi avantajı bilgisi olan ve bir

şirket kalkanı altında bulunan bir kimse başkası için çalışan birinden ya da yalnızca küçük işletme sahibi birinden çok daha süratle zengin olabilir. Bu, yaya giden biriyle uçakla yolculuk eden biri arasındaki farka benzer. Fark, uzun vadeli servet söz konusu olduğunda, çok büyüktür.

1. **Vergi avantajları:** Bir şirket bireyin yapabileceklerinden çok daha fazlasını yapabilir. Vergi ödemeden önce masrafları ödemek buna bir örnektir. Heyecan verici olan bir uzmanlık alanı olmasına rağmen, büyük miktarda aktifleriniz ya da büyük bir işyeriniz olmadığı sürece içine girmeniz gerekmez.

Çalışanlar kazanır ve vergi öder, geriye kalanla yaşamaya çalışır. Şirket kazanır, kasasındakileri harcar ve geriye kalan miktar üzerinden vergi öder. Bu, zenginlerin başvurduğu en büyük yasal vergi kaçamaklarından biridir. İyi bir nakit akışı sağlayan yatırımlarınız varsa, kolay elde edilir ve pahalı değildir. Örneğin, kendi şirketinizle tatil gezilerinizi Hawaii'de yönetim kurulu toplantılarına dönüştürebilirsiniz. Otomobil ödemeleri, sigorta, tamir harcamaları şirket giderlerine dönüşür. Spor kulübü üyelik aidatınızı şirket gideri olarak gösterebilirsiniz. Lokantalarda yediğiniz yemek masraflarının çoğunu şirket harcamalarına katabilirsiniz. Bunun gibi daha pek çok avantaj sıralanabilir; ne var ki bunları vergi öncesinde yapmak gerekir.

2. **Yasal davalardan korunma:** Yaşadığımız kavgacı bir toplum. Herkes her attığınız adımdan kendine pay çıkarmakta. Zenginler servetlerinin çoğunu saklar, aktiflerini alacaklılardan korumak için şirketler ya da vakıflar gibi araçları kullanırlar. Birisi kalkıp da varlıklı birini mahkemeye verdiğinde, karşısına yasal koruma kalkanı dikilir ve çoğu kez o varlıklı kimsenin hiç malı

mülkü yoktur. Zenginler her şeyin denetimini ellerinde tutarlar, ama malları mülkleri yoktur. Yoksul ve orta sınıf her şeye sahip olmaya çalışır ve bunları ya devlete ya da zenginleri mahkemeye vermeye bayılan kişilere kaptırır. Bu kişiler Robin Hood öyküsünden akıl almışlardır. Zenginlerden alır, yoksullara verirler.

Bu kitabın amacı şirket sahibi olmanın inceliklerini sıralamak değil. Fakat şunu belirtmeden geçemem, eğer yasal aktifleriniz varsa, en kısa zamanda bir şirketin size sunabileceği yarar ve koruma kalkanlarını öğrenin. Konu hakkında yazılmış pek çok kitap bulacaksınız; şirket kurma aşamalarına baksanız bile bunların ayrıntılarını görürsünüz. Özellikle de *Inc. And Grow Rich* [Şirketleşin ve Zenginleşin] adlı kitapta şahıs şirketlerinin gücü çok iyi anlatılmaktadır.

Finansal IQ aslında pek çok beceri ve yeteneğin sinerjisidir. Ama bence, finansal zekânın temelini yukarıda sıraladığım dört teknik becerinin bileşimi oluşturur. Eğer büyük bir servet yapma arzusundaysanız, o zaman bu becerilerin bileşimi daha da önem kazanır.

Özetle;

Şirket Sahibi Zenginler	**Şirketlerde Çalışan Kişiler**
1. Kazanır	1. Kazanır
2. Harcar	2. Vergi Öder
3. Vergi Öder	3. Harcar

Bütün mali stratejinizin bir parçası olarak bizim önerimiz, aktiflerle donatılmış kendi şirketinize sahip olmanızdır.

VI

DERS V

Zenginler Parayı Bulur



Dün gece yazı yazmaya ara verip Alexander Graham Bell adındaki genç bir adamın hayatı hakkında bir televizyon programı seyrettim. Bell telefonunun patentini henüz almıştı, ancak yeni icadına talep öyle çoktu ki başına ağrılar giriyordu. Daha büyük bir şirket gereksinimiyle, dönemin devi Western Union'ın kapısını çaldı, patentini ve küçük şirketini onlara satmayı teklif etti. İkisine toplam 100 bin dolar istiyordu. Western Union'ın başındaki kişi onunla alay etti, istediği rakamın akıl almaz olduğunu söyleyerek reddetti. Gerisi tarih sayfalarında yazılı. Milyarlarca dolarlık bir endüstri çıkacaktı ortaya; o da AT&T gibi bir dev doğuracaktı.

Alexander Graham Bell öyküsünün hemen ardından akşam haberleri başladı. Haberlerde yerel bir şirketin küçülmeye gittiği anlatılıyordu. İşçiler öfkeliydi, şirket patronlarının adil olmamalarından yakınıyorlardı. İşten çıkarılan kırk beş yaşlarındaki bir yönetici, karısı ve iki çocuğuyla birlikte fabrika binasına gelmiş, işten çıkarılma kararını bir daha gözden geçirsinler diye patronlarla konuşabilmek için güvenlik görevlilerine türlü diller döküyordu. Kısa süre önce bir ev satın almıştı ve evin elinden gitmesinden korkuyordu. Kamera,

bütün dünya görsün diye onun dil döküşüne odaklandı. Dikkatimi çektiğini söylemeye gerek yok.

1984 yılından beri profesyonel olarak ders vermekteyim. Büyük bir deneyim ve onun sonucunda da ödül kazanmış bulunuyorum. Ama öğretmenlik aynı zamanda rahatsızlık verici bir meslek. Binlerce kişiye ders verdim; bundan öğrendiğim, ben de dahil olmak üzere hepimizin ortak bir yanı olduğu. Korkunç bir potansiyele sahibiz, hepimizin doğuştan gelen yetenekleri var. Ancak ilerlememizdeki engel teknik bilgiden yoksun oluşumuz değil, özgüven eksikliğimiz. Bu durum kimilerini ötekilerden daha çok etkiliyor.

Okulu bitirdiğimizde, aldığımız yüksek notların pek bir önemi olmadığını artık öğrenmişizdir. Akademik sınırların dışındaki gerçek dünyada iyi notlardan fazlası gereklidir. Kimilerinin buna 'cesaret', 'cüret', 'saçma', 'küstahlık', 'kabadayılık', 'kurnazlık', 'yiğitlik', 'tuttuğunu koparmak', 'zekilik', dediğini duyarım. Etiketi ne olursa olsun, bu etken kişinin geleceğini okulda alınan notlardan daha çok belirleyicidir.

Hepimizin içinde cesur, çok zeki ve tuttuğunu koparan olma özelliklerinden biri bulunur. Ama madalyonun bir de diğer yüzü var: İnsan gerekirse dizlerinin üstüne çöküp yalvarır da. Vietnam'da Deniz Piyadegücü'nde pilot olarak bir yıl geçirdikten sonra bu özelliklerin her ikisine de sahip olduğumu anlamıştım. Biri ötekinden daha iyi değil.

Ancak öğretmen olarak yaptığım gözlemler sonucunda insan dehasını körelten en büyük etkenlerin korku ve kendinden kuşku duymak olduğunu gördüm. Öğrencilerimin yanıtları bilmelerine rağmen bunu söyleme yürekliliğini göstermediklerini izlemek acıydı. Gerçek dünyada, akıllı olanlar değil cesurlar ilerler.

Kişisel deneyimlerime dayanarak şunu söyleyebilirim; finansal dehanız teknik bilgi kadar cesaret de gerektirir. Eğer korku oldukça güçlüyse, deha bastırılır. Derslerde öğrencile-

rime risk almayı, cesur olmayı, dehalarını kullanarak korkuyu güce dönüştürmeyi ve zeki olmayı öğrenmeye zorlarım. Kimilerinin aklı buna yatarken kimileri ürperir. Para söz konusu olduğunda çoğu kimse sağlam adım atmak ister. Şu sorularla çıkarlar karşıma: Niçin risk alalım? Niçin finansal IQ'mu geliştirmeye zaman harcayayım? Niçin finans bilgim olmalı?

Yanıtım: "Daha çok seçeneğiniz olması için."

Önümüzdeki günler korkunç değişimlere gebe. Tam da genç mucit Alexander Graham Bell'den söz açılmışken, gelecek yıllarda onun gibilerin sayısı artacak. Her geçen yıl dünya çapında Bill Gates gibi birçok kişi olacak, Microsoft benzeri nice başarılı şirket mantar gibi bitecek. Ayrıca iflas eden, işçi çıkaran, küçülen pek çok şirket ortaya çıkacak.

Peki finansal IQ'yu geliştirmeye zaman harcamanın gereği var mı? Bunun yanıtını yalnızca siz verebilirsiniz. Ancak kendi adıma konuşabilirim; ben buna zaman harcıyorum çünkü bu, hayatta olmanın en heyecan verici dönemi. Değişime karşı koymak yerine onu kabullenmeyi yeğlerim. Zam peşine düşmek yerine milyonlarca dolar kazanmanın düşünü kurarım. Yaşadığımız yıllar dünya tarihinde çok heyecanlı, eşsiz bir dönem. Bizden sonraki kuşaklar bu yıllara baktıklarında, ne kadar heyecan verici bir çağ yaşandığını görecekler. Bu, eskinin ölümü, yeninin doğuşu. Kargaşa dolu ve heyecan verici...

Peki finansal IQ'yu geliştirmeye neden zaman harcamalı? Çünkü geliştirirseniz, refaha kavuşursunuz. Geliştirmezseniz, bu zaman periyodu heyecan yerine korku verici olacaktır. Birilerinin cesur atılımlarda bulunduğu bir dönemde, başkaları hayatın çürümeye yüz tutmuş halkalarına tutunurlar.

Üç yüz yıl önce toprak servetti. Dolayısıyla toprak sahibi kimse aynı zamanda servet sahibiydi. Derken fabrikalar ve üretim önem kazandı ve Amerika egemenliğe yükseldi. Serveti sanayiciler ele geçirdi. Bugün ise bilgi. En güncel bilgiye ulaşan kişi serveti ele geçiriyor. Sorun, bilginin dünyanın

çevresinde ışık hızıyla dolaşmasından ileri gelmekte. Sınırlarla çevrili toprak ve fabrikaların tersine yeni serveti sınırlar ardına kapatmanın yolu yok. Değişim çok daha hızlı ve daha büyük boyutlarda yaşanacak. Yeni multimilyonerlerin sayısında muazzam bir artış görülecek. Elbette geride nal toplayanlar da olacak.

Günümüzde pek çok kişinin mücadele ettiğini, daha çok çalıştığını gözlüyorum; bunun tek nedeni eski fikirlere bağlı kalmaları. Kimilerinin işlerinden ya da evlerinden olduklarını biliyorum, suçu teknolojiye, ekonomiye ya da patronlarına attıklarını da. Sorunun kendilerinden kaynaklanabileceğini anlamamaları pek yazık. Eski fikirler onların en büyük pasifi. Yalnızca bir pasif, çünkü o fikirlerin ya da işlerin yürüme biçimi dün aktifti, oysa dün geçmişte kaldı.

Bir öğleden sonra kendi icat ettiğim, *Cashflow, Nakitakışı* adlı bir oyunu kullanarak yatırım yapmayı öğretiyordum. Arkadaşlardan biri sınıfa birini davet etmişti. Arkadaşın arkadaşı yeni boşanmıştı ve boşanma davasından fena halde zararlı çıkmıştı; şimdi de çözüm arayışına girmişti. Bu kadının arkadaşı da bizim derslerin ona yol gösterebileceğini düşünmüştü.

Oysa oyun, paranın nasıl işlediğini öğretmek üzere tasarlandı. Oyunu oynarken gelir hesaplarıyla bilanço arasındaki etkilenmeyi öğreniyorsunuz. İkisi arasındaki nakit akışlarını ve servete giden yolun aktif sütununuzdan gelen aylık nakdi artırmak ve aylık harcamalarınızın üzerine geçmek için nasıl kıvrandığını da... Bunu öğrendikten sonra 'fare yarışı'ndan kurtulup 'ekspres yol'a çıkıyorsunuz.

Daha önce de belirtmiştim, kimileri bu oyundan nefret eder, kimileri çok sever, kimileriyse amacını anlamazlar. Bu bayan da bir şey öğrenmenin eşsiz fırsatını kaçırmıştı. İlk turda üstünde bir tekne resmi olan cicili bicili bir kart çekti. Sevinçliydi, "Oh, tekne sahibi oldum," diyordu. Sonra, arkadaşı gelir hesaplarıyla bilançosundaki rakamların ne anlama gel-

diğini açıklamaya çalıştıkça, sevincin yerini öfke aldı, çünkü kadın matematikten nefret ediyordu. Arkadaşı gelir hesabı, bilanço ve aylık nakit akışı arasındaki ilişkiyi anlatırken masada bulunan diğer oyuncular bekliyorlardı. Derken, rakamların anlamını kavradığında, teknenin onu yiyip bitirdiğini anladı. Oyunun ileriki aşamalarında 'küçülmek' zorunda kaldı, bir de çocuğu oldu. Bayan açısından berbat bir oyundu.

Dersten sonra arkadaşı yanıma geldi, bayanın canının sıkıldığını söyledi. Sınıfa gelmesinin nedeni yatırım yapma konusunda bir şeyler öğrenmekti, ama saçma sapan bir oyuna bunca zaman harcamak zorunda bırakılmaktan hoşlanmamıştı.

Arkadaşı ona oyunda kendi yaşantısından kesitler, 'yansımalar' bulmasını önerdi. Bunu duyunca bayanın tepkisi parasını geri istemek oldu. Bir oyunun kendini yansıtması fikri ona göre saçmaydı. Verdiği para hemen kendisine iade edildi ve bayan kapıdan çıkıp gitti.

1984 yılından bu yana, okul sisteminin yapamadığını yaparak milyonlarca dolar kazandım. Okulda öğretmenler söylev çeker. Öğrenciyken bunlardan nefret ederdim; kısa sürede sıkılır, dikkatim dağılırdı.

1984'te oyunlar ve simülasyonlar yardımıyla ders vermeye başladım. Her zaman, yetişkin öğrencilerime oyun oynarken öğrendikleriyle eski bilgilerini karşılaştırmalarını salık verdim. En önemlisi de oyunun kişinin davranışlarını yansıtmasıdır. Ânında bilgiye dönüşen bir sistem. Öğretmenin size söylev çekmesi yerine, oyun sayesinde kendi dersinizi kendiniz alıyorsunuz: Üzerinize göre biçilmiş bir giysiden farksız.

Giden bayanın arkadaşı, daha sonra, beni olup bitenlerden haberdar etmek üzere aradı. Arkadaşının iyi olduğunu, sakinleştiğini anlattı. Sakinleşme aşamasında oyunla kendi yaşantısı arasında azıcık bir benzerlik kurabilmişti.

Kocasıyla bir tekneleri olmamıştı, ama ondan başka akla gelebilecek her türlü ıvır zıvıra sahiptiler. Boşanmak onu öfkeden deliye döndürmüştü. Çünkü, birincisi, kocası onu da-

ha genç bir kadınla aldatmıştı; ikincisi, yirmi yıllık evliliklerinin ardından aktif varlık olarak pek az birikimleri vardı. Dolayısıyla, boşanırken paylaşacak fazla malları yoktu. Evli kaldıkları yirmi yıl boyunca çok eğlenmişlerdi ama birikimleri bir sürü cicili bicili eşyadan ibaretti.

Bayan öfkesinin, gelir hesabıyla bilançosunu karşılaştırırken rakamları anlamadığı için duyduğu utançtan kaynaklandığını fark etmişti. Eskiden hesap işlerinin erkeğin sorumluluğunda olduğunu düşünürdü. Kendisi evi çekip çevirir, konukları ağırlarken, kocası hesapları görürdü. Evliliğinin son beş yılında, kocasının kendisinden para kaçırdığından hiç kuşkusu kalmamıştı. Paranın nereye gittiğini takip etmediği için kendine kızıyor, ayrıca öteki kadının farkında olmamayı kendine yediremiyordu.

Tıpkı bu oyun gibi, dünyanın da bize gönderdikleri anında bilgiye dönüşür. Dikkatimizi verdikçe daha çok şey öğrenebiliriz. Geçenlerde bir gün pantolonumun kuru temizleyiciden küçülmüş olarak geri geldiğinden yakınıyordum. Karım gülümsedi, parmağıyla göbeğimi dürterek pantolonumun küçülmediğini, benim genişlediğimi ima etti.

Nakitakışı oyunu her oyuncuya kendine göre bilgiler öğretmek üzere tasarlanmıştır. Amacı, önünüze seçenekler koymaktır. Tekne kartını çekerseniz borca girersiniz, o noktada ne yapacağınız önemlidir. Kaç değişik seçenek düşünebilirsiniz? Oyunun amacı, oyuncuya düşünmeyi, yeni ve çeşitli mali seçenekler yaratmayı öğretmektir.

Bugüne dek bini aşkın kişiyi oyunu oynarken izlemişimdir. Oyundaki 'fare yarışı'ndan çabuk çıkanlar rakamları anlayan ve yaratıcı mali zekâsı olan kişiler oluyor. Onlar farklı mali seçenekleri anlamakta gecikmiyor. Çıkış yolunu bulmaları uzun zaman alanlarsa rakamlara aşina olmayan ve yatırım yapmanın gücünün farkında olmayanlar. Zengin kimselerin çoğu yaratıcıdır ve hesapladıkları riskleri alırlar.

Nakit Akışı oynayarak oyunda çok para kazanan bazıları bu parayla ne yapacağını bilemez. Bunlar çoğunlukla gerçek yaşamda da maddi yönden başarılı değildir. Para onların elinde olsa da, hemen herkes onların bir adım ilerisinde gibidir. Çok paraya sahip olup da mali durumunu daha da iyileştirmeyen kimselerin sayısı hiç de az değildir.

Seçeneklerinizi kısıtlamakla eski fikirlere saplanıp kalmak arasında hiçbir fark yok. Liseden bir arkadaşım, şimdi üç işte birden çalışıyor. Yirmi yıl önce sınıf arkadaşlarımız arasında en zengin olanımızdı. Bölgedeki şekerpancarı fabrikası kapatılınca, çalıştığı şirket de kapandı. Ona göre önünde tek bir seçenek vardı. Eski seçeneği: Çok çalışmak. Ama eski şirketindeki kıdemini dikkate alan eşdeğer bir iş bulamadı. Şimdi çalıştığı işler için fazla nitelikli; üstelik maaşı da düşük. Yaşamını sürdürmeye yeterli olanı kazanmak için üç işte birden çalışıyor şimdi.

Nakit Akışı oynarken kimilerinin 'doğru' fırsatlar içeren kartların ellerine gelmediğinden yakındıklarını duyarım. Öylece otururlar. Gerçek yaşamda da bunu yapanları tanırım. 'Doğru' fırsatın önlerine çıkmasını beklerler.

'Doğru' fırsat kartını almalarına rağmen yeterince para kazanamayanları da bilirim. Sonra kalkıp daha çok paramız olsaydı 'fare yarışı'ndan kurtulabildik diye hayıflanırlar. Getirisi büyük olacak yatırımları görürler, ama paraları yoktur.

Bir de büyük bir fırsat kartı yakalayanlar var; yüksek sesle okurlar yazanı, gelgelelim büyük fırsatın ne olduğu hakkında en ufak bir fikirleri yoktur. Paraları vardır, zamanlama mükemmeldir, kart da ellerindedir, ancak fırsatın önlerinde durduğunu bir türlü göremezler. 'Fare yarışı'ndan kaçış planlarıyla nasıl bağdaştıracaklarını anlayamazlar. Tanıdıklarım arasında böylelerinin sayısı diğerlerinin toplamından çoktur. Hayat boyunca bulunacak fırsat kapısı pek çok kişinin önünde öylece durur, ama onlar bunu göremezler. Bir yıl geçer, kendilerinden başka herkes para kazandıktan sonra durumu anlarlar.

Finansal zekâ yalnızca daha fazla seçeneğe sahip olmaktır. Eğer fırsatlar önünüze çıkmazsa, mali durumunuzu iyileştirmek için başka ne yapabilirsiniz? Eğer fırsat pat diye kucağınıza düşerse, ama paranız yoksa, banka da sizinle görüşmeyi bile kabul etmiyorsa, o fırsatı lehinize çevirmek için başka ne yapabilirsiniz? Eğer varsayımınız yanlış çıkarsa, güvendiğiniz hesap öyle işlemezse, bir limonu milyonlarca dolara çevirmenin yolu nedir? Bu finansal zekâdır. Pek sık gerçekleşmese de bir limondan milyonlar kazanmak için kaç değişik mali çözüm düşünebildiğinizdir. Finansal sorunlarınızı çözmede ne kadar yaratıcı olduğunuzdur.

Pek çokları tek bir seçenek bilirler: Çok çalışmak, para biriktirmek ve ödünç almak.

Peki öyleyse, neden finansal zekânızı artırmak isteyesiniz ki? Çünkü kendi şansını yaratan kişilerden olmak istersiniz. Karşınıza ne çıkarsa çıksın, göğüsler ve durumu düzeltirsiniz. İnsanın şansını kendinin yarattığının farkına varanların sayısı bir avuç kadar. Paranın yaratılabileceğinin farkına varanlar da öyle. Daha şanslı olmak ve çok çalışmak yerine parayı yaratmak istiyorsanız, finansal zekânın önemi büyüktür. 'Doğru' fırsatın gelmesini bekleyenlerdenseniz, uzun süre beklemeniz gerekebilir. Yola çıkmadan sekiz kilometre önce bütün trafik ışıklarının yeşil yanmasını beklemek gibi bir şey.

Küçükken, zengin baba Mike'la bana sürekli "Para gerçek değildir," derdi. Daha ilk görüşmemizin ertesinde alçıdan 'para yapmaya' başlamakla paranın sırrını öğrenmeye ne kadar yaklaştığımızı hatırlatırdı bize sık sık. "Yoksul ve orta sınıf para için çalışır," der ve eklerdi: "Zenginlerse para yaparlar. Paranın gerçek olduğunu düşündükçe, onu elde etmek için daha çok çalışırsınız. Para kavramının gerçek olmadığını ne kadar iyi kavrarsanız, o kadar çabuk zengin olursunuz."

"Ne peki?" diye sorardık Mike'la. "Para gerçek değilse, ne?"

"Ne olmasını istersek, o," olurdu zengin babanın yanıtı.

Sahip olduğumuz en güçlü aktif zihnimizdir. İyi eğitilirse, ânında büyük bir servet yaratabilir. Hem de 300 yıl önce krallarla kraliçelerin düşlerini süsleyen servetten çok fazlasını. Eğitimsiz zihne gelince, o kuşaklar boyu aileden aileye aktarılacak bir ömür boyu aşırı yoksulluk yaratır.

Bilgi Çağı'nda para katlanarak artıyor. Bir avuç insan yoktan zengin oluyor, tek yaptıkları fikir satmak ve anlaşma yapmak. Yaşamlarını kazanmak için hisse senedi ya da başka yatırım türlerinin ticaretini yapanlara sorarsanız, bunu sık gördüklerini söyleyeceklerdir size. Bir anda hiçten milyonlarca para kazanılır. Hiç derken, hiç para alışverişi yapılmamasından söz ediyorum. Bu, anlaşmalar aracılığıyla gerçekleşir. Borsada bir el hareketiyle; Toronto'daki borsacının bilgisayarından gönderdiği bir mesajın Lizbon'daki bir başka borsacının bilgisayar ekranına yansımasıyla; hisseleri satmak için doğru ânın geldiğini bildirmek üzere komisyoncunun müşterisine telefon etmesiyle. Para el değiştirmez. Anlaşmalar yapılır.

Öyleyse finansal dehamızı geliştirmenin gereği niye? Bu soruya yanıtı siz vereceksiniz. Ben size ancak zekâmı neden bu alanda geliştirdiğimi anlatabilirim. Çünkü kısa zamanda zengin olmak istiyorum. Zengin olmak gerekmiyor, ama bunu istiyorum. Üstelik öğrenme süreci çok güzel geçiyor. Finansal zekâ düzeyimi geliştirmemin bir diğer nedeni de dünyanın en hızlı ve büyük oyununa katılma arzum. Kendi çapımda insanlığın öngörülmedik evriminde, insanların yalnızca kafa emeğiyle çalışıp kol gücünü kullanmadıkları çağda ben de yer almak istiyorum. Ayrıca hareket burada. Olay bu. Moda bu. Korku veren bu. Hem de eğlenceli.

İşte bu nedenle finansal zekâma yatırım yapıyor, elimdeki en güçlü varlığı geliştiriyorum. Çevremde gözünü hiçbir şeyden sakınmadan ilerleyen kimseler istiyorum. Geride kalıp nal toplayanların yanında yer almaya niyetim yok.

Size para yaratmakla ilgili basit bir örnek vereyim. 1990'ların başında Phoenix'in ekonomisi içler acısıydı. Tele-

vizyonda 'Günaydın Amerika' programını izlerken mali müşavir çıkageldi ve durumun vahametinden ve insana verdiği kasvetten söz etmeye başladı. Önerdiği 'tasarruf' idi. Her ay 100 doları bir kenara ayırırsanız, kırk yıl içinde multimilyoner olursunuz, diyordu.

Pekâlâ, her ay bir köşeye para atmak kulağa hoş geliyor. Seçeneklerden biri bu; çoğu kimsenin işaretlediği seçenek... Sorun şurada: Bu seçenek insanın gözünü gerçeklere kapatır. Kişi parasından daha çok para kazanmak için önüne çıkan büyük fırsatları kaçırır. Dünya onu sollar, gider.

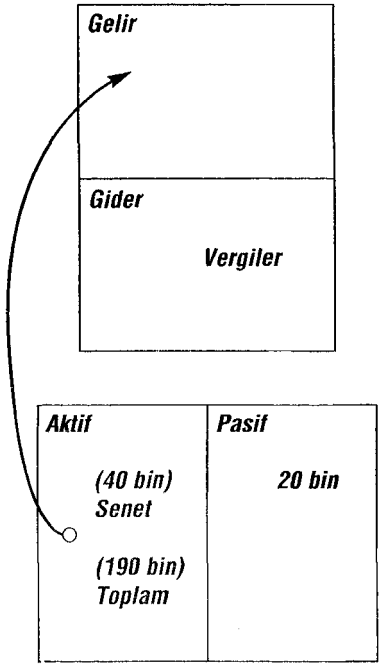
Yukarıda da belirttiğim üzere o dönemde ekonomi berbattı. Yatırımcılar açısından bu durum eşsiz piyasa koşulları demektir. Paramın bir bölümü borsada ve apartman dairelerinde yatıyordu. Nakte sıkışıktım. Herkes elindeki avucundakini satıp savdığı için onları satın alıyordum. Yatırım yapıyordum. Süratle yükselen borsada karımla benim için işleyen bir milyon dolardan fazla nakit paramız vardı. Yatırım yapmak için bulunmaz bir fırsattı. Ekonomi berbattı. Bu küçük fırsatları görmezden gelemezdim.

Bir zamanlar 100 bin dolara satılan evler 75 bine düşmüştü. Ama emlak bürosunda alışveriş yerine, icra-iflas avukatlarının bürolarında ya da mahkeme basamaklarında alışverişe başladım. Bu alışveriş mekânlarında 75 bin dolarlık evi 20 bin dolar ya da daha altında bir fiyata almak mümkün oluyordu. Doksan günlüğüne 200 dolar faizle bir arkadaşımdan aldığım 2 bin dolar borçla avukatlık bürosuna evin depozitosunu ödemiştim. Satış işlemleri sürerken gittim, 75 bin dolarlık evi 60 bin dolara hiç ön ödemesiz satılığa çıkardığıma dair gazete ilanı verdim. Telefon susmak bilmiyordu. Alıcı adaylarının mali durumları incelendikten ve tapu devrini üzerime aldıktan sonra, olası alıcılara evi gezdirdim. Hepsi çılgına dönmüş gibiydi. Birkaç dakika içinde evi satmıştım. Gerekli işlemleri başlatmak için 2500 dolar istedim, parayı aldıktan sonra geri kalanı yediemin ve tapu dairesi tarafından yürütüldü. Arkadaşımdan aldığım 2 bin doları 200 dolar faz-

lasıyla geri ödedim. O mutluydu; evi alan da avukat da, ben de. Bana 20 bin dolara mal olan bir evi 60 bin dolara satmıştım. 40 bin dolar alıcıdan aldığım senet karşılığı olarak aktif sütunuma girmişti. Oysa bütün bunlara topu topu beş saat zaman harcamıştım.

Eğer finansal bilginiz varsa ve rakamları okuyabiliyorsanız, size bu işlemin neden para yaratmaya örnek olduğunu göstereceğim.

Vergisiz nakit aktif sütununda ortaya 40 bin dolar çıkardı. Yüzde 10 faizle. Yılda 4 bin dolar nakit akışı yarattınız.

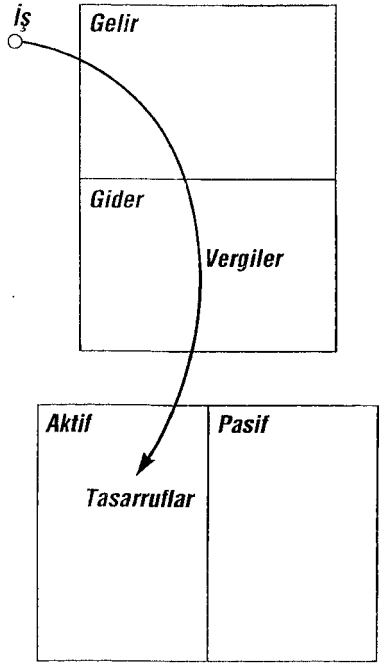


Piyasaların sıkışık olduğu bu dönemde, karımla ben boş zamanlarımızda böyle altı basit alışveriş yaptık. Paramızın büyük bölümünü daha büyük gayrimenkullere ve borsaya yatırmış olmamıza rağmen, altı tane satın al, yarat ve sat işleminde 190 bin dolardan fazla (senetlere yüzde 10 faiz uygulandı) aktif yaratmıştık. Bu yılda yaklaşık 19 bin dolar gelir demekti,

onu da özel şirketimize aktardık. O 19 bin doların çoğu şirket arabalarını, onlara konan benzini, çıktığımız yolculukların faturalarını, sigorta poliçelerini, müşterilerle birlikte yediğimiz akşam yemeklerini ve daha başka harcamaları karşılıyor. Devlet o geliri vergilendirme aşamasına gelene dek vergi öncesi harcamalarımızı yasal olarak yapmış bulunuyoruz.

Tasarruflar

40 bin dolar tasarruf etmek ne kadar sürer ve yüzde 50 vergi oranıyla maliyeti nedir?



Finansal zekâyla paranın nasıl icat edildiğine, nasıl yaratıldığına ve nasıl korunduğuna basit bir örnekti bu.

Kendinize bir sorun, 190 bin dolar biriktirmek ne kadar sürer? Banka paranıza yüzde 10 faiz öder mi? Senet otuz yıl boyunca geçerli. Dilerim bana 190 bin dolar asla ödemezler. Eğer bana anaparayı öderlerse, vergi ödemek zorunda kalırım, üstelik otuz yıl boyunca ödenen 19 bin dolar gelir olarak 500 bin dolardan biraz daha fazla.

Kişi ödeme yapmazsa ne olur, diye sorarlar. Öyle de oldu, ama iyi oldu. Phoenix emlak piyasası 1994'ten 1997 yılına kadar ülkenin en kaynar kazanıydı. O 60 bin dolarlık ev geri alındı, bu kez 70 bin dolara satıldı, kredi işlemleri karşılığında 2 bin 500 dolar daha kazanıldı. Yeni alıcının gözünde yine düşeş bir alışverişti. Süreç böylece tekrarlanabilir.

Uyanıksanız fark etmişsinizdir, evi ilk sattığımda aldığım 2 bin dolar borcu geri vermiştim. Teknik olarak işleme hiç para koymadım. Yatırımın getirisiyse (YATGET) sonsuz. İşte hiç parasız çok para kazanmaya bir örnek...

İkinci işlemde, ev yeniden satıldığında cebime 2 bin dolar koyup kredi borcunu otuz yıla yayabilirdim. Eğer para kazanmam için bana para ödenseydi YATGET ne kadar olurdu? Bilmiyorum, ama ayda 100 dolar –daha doğrusu 150 dolar çünkü kırk yıl boyunca yüzde 5'ten hesaplarsak, vergi sonrası gelirden söz ediyoruz ve daha sonra bir kez daha yüzde 5 vergilendirilme söz konusu– tasarruf etmekten daha cazip olduğuna kuşku yok. Bu yolu seçmek hiç de akıllıca değil. Daha güvenli olabilir ama zekice değil.

Bugün, 1997 yılında ben bu kitabı yazarken, piyasa koşulları beş yıl öncesinin tam tersi yönde. Phoenix'deki emlak piyasası Amerika Birleşik Devletleri'nin gıptayla baktığı bir yer. 60 bin dolara satılan evlerin değeri şimdi 110 bin dolar. Ucuza kapatılacak ipotekli evler mevcut, ancak bu kez maliyet daha yüksek, çünkü gidip onları aramak için zaman ayırmam gerek. Ender fırsatlar bunlar. Binlerce alıcı böyle kelepir evlerin peşinde, ama bunları mali yönden anlamlı kılacakların sayısı çok az. Piyasa değişti. Şimdi harekete geçip aktif sütununa eklenecek başka fırsatlar arama zamanı.

"Burada işe yaramaz", "Yasalara aykırı", "Uyduruyorsun."

"Nasıl yapıldığını bana gösterebilir misin?" sorusundan çok duyarım bu yorumları.

Hesap ortada. Cebir ya da hesap bilmeye gerek yok. Çok fazla yazıp çizmeme gerek kalmıyor, ne de olsa yasal işlemleri ve ödeme anlaşmalarını komisyoncu yürütür. Ne aktaracak damım ne de sifonu çekilecek tuvaletlerim var, çünkü bu da ev sahiplerinin işi. Ev onların. Arada bir taksitini ödemeyenler çıkar. Harikulade, çünkü gecikme faizi gelir ya da tası tarağı toplayıp evden çıkarlar ve ev yeniden satılır. Buna mahkeme düzeni el atar.

Sizin oturduğunuz yerde işlemeyebilir. Piyasa koşulları farklı olabilir. Ne var ki bu örnek basit bir mali işlemin nasıl yüz binlerce dolar para çıkarabileceğini gözler önüne sermekte; hem de çok az para ve düşük riskle. Paranın salt bir anlaşma olarak yer almasına bir örnek bu. Lise mezunu herkesin üstesinden gelebileceği bir iş.

Yine de çoğu kimse bunu yapmaz. Onlar basmakalıp "çok çalış ve tasarruf et" öğüdüne kulak verirler.

Otuz yıllık bir çalışmanın karşılığı olan 190 bin dolar aktif sütununa aktarılmış bulunuyor, *hem de hiç vergi ödenmeden.*

Şimdi, size hangisi daha zor geliyor?

1. Çok çalış, yüzde 50 vergi öde ve kalanı tasarruf et. Birikimlerin yüzde 5 kazansın, bir de bundan vergi ver.

Ya da

2. Finansal zekânı geliştirmeye zaman ayır ve hem beyin gücünü hem de aktif sütununu donat.

1 No'lu seçeneği izlerseniz, buna 190 bin dolar tasarruf etmek için ne kadar zaman ayırmanız gerektiğini ekleyin bir de; ne de olsa zaman en büyük değerlerinizden biri.

Belki şimdi bir ebeveyn, "Çocuğum okulda başarılı, iyi bir eğitim görüyor," dediğinde neden onu onaylamadığımı anlarsınız. İyi olabilir ama yeterli mi?

Yukarıdaki yatırım stratejisinin küçük çaplı olduğunu biliyorum. Amaç, küçük bir şeyin büyüğe dönüştürülebileceğini göstermek. Bir kez daha belirteyim, başarım güçlü bir maddi temelin önemini yansıtır, bu da sağlam bir finansal eğitim gerektirir. Bir kez daha tekrarlamakta yarar var: Finansal zekâ dört teknik beceriden oluşur:

1. Finansal, diğer deyimiyle mali bilgi. Rakamları okuma yeteneği.
2. Yatırım stratejileri. Para kazanma bilimi.
3. Piyasa. Arz ve talep. Alexander Graham Bell piyasanın istediğini vermişti. Bill Gates de öyle. 20 bin dolara mal olan 75 bin dolarlık bir evin 60 bin dolara alıcı bulması piyasanın yarattığı fırsatı değerlendirmenin sonucuydu. Birisi satın alırken, bir başkası satıyordu.
4. Yasalar. Muhasebe, şirket, devlet kurallarını ve yönetmeliklerini bilmek. Ben kuralların dışına çıkmamayı öneririm.

İster küçük evler, büyük apartman daireleri, şirketler satın alarak, ister hisse senetleri, tahviller, şirket hisseleri, değerli taşlar, beysbol kartları, servet arayışında başarılı olması gereken bu basit temeldir ya da bu becerilerin bileşimidir.

1996 yılına gelindiğinde, emlak piyasası eski haline dönmüş, herkes piyasaya giriyordu. Borsa hızla yükseliyordu ve borsaya girmeyen yoktu. Amerikan ekonomisi yeniden ayaklarının üstünde durmaya başlamıştı. Bense 1996'da satmaya başladım; Peru, Norveç, Malezya ve Filipinler'e seyahat ediyordum. Yatırımların niteliği değişmişti. Gayrimenkul piyasasında mülk satın almayı bıraktık. Şimdi aktif sütununun yukarı doğru yükselmesini izlemekle yetiniyorum. Bu yıl içinde yeniden satmaya başlarım herhalde. Bu biraz da Meclis'ten geçecek yasa değişikliklerine bağlı. Şu altı evden bazılarını satmayı, 40 bin dolarlık senedi de nakte çevirmeyi

düşünebilirim. Muhasebecimi arayıp nakit işine hazır olmasını ve parayı güvence altına almanın yollarını aramasını istesem iyi olur.

Vurgulamak istediğim nokta şudur: Yatırımlar gelir, gider, piyasalar yüksek ve düşük seyreder, ekonomiler iyileşir ve çöker. Dünya her an hayatın fırsatlarını önünüze serer, hem de her gün; ne var ki biz bunları gözden kaçırabiliriz. Oysa oradadırlar. Dünya değiştikçe, teknoloji ilerledikçe, sizi ve ailenizi birkaç kuşak boyunca mali açıdan güvenceye alacak daha çok fırsat çıkacaktır.

Öyleyse neden finansal zekânızı geliştiresiniz? Buna tek yanıtı siz verebilirsiniz. Ben öğrenmeyi ve kendimi geliştirmeyi neden bırakmadığımı biliyorum. Bunu sürdürmemin nedeni değişimin kapıda olması. Geçmişe takılı kalmaktansa değişimi kucaklamayı yeğlerim. Piyasada hızlı büyümeler ve çöküşler yaşanacağının farkındayım. Finansal zekâmı sürekli geliştirmek istememin nedeni, her piyasa değişikliğinde dizlerinin üstüne çöküp işten atılmamak için yalvaracak kişiler olacağını bilmemdir. Diğer yandan, kimileri hayatın kendilerine sunduğu limonları alacak ve onlardan milyonlar kazanacaklar – arada sırada hepimizin eline verilir bu limonlardan. İşte finansal zekâ budur.

Kişisel olarak mali büyümeyi başarmak için iki ana araç kullanmaktayım: Gayrimenkul ve küçük hisse senetleri. Gayrimenkuller temel oluyor. Bir gün alıp ertesi gün satarken, bu gayrimenkullerle nakit akışını sağlıyor ve önüme çıkan para kazanma fırsatını değerlendirmiş oluyorum. Düşük değerli hisse senetleri hızlı büyüme için kullanılıyor.

Kendi yaptıklarımı kimseye salık verdiğim yok. Yukarıda sıraladıklarım yalnızca örnekten ibaret. Eğer önüme çıkan fırsat çok karmaşıksa ve yatırımın niteliğini anlamıyorsam, o zaman işe girmiyorum. Mali yönden iyi durumda olmak için bana tek gereken basit matematik ve sağduyu.

Bu örnekleri vermemin beş nedeni var:

1. İnsanları daha çok şey öğrenmeye teşvik etmek.
2. Eğer temel sağlamsa işin kolay olacağını öğretmek.
3. Herkesin büyük bir servet elde edebileceğine göstermek.
4. Amaca ulaşmanın milyonlarca yolu olduğuna işaret etmek.
5. Bunun roket ilmi olmadığını kanıtlamak.

1989 yılında, Oregon eyaletinin Portland şehrinde hoş bir ortamda koşuya çıkardım. Süslü küçük evlerin bulunduğu bir banliyö semtiydi. Minicik ve sevimliydiler. Kırmızı Şapkalı Kız o evlerin birinden çıkıp ninesinin evine doğru her an yola koyulabilirdi.

Her yerde 'Satılık' tabelaları asılıydı. Kereste piyasası berbat durumdaydı, borsanın ibresi tepetaklak aşağı gidiyordu ve ekonomik kriz vardı. Sokağın birinde gözüme çarpan bir satılık tabelasının ötekilerden daha uzun süredir orada durduğu dikkatimi çekti. Eski kılıklı bir evdi. Koşuya çıktığım bir gün yolda ev sahibiyle karşılaştım, canı sıkkın görünüyordu.

"Eve kaç para istiyorsunuz?" diye sordum.

Ev sahibi belli belirsiz gülümseyerek bana döndü. "Siz bir fiyat verin," dedi. "Satışa çıkaralı bir yıl oldu. Gelip bakanlardan ses seda çıkmadı."

"Bir göreyim," dedim ve yarım saat sonra evi satış fiyatının 20 bin dolar altına satın almıştım.

İki yatak odalı sevimli bir evdi, bütün pencerelerinde şatafatlı süslemeler vardı. Gri bordürlerle çevrili açık maviye boyanmış evin yapım tarihi 1930'du. İçeride şahane bir taş şömine yer alıyordu. İki yatak odası da kutu gibi ufacıktı. Kiralamak için ideal bir evdi.

Ev sahibine 5 bin dolar kaparo verdim ve 65 bin dolar değerinde olan ancak kimsenin satın almaya yanaşmadığı evi 45 bin dolara almak üzere anlaştık. Bir hafta sonra evi boşaltan ev sahibi serbest kaldığı için sevinçliydi. Derken ilk kiracım

eve taşındı; yerel bir yüksekokulda profesördü. Kesinti, harç ve öteki masraflardan sonra her ay cebime giren para 40 doları bile bulmuyordu. Hiç de heyecan verici bir alışveriş sayılmazdı.

Bir yıl sonra Oregon'daki durgun emlak piyasası toparlanmaya başlamıştı. California'dan gelen, paraya doymuş yatırımcılar, kendi emlak piyasaları hâlâ hızla büyümekte olmasına rağmen, kuzeye yönelmiş, Oregon'da, Washington'da gayrimenkullar satın alma peşine düşmüşlerdi.

California'dan gelen genç bir çift o küçük evi benden 95 bin dolara satın aldığında neredeyse bedavaya getirdik diye sevinç içindeydiler. Yaklaşık 45 bin dolarlık kazancım 1031 no'lu vergi yasası gereğince yer değiştirdi, ben de kalkıp paramı neye harcayacağımı aramaya başladım. Aşağı yukarı bir ay sonra, Oregon'ın Beaverton şehrinde bulunan Intel fabrikasının hemen bitişiğinde 12 daireli bir apartman buldum. Sahipleri Almanya'da yaşıyorlardı ve binanın değerinin ne olduğu hakkında en ufak bir bilgileri yoktu; ondan kurtulmaya can atıyorlardı. 450 bin dolarlık binaya 275 bin dolar fiyat teklif ettim. 300 bin dolara anlaştık. Orayı satın aldım ve iki yıl boyunca elimde tuttum. Yine 1031'in değişim işleminden yararlanarak, binayı 495 bin dolar karşılığında sattık ve Arizona'nın Phoenix kentinde otuz daireli bir başka apartman satın aldık. Çünkü o arada yağmurdan kurtulmak için Phoenix'e taşınmıştık, zaten orayı satmamız gerekiyordu. Daha önceki dönemlerdeki Oregon piyasası gibi Phoenix'deki emlak piyasası da krizdeydi. Otuz daireli apartmanı 225 bin dolar altına, 875 bin dolara satın aldık. Otuz dairenin aylık getirisi yaklaşık 5 bin dolardan biraz fazlaydı. Derken Arizona piyasası hareketlenmeye başladı ve 1996'da Colorado'dan gelen bir yatırımcı o bina için bize 1.2 milyon dolar fiyat teklifi verdi.

Karımla düşündük, taşındık ve Meclis'ten çıkacak sermaye kazanımlarıyla ilgili yasa değişikliğini beklemeye karar ver-

dik. Eğer yasa değişecek olursa, gayrimenkulün değeri yüzde 15-20 artabilirdi. Hem ayda 5 bin dolarlık kira geliri hiç de fena sayılmazdı.

Bu örneği vermekteki amacım küçük rakamların nasıl büyüyebileceğini göstermek. Finans özetlerini, yatırım stratejilerini, piyasayı ve yasaları anlamanın önemi, burada kendini belli eder elbette. İnsan bu konulara yabancıysa, o zaman daha güvenli olan yoldan gidip basmakalıp kaideye kulak vermeli ve yalnızca sağlam yatırımlara yönelmeli. Ancak 'güvenli' yatırımların çoğu sağlam ve yavaş adımlarla ilerler. Diğer bir deyişle, öyle sağlamdırlar ki kazandırdıkları da yavaş büyür.

Büyük komisyoncular hem kendilerini hem de müşterilerini korumak adına, ellerindeki evleri spekülatif işlemlere sokmazlar. Akıllıca bir politika izlerler.

Para kazandıracak gerçek anlaşmalar piyasanın acemi alıcılarına önerilmez. Zenginleri daha da zengin kılacak en iyi anlaşmalara, oyunu bilenlere ayrılır. 'Yeterli' görülmeyen birine böyle spekülatif alımlar önermek teknik olarak yasal değildir, ama bunun yapıldığı da olur elbet.

Sözde 'yeterli' oldukça önüme çıkan fırsatlar da artıyor. Yaşamınız boyunca finansal zekânızı geliştirmenin diğer bir yolu da size daha çok fırsat sunulmasıdır. Finansal zekânız ne kadar çoksa anlaşmanın iyi olup olmadığını anlamanız kolaylaşır. Kötü bir anlaşmayı fark edecek olan ya da aleyhinize işleyecek gibi görülen bir anlaşmayı lehinize çevirecek olan yine zekânızdır. Öğrendikçe –öğrenecek pek çok şey varken– daha çok para kazanırım, çünkü yıllar geçtikçe deneyimim ve bilgim artar. Oyunu daha sağlam oynayan arkadaşlarım var, işlerinde canla başla çalışırlar ama finansal akıl geliştirmekten uzaktırlar; bu zaman gerektirir.

Genel felsefem aktif sütunuma büyüyecek tohumlar ekmek. Formülüm bu. Küçük adımlarla işe başlayıp tohumlar saçarım. Kimi büyür; kimi büyümez.

Emlak şirketimiz birkaç milyon dolar değerinde gayrimenkule sahip. Bu bizim gayrimenkul yatırım vakfımız, yani GAYAV. Altı çizilmesi gereken nokta, o birkaç milyon dolar henüz işe başladığımızda 5-10 bin dolarlık küçük yatırımlardan ibaretti. Gayrimenkule yatırılan bu peşinatların hepsi hızla büyüyen bir piyasa yakalayacak, vergiden muaf kazanç getirecek, birkaç yıl boyunca birkaç kez el değiştirecek kadar şanslıydılar.

Karımla benim ortak şahsi fonumuz olan şirketimiz borsa kâğıtlarından oluşan portföyler de idare ediyor. Kimi dostlarımız, ek kazanç elde etmek amacıyla, her ay bir kenara koyabilecekleri parayı bizim gibi yatırımcılara aktarır. Yüksek riskli alımlar yaparız, ABD ya da Kanada'da menkul değerler piyasasına girip halka açılmak üzere olan spekülatif özel şirketlerin hisselerini satın alırız. Örnek vermek gerekirse, halka açılmadan önce hisse başına 25 sent olan 100 bin hisseyle süratle para kazanılabilir. Altı ay sonra şirket borsaya girer, o hisselerin tanesi 2 dolara çıkar. Şirket iyi yönetiliyorsa, fiyat hızla yükselir, hisse başına değer 20 dolar ya da daha fazla olabilir. 25 bin dolarımızın bir yıldan kısa bir sürede milyonu bulduğu dönemler var.

Ne yaptığınızı bildiğiniz sürece, bu kumar oynamak değildir. Ama eğer paranızı bir yere yatırıp sonra da dua etmekle yetiniyorsanız, kumar oynuyorsunuz demektir. Ne yaparsanız yapın, riskleri aza indirgemek için teknik bilginizi, aklınızı kullanmalı, oyuna gönül vermelisiniz. Öte yandan, risk her zaman vardır. Riskleri olumlu yöne çeviren finansal zekâdır. Dolayısıyla, biri için risk taşıyan bir yatırım, bir başkası için daha az risklidir. İşte bu nedenle, herkesin mali eğitime borsa kâğıtlarından, gayrimenkulden ya da öbür yatırım araçlarından daha çok önem vermesini öneriyorum. Ne kadar donanımlı olursanız riskleri kazanca çevirme şansınız artar.

Benim kendi adıma borsaya yaptığım yatırımlar pek çokları için yüksek risk taşır ve kesinlikle önerilmez. Ben bu oyu-

nu 1979 yılından beri oynamaktayım ve bedelini çoktan ödedim. Ancak yatırımların çoğu kimse açısından neden yüksek riskli olduğunu yeniden değerlendirirseniz, yaşamınızı yeni baştan kurabilirsiniz; öyleyse 25 bin doları bir yıldan kısa bir sürede 1 milyon dolara çevirme yeteneği riski azaltır.

Bir kez daha yineleyeyim, anlattıklarımı kimseye tavsiye etmiyorum. Niyetim, yalnızca basit ve gerçekleşebilecek kazançlardan örnekler vermek. Benim yaptığım yaşanan diğer gelişmeler karşısında küçük kalır, çünkü sıradan bir birey için yılda 100 bin doları aşan pasif gelir hiç de fena değil, üstelik ulaşılması da zor değil. Piyasaya ve sizin uyanıklığınıza bağlı olarak, beşle on yıl arasında bir sürede erişilebilecek bir rakam. Eğer genel giderlerinizi düşük tutmayı başarıyorsanız, bir işte çalışın ya da çalışmayın fark etmez, 100 bin dolarlık ek kazanç bayağı hoştur. Dilerseniz bir işte çalışın ya da işinizden ayrılın ve vergi sisteminin aleyhinize işlemesine izin vermek yerine onu lehinize çevirin.

Kişisel olarak benim temel yatırım alanım gayrimenkuller. Onu tercih etmemin nedeni hem istikrarlı olması hem de yavaş hareket etmesi. Temeli sağlam tutarım. Eğer iyi idare edilirse nakit akışı düzenli olur, üstelik iyi bir değer artışı söz konusudur. Gayrimenkulün sağlam temelinin güzel yanı, satın aldığım daha riskli spekülatif hisselere yönelme olanağı tanımasıdır.

Eğer senet piyasasında büyük kârlara ulaşırsam, kazançtan vergi veririm ve geri kalanını yine gayrimenkule yatırırım; böylece aktif temelimi daha da güçlendirmiş olurum.

Emlak üzerine son bir söz: Bütün dünyayı dolaştım ve yatırımcılığı öğrettim. Gittiğim her kentte, "Ucuza gayrimenkul satın alamazsın," denildiğini duyarım. Oysa benim yaşadığım deneyim bu değil. New York ve Tokyo'da ya da şehrin eteklerinde bile, çoğu kimsenin gözden kaçırdığı kelepir evler bulunur. Singapur'da emlak piyasasının yüksek fiyatlarda seyretmesine rağmen, kısa mesafeli yolculuklardan sonra

düşük fiyata satılığa çıkarılan evler bulmak mümkün. Dolayısıyla, kim bana, "Bunu burada yapamazsın," dese, ona belki de söylenebilecek tek sözle karşılık veririm: "Burada nasıl olduğunu bilmiyorum, henüz."

Büyük fırsatlar gözlerinizin önüne gelmez. Zihninize görünürler. Servet edinemeyen kimselerin çoğu önlerine çıkan fırsatları tanıyacak finansal eğitimden yoksun kalmış kişilerdir.

Onlara şöyle sorarım: "Nasıl başlayayım?"

Kitabın son bölümünde mali özgürlüğüme doğru izlediğim yolda attığım on adımı sıralıyorum. Ama eğlenmeyi de hiçbir zaman ihmal etmedim. Bu bir oyun. Bazen kazanırsınız, bazen ders alırsınız. Sakın eğlenmeyi unutmayın. Kimileri hiç kazanmaz, çünkü kaybetmekten korkarlar. Zaten okulun bana anlamsız gelmesinin nedeni de buydu. Okulda bize yanlış yapmanın kötü olduğu öğretilir ve yanlış yaptığımızda cezalandırılırız. Oysa yürümeyi düşe kalka öğreniriz. Hiç düşmezsek yürümesini asla öğrenemeyiz. Bisiklete binerken de aynısı geçerlidir. Dizlerimdeki yara izlerini hâlâ taşırım, ama bugün bisiklete binerken ne yapacağımı düşünmem bile. Zengin olurken de aynısını yaşarız. Çoğu kimsenin zengin olmamasının başlıca nedeni kaybetmekten korkmalarıdır. Kazananlar kaybetmekten korkmaz. Ama kaybedenler korkar. Hata yapmak, başarıya erişme sürecinin bir parçasıdır. Hataya düşmekten kaçınanlar başarıdan da uzaklaşırlar.

Paraya bakışım tenis oyununa yaklaşımımdan farklı değildir. Canla başla mücadele eder, hata yaparım, düzeltirim, yanlış oynarım, onları düzeltirim ve giderek kendimi geliştiririm. Oyunu kaybedersem, ağın öbür tarafına geçer, rakibimin elini sıkar, gülümseyerek, "Gelecek cumartesi görüşürüz," derim.

İki tür yatırımcı vardır:

1. İlki ve en sık görülen yatırımcı tipi, paket yatırımlara para yatıranlardır. Gayrimenkul şirketi, borsa simsarı, mali müşavir gibi perakende satış yerini arar ve bir şey satın alırlar. Aldıkları bir borsa kâğıdı, GAYAV, hisse ya da bono olabilir. Temiz ve basit bir yatırım yoludur bu. Alışverişe çıkan birinin bir bilgisayar mağazasına gidip raftaki bilgisayarlardan birini satın alıp çıkmasına benzer.
2. İkinci tip yatırımcılar yatırımları yaratanlardır. Bu türe giren kimseler bilgisayar parçalarını ayrı ayrı satın alıp onu kendi birleştirenlere benzer. Özel terziye giysi diktirmek gibi. Bilgisayar parçalarını birleştirmekle ilgili herhangi bir bilgim yok. Ama ufak tefek fırsatları bir araya getirmesini bilirim, ayrıca böyle kimseleri de tanırım.

Profesyonel olan ikinci tip yatırımcı olsa gerek. Bazen parçaları birleştirmek yıllar sürebilir. Bazen de o parçalar asla bir araya gelmeyebilir. Zengin baba beni bu tür bir yatırımcı olmaya teşvik etmişti. Parçaları nasıl bir araya getireceğin önemli, çünkü büyük kazanımlara ulaşmanın yolu bu; ama rüzgâr ters yönden estiğinde büyük kayıplara da yol açabilir.

İkinci tip yatırımcı olmak isterseniz, belli başlı üç beceri geliştirmeniz gerekir. Finansal zekânın yanı sıra gerekli olan beceriler şunlardır:

1. Herkesin kaçırdığı bir fırsatı bulmanın yolu. Başkalarının gözleriyle göremediklerini siz zihninizle görün. Diyelim ki bir arkadaşınız yıkık dökük eski bir ev satın aldı. Bakmaya bile değmeyen bir virane. Neden kalkıp da böyle bir eve para ödediğini herkes merak eder. Bizim gözümüzden kaçıp da onun gördüğü, evin yanındaki dört boş arsa. O bunu tapuda öğrenmiştir. Satın

aldıktan sonra evi yıktırır, arsaları ödediği paranın üç katına bir inşaat firmasına satar. İki aylık emeğin karşılığında 75 bin dolar para kazanmıştır. Çok büyük para değil, ama yıllık asgari ücretin üstünde, hem de teknik olarak zor değil.

2. Para bulmanın yolu. Herhangi biri, yalnızca bankaya başvurur. İkinci tip yatırımcı sermaye bulmasını bilmek zorundadır. Bunun da bankaya gitmeyi gerektirmeyen pek çok yolu vardır. İşe ilk başladığımda, bankaya gitmeksizin ev satın almayı öğrendim. Evler için aynısını söyleyemem, fakat para bulma becerisini edinmenin değeri ölçülemezdi. Pek çoklarının, "Banka bana kredi vermiyor," ya da "Satın almaya param yok," diye yakındığını duyarım. İkinci tip yatırımcılardan olmak istersenız, çoğu kimsenin elini kolunu bağlayan şeyi yapmasını öğrenmek gerekir. Başka deyişle, çoğunluk parasızlığın önlerine engel çıkmasına boyun eğerler. Bu engeli aşabilirseniz, o becerilerden yoksun kişileri sollar, geçersiniz. Çok kere bankada tek kuruşum olmadığı halde ev, hisse senedi ya da apartman satın almışımdır. Bir keresinde 1.2 milyon dolara bir apartman almıştım. Satıcı ile alıcı arasında yapılan bir yazılı anlaşmayla işi bitirdim. Sonra 100 bin dolar bulup depozit olarak yatırıp bu sayede paranın geri kalanını bulmak üzere 90 gün kazanarak. Neden mi? Çünkü binanın 2 milyon dolar değerinde olduğunu biliyordum. O kadar parayı bulup çıkarmadım ama. Onun yerine, 100 bin doları sağlayan kişi, böyle kelepir bir binayı satın alma anlaşmasını ayarladığım için, yarısını bana verdi ve alıcı olarak yerime geçti, ben de yoluma gittim. Bu iş için toplam çalışma sürem üç gündü. İşte size ne satın aldığınızdan çok, ne bildiğinizin önemine bir örnek. Yatırım yapmak ille de satın almak değildir. Kısaca, bu bir bilgi meselesidir.

3. Uyanık kişileri örgütlemenin yolu. Zeki kimseler kendilerinden daha zeki insanlarla çalışır ya da onları işe alırlar. Akıl danışacak birine ihtiyaç duyarsanız, akıl hocanızı seçerken akıllı davranın.

Öğrenecek çok şey var, ne var ki ödülü de astronomik olabilir. Bu yetenekleri öğrenmek ilginizi çekmiyorsa, o zaman çoğunlukla salık verilen birinci tip yatırımcı olacaksınız. Ne de olsa en büyük servetiniz ne bildiğinizdir. En büyük riskiniz de ne bilmediğiniz...

Risk her zaman vardır, öyleyse siz de ondan kaçınmak yerine riski idare etmesini öğrenin.

VII

DERS VI

Öğrenmek İçin Çalışın Para İçin Çalışmayın



1995 yılında Singapur'da yayınlanan bir gazete benimle röportaj yaptı. Genç bayan muhabir randevuya tam vaktinde gelmişti ve hemen işe koyulup röportaja başlamıştı. Lüks bir otelin lobisinde oturmuş, kahvelerimizi yudumlarken Singapur'u ziyaretimin nedeninden konuşuyorduk. Zig Ziglar ile aynı kürsüyü paylaşacaktım. O motivasyondan söz edecek, bense "Zenginlerin Sırrı" üzerine bir konuşma yapacaktım.

Muhabir, "Bir gün ben de sizin gibi kitapları çok satan bir yazar olmak isterdim," dedi. Gazete için yazdığı makalelerin bazılarını okumuştum; sözleri hoşuma gitti. İyi yazılar yazardı, açık bir anlatımı vardı. Makaleleri okurun dikkatini çekerdi.

"Sizin üslubunuz da harika," diye karşılık verdim. "Düşünüzü gerçekleştirmek için önünüzde engel mi var?"

"Benim yazılarımdan hiçbir şey olacağı yok," dedi kısık sesle. "Herkes romanlarımı çok beğeniyor, ama o kadar. Bu yüzden gazetedeki işimde çalışmayı sürdürüyorum. En azından faturalarımı ödeyebiliyorum. Başka bir öneriniz mi var?"

"Evet, var," dedim heyecanla. "Singapur'da bir arkadaşım açtığı okulda insanlara satış yapmayı öğretiyor. Singapur'un

en iyi kurumlarına satış kursları veriyor. Kanımca bu kurslardan birine katılırsanız kariyeriniz için çok faydalı olacaktır."

Oturduğu yerde kaskatı kesildi. "Şimdi siz bana satış yapmayı öğrenmek üzere okula gitmemi mi söylüyorsunuz?"

Kafa salladım.

"Ciddi değilsiniz herhalde?"

Ciddiyim anlamında bir kez daha kafa salladım. "Sizce bunda bir yanlışlık mı var?" Geri adım atıyordum. Muhabir bir şeye içerlemişti; içimden, keşke bu konuyu hiç açmasaydım, diye geçiriyordum. Yardımcı olayım derken kendimi savunacak duruma düşmüştüm.

"İngiliz Edebiyatı'nda yüksek lisans yaptım. Satıcı olmayı öğrenmek için neden okula gideyim? Ben bir profesyonelim. Satıcı olmak zorunda kalmayayım diye bunun okulunu okudum ben. Satıcılardan nefret ederim. Tek istedikleri paradır. Şimdi neden kalkıp satıcılık okuyayım?" Evrak çantasını toplarken sinirliydi. Röportaj sona ermişti.

Sehpanın üstünde daha önce çok satanlar listesine giren bir kitabım duruyordu. Not kâğıtlarıyla birlikte onu da elime alıp muhabire uzatırken, "Bunu görüyor musun?" diyerek karaladığı notları işaret ettim.

Göz ucuyla baktı. "Neyi?" diye sorarken kafası karışmıştı.

Bir kez daha kendi tuttuğu notları işaret ettim. Şöyle yazmıştı: "Robert Kiyosaki, en iyi satan yazar."

"Bak, 'en iyi satan yazar' diyor, en iyi 'yazan' yazar değil."

Gözleri fal taşı gibi açıldı.

"Ben berbat bir yazarım. Sen büyük bir yazarsın. Ben satıcılık okulunda okudum. Sen yüksek lisans sahibisin. Bunları birleştir, karşında bir 'en iyi satan yazar' bir de 'en iyi yazan yazar' olduğunu göreceksin."

Gözleri öfkeyle parladı. "Satmayı öğrenmek için asla o kadar alçalmayacağım. Sizin gibilerin yazı yazmaya hakkı yok. Ben profesyonel olarak yazma eğitimi almış biriyim, sizse satıcısınız. Bu adil değil."

Kâğıtlarını çantasına tıkıştırdıktan sonra kalktı, koşar adım geniş cam kapılardan telaşla çıkıp Singapur'un nemli sabahında uzaklaştı.

Yine de, ertesi sabah çıkan makalesinde benim hakkımda dürüst ve güzel şeyler yazmıştı.

Dünya uyanık, becerikli, eğitimli ve doğuştan yetenekli kişilerle dolu. Onlarla her gün burun buruna geliriz. Çevremizde yaşarlar.

Birkaç gün önce arabam arıza yaptı. Bir tamirciye gittim, genç tamirci birkaç dakikada sorunu çözdü. Motorun sesini dinlemek arızanın kaynağını anlamasına yetmişti. Ağzım açık kaldı.

Acı gerçek şu ki büyük yetenek yeterli değildir.

Yetenekli kimselerin ne kadar az para kazandıklarına hep şaşırırım. Geçen gün 100 bin dolar kazanan Amerikalıların oranının yüzde 5'in altında olduğunu duydum. Yıllık geliri 20 bin doların altında olan zeki, yüksek eğitimli kimseler tanırım. Tıp malzemeleri alım satımı konusunda uzman olan bir danışman bana doktorların, diş doktorlarının ve fizik tedavi uzmanlarının maddi zorluklar yaşadıklarını anlattı. Oysa ben onların okuldan mezun oldukları anda ceplerinin dolarlarla dolduğunu sanırdım. Danışman dostum durumu şöyle özetledi: "Büyük servetin bir adım uzağındalar."

Bunun anlamı şu, çoğu insan becerilerine bir tane daha eklerse gelirini büyük oranda artırmayı başarabilir. Daha önce de belirtmiştim, finansal zekâ muhasebecilik, yatırımcılık, pazarlamacılık ve hukukun sinerjisidir. Bu dört teknik beceriyi birleştirirseniz, paradan para kazanmak daha kolaydır. Para söz konusu olduğunda, çoğunluğun bildiği tek çözüm yolu çok çalışmaktır.

Muhabirlik yapan genç bayan yazar becerilerin sinerjisine, yani birbirini güçlendirmesine güzel bir örnektir. Eğer satış ve pazarlama becerisini de öğrenseydi, geliri korkunç bir şekilde artacaktı. Onun yerinde olsaydım, satıcılıktan başka te-

lif haklarının tanıtımıyla ilgili kursa da giderdim. Reklamcılık şirketinde iş arardım. Maaşı daha düşük bile olsa başarılı reklamcılıkta işe yarayacak 'kestirmeler' öğrenirdim. Aynı zamanda halkla ilişkiler alanında kendimi geliştirmeye bakardım; bu da önemli bir yetenek. Bedelsiz tanıtımla kitlelere ulaşmayı öğrenirdim. Gecelerimi ve hafta sonlarımı da büyük bir roman yazmaya adardım. Son noktayı koyduğumda, kitabı satabilme imkânım daha çok olurdu. Zaten çok geçmeden 'en iyi yazan yazar' olurdum.

If You Want To Be Rich and Happy, Don't Go to School? (Zengin ve Mutlu Olmak İstiyorsanız, Okula Gitmeyecek misiniz?) adlı ilk kitabımla bir yayınevinin kapısını çaldığımda bana kitabın adını Eğitim Ekonomisi olarak değiştirmemi önerdi. Böyle bir isimle, toplam kitap satışının iki kitabı geçmeyeceğini söyledim; biri aileme, biri en iyi arkadaşıma. Hem de parasını vermeye yanaşmazlardı. *Zengin ve Mutlu Olmak İstiyorsanız, Okula Gitmeyecek misiniz?* gibi tutarsız bir başlığı seçmekteki amacım kitlelerin dikkatini ilk bakışta çekecek olmasıydı. Eğitim yanlısı biriyim, üstelik eğitimde reform yapılması gerektiğine inanırım. Aksi takdirde, modası geçmiş eğitim sitemimizin değişmesi gerektiğini neden dilime pelesenk edeyim? Kitabın adını koyarken TV ve radyo programlarına çıkmamı sağlayacak bir başlık seçtim; nedeni basit, aykırı biri olarak görülmek istiyordum. Çoğu kimse boşa kürek çektiğimi düşündü, fakat kitap sattıkça sattı.

Amerikan Deniz Ticaret Akademisi'nden 1969 yılında mezun olduğumda, eğitimli babam sevinçten havalara uçuyordu. California'daki Standard Oil şirketi tanker filosunda bana iş verdi. Üçüncü kaptandım, sınıf arkadaşlarıma göre maaşım düşük olsa da okuldan sonra bulduğum ilk gerçek iş için fena sayılmazdı. Başlangıçta, fazla mesailer dahil, yılda 42 bin dolar alacak, ama yılda yedi ay çalışacaktım. Yıllık izin sürem beş aydı. İstersem Vietnam'a gider, şirketin yan kuru-

luşlarından birinde çalışır ve izin yapmak yerine gelirimi ikiye katlayabilirdim.

Önümde parlak bir gelecek uzanıyordu, ancak altı ay sonra istifamı verdim ve Deniz Piyadegücü'ne girerek uçmayı öğrendim. Eğitimli babamı allak bullak etmişti bu kararım. Zengin babaysa beni tebrik etti.

Gerek okulda gerek işyerinde, 'uzmanlaşma' fikri revaçtadır. Diğer bir deyişle, daha çok para kazanmak ya da terfi etmek için 'uzmanlaşmak' gerek. İşte bu yüzden, tıp doktorları mezun olur olmaz ortopedi ya da pediatri gibi alanlarda uzmanlaşmaya can atarlar. Aynısı muhasebeciler, mimarlar, avukatlar, pilotlar ve başka meslek grupları için de geçerli.

Eğitimli babam da aynı dogmaya sarılmıştı. Sonunda doktorasını aldığında duyduğu büyük mutluluğun nedeni buydu. Okulların daha az konuda daha çok çalışan kişileri ödüllendirdiğini dilinden düşürmezdi.

Zengin baba bunun tam tersini yapmamı salık verdi bana. "Çok şey hakkında az şey bilmelisin," diye öğütlerdi. İşte bu yüzden yıllar boyu onun şirketlerinin farklı bölümlerinde çalıştım. Bir ara muhasebe departmanında görev aldım. Muhasebeci olmak gibi bir niyetim olmamasına rağmen 'osmoz', 'geçişme' yoluyla öğrenmemden yanaydı. Zengin baba terminolojiyi ve önemli olanla olmayanı birbirinden ayırt etmeyi öğreneceğimi düşünüyordu. Komilik, inşaat işçiliği de yaptım, ayrıca satış, rezervasyon ve pazarlama departmanlarında çalıştım. Zengin babanın amacı Mike'la beni yetiştirmekti. Aynı nedenle bankacılarla, avukatlarla, muhasebecilerle, simsarlarla yaptığı toplantılara katılıp onları dinlememizi isterdi. Kurduğu imparatorluğun her yönü hakkında biraz fikir edinmemiz önemliydi.

Standard Oil şirketindeki yüksek ücretli işimden ayrıldığımda eğitimli babam bana darıldı. Ne yapacağını bilemiyordu, şaşkındı. Yüksek maaş, büyük ikramiyeler, bol yıllık izin ve terfi olanakları sunan bir işi bırakma kararım kafa-

sına yatmamıştı. Bir akşam, "Neden istifa ettin?" diye sorunca ne kadar uğraştıysam da ona anlatmayı başaramadım. Benim mantığımla onunki uyuşmuyordu. En büyük sorun mantığımın zengin babanınki gibi işlemesiydi.

Eğitimli babam için iş güvencesi her şeyden önde gelirdi. Zengin babaysa önceliği öğrenmeye veriyordu.

Eğitimli babam gemi kaptanı olmak için okula gittiğimi sanmıştı. Zengin babaysa uluslararası ticareti öğrenmek için okuduğumu biliyordu. Daha öğrenciyken, Uzakdoğu'ya ve Güney Pasifik'e giden kargo gemilerinde, büyük yük gemilerinde, petrol tankerlerinde ve yolcu gemilerinde çalıştım. Zengin baba Avrupa'ya doğru demir alan gemiler yerine Pasifik bölgesinde kalmamın önemini vurguluyordu; ne de olsa 'gelişen uluslar' Avrupa'da değil, Asya'daydı. Mike da aralarında olmak üzere sınıf arkadaşlarımın çoğu kendi aralarında partiler verirken ben Japonya, Tayvan, Tayland, Singapur, Hong Kong, Vietnam, Kore, Tahiti, Samoa ve Filipinler'de ticaret, iş şekilleri, halk ve kültürleri etüt ediyordum. Ben de partideydim ama bir arkadaşımın evinde değil. Hızla büyüyordum.

Eğitimli babam neden işimi bırakıp Deniz Piyadegücü'ne katıldığımı anlamamıştı. Ona uçak kullanmayı öğrenmek istediğimi söylemiştim, oysa asıl istediğim askeri güçlere kumanda etmesini öğrenmekti. Zengin baba bir şirket işletmenin en zor yanının insanları idare etmek olduğundan söz ediyordu. Orduda üç yıl geçirmişti; eğitimli babam askerlikten muaf tutulmuştu. Zengin baba adamları tehlikeli durumlara yöneltmeyi öğrenmenin değerini vurguluyordu. "Bundan sonra öğrenmen gereken liderlik," diyordu. "Eğer iyi bir lider değilsen, sırtından vurulursun; işyerinde de farklı değildir."

1973'te Vietnam'dan döndüğümde, uçak kullanmayı çok sevmeme rağmen, istifamı verdim. Xerox'da işe girdim. Orada çalışmak istememin bir tek nedeni vardı, ama bu neden sağlanan yan gelirler değildi. Utangaç biriydim, satış yapma

fikri dünyanın en ürkütücü konusuydu. Xerox Amerika'daki satış eğitimi programlarının en iyilerinden birine sahip.

Zengin baba benimle gurur duyuyordu, eğitimli babam ise utandı. Entelektüel biri olarak satıcıları küçük görürdü. Xerox'da dört yıl boyunca çalışıp evlerin kapısını çalma ve geri çevrilme korkumu yendim. Satış ekibindeki ilk beşin arasına girer girmez istifa ettim, eşsiz bir şirkette bütün olanakları geri teperek kendi yoluma gittim.

1977 yılında ilk şirketimi kurdum. Zengin baba Mike'la beni şirket sorumluluğunu üstlenmek üzere yetiştirmişti. Şimdi sıra şirketler kurmaya ve onları bir araya getirmeye gelmişti. İlk ürünüm olan naylondan, cırt cırtlı cüzdanlar Uzakdoğu'da imal edildi ve New York'ta, eskiden okuduğum okulun yakınlarındaki bir depoya nakledildi. Eğitimim sona ermişti, artık havalanıp kanat çırpmasını deneyebilirdim. Başaramazsam, tepetaklak yere çakılacaktım. Zengin baba otuz yaşına gelmeden iflas etmenin yararından söz ediyordu. "Kendini toparlayacak vaktin olur," diyordu. Otuzuncu doğum günüme bir gün kala, Kore'den gelecek ilk parti malım New York'a doğru yola çıktı.

Bugün uluslararası ticaretle uğraşıyorum. Zengin babamın bana öğütlediği gibi, gelişmekte olan uluslarla ilgileniyorum. Yatırım şirketim şimdilik Güney Amerika, Asya, Norveç ve Rusya'daki yatırım olanaklarını değerlendiriyor.

"İş 'İflas Şimdiden' deyişinin kısaltmasıdır," diyenler var. Ne yazık ki milyonlarcası için geçerli bu. Okullar finansal zekânın zekâyla ilgisini kabul etmediklerinden, işçilerin çoğu 'ayaklarını yorganlarına göre uzatır.' Çalışır ve faturalarını öder.

Bir başka korkunç yönetim teorisi de şudur: 'İşçiler işten atılmayacak kadar çok çalışır, patronlar onları istifaya zorlayacak kadar ücret öder.' Pek çok şirketin ücret bordrosuna bakarsanız, dediklerimde doğruluk payı olduğunu göreceksiniz.

Kesin sonuç işçilerin oldukları yerde saymalarıdır. Kendilerine öğretileni yerine getirmekle yetinirler: "Sağlam bir iş bul." İşçiler daha çok onları kısa vadede ödüllendirecek ücret ve ikramiye için çalışır; ancak, çoğu zaman, uzun vadede sonuç felaket olur.

Benim gençlere önerim, ne öğreneceklerinden çok kendilerine bir şeyler öğretecek işler aramaları. Belli bir meslekte karar kılmadan ve 'fare yarışı'na tutsak olmadan önce, ne tür beceriler edinmek istediklerine karar vermeleri.

Kişi bir kez ömür boyu fatura ödeme kısırdöngüsüne kapıldı mı, ufak metal tekerlekleri döndüren küçük sıçanlardan farkı kalmaz. Minik tüylü bacakları hızla döner, tekerlek hızla döner. Fakat ertesi gün gelip bir daha baktığınızda hâlâ o kafeste olurlar: Ne büyük iş!

Tom Cruise'un başrolü oynadığı *Jerry Maguire* filminde pek çok büyük söz edilir. Belki de en çok akılda kalanı şudur: "Bana parayı göster." Ancak bana en gerçekçi gelen başka bir konuşma var. Tom Cruise'un firmadan ayrılırken ettiği söz. İşten atılmış, bütün şirkettekilere şu soruyu yöneltiyor: "Kim benimle gelmek ister?" Ama herkes suskun, adeta donup kalmış. Kadının biri konuşuyor yalnızca, "Gelmek isterdim ama üç aya kadar terfi ediyorum," diyor.

Filmin başından sonuna kadar söylenen en gerçekçi söz bu belki de. Faturalarını karşılamak üzere çalışan insanların kullandıkları türden bir söz. Eğitimli babam her yıl alacağı zammı dört gözle bekler, her yıl hayal kırıklığına uğrardı. O zaman da, bir zam daha alabilmek uğruna, niteliklerine bir yenisini eklemek üzere yeniden okula yazılır, ama sonuç yine hayal kırıklığı olurdu.

Şunu herkese sorarım: "Bu günlük faaliyet sizi nereye götürüyor?" Tıpkı kafesteki kobay gibi, onlar da çok çalışmanın kendilerini nereye götürdüğüne bakıyorlar mı acaba, diye merak ederim. Gelecekte onları neler beklemektedir?

Amerikan Emekliler Derneği eski Başkanı Cyril Brickfield

"özel emeklilik haklarının karmakarışık" olduğunu bildiriyor. "Bir kere, günümüzdeki işgücünün yarısı emeklilik haklarından yoksun. Tek başına bu bile kaygı verici. Geri kalanın yüzde 75-80 kadarı ayda 55 dolar, 150 ya da 300 dolar gibi yetersiz miktarda emeklilik ikramiyesi alıyor."

The Retirement Myth, Emeklilik Efsanesi adlı kitabında Craig S. Karpel şöyle yazar: "Ülkenin en büyük emeklilik danışmanlık firmasını ziyaret ettim ve üst düzey yöneticiler için şık emeklilik programları hazırlamakta uzman olan şirketin genel müdürüyle tanıştım. Bu hanıma köşebaşlarını tutmayan kimselerin emeklilikte nasıl bir gelir bekleyebileceklerini sorduğumda, kendinden emin bir gülümsemeyle aldığım yanıt şuydu: 'Gümüş Mermi'.

"Nedir bu 'Gümüş Mermi?'" diye sordum.

"Omuz silkti. 'Eğer bebek fabrikaları yaşlandıklarında yeterince paraları olmayacağını fark ederlerse, beyinlerini yerler' dedi." Karpel, daha sonra eski usul emeklilik programlarıyla ondan daha riskli olan yeni 401K gereği yasalaşan programlar arasındaki farkı açıklıyor. Bugünün çalışan insanları için hiç de hoş bir tablo değil çizdiği. Unutmayın, yalnızca emeklilikten söz ediyoruz. Tabloya sağlık hizmetlerini, huzurevlerini de eklediğimizde, her şey daha da iç karartıcı. 1995 yılında yayınlanan kitabında Karpel, huzurevi ücretlerinin yılda 30 bin ile 125 bin dolar arasında değiştiğine değiniyor. Yaşadığı yöredeki sıradan huzurevlerindeki yıllık ücret 1995'te 88 bin dolar.

Ülkedeki hastanelerin çoğunun önünde alınması gereken zor kararlar çoktandır var. "Kim yaşayacak, kim ölecek?" Bu kararları verirken dikkate aldıkları tek husus, hastanın ne kadar parası olduğu ve yaşı. Eğer hasta yaşlıysa, daha genç bir hastaya bakmayı yeğliyorlar. Yaşlı yoksul hasta öncelik sırasının en sonuna itiliyor. Nasıl daha iyi eğitim koşullarını karşılayabilenler zenginlerse, sınırlı serveti olanlar ölürken sağ kalmayı başaranlar da yine zenginler olacak.

Merak ediyorum, acaba işçiler geleceğe mi bakarlar, yoksa nereye gittiklerini sorgulamaksızın bir sonraki maaş çeklerini mi iple çekerler?

Ne zaman daha çok para kazanmak isteyen yetişkin kimselerle konuşsam, onlara hep aynı şeyi salık veririm. Yaşantılarını uzun vadeli düşünmelerini öneririm. Yalnızca para ve güvence adına çalışmak yerine, ki bunların önemi yadsınamaz, ikinci bir yetenek öğrenmelerini sağlayacak ikinci bir iş bulmalarını söylerim. Eğer dilekleri kendilerini satış konusunda yetiştirmekse, geniş bir ağ kurmuş pazarlama şirketinde, diğer adıyla çok düzeyli pazarlama alanında çalışmalarını öneririm sık sık. Böyle şirketlerin bazıları kişilerin başarısız olmalarının başlıca nedeni olan rezil olma ve reddedilme korkusunu yenmelerinde yardımcı olacak eşsiz eğitim programları sunarlar. Uzun vadede eğitim paradan daha değerlidir.

Bu önerimi duyanların tepkileri genellikle, "Of, ama bu kadar sıkıntı da fazla," demek olur; kimi de, "Benim tek istediğim ilgimi çeken işi yapmak," der.

"Bu kadar sıkıntı da fazla," diyenlere sorarım: "Öyleyse yaşam boyu kazandığınızın yarısını devlete vermek daha mı iyi?" İkinci tepkiyi verenlere, "Tek istediğim ilgimi çeken işi yapmak" diyenlere de, "Jimnastik salonuna gitmek hiç ilgimi çekmez, yine de giderim, çünkü kendimi iyi hissetmek ve uzun yaşamak istiyorum," derim.

"Yaşlı köpeğe yeni hileler öğretemezsiniz" deyişinde ne yazık ki gerçek payı var. Kişi değişmeye alışkın değilse, değişmesi zordur.

Yeni bir şey öğrenmek uğruna çalışma fikri ortaya atıldığında savunmaya geçenlere öğüdüm şu: Yaşam jimnastik salonuna gitmeye benzer. Kapıdan içeri girdikten sonra her şey kolaylaşır. Kimbilir kaç kere jimnastik salonuna gitmeye üşenmişimdir, ama oraya gittikten ve harekete başladıktan sonra zevk alırım. Spor yapınca da, iyi ki gelmişim diyerek ayrılıyorum oradan.

Eğer yeni bir şey öğrenmek için çaba göstermeye isteksizseniz ve kendi alanınızda uzmanlaşmakta ısrarlıysanız, çalıştığınız şirketin sendikaya bağlı olmasına önem verin. İşçi sendikaları uzman kadrolarını korumaya öncelik verirler.

Eğitimli babam, valinin gözünden düştükten sonra, Hawaii'deki öğretmenler sendikasına başkan olmuştu. O güne dek üstlendiği en zor görev olduğundan söz ediyordu. Zengin babamsa ömrü boyunca şirketlerindeki sendikalaşma için çabaladı. Başarılı oldu da. Sendikalar kapanmaya yüz tuttuğunda bile, zengin baba o sorunun da üstesinden gelmesini bildi.

Kendi adıma ben taraf tutmam, çünkü her iki tarafa da gerek olduğunu, her iki tarafın da yararlarını görebiliyorum. Okulun size verdiği öğütleri tutuyorsanız, alanınızda uzman olun, sonra sendikanın sizi kanatları altına almasını dileyin. Eğer pilotluğa devam etseydim, sağlam bir sendikası olan bir şirket arardım. Neden mi? Çünkü o zaman hayatımı tek bir endüstride geçerli kabul edilen bir beceri öğrenmeye adamış olacaktım. İşten çıkarılmış kıdemli bir pilot –100 bin saat ağır uçuş şartlarında yılda 150 bin dolar kazanır– okul öğretmeni olarak aynı maaşı asla alamaz. Kişilerin becerilerinin değeri her sektörde aynı olmayabilir; ne de olsa pilotların becerilerine havayolları endüstrisi para öder, ama öğrenim sisteminde aynı becerilerin hiçbir anlamı olmayabilir.

Aynısı günümüzün doktorları için de söz konusu. Tıptaki son gelişmelerle, tıp öğrencilerinin çoğu tıp kuruluşlarına bağlı olmak durumunda. Öğretmenlerin de sendika üyeleri olmaları şart. Bugün öğretmenler sendikası Amerika'nın en büyük ve en zengin sendikasıdır. NEA, Ulusal Eğitim Derneği'nin büyük bir politik hedefi vardır. Öğretmenler sendikalarının korumasına ihtiyaç duyar, çünkü becerileri eğitim alanı dışında sınırlı değer taşır. Öyleyse kural şudur: Yüksek ihtisas, ardından sendikalaşma. Yapılacak en akıllıca şey bu.

Ders verdiğim sınıflara, "Kaçınız hamburgeri McDonald's'dan daha iyi yapabilir?" diye sorduğumda, neredeyse bütün öğrenciler parmak kaldırır. Eklerim: "Peki madem daha iyi hamburger yapmasını biliyorsunuz, nasıl oluyor da McDonald's sizden daha çok para kazanıyor?"

Yanıtı apaçık ortada: McDonald's iş düzeninde mükemmel. Yetenekli pek çok kişinin yoksul olmasının nedeni bütün dikkatlerini hamburger yapmaya verip iş düzeni kurmaya önem vermemeleri.

Hawaii'de bir arkadaşım büyük bir sanatçıdır. Epey para da kazanır. Bir gün annesinin avukatı onu aramış, annesinin kendisine 35 bin dolar bıraktığını söylemişti. Avukat ve devletin alacağı harç ve ücretler düşüldükten sonra kalan paraydı bu. O da paranın bir bölümünü reklam yapmak için kullanarak işini büyütme fırsatını değerlendirmeyi düşündü. İki ay sonra çok zenginlerin aldığı pahalı bir dergide dört renkli, tam sayfa ilanı çıktı. İlan üç ay boyunca yayınlandı. İlana ses veren olmadı, bu arada bütün parası ilana gitmişti. Şimdi kendisini yeterince tanıtmadığı için dergi aleyhinde dava açmayı düşünüyor.

Ağızlara layık hamburger yapmasını bilen, ama iş konusunda pek az bilgisi olan herkesin başına gelen bir durumdur bu. Arkadaşıma bu deneyimden ne öğrendiğini sorduğumda yanıtı, "reklamcılar üçkâğıtçı" oldu. Bunun üzerine satıcılık ve doğrudan pazarlama kursuna gitmeyi düşünüp düşünmeyeceğini sordum. "Zamanım yok, zaten paramı boşa harcamaya da niyetli değilim," dedi.

Dünya yetenekli yoksul insanlarla dolu. Bunların çoğu ya yoksul, ya maddi zorluklar içinde boğuşan ya da hak ettiklerinin daha altında kazanan kimseler; bunun nedeni bildikleri değil, bilmedikleridir. Hamburger satma ve servis yapma becerilerini geliştirmek yerine ilgilerini daha iyi hamburger yapmaya odaklarlar. McDonald's dünyanın en iyi hamburgerini yapmaz, ne var ki sıradan bir hamburgeri satma ve servis yapma konusunda kimse eline su dökemez.

Yoksul babam benim uzmanlaşmamdan yanaydı. Daha yüksek maaşla çalışmanın yolunun bu olduğuna inanıyordu. Hawaii Valisi ona artık devlet memuru olarak çalışamayacağını söyledikten sonra bile uzmanlaşma konusundaki görüşleri değişmemişti. Eğitimli babam daha sonra kendini öğretmenler sendikasının davasına adadı, üstün yetenekli ve eğitimli profesyonellerin daha iyi korunması ve daha iyi haklar elde etmesi için uğraştı. Sık tartışırdık, ama sendika kalkanına gerek duyulmasının nedeninin tek dalda uzmanlaşmak olduğunu asla kabul etmezdi. Kişinin ne kadar uzmanlaşırsa, o kadar çok tuzağa düştüğünü ve o uzmanlığın tutsağı olduğunu hiç anlamadı.

Zengin baba Mike ve bana kendimizi yetiştirmemizi öğütlerdi. Çoğu şirketin salık verdiği de budur. İşletme okulundan yeni mezun gencecik parlak bir öğrenci bulurlar ve günü geldiğinde şirketi ona devretmek üzere yetiştirmeye başlarlar. İşte böyle gençler tek bir departmanda çalışıp uzmanlaşmaz; iş düzeninin girdisini çıktısını öğrenmek amacıyla bir departmandan diğerine taşınırlar. Zenginler çoğu zaman kendi çocuklarını yetiştirir, bazen de başkalarının çocuklarını. Böylece çocuklar işyerinde yürütülen faaliyetler hakkında genel bir bilgi sahibi olur ve departmanlar arasındaki ilişkiyi anlar.

II. Dünya Savaşı kuşağı açısından bir şirketten ayrılıp ötekine geçmek kötü sayıldı. Bugün, uyanık olmak diye nitelendirilmekte. O zaman kişiler uzmanlaşma uğruna çalışmak yerine bir şirketten öbürüne geçtiklerine göre, daha çok kazanç peşine düşmek yerine neden daha çok öğrenmek peşinde olmasınlar? Kısa vadede kazancı az gelebilir. Ama uzun vadede getireceği kazanımlar büyük olacaktır.

Başarılı olmak için gerekli temel yönetici becerileri şöyle sıralanabilir:

1. Nakit akışının idaresi.
2. Sistemin idaresi (kendin ve ailenle geçireceğin zaman dahil).
3. İnsanların idaresi.

Uzmanlaşılması gereken başlıca alanlar satış ve pazarlamadır. Satma becerisi aynı zamanda bir başkasıyla iletişim kurma becerisi demektir; karşınızdaki bir müşteri, çalışan, patron, eşiniz, çocuğunuz olabilir, fark etmez. Bu, kişisel başarının temelidir. Yazma, konuşma ve pazarlık etme gibi, başarılı bir yaşama giden yolda gerekli olan iletişim becerisinin bir parçasıdır. Durmadan üstünde çalıştığım, kurslara gittiğim, bilgimi genişletmek için ders kasetlerini satın aldığım bir beceridir.

Yukarıda da belirttiğim üzere, eğitimli babam uzmanlaştıkça çok, daha çok çalışıyordu. Ayrıca uzmanlaştıkça daha çok tuzağın içine düşüyordu. Maaşı yükseliyordu yükselmesine, gelgelelim seçenekleri azalıyordu. Devlet memurluğundan çıkarıldıktan hemen sonra mesleki açıdan ne kadar zayıf olduğunu keşfetti. Ansızın sakatlanan ya da oynayamayacak kadar yaşlanan sporculardan farksızdı. Yüksek maaşlı işinden olmuştu ve sırtını dayayacak becerileri sınırlıydı. Sanırım eğitimli babamın sendikalara yanaşmasının nedeni de buydu. Eğer görevi sırasında sendikaya katılmış olsaydı, bunun yararını görecekti.

Zengin baba Mike ve beni çok şey hakkında az şey bilmeye teşvik etti. Kendimizden daha akıllı kimselerle çalışmaya ve daha akıllı kişilerle ekip oluşturmaya yöneltti. Günümüzde buna mesleki uzmanlıkların sinerjisi denmekte.

Bugün, yılda 100 binlerce dolar kazanan eski okul öğretmenleriyle tanışıyorum. Bu kadar çok kazanmalarının nedeni, kendi alanlarındaki becerilerinden başka becerilere de sahip olmaları. Satmak ve pazarlamaktan başka öğretmeyi de bilirler. Bana göre satış ve pazarlamadan daha önemli bir be-

ceri yok. Satış ve pazarlama becerilerini edinmek reddedilme korkusuna kapılmış pek çok kimsenin kâbusudur. İletişim kurma, pazarlık etme, reddedilme korkunuzu yenmede ne kadar ustaysanız, yaşam o kadar kolaylaşır. Şu sözünü ettiğim "en iyi yazan yazar" olmayı arzulayan gazete muhabirine önerdiğim herkes için geçerli. Teknik açıdan uzmanlaşmanın avantajları kadar dezavantajları da bulunur. Deha olan dostlarım var, ancak başkalarıyla doğru dürüst iletişim kurmayı beceremezler ve sonuçta kazançları çok düşüktür. Onlara önerim, bir yıllarını satış yapmayı öğrenmeye ayırsınlar. Hiç para kazanamasalar bile iletişim becerileri gelişecektir. Bunun bedeli ölçülemez.

İyi birer öğrenci, satıcı, pazarlamacı olmanın yanı sıra iyi bir öğretmen de olmamız gerekir. Gerçekten zengin olmak için almasını da vermesini de bilmeliyiz. Mali ya da mesleki sıkıntılar içinde boğuşurken alma ve verme eksikliği yaşanır. İyi öğrenci olmadıkları gibi, iyi öğretmen de olmadıkları için yoksul olan birçok insan tanıyorum.

Her iki babam da cömert adamlardı. İkisi de öncelikle vermekten yanaydı. Onlar için vermenin bir yolu da öğretmekti. Verdikçe alırlardı. Tek fark para verme konusundaydı. Zengin baba bol para dağıtırdı. Gittiği kiliseye bağış yapardı, derneklere bağışlardı, vakfına para aktarırdı. Para almak için para verilmesi gerektiğinin farkındaydı. Para vermek servet sahibi çoğu ailenin sırrıdır. Rockefeller Vakfı, Ford Vakfı benzeri kurumların nedeni de bu. Bu kurumların varlık sebebi onların servetlerini alıp daha da artırmak, aynı zamanda da devamlılığını sağlamak.

Eğitimli babam hep derdi ki: "Biraz ekstra param olsa, bağışlayacağım." Sorun, kenarda hiç parasının olmamasıydı. Bundan dolayı, daha çok para kazanmak için daha çok çalıştı, fakat paranın en önemli kaidesini gözardı etti: "Verirsen, alırsın." O bunu, "Al ki veresin," diye yorumlardı.

Sonuçta, her iki babama da benzedim. Bir yanım paradan para kazanma oyununu seven sıkı bir kapitalist oldu. Öbür yanımsa, sahip olanlarla olmayanlar arasındaki, gittikçe derinleşen uçurumdan kaygı duyan, toplumsal sorumluluğunun farkında olan bir öğretmen. Büyüyen uçurumun sorumlusu bana göre modası geçmiş eğitim sistemidir.

Başlangıçlar

VIII

Engelleri Aşmak



Kişiler kendilerini mali açıdan geliştirip bilgi edindikten sonra da, mali bağımsızlığa erişene kadar, engellerle karşılaşabilirler. Mali bilgiye sahip olan kimseler yalnızca beş nedene bağlı olarak aktif sütunlarını yükseltemez. Aktif sütunları büyük miktarlarda nakit getirmez. Düşledikleri yaşamı sağlayarak onları özgür kılan aktif sütunlarından yoksun kalırlar. Bu beş neden şöyle sıralanabilir:

1. Korku
2. Kuşkuculuk
3. Tembellik
4. Kötü alışkanlıklar
5. Kibir

Birinci Neden: Para kaybetme korkusunu alt etmek. Bugüne kadar para kaybetmekten hoşlanan hiç kimse çıkmadı karşıma. Bunun yanı sıra, bunca yıldır zengin olup da para kaybetmemiş kimseyle karşılaşmadım. Öte yandan yatırım yapıp tek bir sent kaybetmemiş yoksul kimseyle de tanışmadım.

Para kaybetme korkusu gerçek. Bu, herkeste vardır. Zenginlerde bile. Ama sorunun korkuyla ilgisi yok. Korkuyla na-

sıl başa çıktığınızla ilgili. Kaybetmenin üstesinden nasıl geldiğiniz önemli. İnsanın yaşamını değiştiren, başarısızlığı nasıl ele aldığınızdır. Zenginle yoksul arasındaki asıl fark, korkuyu ele alma biçimleridir.

Evhamlı olmak doğal. Para söz konusu olduğunda korkak davranmak da. Yine de zengin olabilirsiniz. Hepimiz kimi konularda kahraman kesilirken, başka konularda korkağızdır. Bir arkadaşımın karısı acil serviste hemşire. Kan görünce hemen kolları sıvayıp onu durdurmaya koşar. Ne var ki, yatırımdan söz açılınca pılı pırtıyı toplayıp kaçar. Ben kan görünce koşmam. Düşer, bayılırım.

Zengin baba para korkusunu çözmüştü. "Kimi vardır, yılandan korkar. Kimi para kaybetmekten. İkisi de korku," derdi. Para kaybetmekten duyulan korkuyu alt etmek için çözümü, şu kafiyeyi yinelemekti:

"Riskten ve kaygıdan korkuyorsan, erken davran."

Bankalar bu nedenle tasarruf etme alışkanlığının küçük yaşta başlamasını salık verirler. Erken yaşta başlarsanız, zengin olmanız kolaylaşır. Burada ayrıntılara girmeyeceğim, ancak yirmi yaşında tasarrufa başlayan bir kimseyle otuz yaşında başlayan arasında büyük bir fark bulunmaktadır. Hem de şaşırtıcı bir fark.

Dünyanın harikalarından birinin bileşik faizin gücü olduğu söylenir. Manhattan Adası'nın satın alımı için bütün dönemlerin en büyük pazarlığı denir. New York 24 dolar ederindeki ufak tefek süs eşyaları karşılığında satın alınmıştı. Ama o 24 dolarla yatırım yapılsaydı, yılda yüzde 8 faizle 1995 yılına gelindiğinde 28 trilyondan fazla ederdi. 1995 yılındaki emlak fiyatlarıyla bile, bu parayla yalnızca Los Angeles'ın büyük bölümü satın almakla kalınmaz, artanla Manhattan geri alınabilirdi.

Komşum önde gelen bir bilgisayar şirketinde çalışır. Yirmi beş yıldır aynı şirkette. Beş yıl içinde şirketten ayrıldığında 401K emeklilik planında 4 milyon doları olacak. Çoğu ibre-

si yukarı çıkan şirket hisselerinde, o da bunları tahvillerle hazine bonolarıyla değiştirecek. O tarihte yaşı elli beş, bir yıllık pasif nakit akışı da 300 bin dolar olacak, bu da yıllık maaş toplamının çok ötesinde. Demek ki gerçekleşmesi mümkün, hem de riskten ve kaybetmekten nefret edilmesine rağmen. Fakat işe erken koyulmak, hele emeklilik planı hazırlamak çok önemli. Bunun için de herhangi bir yatırım yapmadan önce güvendiğiniz bir mali müşavir tutmalısınız.

Peki ya fazla vaktiniz kalmamışsa ya da erken emekli olacaksanız? Para kaybetme korkusunu nasıl alt edersiniz?

Yoksul babam hiçbir şey yapmadı. Dahası sorundan kaçıp konuyu açmaktan kaçındı.

Zengin babaysa Teksaslı biri gibi düşünmemi salık verdi. "Teksas'ı da Teksaslıları da severim," derdi. "Teksas'ta her şey büyüktür. Teksaslılar büyük kazanırlar. Kayıpları da büyüktür."

"Kaybetmeyi severler mi?" diye sormuştum.

"Anlatmaya çalıştığım bu değil. Kimse sevmez kaybetmeyi. Kaybettiği halde mutlu olan birini görürsen, bil ki o kaybetmeye mahkûmdur," diye yanıtlamıştı. "Ben riske, ödüle ve başarısızlığa karşı Teksaslı yaklaşımından söz ediyorum. Onların hayata yaklaşımları böyle. Büyük yaşarlar. Para konusunda, hamamböceklerinden pek farklı olmayan buradaki insanlara pek benzemezler. Hamamböcekleri üzerlerine ışık tutulacak diye ödleri kopar. Kasiyer onlara 25 sent eksik verecek diye içleri gider."

Zengin baba devam etti:

"Teksaslılarda en çok sevdiğim özellik ne, biliyor musun? Kazandıklarında gurur duyar, kaybettiklerinde yüksekten atarlar. Teksaslılar arasında yaygın olan bir deyiş vardır. Madem batacaksın, derine bat. İki katlı evin elinden gidince battığını kabullenmek istemezsin. Buradakiler kaybetmekten öyle korkarlar ki, kaybedecek iki katlı evleri bile yoktur."

Mike'la bana, maddi başarısızlığın en büyük nedeni insanların sağlamcı olması, diye tekrarlardı hep. "İnsanlar kaybetmekten öyle korkarlar ki, kaybetmeleri kaçınılmazdır," derdi.

NFL takımının gelmiş geçmiş en büyük oyuncularından, takım kaptanı Fran Tarkenton'a göre, başka bir yol daha var: "Kazanmak kaybetmekten korkmamak anlamına gelir."

Kendi yaşantımdan edindiğim deneyimler doğrultusunda diyebilirim ki kazanmak kaybetmekten sonra gelir. Bisiklet sürmesini öğrenmeden önce pek çok kez düşmüştüm. Hiç golf topunu kaybetmemiş golf oyuncusu bulamazsınız. Âşık olanlar arasında hayal kırıklığına uğramamış biriyle hiç karşılaşmadım. Ömründe para kaybetmemiş zengin biriyle de.

Öyleyse pek çokları için, kazanmamaları para kaybetme acısının zengin olma sevincinden daha ağır basmasından ileri gelir. Teksas'ta yaygın bir başka deyiş vardır: "Herkes cennete gitmeyi düşler, gel gör ki ölmek isteyen yoktur." Zengin olma hayali kurup da para kaybetmekten ödü kopan çok insan var. Demek ki onlar cennete hiç ulaşamayacaklar.

Zengin baba Mike'la bana Teksas'a yaptığı gezileri anlatırdı. "Gerçekten riskin ve kaybetmenin nasıl alt edileceğini öğrenmek istiyorsanız, San Antonio'ya gidin, Alamo'ya uğrayın. Alamo, ağır koşullar altında, yenme şansları olmadığı halde savaşmayı seçen cesur insanların öyküsüdür. Teslim olmak yerine ölmeyi yeğlemişlerdir. Okunmaya değer ilham dolu bir öykü, öte yandan askeri açıdan korkunç bir yenilgi. Ateşe tutulmuşlar. Hezimet de diyebilirsiniz. Düpedüz yenilmişler. Peki Teksaslılar yenilgiyi nasıl alt eder? Hâlâ şöyle haykırırlar: Alamo'yu hatırından çıkarma!"

Mike ve ben bu hikâyeyi çok duyduk. Zengin baba büyük bir anlaşma yapmanın eşiğindeyken, içi içine sığmaz olduğunda başlardı onu anlatmaya. Gerekli araştırmalarını özenle yapıp anlaşmayı imzaladığında ya da vazgeçtiğinde sıra Alamo öyküsüne gelirdi. Yanlış yapmaktan ya da para kaybetmekten her korktuğunda o hikâyeyi anlatmadan edemezdi.

Belli ki bu hikâye ona güç verirdi çünkü maddi bir kaybı maddi kazanca dönüştürebileceğini hatırlatırdı. Zengin baba fiyaskonun onu daha güçlü ve daha akıllı yapacağını bilirdi. Kaybetmek istediği için değil, kim olduğunu ve kaybı nasıl alt edeceğini bildiği için. Kayıptan kazanç elde ederdi. O kazanırken başkalarını yenik düşüren de buydu. Herkes geri adım atarken çizgiyi geçme cesaretini buradan alırdı. "Teksaslıları sevmemin nedeni bu. Büyük bir hata işlediler, ancak bundan yola çıkarak turistlerin ilgi odağı olmasını ve milyonlar kazanmasını bildiler."

Söylediklerinin arasında bugün için en anlamlı sözler şunlar olsa gerek: "Teksaslılar hatalarını hasıraltı etmezler. Hatalarından ders alırlar. Hatalarını yarış çılgınlığına çevirirler. Hatalar Teksaslılar için galip gelme dürtüsüdür. Öte yandan bu yalnızca Teksaslıların sırrı değildir. Bütün kazananların sırrıdır."

Bisiklete binmesini düşe kalka öğrendiğimden söz etmiştim. Her düşüşüm beni bisikleti sürmesini öğrenmeye daha çok kararlı kıldı. Hevesim kırılmadı. Bir de topunu kaybeden bir golf oyuncusuyla karşılaşmadığıma değinmiştim. İyi bir golf oyuncusu olma yolunda topu ya da turnuvayı kaybetmek golf oyuncularını yalnızca daha iyi oynamaya, daha çok pratik yapmaya teşvik eder. Onları daha iyi kılan da budur. Kaybetmek kazananları kışkırtır, kaybedenleri bozguna uğratır.

John D. Rockefeller'dan bir alıntı: "Her felaketi daima fırsata dönüştürmeye çalıştım."

Japon kökenli bir Amerikalı olarak ben de şunu söyleyebilirim. Çoğu kimse Pearl Harbor'ın Amerikalılar için bir hata olduğunu söyler. Oysa bence hata Japonlarındı. *Tora, Tora, Tora* filmindeki asık suratlı bir Japon amiral, emrindeki askerler sevinirken onlara şöyle der: "Uyuyan bir devi uyandırdık." "Pearl Harbor'ı Hatırla" üstün bir başarı elde etmişti. Amerikalıların en büyük kayıplarını kazanma hırsına dönüştürdü. Bu büyük hezimet Amerika'ya güç verdi ve çok geçmeden dünya çapında bir güç olarak ortaya çıktı.

Başarısızlık kazananlara esin kaynağı olur. Başarısızlık kaybedenleri yenilgiye uğratır. Bu, kazananların en büyük sırrıdır. Kaybedenler bundan habersizdir. Kazananların en büyük sırrı, fiyaskonun kazanma hevesi vermesidir; kaybetmekten korkmazlar. Fran Tarkenton'ın sözlerini yinelersek: "Kazanmak kaybetmekten korkmamaktır." Fran Tarkenton gibiler kaybetmekten korkmazlar, çünkü kim olduklarını bilirler. Kaybetmekten nefret ederler, bu yüzden kaybetmenin azimlerini artırmaktan başka bir etkisi olmayacağının farkındadırlar. Kaybetmekten nefret etmekle kaybetmekten korkmak arasında büyük fark var. Çoğu kimse para kaybetmekten öyle korkar ki, bu yüzden kaybeder. İki katlı evleri ellerinden gidince meteliksiz kalır. Maddi açıdan çok sağlamcı ve çok küçük oynarlar. Büyük evler, büyük arabalar alırlar ama büyük yatırımlardan uzak dururlar. Amerikan halkının yüzde 90'dan fazlasının maddi sıkıntılar içinde boğuşmasının nedeni kaybetmemek üzere oynamasıdır. Kazanmak için oynamaz onlar.

Finans danışmanlarına ya da muhasebecilerine, borsa simsarlarına gider, dengeli bir portföy satın alırlar. Çoğu nakdini mevduat sertifikalarına, düşük kazançlı tahvillere, aile şirketi içinde takas edilebilecek şirket hisselerine ve birkaç fona yatırmıştır. Güvenli ve mantıklı bir portföydür bu. Gelgelelim kazanç getirmeyen bir portföy. Kaybetmemek üzere oynayan birinin portföyü işte.

Yanlış anlamayın. Ne olursa olsun, nüfusun yüzde 70'inin sahip olduğundan daha iyi bir portföydür; işte ürkütücü olan da budur. Çünkü güvenceli bir porföy hiç portföy sahibi olmamaktan daha iyidir. Sağlam oynamayı sevenler için eşsizdir böyle bir portföy. Ne var ki sağlam oynamak ve yatırım portföyünde 'dengeyi' korumak başarılı yatırımcıların tarzı değildir. Kısıtlı paranız varsa ve zengin olma arzusundaysanız, kendinizi 'dengelemek' yerine öncelikle 'odaklanmanız' gerekir. Dengeli kimseler hiçbir yere varamazlar. Tek bir

noktada durup kalırlar. İlerlemek için ilkin dengesiz olmanız gerek. Yürümeyi nasıl başardığınızı hatırlayın.

Thomas Edison dengeli değildi. Ama konuya odaklanmıştı. Bill Gates de dengeden uzaktı. Odaklanmıştı. Donald Trump da. George Soros da. George Patton tanklarını geniş bir alana yaymadı. Hepsini bir noktaya odakladı ve Alman hattındaki zayıf noktalara ateş etti. Fransızların Maginot Hattı'nda ne yaptıklarını hatırlayın, başlarına geleni biliyorsunuz.

Zengin olma arzusundaysanız, dikkatinizi toplamalısınız. Elinizdeki bütün yumurtaları birkaç sepete dağıtın. Yoksul ve orta sınıftan insanların ne yaptığını bilir misiniz? Bir avuç yumurtayı pek çok sepete dağıtırlar.

Kaybetmekten nefret ediyorsanız, sağlam oynayın. Eğer kaybetmek sizi zayıf düşürüyorsa, güvenli oynayın. Dengeli yatırımlara para yatırın. Yaşınız yirmi beşi aşmışsa ve risk almaktan ödünüz patlıyorsa, öyle kalın, değişmeyin. Sağlam oynayın, ama erken yola koyulun. Yumurtalarınızı erkenden biriktirmeye başlayın, çünkü çok zamana ihtiyacınız var.

Fakat özgürlük hayalleri kuruyorsanız –fare yarışından kurtulmak istiyorsanız– kendinize sormanız gereken ilk soru şu: "Fiyaskoya uğrarsam tepkim ne olur?" Eğer başarısızlık kazanma hırsınızı kamçılıyorsa, belki de onun izinden gitmelisiniz – ama belki. Yok, eğer başarısızlık sizi zayıf kılıyorsa ya da sinir krizleri geçirmenize neden oluyorsa –örneğin önlerine çıkan her engelde birini mahkemeye veren şımarık kimseler gibi davranıyorsanız– sağlam oynamaktan vazgeçmeyin. Tam gün işinizde çalışın. Ya da tahvil alın. Ama aklınızdan çıkarmamanız gereken bir nokta var: Ne kadar güvenli olurlarsa olsunlar, o yatırım araçları da risk taşır.

Bütün bunları dile getirmemin, Teksas'tan, Fran Tarkenton'dan söz etmemin nedeni aktif sütununu yükseltmenin kolay olması. Doğrusunu isterseniz pek yetenek gerektirmeyen bir oyun. Fazla eğitimli olmaya da gerek yok. Beşinci sı-

nıfta öğretilen matematik yeter de artar. Fakat, aktif sütunuyla yükselme bir üstün duruş oyunudur. Yürek ister, sabır ister, ayrıca başarısızlık karşısında sağlam bir tutum ister. Kaybedenler düşmekten kaçınırlar. Oysa başarısızlık kazanan olmayı öğretir kaybedenlere. Alamo'yu düşünün.

İkinci Neden: Kuşkuculuktan vazgeçmek. "Yer gök başımıza yıkılıyor. Dünyanın sonu geldi." Çoğumuz "Korkak Tavuğun" başına gelenleri biliriz, yaklaşan kıyameti haber vermek üzere kümesleri dolaşmıştı. Böyle kimseleri çok görmüşüzdür. Ama hepimizin içinde bir "Korkak Tavuk" var.

Daha önce de sözünü ettiğim üzere kuşkucu olmak korkak tavuk olmaktır. Korku ve kuşku düşüncelerimize gölge ettiği anda korkak tavuk yanımız ortaya çıkar.

Hepimiz içimizde kuşku besleriz. "Uyanık değilim." "Yeterince iyi sayılmam." "Falanca filanca benden daha iyi." Bazen de kuşkularımız bizi felç eder, elimizi kolumuzu bağlar. "Ama ya şöyle olursa?" diye başlayan düşüncelerimizin ardı arkası kesilmez. "Ben yatırım yaptıktan sonra ekonomik kriz patlak verirse?" ya da "Kontrol benden çıkar da parayı geri ödeyemezsem?" "İşler planladığım gibi gitmezse?" Bazen de fikirlerini sorduğumuz dostlarımız ve arkadaşlarımız bize olumsuzlukları hatırlatırlar. Çoğu şöyle sorar: "Üstesinden geleceğini nereden biliyorsun?" ya da, "Madem çok iyi bir fikir, neden senden başkası ilgilenmemiş?" belki de, "Asla işe yaramaz. Sen ne dediğini bilmiyorsun." Böyle kuşkulu sözler öyle sık dile gelir ki, adım atamayız. Midemize kramplar girer. Uyku tutmaz. İleri hamleyi bir türlü yapamayız. Biz sağlam adım atmaya bakarken fırsatlar önümüzden geçip gider. Boğazımıza takılan düğüm hareket kabiliyetimizi engellerken hayat gözlerimizin önünden akar, gider. Hepimiz hayatımızın bir döneminde benzer duyguları yaşamışızdır; kimimiz bunu başkalarından daha sık yaşar.

Fidelity Magellan'dan Peter Lynch göğün başımıza yağdığının "gürültüsünü" duyduğumuzu söyleyenleri anlatır.

"Gürültü" ya kafamızın içinde yankılanır ya da dışarıdan gelir. Kaynağı çoğu kez dostlarımız, ailemiz, iş arkadaşlarımız ya da basın yayın organlarıdır. Lynch nükleer savaş tehdidinin haberlerden eksik olmadığı 1950'leri, halkın kendine sığınaklar yapmaya, yiyecek maddeleri istiflemeye ve içecek su biriktirmeye başladığı yılları hatırlatır. Onun yerine paralarını piyasalarda akıllıca değerlendirselerdi, bugün maddi bağımsızlığa çoktan kavuşmuş olurlardı.

Birkaç yıl önce Los Angeles'ta ayaklanmalar baş gösterdiğinde, ülke çapında silah satışları korkunç tırmanmıştı. Washington eyaletinde biri az pişmiş hamburgerden ölür ve Arizona Sağlık Dairesi restoranlara bütün etleri çok pişmiş servis yapmaları talimatını verir. Bir ilaç firması gribe yakalanan insanları gösteren bir reklam filmini ulusal televizyonlarda yayınlar. Reklam şubat ayında yayına girmiştir. Grip ilaçları satışıyla birlikte gribe yakalananların sayısı da artar.

İnsanların çoğunun yoksul olmasının nedeni, iş yatırıma gelince dünyanın ortalıkta koşuşturup bağıran korkak tavuklarla dolu olmasıdır. "Başımıza taş yağacak. Başımıza taş yağacak." Korkak tavuklar etkilenir çünkü hepimizin içinde bir parça korkak tavuk yaşar. Söylentilere ve kıyametten söz edenlere kulak asmamak ve kuşkularımızla korkularımızı katmerleyen sözleri hiçe saymamak yürek ister.

1992 yılında, Richard adında bir dostum karısıyla birlikte Boston'dan kalkıp beni ziyaret etmek üzere Phoenix'e geldi. Borsa ve gayrimenkul alanında yaptığımız atılımlardan pek etkilenmişti. Phoenix'teki emlak fiyatları durağandı. Nakit akışı ve sermaye artırımı için harika olduğunu düşündüğümüz fırsatları ona göstermek için iki gün harcadık.

Ne karım emlak komisyoncusu, ne de ben. Sıkı yatırımcılarız. Bir tatil beldesinde gördüğümüz bir yer için aradığımız emlak komisyoncusu öğleden sonra orayı arkadaşıma sattı. İki yatak odalı evin fiyatı 42 bin dolardı. Benzer evler 65 bin dolardan alıcı buluyordu. Arkadaşım kelepir bir ev bulmuştu. Sevinçten uçarak aldı ve Boston'a döndü.

Aradan iki hafta geçmişti, emlak komisyoncusu telefon etti, arkadaşımızın orayı almaktan vazgeçtiğini bildirdi. Hemen arayıp, nedenini sordum. Komşusuyla konuşmuş, adam ona kötü bir anlaşma yaptığını, ödeyeceği fiyatın çok yüksek olduğunu söylemişti.

Richard'a tek sorduğum, komşusunun yatırımcı olup olmadığıydı. "Değil," dedi. Peki neden onun sözüne kulak veriyorsun diye sorduğumda, Richard savunmaya geçti, başka seçenekleri de değerlendirmek istediğini söyledi.

Phoenix'teki emlak piyasası toparlandı; 1994 yılına gelindiğinde, o küçük daire ayda 1000 dolara –kış aylarında 2 bin 500 dolara– kiralanabilen bir yer olmuştu. 1995 yılındaki değeri 95 bin dolardı. Oysa Richard'ın tek yapması gereken 5 bin dolar depozit yatırmaktı, böylelikle fare yarışından kurtulma çabasında bir adım atmış olacaktı. Bugün henüz herhangi bir yatırım yapmış değil. Üstelik Phoenix'te hâlâ düşeşe evler var; tek yapması gereken sıkı bir araştırma.

Richard'ın vazgeçmesi beni şaşırtmamıştı. Buna 'alıcı kararsızlığı' denir ve hepimizi etkiler. Bizi mahvedenler böyle kuşkulardır işte. Korkak tavuk kazanmış, özgür olma şansı kaybolmuştur.

Bir başka örnek vereyim. Aktif varlıklarımdan bir bölümünü mevduat sertifikaları yerine, vergi borcundan dolayı haczedilmiş kâğıtlara yatırırım. Bankaların verdiği yüzde 5 faize karşılık param bana yılda yüzde 16 kazandırır. Kâğıtların güvencesi gayrimenkullerde, üstelik devlet teminatı altındalar; ki bu bankaların sunduğundan daha iyi. Onları güvenli kılan satın alındıkları formül. Tek eksikleri kolay paraya çevrilebilir olmamaları. Dolayısıyla benim için iki ile yedi yıl arasındaki mevduat sertifikalarıyla eşdeğerler. Bunu ne zaman birine, özellikle de parasını mevduat sertifikalarına yatırmış birine söylesem, bana riskten söz eder. Neden o yola gitmemem gerektiğini açıklar. Bilgi kaynaklarını sorduğumda, arkadaşları ya da yatırım dergileri olduğunu söylerler. Hiç yapmamış-

lardır, buna rağmen yapmak isteyen birine yapmaması gerektiğini öğütlerler. Hedeflediğim en düşük kâr yüzde 16, oysa kuşkuya kapılanlar yüzde 5'le yetinirler. Kuşkunun bedeli ağırdır.

Vurgulamak istediğim nokta şu, kişilerin yoksul kalmasının ve sağlamcı olmasının nedeni bu kaygılar ve kuşkuculuktur. Gerçek dünyaysa sizin zengin olmanızı bekler. Buna tek engel kuşkulardır. Aslında fare yarışından kurtulmak teknik olarak hiç de zor değil. Fazla eğitim de gerektirmez, ancak kuşkular insanın önünde köstektir.

"Kuşkucular azla kazanmazlar," derdi zengin baba. Dilinden düşürmediği bir başka söz de şuydu: "Denetimsiz kaygı ve korku kuşkuculuğa yol açar. Kuşkucular eleştirir, kazananlar analiz eder." Zengin baba, eleştiri gözleri kör ederken analiz insanın gözünü açar, diye anlatırdı. Analiz sayesinde kazananlar eleştirmenlerin kör kaldığı noktaları ve herkesin kaçırdığı fırsatları görürler. Başarının sırrı, herkesin kaçırdığını görmekten geçer.

Maddi bağımsızlık ya da özgürlük arayan herkes için emlak güçlü bir yatırımdır. Eşsiz bir yatırım aracıdır. Ne var ki ne zaman yatırım aracı olarak emlak desem, aldığım tepki, "Tuvalet tamir etmek gibi bir niyetim yok," olur. İşte Peter Lynch'in 'gürültü' dediği bu. Zengin baba, bu durumu kuşkucular iş başında diye yorumlardı. Eleştiren kişi analiz yapmaz. Kaygı ve korkularının zihinlerini kapatmasına izin verenlerdir bunlar.

Öyleyse biri bana, "Tuvalet tamir etmeye niyetim yok," dediğinde, "Benim istediğimi nereden çıkardın?" demek gelir içimden. Onların dediği, tuvaletin ulaşmak istediklerinden daha önemli olduğudur. Ben fare yarışından kurtulmaktan söz ederken, onlar tuvaletlerden dem vuruyorlar. Çoğu kimseyi yoksul bırakan düşünce biçimi budur: Analiz etmek yerine eleştirmek.

"'İstemiyorum' lafı başarıya giden yolda engeldir," derdi zengin baba.

Tuvalet tamir etmek gibi bir niyetim olmadığından, bu işi üstlenebilecek bir site yöneticisi ararım. Evleri ya da apartman dairelerini çekip çeviren böyle bir yönetici bulduğumda, nakit akışım artar. Ama daha önemlisi, usta bir site yöneticisi tuvalet tamir etmeme gerek bırakmadığından, bana daha çok gayrimenkul yatırımı yapma olanağı sağlar. Emlak işinde başarının anahtarı yöneticidir. Daha doğrusu, bana göre iyi bir yönetici bulmak gayrimenkul bulmaktan daha önemlidir. İyi bir yönetici piyasadaki düşeş gayrimenkulleri emlak komisyoncularından daha önce haber alır, zaten onları değerli kılan da bu özellikleridir.

Zengin baba, "'İstemiyorum' başarıya giden yolda engeldir," derken bunu kastediyor. Tuvalet tamir etmek gibi bir niyetim olmadığından, ben de daha çok gayrimenkul edinip fare yarışından kurtulma sürecimi hızlandırdım. "Tuvalet tamir etmek gibi bir niyetim yok," diyenlerin çoğu güçlü bir yatırım aracının yararlarını kendilerinden uzak tutanlardır. Tuvaletler onların özgürlüklerinden daha önemlidir çünkü.

Borsada oynayan pek çok kişinin "Para kaybetmek istemiyorum," dediğini sık duyarım. Güzel, ama benim ya da başkalarının para kaybetmekten hoşlandığını düşünmelerinin nedeni ne? Onların para kazanmamalarının nedeni para kaybetmeyi göze almamaları. Analiz etmek yerine diğer bir güçlü yatırım aracı olan borsaya gözlerini kapatmışlar.

1996 yılının aralık ayında, yanımda bir arkadaşımla oturduğum mahalledeki petrol istasyonundan arabayla geçiyorduk. Fiyat tabelasına baktığında benzin fiyatının artmış olduğunu fark etti. Arkadaşım bir 'korkak tavuk'. Ona göre, başımıza her an taş yağabilir ve nasılsa onun başına yağar.

Eve döndüğümüzde, birkaç yıl içinde petrol fiyatlarının neden yükselmeye devam edeceği konusunda her türlü gerekçeyi sıraladı. Bir petrol şirketinin yüklü miktarda hisseleri-

ne sahip olmama rağmen, o güne kadar hiç duymadığım istatistiklerden söz ediyordu. Bu bilgiler doğrultusunda, hemen, petrol rezervleri bulmanın eşiğinde olan düşük değerli yeni bir petrol şirketi aramaya başladım. Çalıştığım borsa simsarı bu yeni şirket konusunda uyarılmıştı. Hisse başına yüzde 65 ile 15 bin hisse satın aldım.

1997 şubatında aynı arkadaşımla birlikte aynı benzin istasyonundan geçiyorduk. Galon başına petrol fiyatları yaklaşık yüzde 15 artmıştı elbet. 'Korkak tavuk' bir kez daha kaygıya kapılmış şikâyet ediyordu. Güldüm, çünkü 1997 Ocak ayında az önce sözünü ettiğim şu küçük petrol şirketi petrol yatakları bulmuş ve aldığım 15 bin hissenin tanesi yüzde 3 değer kazanmıştı. Üstelik eğer arkadaşımın dedikleri doğruysa, petrol fiyatlarının artışı sürecekti.

Korkak tavuklar analiz etmek yerine zihinlerini kapatmayı yeğlerler. Eğer çoğu kimse borsa yatırımcılığında 'dur' sözcüğünün anlamını anlasaydı, kazanmak için yatırım yapanların sayısı kaybetmemek için yatırım yapanlardan daha çok olurdu. 'Dur', fiyatlar düşmeye başladığında, kayıplarınızı en düşük, kazanımlarınızı en yüksek düzeyde tutarak hisselerinizi otomatik olarak satan bir bilgisayar komutudur. Kaybetmekten ödü kopanlar için eşi görülmedik bir araçtır.

Dolayısıyla ne istediklerini söylemek yerine "İstemiyorum" diyenleri her duyduğumda, kafalarının içinde yankılanan 'gürültü' çok yüksek olmalı diye düşünürüm. Korkak tavuk beyinlerini ele geçirmiş ve bağırıyor. "Başımıza taş yağacak, tuvaletler çalışmıyor." "İstememe"lerine sığınıyorlar, fakat dev bir bedel ödüyorlar. Hayattan beklentilerini asla elde edemeyebilirler.

Zengin baba korkak tavuklara bakmanın yolunu da göstermişti bana. "Albay Sanders gibi yap," derdi. 66 yaşında işini kaybetmiş ve emekli maaşına kalmış biriydi albay. Yeterli gelmiyordu. Kızarmış tavuk tarifleri satmak için bütün ülkeyi dolaştı. Biri çıkıp da "tamam" diyene dek 1009 kez ge-

ri çevrilmişti. Derken çoğu kimsenin inzivaya çekildiği bir yaşta multimilyoner oldu. Zengin baba, "Cesur ve inatçı bir adam," derdi Harlan Sanders için.

Demek ki kuşkuya ve azıcık korkuya kapıldığınızda, Albay Sanders'ın yolundan gidin. O korkak tavuğunu pişirmişti.

Üçüncü Neden: Tembellik. Meşgul kimselerin çoğu tembeldir. Para kazanmak için çok çalışan işadamının hikâyelerini, karısı ve çocuklarının geleceğini güvence altına almak için nasıl çalıştığını sık duyarız. İşyerinde saatlerce kalır, haftasonları eve iş getirir. Bir gün eve geldiğinde hiç kimseyi bulamaz. Karısı çocuklarıyla birlikte kaçmıştır. Evet, karısıyla aralarında sorun vardır, o da ilişkiyi güçlendirmek yerine kendini işine vermeyi yeğlemişir. Hayal kırıklığına uğrar, işindeki performansı düşer ve işinden olur.

Bugün kendi varlıklarını bile ihmal edecek kadar meşgul olan kimseler bilirim. Sağlıklarına ayıracak vakitleri de yoktur. Gerekçe aynıdır. Meşguldürler, yüzleşmek istemedikleri bir şeyden kaçmanın yolunu kendilerini işe vermekte bulmuşlardır. Aslında kimsenin öğüdüne ihtiyaçları yoktur. Zaten bilirler. Hatırlatacak olursanız, alacağınız tepki, öfke ya da kızgınlık olacaktır.

İşlerinin başında ya da çocuklarıyla birlikte değillerse, televizyon seyrederler, balık tutarlar, golf oynarlar ya da alışverişe çıkarlar. Oysa içlerinden bir ses önemli bir şey kaçırdıklarını söyler onlara. Tembelliğin en yaygın şekli budur işte. İşten başını kaldırmadan tembellik etme.

Peki ya tembelliğin çaresi ne? Yanıtı basit, birazcık hırs.

Çoğumuz hırsın ya da arzunun kötü olduğunu öğrenerek yetiştirildik. "Hırslı kimseler kötü insanlardır," derdi annem. Oysa hepimizin içinde güzel şeylere, yeni eşyalara ya da heyecan verici şeylere sahip olma özlemi var. Bu arzuları gemleyelim diye ana-babalarımız bize suçluluk duygusu aşılamanın yolunu bulmuşlar.

Annemin dilinden düşmeyen sözlerden biriydi: "Yalnız

kendini düşünüyorsun. Kardeşlerin olduğunu unutma." "Dilediğini alayım mı istiyorsun?" diye sorardı babam. "Sen bizim bolluk içinde yaşadığımızı mı sanıyorsun? Sence para ağaçta mı yetişir? Zengin olmadığımızı aklından çıkarma."

Beni en çok etkileyen ettikleri sözler değil, onlara eşlik eden öfke nöbetleriydi.

Bir başka suçluluk duygusu aşılama yolu daha vardı: "Ben sana bunu alayım diye ne fedakârlıklara katlandım. Küçükken hiç böyle bir şansım olmadığı için alıyorum bunu sana." Meteliğe kurşun atan bir komşum var, ama arabasını garajına dahi sokamaz. İçerisi çocuklarına aldığı oyuncaklarla doludur çünkü. O şımarık çocukların her diledikleri alınır. "Muhtaç olma duygusunu tatsınlar istemem," der hep. Yüksekokul masrafları ya da kendi emekliliği için tek kuruş ayırmamıştır, fakat çocukları her çıkan oyuncağa sahiptir. Geçenlerde postadan bir kredi kartı geldi ona, hemen çocuklarını alıp Las Vegas'a götürdü. "Çocuklar için," dedi, fedakâr baba tavrıyla.

Zengin baba "karşılayamam" sözünü yasaklamıştı bize.

Bizim evdeyse, tek duyduğum buydu. Zengin baba çocuklarına, "Bedelini nasıl karşılayabilirim?" demeyi aşılardı oysa. Onun mantığına göre, "karşılayamam" demek kişinin zihnini köreltirdi. Daha fazla düşünmeye gerek bırakmazdı. "Bedelini nasıl karşılayabilirim?" gibi bir soruysa zihni çalıştırırdı. İnsanı yanıt aramaya zorlardı.

En önemlisi de "karşılayamam" demenin yalan söylemekle eşdeğer olduğunu düşünmesiydi. İnsan ruhu bunu fark ederdi elbet. "İnsan ruhu çok, çok güçlüdür," derdi. "Dilediğini yapabildiğinin farkındadır." Fakat "karşılayamam" diyen tembel bir zihniniz varsa, içinizde fırtınalar kopar. Ruhunuz çığlık çığlığadır, "Haydi. Gel jimnastik salonuna gidelim, spor yapalım," der. Tembel zihinse, "Ama yorgunum. Bugün çok çalıştım," diye yanıt verir. Ya da insan ruhu, "Yoksul olmaktan bıktım, usandım. Haydi gidip zengin ola-

lım," diye diretir. Tembel zihnin buna yanıtı: "Zenginler haristir. Hem zahmeti çok. Güvenli değil. Paramdan olabilirim. Zaten yeterinden fazla çalışıyorum. İşyerinde yapacak çok işim var. Bu gece yapmam gerekene baksana. Patron işin sabaha bitmesini istiyor."

"Karşılayamam" ardından hüznü de getirir. Umutsuzluğa, sonra da sık sık bunalıma yol açan çaresizliği de getirir. "Kayıtsızlık" bir diğer sözcük. "Nasıl karşılayabilirim?" beraberinde olasılıkları, heyecanı ve düşleri de getirir. Zengin baba bizim ne almak istediğimizle ilgilenmezdi, ona göre "Nasıl karşılayabilirim?" diye sormak zihnimizi güçlendirir, ruhumuzu dinçleştirirdi.

Nitekim, Mike'a ya da bana nadiren bir şey verirdi. "Nasıl karşılayabilirsiniz?" sorusu yüksek öğrenim masraflarımızı da kapsıyordu, zaten okul parasını kendimiz ödedik. Ulaşılacak hedef bu değildi, ancak istediğimiz hedefe ulaşma yolunda geçmemiz gereken öğrenme sürecini yaşadık.

Bence bugünün sorunu, hırsları yüzünden suçluluk duygusuna kapılan milyonlarca insan olması. Çocukluklarında şartlandırılmışlar bir kere. Hayatın sunduğu nimetleri, daha güzel şeyleri edinme arzusuna gem vuruyorlar. Çoğu hiç düşünmeksizin, "O senin olamaz," ya da "Seni aşar, asla karşılayamazsın," diye konuşuverir.

Fare yarışından çıkmaya karar verdikten sonra yanıt bekleyen soru basitti: "Bir daha hiç çalışmamayı nasıl karşılayabilirim?" Zihnimde yanıtlar, çözüm yolları dolaşıp duruyordu. En zoru da gerçek anne-babamın "Biz bunu karşılayamayız" yollu takıntılarıydı. Bir de dillerinden düşürmedikleri, "Kendini düşünmekten vazgeç," ya da "Neden başkalarını da düşünmüyorsun?" türden sözleri hırsımı bastıracak suçluluk duygusu uyandırmaktaydı.

Peki tembelliği üzerinizden nasıl atarsınız? Yanıt, birazcık hırsla. *What's In It-For Me?* "Bana Göre Ne Var?" sorusunun kısaltması olan WII-FM diye bir radyo istasyonu var. Kişi otu-

rup kendine şunu sormalı: "Sağlığım yerideyse, çekici ve güzelsem bana göre ne var?" Ya da "Bir daha asla çalışmama gerek olmasa, nasıl bir yaşam sürerdim?" "Çok param olsa ne yapardım?" O azıcık hırs, daha iyi şeylere sahip olma arzusu olmaksızın, yol alınmaz. Dünya gelişiyor çünkü bizler daha iyi şeyler istiyoruz. Öyleyse ne zaman canınızın çektiği bir şeyden kaçındığınızı fark etseniz, kendinize, "Bana göre ne var?" diye sorun. Biraz hırs iyidir. Tembellik için en iyi tedavidir.

Her şeyin aşırısı gibi, fazla hırs da zararlıdır. Michael Douglas'ın *Wall Street* filminde ne dediğini getirin aklınıza: "Hırs iyidir." Zengin baba başka türlü söylerdi: "Suçluluk duygusu hırstan daha kötüdür. Çünkü suçluluk duygusu bedenden ruhu çalar." Bana göre en doğrusunu Eleanor Roosevelt söylemiş: "İçinizden ne geliyorsa öyle yapın – nasıl olsa biri çıkıp sizi eleştirecek. Yapsanız da size lanet okurlar, yapmasanız da."

Dördüncü Neden: Alışkanlıklar. Yaşantımız, aldığımız eğitimden çok alışkanlıklarımızın aynasıdır. Arnold Schwarzenegger'ın başrolü oynadığı *Conan* filmini izledikten sonra bir arkadaşım, "Keşke benim de Schwarzenegger gibi vücudum olsaydı," diye hayıflandı. Arkadaşların çoğu kafa sallayıp onunla aynı fikirde olduklarını gösterdiler.

Bir tanesi, "Baksanıza, bir zamanlar çelimsiz, sıskacık biriymiş," dedi.

Bir başka arkadaş çıkıp "Ha, evet, bunu ben de duymuştum," diye doğruladı.

Aramızdaki kuşkucunun yorumu, "Yoo," oldu. "Öyle doğduğuna kalıbımı basarım. Hem Arnold'dan bize ne, hadi bira söyleyelim."

Alışkanlıkların davranışları nasıl denetim altına aldığına örnek olarak aktardım bu konuşmaları. Zenginlerin alışkanlıklarını anlatmasını istemiştim zengin babamdan. Bana kestirme bir yanıt vermek yerine her zamanki gibi örnek vererek anlatmayı seçmişti.

"Baban faturalarını ne zaman öder?"

"Ayın birinde," yanıtını verdim.

"Peki geriye bir şey kalır mı?" diye sordu.

"Çok az," dedim.

"İşte bocalamasının başlıca nedeni," oldu yorumu. "Kötü alışkanlıkları var.

"Baban önce başkalarının parasını ödüyor. Kendi de sona kalıyor, tabii eğer donakalmazsa."

"Görülmedik bir şey değil donakalması," dedim. "Ama faturaları ödemek zorunda, değil mi? Ödemesin mi?"

Zengin babanın yanıtı açıktı: "Ödesin elbette. Bence faturalar gününde ödenmeli. Ama ben önce kendime para ayırırım. Devlete ödememden bile önce."

"Peki ya daha sonra yeterli para kalmazsa? O zaman ne yaparsınız?"

"Aynı şeyi," dedi zengin baba. "Yine de kendime para ayırmayı ihmal etmem. Param eksilse bile. Çünkü aktif sütunum devletten çok daha önemli."

"Ama, peşine düşmezler mi?"

"Evet, eğer ödemezsen. Dikkat edersen, ödemem demedim. Yalnızca önce kendime para ayırırım, dedim, param eksilse bile."

"Peki, bunu nasıl yapıyorsunuz?"

"Nasıl olduğu önemli değil. 'Neden?' diye soracaksın."

"Tamam. Neden?"

"Motivasyon," dedi zengin baba kısaca. "Sence borçlarımı ödemezsem kimin şikâyeti daha gürültülü olur, benim mi alacaklılarımın mı?"

"Alacaklılarınız sizden daha çok tantana edecektir," diyerek yanıtladım. "Kendinize para ayırmayacak olursanız, sesiniz çıkmaz."

"Görüyorsun işte, kendime para ayırdıktan sonra vergilerimi ve borçlarımı ödeme üzerinde hissedeceğim baskı öyle ağır olur ki başka gelir kaynakları aramak zorunda kalırım.

Ödeme baskısı motivasyona dönüşür. Ben de ek işlerde çalışır, şirketler kurar, borsada hisse alışverişi ve daha pek çok şey yaparım, yeter ki o alacaklılar seslerini yükseltmesinler. Konu para olduğunda, beni daha çok çalışmaya, düşünmeye ve daha da önemlisi daha uyanık ve daha hareketli olmaya zorlayan o baskıdır. Eğer kendime para ayırmayı en sona bıraksaydım, o baskıyı hissedemez, meteliğe kurşun atardım."

"Öyleyse sizi motive eden şey devlete ve başka alacaklılara olan borcunuz mu?"

"Doğru," dedi zengin baba. "Bak, devletin vergi tahsildarları en büyük üçkâğıtçılardır. Genel olarak ödenmemiş faturaları kovalayanların hepsi öyle. Pek çok kimse onlara teslim olur. Onlara para öder, kendilerine bir şey ayırmazlar. Yüzüne kum torbası yiyen kırk sekiz kiloluk sıskanın öyküsünü bilmez misin?"

"Evet" anlamında başımı salladım. "Karikatür kitaplarında ağır kaldırma ve vücut geliştirmeyle ilgili ilanlar gözüme çarpıyor."

"İşte, çoğu kimse üçkâğıtçıların yüzlerine kum torbası fırlatmasına izin verir. Ben de güçlü olmak adına o üçkâğıtçıdan korkmamdan yararlanırım. Ama aynı korku başkalarını zayıf düşürür. Nasıl daha fazla para kazanırım diye düşünmeye zorlanmak jimnastik salonuna gidip bütün ağırlıkları kaldırmaya benzer. Beyin kaslarımı ne kadar çalıştırırsam, o kadar çok güç kazanırım. Artık o üçkâğıtçılardan korkmama gerek kalmaz."

Zengin babanın dedikleri hoşuma gitmişti. "Demek önce kendime para ayırırsam, maddi yönden, zihinsel ve mali açıdan güçlenirim."

Zengin baba kafa sallayarak doğruladı.

"Eğer kendime para ayırmayı en sona bırakırsam ya da hiç ayırmazsam, güçsüzleşirim. O zaman da patronlar, yöneticiler, vergi müfettişleri, tahsildarlar ve evsahipleri hayatım boyunca peşimden koşturur. Tek nedeni de para konusunda kötü alışkanlıklarım olur."

Zengin baba onayladı. "48 kiloluk sıskanın başına gelenleri yaşarsın."

Beşinci Neden: Kibir. Kibir, egoyla cehaletin bileşimidir.

Zengin baba her zaman şöyle derdi: "Bildiklerim bana para kazandırır. Bilmediklerim para kaybettirir. Ne zaman kibirli davrandıysam para kaybettim, çünkü kibirli olduğumda, bilmediklerimin önemli olmadığına inandım."

Pek çok kimsenin cahilliklerini örtbas etmek için kibre başvurduklarını gördüm. Hele muhasebecilerle, hatta başka yatırımcılarla yaptığım görüşmelerde sık rastladım buna.

Yaygara koparark tartışmadan kaçmaya çalışırlar. Neden söz ettiklerini bilmedikleri apaçık ortadadır oysa. Yalan söylemezler ama, söyledikleri doğru da değildir.

Dünyada para, finans, yatırımlarla ilgilenip de konuştuklarını bilmeyen o kadar çok kimse var ki. Para endüstrisindeki kişilerin pek çoğu ikinci el araba satıcıları misali satış yaparlar.

Bir konuda cahil olduğunuzu biliyorsanız, o alanda bir uzman ya da konu hakkında yazılmış bir kitap bularak hemen kendinizi eğitmeye başlayın.

IX

İşe Koyulmak



Keşke size servet edinmenin benim için kolay olduğunu söyleyebilseydim; ama kolay olmadı.

Bu doğrultuda "Nasıl başlasam?" sorusuna karşılık benim önerim, günden güne düşünce sürecinden geçmek. Eşsiz pazarlıklar bulmak gerçekten kolay. Sizi temin ederim. Bisiklete binmekten farksız. Biraz sağı solu kolaçan ettikten sonra çantada keklik bilin. Ama para söz konusu olduğunda kolaçan etme kararlılığı sizin bileceğiniz iş.

Ömür boyu insanın karşısına bir kez çıkan milyon dolarlık anlaşmalar bulmak finansal deha gerektirir. Gelgelelim, finansal dehamız uykudadır, onu çağırmamızı bekler. Yetiştirildiğimiz kültürde para sevgisinin şeytanca olduğu bize öğretildiği için geri plana itilmiştir. Para kazanmak için çalışalım diye, bizi meslek öğrenmeye teşvik etmiştir, ne var ki parayı kendimiz için nasıl çalıştıracağımızı öğretmeyi başaramamıştır. Maddi geleceğimiz için kaygılanmamamızı, çalıştığımız şirketin ya da devletin çalışma hayatımız sona erdikten sonra bize bakacağını öğretmiştir. Ancak bunun bedelini er ya da geç ödeyecek olanlar, aynı eğitim anlayışıyla yetiştirilen çocuklarımızdır. Verilen mesaj hâlâ aynıdır, çok çalışın, para kazanın ve harcayın, eğer paranız yeterli gelmezse borç alın.

Ne yazık ki, Batı dünyasının yüzde 90'ı bu görüşü benimsemektedir. Nedeni basit; iş bulup para kazanmak için çalışmak daha kolay. Bu sürüye katılanlardan değilseniz, finansal dehanızı uyandırmak için size on adım öneririm. Kendi attığım adımlar bunlar. Birkaçını izleseniz bile çok iyi. Beğenmezseniz, kendi yolunuzu çizersiniz. Finansal dehanız kendi yönünüzü bulacak kadar uyanıktır.

Peru'dayken kırk beş yaşlarında bir altın madencisiyle birlikteydim, ona altın madeni bulma konusunda kendine nasıl bu kadar güvendiğini sordum. "Altın her yerde," oldu yanıtı. "Kimileri onu görmeyi bilmez."

Doğru söylüyordu. Emlak işinde de farklı değildi; kimileri piyasaya çıkıp eli boş dönerken, siz günde dört ya da beş anlaşma olasılığıyla dönerdiniz. Hem de aynı yörede. Çünkü o kişiler finansal dehalarını geliştirmeye zaman ayırmamıştır.

Tanrı vergisi gücünüzü geliştirmeniz için izlemenizi önerdiğim on adım var. Sadece sizin denetiminizde olan güçlerden söz ediyorum.

1. **GERÇEĞİN ÖTESİNDE BİR SEBEP GEREK:** Ruh gücü. Zengin olmak ve maddi bağımsızlık ister misiniz diye sorduğunuzda neredeyse herkesten "Evet" yanıtını alırsınız. Derken gerçek kendini gösterir. Tırmanacak pek çok tepelerle dolu uzun bir yol katetmek gerekmektedir. Para için çalışmak ve artanı bir borsa simsarının ellerine teslim etmek daha kolaydır.

Amerikan Olimpiyat Yüzme Takımı'na katılmayı hayal eden genç bir kızla tanışmıştım. Okula gitmeden önce her sabah saat dörtte kalkıp yüzme antrenmanı yapması gerekiyordu. Cumartesi akşamlarını arkadaşlarıyla eğlenmeye ayıramıyordu. Herkes gibi çok çalışması ve iyi notlar alması gerekiyordu.

Böyle insanüstü bir hırs ve fedakârlığın nereden kaynaklandığını sorduğumda, "Hem kendim hem de sevdiklerim için yapıyorum bunu," yanıtını aldım. "İçimdeki sevgi sayesinde engelleri aşmak ve fedakârlık etmek bana ağır gelmiyor," dedi.

Bir sebep ya da bir amaç 'istenenlerin' ve 'istenmeyenlerin' bileşimidir. Zengin olmayı isteme gerekçemi soranlara, derin coşkulu 'isteklerim' ve 'istemediklerim'in kombinasyonu derim.

Birkaçını sayayım. Öncelikle 'istenmeyenler' çünkü 'istenenler' onlardan doğar. Hayatım boyunca çalışmak istemiyorum. Annemle babamın bana aşıladıkları iş güvencesini ve banliyöde bir ev istemiyorum. Başkası için çalışan biri olmak istemiyorum. Babamın oynadığım maçları işinden dolayı kaçırmasından nefret ederdim. Babamın yaşamı boyunca çok çalışmasından nefret ettim, hele öldüğünde uğruna çalıştığı şeylere devletin el koyması bardağı taşıran son damlaydı. Öldüğünde, elde etmek için çok çalıştığı hiçbir şeyi miras bırakamadı. Zenginler bunu yapmaz. Sıkı çalışır ve elde ettiklerini çocuklarına aktarırlar.

Şimdi sıra istediklerimde. Dünyayı dolaşmak ve sevdiğim yaşam tarzını sürmek için özgür olmak istiyorum. Bunları genç yaşta yapmak istiyorum. Özgür olmak istiyorum işte. Zamanımı ve yaşamımı ben kontrol edeyim istiyorum. Paranın benim için çalışmasını istiyorum.

Bunlar kökleri derinlerde olan duygusal sebepler. Sizinkiler ne? Eğer yeterince güçlü değillerse, önünüzde uzanan yolun gerçekliği gerekçelerinizden daha baskın çıkabilir. Pek çok kez para kaybedip yeniden başlamak zorunda kaldım, ancak köklü duygusal sebepler ayakta kalmamı ve yola devam etmemi sağladı. Kırk yaşında özgürlüğüme kavuşmuş olmak istiyordum, fakat yolda karşıma çıkan öğretici deneyimlerle bu amacıma ulaştığımda yaşım kırk yediye gelmişti.

Dedim ya, keşke kolay olduğunu söyleyebilseydim. Değildi, ama zor da olmadı. Ne var ki güçlü bir sebebiniz ya da amacınız yoksa, hayatta her şey zordur.

EĞER SAĞLAM BİR SEBEBİNİZ YOKSA, GERİSİNİ OKUMANIZA GEREK YOK, ÇÜNKÜ SİZE FAZLA ÇALIŞMA GİBİ GELECEKTİR.

2. **GÜNLÜK SEÇİM:** Seçmenin gücü. Özgür bir ülkede yaşamak isteyen insanların temel nedeni budur. Seçme gücümüz olsun isteriz.

Elimizdeki her bir dolarla maddi açıdan zengin, yoksul ya da orta sınıftan olmayı seçme gücümüz vardır. Harcama alışkanlıklarımız kim olduğumuzu yansıtır. Yoksul kimselerin harcama alışkanlıkları da yoksuldur.

Benim avantajım çocukken sürekli Monopoli oynamayı sevmemdi. Kimse bana Monopoli'nin çocuklara özgü bir oyun olduğunu söylememişti; büyüdükten sonra da oynamayı bırakmadım. Aynı zamanda bana aktifle pasif arasındaki farkı gösteren zengin bir baba vardı yanımda. Dolayısıyla uzun zaman önce, henüz küçük bir çocukken seçmiştim zengin olmayı. Üstelik tek yapmam gerekenin aktifler, gerçek aktifler edinmeyi öğrenmek olduğunun farkındaydım. En yakın arkadaşım Mike eline teslim edilen aktif sütununa sahipti, gene de onu elinde tutmasını öğrenmesi gerekiyordu. Zengin ailelerin çoğu bir sonraki kuşakta aktif varlıklarını kaybederler. Nedeni basittir, o aktif değerlere göz kulak olacak kimseyi eğitmemişlerdir.

Çoğu kimse zengin olmayı seçmez. Nüfusun yüzde doksanına göre zengin olmak fazla eziyetlidir. Buna bağlı olarak şu deyişi uydurmuşlardır: "Para beni ilgilendirmiyor." Ya da "Asla zengin olmayacağım." "Kaygılanmama gerek yok, daha gencim." Bazen de, "Biraz para kazanınca, geleceğimi

düşünmeye başlarım." Ya da "Para işine kocam/karım bakar." Böyle sözlerin yarattığı sorun bu tür düşüncelere kafa yoranlardan iki şey çalmalarıdır; biri en değerli varlığınız olan zaman, öteki de bilgi. Hiç paranız olmaması öğrenmemenize bahane değildir. Ama bu hepimizin her gün yaptığı bir seçim; zamanımızı, paramızı nasıl harcadığımız ve kafamızı nelerle doldurduğumuzu seçmek. İşte seçmenin gücü burada. Hepimizin tercihleri var. Ben zengin olmayı seçtim ve bu seçimi her gün yaparım.

İLKİN EĞİTİME YATIRIM YAPIN: Gerçekte sahip olduğunuz tek aktif değer beyninizdir, denetim altına alabildiğimiz en güçlü araçtır o. Tıpkı seçmenin gücüyle ilgili söylediklerim gibi yeterince olgunlaştıktan sonra her birimiz zihnimizi neyle dolduracağımızı seçebiliriz. İsterseniz gün boyu MTV seyredebilir, spor dergileri okuyabilir, seramik kursuna gidebilir ya da mali planlama derslerine katılabilirsiniz. Tercih sizin. Çoğu kimse ilkin öğrenmeye yatırım yapmak yerine yatırım satın almakla yetinir.

Zengin bir bayan olan bir arkadaşımın evi geçenlerde soyuldu. Hırsızlar televizyonunu, video oynatıcısını aldılar, ama okuduğu kitapları ona bıraktılar. Aynı tercih hepimize sunulur. Nüfusun yüzde doksanı televizyon satın alırken, iş kitaplarına ya da yatırım yapmayla ilgili kasetlere para harcayanların oranı yüzde 10'la sınırlıdır.

Peki ben ne mi yaparım? Seminerlere giderim. En azından iki gün sürenler hoşuma gider, çünkü bir konuya dalmayı severim. 1973'te bir gün, televizyon seyrederken kapı çaldı. Gelen, emlak nasıl alınır konulu, hiç ön ödemesiz üç günlük bir seminer pazarlayan biriydi. O seminer için cebimden 385 dolar para çıktı, ama o kurs bana en azından 2 milyon dolar kazandırdı. Daha da önemlisi bana bir yaşam sundu. Sırf o kurs sayesinde ömrümün geri kalanını çalışarak geçirmek zorunda değilim. Her yıl en az bunun gibi iki kursa katılırım.

Ses kasetlerini severim. Neden mi? Hemen geri sarma olanağı sağlarlar. Peter Lynch'in doldurduğu bir kaset dinliyordum, kesinlikle kabul etmediğim bir şeyler söylüyordu. Öfkelenip kınamak yerine *geri* düğmesine bastım hemen, kasetin o beş dakikalık bölümünü en az yirmi kez dinledim. Hatta daha çok. Derken, ansızın zihnim berraklaştı, dediklerini neden söylediğini anlayıverdim. Tılsımdı sanki. Zamanımızın en büyük yatırımcılarından birinin zihnine açılan pencereyi bulmuştum adeta. Onun edindiği deneyimin ve aldığı eğitimin engin kaynaklarını keşfetmiş ve kavramıştım.

Sonuç açık: Bir yandan eski düşünce yöntemimi korurken, aynı sorunu ya da durumu bir de Peter'ın bakış açısından değerlendiriyorum. Artık bir yerine iki düşünce yöntemine sahibim. Bir sorunu ya da eğilimi analiz edecek bir yolunuz daha olmasının bedeli ölçülemez. Bugün kendime şunu sorarım: "Peter Lynch bu durumda ne yapardı? Ya da Donald Trump? Warren Buffett ya da George Soros?" Onların derin akıl gücüne ulaşmanın tek yolu dediklerini okuyacak ya da dinleyecek kadar alçakgönüllü olmak. Kendini beğenmişler, eleştirmeye meraklılar genellikle risk almaktan korkan, özgüvenleri az kimselerdir. Eğer yeni bir şey öğrenirseniz, öğrendiklerinizi iyice anlayabilmek için hata yapmanız gerekir.

Buraya kadar yazılanları dikkatle okuduysanız, kendini beğenme gibi bir sorununuz yok demektir. Kibirli kimseler pek okumazlar, kasete para da harcamazlar. Neden yapsınlar ki? Onlar evrenin merkezidir.

'Entelektüel' pek çok kimse kendi düşünceleriyle çelişen yeni fikirlere ateş püskürür ya da savunmaya geçer. Bu durumda kibir ile birleşen sözde 'entelektüel' kimlikleri 'cehalet' göstergesidir. Hepimiz yüksek eğitimli ya da akıllı olduklarına inanan kişiler tanımışızdır, gelgelelim hesap bilançoları içler acısıdır. Gerçekten entelektüel olan bir kimse yeni fikirlere kucak açar, çünkü yeni fikirler bir arada duran öteki fikirlere eklenebilir. Dinlemek konuşmaktan daha

önemlidir. Öyle olmasaydı, Tanrı bize iki kulak ve bir tek ağız vermezdi. Yeni fikirlerle olasılıkları dinleyip özümsemek yerine ağızlarıyla düşünen pek çok kişi görürüz. Sorular sormak yerine tartışmayı yeğlerler.

Servet yapmak için uzun bir yol katettim. Loto oynayanlarda ya da kumarhanelerden çıkmayanlarda görülen 'hızlı zengin olma' fikrini desteklemem. Pek çok hissem varken bir anda hepsinden olabilirim, ama bilgim her zaman vardır. Uçak kullanmak isterseniz, ilkin uçuş dersleri almanızı öneririm. Borsada hisse senedi ya da gayrimenkul satın alıp da en büyük değerlerine, zihinlerine yatırım yapmayanlara hayretle bakarım. Bir ya da iki ev satın aldınız diye emlak işinde uzman olduğunuzu söyleyemezsiniz.

3. **DOSTLARINIZI DİKKATLE SEÇİN:** İlişkilerin gücü. Her şeyden önce şunu belirteyim, arkadaşlarımı maddi durumlarına göre seçmem. Yılda milyonlarca dolar kazanan dostlarım olduğu kadar, yoksulluk andı içmiş arkadaşlarım da var. Hepsi bana bir şeyler öğretir, her birinden bir şey öğrenmek için bilinçli olarak çaba harcarım.

Şunu da itiraf etmeliyim, paraları var diye aradığım kişiler de oldu. Onların parasının peşinde olduğumdan değil; bilgilerine ihtiyacım vardı. Bu paralı kimselerin bazısıyla çok iyi dost olduk, ama hepsiyle değil elbette.

İşaret etmek istediğim nokta şu: Parası olan arkadaşlarım paradan konuşurlar. Böbürleniyorlar demiyorum. Konuyla ilgililer. Ben onlardan öğrenirim, onlar da benden. Maddi sıkıntı çeken dostlarımsa paradan, işten ve yatırım yapmaktan söz etmeyi sevmezler. Konuşanları da kaba ya da cahil olarak görürler. Onlardan da öğrenirim elbette. Böylece, ne yapmamam gerektiğini bulurum.

Kısa sürede paralarını 1 milyar dolar yapan birkaç arkadaşım var. Bunlardan üçü aynı olgudan söz eder. Hiç parası olmayan arkadaşları bir kez olsun kapılarını çalıp bunu nasıl başardıklarını sormazmış. Yalnızca iki şey için gelirlermiş, borç ya da iş istemeye; bazen de her ikisini...

BİR UYARI: Yoksul ya da ürkek kimselere kulak vermeyin. Benim de böyle dostlarım var, onları çok severim, ancak bu onların 'korkak tavuk' oldukları gerçeğini değiştirmez. Paradan, özellikle de yatırımlardan söz açıldığında, 'başımıza taş yağar.' Bir işin neden yürümeyeceğini anlatmaya hazırdırlar her an. Ne yazık ki onları dinleyenler olur; kıyamet ve kasvet konusunda söylenenleri tartışmasız kabul edenler de 'korkak tavuktur'. Derler ya: "Tavuklar birbirlerinden tüy farkıyla öndedir."

Yatırım alanında bir altın madeni olan CNBC kanalını izlerseniz, sık sık sözde uzmanların konuşmalarını dinlersiniz. Uzmanlardan biri piyasaların dibe vuracağını iddia ederken, bir başkası yukarı tırmanacağını söyler. Aklınızı kullanırsanız, her iki görüşe de kulak verirsiniz. İkisini de aklınızın bir köşesine yazarsınız, çünkü iki uzmanın da haklı gerekçeleri vardır. Oysa çoğu kimse 'korkak tavukları' dinler.

Bir pazarlıktan ya da yatırımdan uzak durmam için beni ikna etmeye çalışan yakın arkadaşlarım da olur. Birkaç yıl önce bir arkadaşım sevinç içinde gelmiş, eline yüzde 6 faizle mevduat sertifikası geçtiğini söylemişti. Devlet tahvillerinden yüzde 16 kazandığımı anlattım ona. Ertesi gün yaptığım yatırımın neden tehlikeli olduğunu anlatan bir makaleyi bana yolladı. Ben yıllardır yüzde 16 kazanmaya devam ediyorum, o yüzde 6 almakla yetiniyor.

Servetinizi inşa ederken en zor şey kendinize karşı dürüst olmak ve sürüye kapılmamaya kararlı olmaktır. Çünkü piyasada geç kalanlar genellikle sürüdekilerdir ve kurban edilirler. Bir yatırım aracı manşetlere geçmişse, ona para yatırmak için

artık çok geç demektir. Yeni bir araç aramalısınız. Sörfçüler şöyle der: "Dalgaların arkası hiç kesilmez." Telaş eden ve dalganın sonunu yakalayanlar çoğu kez devrilirler.

Akıllı yatırımcılar piyasaları zamanla ölçmez. Bir dalgayı kaçırırlarsa, sonrakini bekler ve duruşlarını belirlerler. Çoğu yatırımcıların zorlanmasının nedeni, revaçta olmayanı satın almanın ürkütücü olmasıdır. Çekingen yatırımcılar sürünün peşi sıra giden koyunlara benzer. Bazen de, akıllı yatırımcılar kâr edip yollarına devam ettiği sırada hırsa kapılırlar. Uyanık yatırımcılar paralarını revaçta olmayan bir yatırım aracına yatırırlar. Kârlarını satarken değil, alım sırasında yapacaklarını bilirler. Sabırla beklerler. Dedim ya, piyasayı ölçmezler. Sörfçüler gibi bir sonraki büyük dalgaya hazırlanırlar.

Her şey 'içeriden hisse ticareti'. İçeriden ticaretin kimi türleri yasadışıyken, kimi yasaldır. Gelgelelim her ikisi de içeriden yapılır. Aradaki tek fark içeriye olan uzaklığınızdır. İçeriye yakın zengin arkadaşlarınız olsun istersiniz, çünkü orası paradan para kazanılan yerdir. Bu, bilgiyle yapılır. Bir sonraki patlamanın ne zaman olacağını haber almak istiyorsanız, bir sonraki çöküşten önce, içeriye girin ve çıkın. Yasadışı yollardan yapın demiyorum, ama ne kadar önce bilirseniz, en düşük riskle kâr elde etme şansınız o kadar yüksek olur. Arkadaşlar bunun içindir. İşte finansal zekâ budur.

4. **BİR FORMÜLDE İYİCE USTALAŞIN, SONRA BİR BAŞKASINI ÖĞRENİN:** Hızlı öğrenmenin yolu. Ekmek yapmak için, ister yazılı olsun ister kafasında, her ekmekçinin bir tarifi vardır. Para kazanma konusunda da aynısı geçerli. Zaten paraya sık sık 'rızk' denmesinin nedeni de bu.

Çoğumuz şöyle dendiğini duymuşuzdur: "Sofranız kim olduğunuzu ele verir." Aynı deyişle ilgili benim farklı bir görüşüm var: "Ne okursan o olursun." Başka türlü söylersek, ne okuduğunuza ve ne öğrendiğinize dikkat edin, çünkü zihniniz almaya öyle açıktır ki kafanıza koyduğunuzu yerine getirir. Örneğin, yemek pişirmekle ilgili kitaplar okuyorsanız, niyetiniz yemek pişirmek demektir. Aşçı olursunuz. Artık yemek pişirmek istemiyorsanız, o zaman başka konuyu öğrenmeye yönelirsiniz. Okul öğretmenini örnek verelim. Öğretmenlik okuduktan sonra öğretmen olursunuz. Ya da başka bir şey. Ne okuduğunuzu özenle seçin.

Parayla ilgili pek çok insanın tek bildiği okulda öğrendikleri temel formüldür: Para için çalışmak. Dünyada pek yaygın olduğunu gördüğüm formüle göre, milyonlarca kişi her sabah kalkıp işe gider, para kazanır, faturalarını öder, çek hesaplarını kapatır, yatırım fonları alır. İşte size temel formül; dilerseniz adına tarif deyin.

Yaptığınız işten bıktıysanız ya da yeterince para kazanmıyorsanız, para kazanma yolunuzu değiştirin.

Yıllar önce, yaşım henüz yirmi altıyken, "İpotekli Emlak Almanın Yolları" adlı, hafta sonları düzenlenen bir kursa katılmıştım. Formülü öğrendim. Ondan sonra sıra öğrendiklerimi hayata geçirme disiplinini kurmaya gelmişti. Oysa çoğu kimse bu noktada pes eder. Xerox'da çalıştığım üç yıl boyunca boş zamanlarımı ipotekli mal satın alma sanatında ustalaşmaya ayırdım. O formül yardımıyla birkaç milyon dolar kazandım, ama bugün o piyasa durgun, çünkü çok fazla kişi aynı işe girdi.

O formülde ustalaştıktan sonda başka formüllerin peşine düştüm. Kurslarda anlatılanlardan doğrudan yararlanmadım, ama her zaman yeni bir şeyler öğrendim.

Yalnızca kazanılmış anlaşmalarla ilgilenenlere yönelik kurslara katıldım, vadeli işlemlere ilgi duyanlara ve kaos araş-

tırmacılarına yönelik verilen kurslara da. Kendi klasmanımın dışına çıkmış, nükleer fizik ve uzaybilimi doktorası yapmış bir sınıf dolusu insanın arasına girmiştim. Bununla birlikte borsadaki hisselerimi ve gayrimenkul yatırımlarımı daha anlamlı ve daha verimli kılan pek çok şey öğrendim.

İki yıllık meslek yüksekokullarının çoğunda mali planlama ve geleneksel yatırımlar konusunda dersler vardır. Bu dersler, işe başlamak için eşi bulunmaz ortamlardır.

Ben hep daha hızlı formüller aradım. Doğruyu söylemek gerekirse, bir günde pek çok insanın ömrü boyunca kazandığı paradan daha çoğunu kazanırım.

Bir noktayı daha vurgulayayım. Bugünün hızla değişen dünyasında bildiklerinizin pek fazla önemi de yok, çünkü bilginiz her geçen gün eskir. Ne hızla öğrendiğiniz önemli. Bu becerinin bedeli ölçülemez. Daha hızla işleyen formüller, diğer bir deyişle rızkına ulaşma tarifleri, bulmanın bedeli yoktur. Para kazanmak için çok çalışmak mağara insanı zamanında doğmuş eski bir formüldür.

5. **ÖNCE KENDİNİZE PARA AYIRIN:** Öz disiplinin gücü. Eğer kendinizi denetleyemezseniz, zengin olmaya çalışmayın. Yatırım yapıp para kazanmanın, sonra da onu tüketmenin anlamı yok. Çoğu piyango talihlilerinin büyük ikramiye kazandıktan kısa bir süre sonra meteliğe kurşun atar hale gelmeleri öz disiplinden yoksun olmalarıdır. Zam aldıktan sonra kimilerinin hemen gidip yeni bir araba satın almalarının, gemi yolculuğuna çıkmalarının nedeni de öz disiplinden yoksun olmalarından başka bir şey değildir.

On adımdan hangisinin daha önemli olduğunu söylemek güç. Ama, eğer hamurunuzda yoksa, yerine getirilmesi en

güç olanı bu olsa gerek. Zengin, yoksul ve orta sınıf arasındaki en belirleyici unsur, öz disiplin eksikliğidir.

Daha basit bir dille söylersek, kendine güveni az olan ve maddi baskılara dayanamayan kimseler asla zengin olamaz. Daha önce de değindiğim gibi, zengin babanın verdiği bir ders, 'dünya insanı oradan oraya sürükler' olmuştu. Dünyanın insanları oradan oraya sürüklemesinin nedeni öteki insanların üçkâğıtçı olmaları değil, bazılarının iç denetimden ve disiplinden yoksun kalmasıdır. Kuvvetli olmayanlar çoğu zaman öz disiplinli olanların kurbanı olur.

Ders verdiğim girişimcilere her zaman ellerindeki ürüne, hizmete ya da mala değil yönetim becerilerini geliştirmeye odaklanmalarını öğütlerim. Kendi işinizi kurmak için gerekli en önemli üç yönetim becerisi şunlardır:

1. Nakit akışının yönetimi,
2. İnsanların yönetimi,
3. Kendine ayıracak zamanın yönetimi.

Yukarıda saydığım yönetme becerileri yalnızca girişimciler için değil, her iş dalında geçerlidir. İster birey olsun ister aile üyesi, iş ortağı, yardım derneği, bir kentin ya da ülkenin yurttaşı herkes yaşamını sürdürmek için bu üç maddeyi yerine getirmelidir.

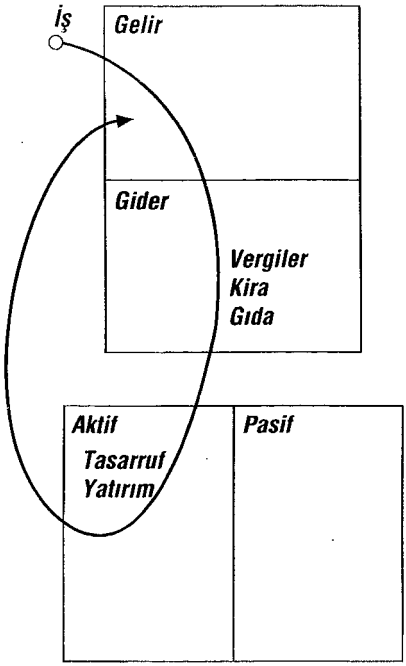
Bu becerilerin her biri öz disiplin sağlamakla edinilir. "Önce kendinize para ayırın" derken bunu laf olsun diye söylemiyorum.

"Önce kendinize para ayırın" deyişi George Classen'ın yazdığı *The Richest Mann in Babylon* (Babil'in En Zengin Adamı) adlı kitaptan alıntıdır. Kitap milyonlar satmıştı. Ne var ki milyonlarca insan o güçlü deyişi tekrarlayıp dururken, söze kulak asanlar pek azdır. Bir daha yineleyeyim, finansal bilgi kişinin rakamları okumasına izin verir ve rakamlar hikâyeyi an-

latır. Birinin gelir hesaplarına ve bilançosuna bakarak, "önce kendinize para ayırın" sözünü dilinden düşürmediği halde onun dediklerini uygulayıp uygulamadığını hemen anlarım.

Bir çizimin bedeli binlerce sözcükten daha değerlidir. O zaman önce kendine para ayıranlarla ayırmayanlar arasındaki farkı bir de çizimle karşılaştıralım.

Önce kendilerine para ayıranlar



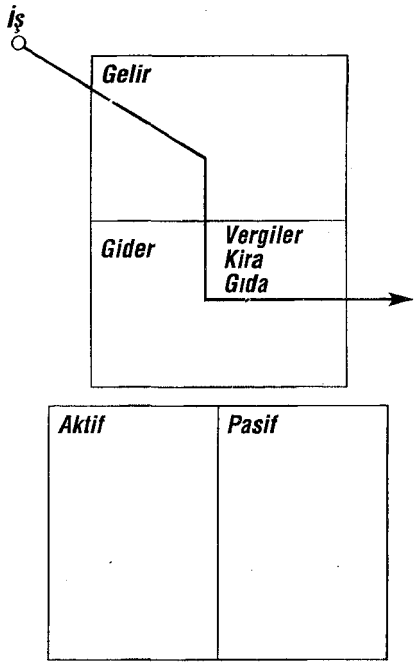
Çizimleri iyice gözden geçirin ve aradaki farkı görmeye çalışın. Burada da, nakit akışını anlamak gerekir ki, anlatılanlar anlaşılabilsin. Çoğu kimse rakamlara bakarken hikâyeyi gözden kaçırır. Eğer nakit akışının gücünü doğru anlamaya başlarsanız, bir sonraki çizimde gösterilen sorunu, ya da insanların yüzde 90'ının yaşamları boyunca sıkı çalıştığını, artık çalışamayacak duruma geldiğinde neden sosyal sigorta gibi

bir devlet desteğine ihtiyaç duyduğunu anlamakta gecikmezsiniz.

Gördünüz mü? Yukarıdaki çizim önce kendine para ayıran birinin hareketlerini yansıtır. Böyleleri aylık harcamalarını ödemeden önce, her ay aktif sütunlarına para ayırırlar. Classen'ın kitabını milyonlarca kişi okumuş ve "önce kendinize para ayırın" sözlerini anlamış olsa da, gerçekte onlar kendilerine para ayırmayı en sona bırakırlar.

Önce faturaların ödenmesi gerektiğini haykırdığınızı duyar gibiyim. Kiminiz de sorumluluğunu bilen kimselerin ilkin faturalarını ödediği nakaratını okuyorsunuz. Ben sorumsuz davranın ve faturalarınızı ödemeyin, demiyorum. Bütün söylediğim, kitabın dediğine uyun, "önce kendinize para ayırın." İşte yukarıdaki diyagram aktifteki doğru muhasebenin çizimidir.

Önce başkalarına para ayıranlar için geriye pek bir şey kalmaz



Karımla birlikte bugüne kadar 'önce kendinize para ayırın' kuralını anlamakta zorluk çeken pek çok muhasebeci, mali müşavir ve banker tanıdık. Nedeni basittir; bu hesap uzmanları sürüye kapılmışlardır, en son kendilerine para ayırırlar. Öncelikle başkalarına para öderler.

Hayatımda bazı aylar da, nedeni ne olursa olsun, nakit akışı faturalarımı karşılamaktan uzak kalmıştır. Yine de önce kendime para ayırmayı ihmal etmedim. Muhasebecimle mali müşavirim telaş içinde haykırdı: "Peşinizi bırakmazlar. Vergi müfettişleri sizi kodese tıkar. Kredi notunuzu düşürürler. Elektriğinizi keserler." Ama ben hâlâ önce kendime para ayırdım.

"Neden?" diye mi soruyorsunuz? *The Richest Man in Babylon* (Babil'in En Zengin Adamı) öyküsü de bunu anlatır. Öz disiplinin ve iç sağlamlığının gücüdür bu. Farklı bir deyişle, bu iş 'yürek' ister. Zengin babanın yanında çalıştığım ilk ay verdiği derste öğrettiği üzere çoğu kimse dünyanın kendilerini oradan oraya sürüklemesine olanak tanır. Vergi müfettişleri arar, "ödeyin yoksa..." diye gözdağı verirler. Siz de onlara ödeme yapar, kendinize para ayırmazsınız. Satış elemanı, "ATM kartınızı verin," der. Emlak komisyoncunuz, "Haydi nazlanmayın, nasıl olsa devlet evinizi vergiden düşmenize izin veriyor," der. İşte bu kitap bunlara değinmekte: Sürüye karşı gelme yürekliliği gösterip zengin olmak. Zayıf olmayabilirsiniz, ama para konusunda çoğu kimse ödlektir.

Ben sorumsuz davranmanızı salık vermiyorum. Hem kredi kartı borcumun hem de cicili bicili eşya borcumun olmamasının nedeni önce kendime para ayırmamdır. Gelirimi en aza indirgerim, çünkü devlete fazla vergi ödemek istemem. Aranızda *The Secrets of the Rich* (Zenginlerin Sırları) eğitim kasetini izleyenler bilirler, gelirimi Nevada'da kurulu bir şirket aracılığıyla, aktif sütunumdan sağlarım. Eğer para için çalışsaydım, devlet o parayı elimden alırdı.

Faturalarımı en son ödememe rağmen, maddi yönden darboğaza dayanma gücüm var. Tüketici borçlarından hoşlanmam. Aslında pasiflerim nüfusun neredeyse yüzde 99'undakinden daha yüksek, ama bunları ödeyen ben değilim; borçlarımı başkaları öder. Kiracılardan söz ediyorum. Birinci kural, önce kendinize para ayırmanın anlamı ilk olarak borca girmemektir. Faturalarımı ödemeyi en sona bırakırım ama bunlar ufak tefek, önemsiz miktarlardır.

İkincisi, nakte sıkışsam da önce kendime para ayırmaktan vazgeçmem. Alacaklılarımla devleti sona bırakırım. İşi zora sokmaları hoşuma gider. Neden mi? Çünkü bana iyilik yaparlar. Beni, kolları sıvayıp daha çok para kazanmaya teşvik ederler. Dolayısıyla önce kendime öder, paramı yatırır, alacaklıları bekletirim. Doğrusunu isterseniz, paralarını zamanında öderim. Karım ve benim kredi notumuz yüksek. Baskılar karşısında sinmeyiz, tüketici borçlarımızı karşılamak üzere ne tasarrufumuzu harcarız ne de hisselerimizi nakte çevirириz. Bu, mali açıdan zekice bir tutum olmazdı.

Çözüm ne mi?

1. Büyük miktarda borca girerek kendinizi onları ödemek zorunda bırakmayın. Harcamalarınızı düşük düzeyde tutun. Önce aktifler edinin. Büyük eve, güzel bir arabaya daha sonra para ayırın. Fare yarışına hapsolmak zekice değildir.
2. Nakte sıkıştığınızda baskının ağırlığını hissedin, tasarruflarınıza, yatırımlarınıza el sürmeyin. Duyduğunuz o baskı sayesinde finansal dehanızı işleterek para kazanmanın yeni yollarını bulun ki faturalarınızı ödeyebilesiniz. Böylece hem finansal zekânızı hem de para kazanma yeteneğinizi geliştirmiş olursunuz.

Çok kez nakte sıkışmışken, aktif sütunumdaki varlıklarıma gözüm gibi bakarken gelirimi artırmak için kaynak yaratmak

üzere beynimi zorlamışımdır. Muhasebecim açığı kapatalım, diye telaş içinde yalvarırken, usta bir bekçi misali ben kaleyi, aktif kalesini korurum.

Yoksulların fukara alışkanlıkları vardır. Bu alışkanlıklardan en yaygın görülenine "Tasarrufa El Atmak" denilir. Zenginler faturalarını ödemek için tasarruflara el sürülmemesi gerektiğini bilirler, onları yalnızca daha çok para kazanmak için kullanırlar.

Bu davranış dayanıklılık gerektirir diye düşünebilirsiniz; ama dedim ya, çetin ceviz değilseniz, dünya sizi oradan oraya sürükleyecektir.

Maddi baskılardan hoşlanmıyorsanız, o zaman size uygun bir yöntem bulun. Harcamalarınızı kısın, banka hesabınıza para aktarın, payınıza düşecek adil orandan daha fazla gelir vergisi ödeyin, güvenli fonlar satın alın ve genel çoğunluğun çağrısına ses verin. Ne var ki bu durumda, önce kendinize para ayırın kuralını çiğnemiş olursunuz.

Bu kural size kendinizi feda etmenizi ya da maddi açıdan perhize girmenizi salık vermiyor. Önce kendinize para ayırın, sonra da açlık çekin de demiyor. Yaşamdan zevk almamız gerekir. Eğer finansal dehanızı devreye sokarsanız, hayatın bütün nimetlerinden yararlanabilirsiniz, iyi yaşam koşullarına erişme hakkınızdan ödün vermeden zengin olur ve faturalarınızı ödeyebilirsiniz. İşte finansal zekâ budur.

6. **SİMSARLARA İYİ PARA ÖDEYİN:** Doğru öğüdün önemi. Çoğu kimse evinin önüne diktiği tabelaya şöyle yazar: Sahibinden Satılık. Televizyon ekranlarında da indirim simsarı olduğunu ileri süren birçok insana rastlıyorum.

Zengin baba bunun tam karşıtı bir yol gösterdi bana. Uzmanlara ödenecek ücretin yüksek olması gerektiğine inanırdı, ben de onun izinden gidiyorum. Bugün çalıştığım

avukatlar, mali müşavirler, emlak komisyoncuları ve borsa simsarlarının hepsi yüksek ücretli uzmanlar. Neden mi? Çünkü, eğer onlar profesyonelse, sundukları hizmetler size para kazandırmalıdır. Onlar daha çok kazanırsa, ben de o kadar çok kazanırım.

Bilgi Çağı'nda yaşıyoruz. Bilginin bedeli ölçülemez. İyi bir simsar size hem bilgi aktarmalı hem de sizi eğitmeye zaman ayırmalı. Bana bunu sağlamaya istekli birkaç simsar tanıyorum. Kiminden, az param olduğu ya da hiç param olmadığı günlerde ders aldım ve bugün hâlâ onlarla işbirliği içindeyim.

Bir simsara ödediğim para, onların sağladığı bilgiler sayesinde kazandığım parayla karşılaştırıldığında, devede kulak kalır. Çalıştığım emlak komisyoncusu ya da borsa simsarının çok para kazanması hoşuma gider. Çünkü benim çok para kazandığımı gösterir.

İyi bir simsar para kazandırmaktan başka, zaman da kazandırır – örneğin 9 bin dolara bir arsa satın alıp hemen arkasından aynı yeri 25 bin dolara satmış, böylece Porsche arabama daha kısa süre içinde sahip olabilmiştim.

Simsarınız piyasalardaki gözünüz, kulağınızdır. Onlar her gün oradadırlar, böylece benim orada bulunmama gerek kalmaz. Ben gidip golf oynamayı yeğlerim.

Evini kendi başına satmaya kalkan kişi kendine zaman ayırmaya da önem vermez. Birkaç dolar tasarruf etmek uğruna neden zamanımı daha çok para kazanmaya, sevdiklerimle birlikte olmaya adamayayım? Yoksulların ya da orta sınıftan insanların çoğunun lokantada yemek yedikten sonra berbat bir servise yüzde 15-20 bahşiş vermekte ısrar etmelerine rağmen simsarlara ödeyecekleri yüzde 3-7 komisyon konusunda cimrilik yapmaları bana gülünç gelir. Ödedikleri bahşişler gider sütununa eklenirken, o kişilere ödeyecekleri komisyonun aktif sütunlarına kazandıracağını gözden kaçırırlar. Finansal zekâ bu değildir.

Bütün simsarlar aynı olmaz. Bazıları yalnızca satıcıdır ne yazık ki. Bana göre emlak satıcıları en kötü durumdakiler. Gayrimenkul satarlar, ancak kendi mülkleri ya yoktur ya da çok azdır. Ev satan biriyle yatırım satan bir kişi arasındaki fark büyüktür. Bu, kendilerini mali planlamacı diye niteleyen borsa kâğıdı, tahvil, fon ve sigorta komisyoncuları için de geçerli. Peri masalındaki gibi, tek bir prens bulmadan önce sayısız kurbağayı öpersiniz. Şu sözü aklınızdan çıkarmayın: "Ansiklopedi satıcısına ansiklopedi ister misiniz diye asla sormayın."

Ücretli uzmanlarla anlaşma öncesi görüşürken, ilk hedefim kişisel mülkleri ya da hisseleri hakkında bilgi edinmek ve ödedikleri vergi oranını öğrenmektir. Mali müşavirim, muhasebecim için de aynısını yaparım. Muhasebecim kendi işine bakan bir hanımdır. Mesleği muhasebecilik, ama emlakçılık alanında çalışır. Eskiden küçük işletme hesapları tutan bir muhasebecim vardı, hiç malı mülkü yoktu. Aynı işten hoşlanmadığımız için onunla çalışmayı bıraktım.

Çıkarlarınızı yürekten gözeten bir simsar bulun. Simsarların çoğu sizi eğitmeye zaman ayıracak ve bulacağınız en iyi aktif değer onlar olacaktır. Adil olun, onlar da size adil davranacaktır. Komisyonlarını nasıl kısacağınıza kafa yorarsanız, neden sizin yanınızda yer almak istesinler? Bu işin mantığı basittir.

Yukarıda da belirttim, yönetim becerilerinden biri de insan yönetimidir. Çoğu insan kendini daha üstün gördüğü ve karşısında daha güçlü olduğu kişileri yönetmekle yetinir. Orta düzey yöneticilerin pek çoğu öyle kalırlar, terfi edemezler, çünkü ancak astlarına hükmedebilir, üstlerini yönetemezler. Asıl beceri, teknik bir konuda sizden daha akıllı kişileri yönetmek ve onlara yüksek ücret ödemektir. Şirketlerin yönetim kurulu bu amaca hizmet eder. Siz de böyle bir kurul oluşturmalısınız. Finansal zekâ budur.

7. **KIZILDERİLİLERİ ÖRNEK ALIN:** Bir şeye karşılıksız sahip olmanın gücü. İlk yerleşimciler Amerika'ya geldiklerinde Amerikan yerlilerinin kültürleri karşısında şaşırmışlardı. Örneğin, içlerinden biri üşüdüğünde Kızılderili ona bir battaniye verirdi. Armağan aldığını sandığından Kızılderili onu geri istediğinde yerleşimci öfkelenirdi.

Yerleşimciler aldıklarını geri vermeyince Kızılderililer de öfkelenirdi. "Yerli gibi vermek" deyimi kültürel yanlış anlamadan kaynaklanmıştır.

Aktif sütunlar dünyasında Yerli gibi vermek servete giden yolun temel taşıdır. Akıllı yatırımcının ilk sorusu, "Paramı ne kadar kısa sürede geri alabilirim?" olmalıdır. Bunun yanı sıra ne zaman karşılıksız kazanabileceğini, diğer bir deyişle işlemden ne zaman pay alacağını sorar. YATGET'in, yatırımın getirisinin, önemi de buradan gelir.

Örneğin, bir sitede küçük bir daire bulmuştum, oturduğum yerden birkaç sokak ilerideydi, ipotek altına alınmıştı. Banka 60 bin dolar istiyordu, ben 50 bin dolar fiyat verdim, kabul ettiler, çünkü 50 bin dolarlık nakit çek elimdeydi. Ciddi olduğumu anlamışlardı. Bu tutumum karşısında pek çok yatırımcı buna çok fazla nakit yatırmıyor musunuz, diye soracaktır. Kredi almak daha akıllıca olmaz mıydı? Yanıtım basit, bu işlemde olmazdı. Yatırım şirketim bu mülkü kış tatili yapanlara, Arizona'ya tatile gelen 'kış kuşlarına' dört ay boyunca ayda 2 bin 500 dolara kiralıyor. Kiralık evlere rağbet edilmeyen aylarda kira getirisi 1000 dolar. Böylece üç yıl kadar kısa bir sürede paramı geri aldım. Şimdi de getirdiği para doğruca cebime giriyor.

Aynı mantık borsada da geçerli. Komisyoncum sık sık telefon ederek yakında yapacağı atılımla, örneğin piyasaya süreceği yeni ürünle hisselerine değer kazandıracağını düşündüğü bir şirketin hisselerine yüklü para yatırmamı salık

verir. Hisselerin değeri yükselirken bir hafta ya da bir aylığına para yatırırım oraya. Sonra anaparamı çekerim ve piyasadaki iniş çıkışları kaygıyla izlememe gerek kalmaz, ne de olsa anaparamı geri almış, yeni bir aktife yönelmeye hazırlanmışımdır. Böylece paramı yatırır, sonra da geri çekerim, dolayısıyla teknik açıdan bedavaya getirmiş olurum.

Doğru, para kaybettiğim de oldu. Ama yalnızca kaybetmeyi göze alabileceğim miktarlarla sınırlı kaldı. Ortalama on yatırımdan ikisi, üçü para yaparken, beşi ya da altısı metelik getirmez, iki ya da üçü de bana para kaybettirir. Gel gör ki, kaybettiklerim yalnızca o anda elimde bulunan para miktarıyla sınırlıdır.

Riskten nefret eden kimseler paralarını bankaya yatırır. Uzun vadede tasarruf etmek hiç tasarruf etmemekten daha iyidir. Fakat, parayı geri almanız zaman alır, ayrıca çoğu zaman bedava bir şey elde edilmez. Eskiden tost makineleri dağıtırlardı, artık bunu da yapmıyorlar.

Yatırımlarımın her birinden bedavaya getireceğim bir kazancım olmalı. Bir sitede daire, küçük bir ardiye, bir avuç arsa, bir ev, hisse senedi, işhanı... Risk sınırlı olmalı, düşük düzeyde kalmalı. Bu konuda yazılmış kitaplar var, bu nedenle sözü daha fazla uzatmayacağım. McDonald's devi Ray Kroc hamburger acenteliği satar. Hamburgere bayıldığından mı? Hayır. O satış zincirleri altında gayrimenkulleri bedavaya getirmek istediğinden.

Demek ki tecrübeli yatırımcılar YATGET'ten ötesini arar, anaparayı geri aldıktan sonra para ödemeden sahip olacağınız aktifler önemlidir. Finansal zekâ budur.

8. **AKTİFLER LÜKSÜ SAĞLAR:** Odaklanmanın önemi. Bir arkadaşımın oğlunun cebi delik olmak gibi kötü bir alışkanlığı vardı. Daha on altısında*, ama kendi arabası olsun hevesindeydi. Bahanesi

* ABD'nin çoğu eyaletinde 16 yaşına gelen kişi sürücü belgesi alabilir.

şuydu: "Arkadaşlarımın ana-babaları onlara araba aldı." Çocuk araba almak için kendi için yapılan tasarrufları kullanmakta ısrarlıydı. Babası bana uğradı.

"Ne dersin, kendi tasarruflarına dokunmasına izin vereyim mi? Yoksa öteki ana-babalar gibi yapıp, ama ben de ona bir araba alsam mı?"

Şöyle yanıtladım: "Kısa vadede sorunu çözer, ama sen oğluna uzun vadeli düşünme konusunda ne öğrettin? Araba sahibi olma arzusunu oğluna ders vermekte kullanmaya ne dersin?" Bu sözüm kafasındaki ampulü yakmıştı besbelli, apar topar çıkıp evinin yolunu tuttu.

İki ay geçmişti aynı arkadaşımla bir yerde rastlaştık. "Oğlunun yeni arabası oldu mu?" diye sordum.

"Hayır, yok. Gidip ona 3 bin dolar verdim. Yüksekokul parasını harcamak yerine benim paramı kullanmasını söyledim."

"Güzel, çok bonkörce," dedim.

"Pek sayılmaz. Para yavrulayarak geri geldi. Senin öğüdüne kulak verdim, araba satın alma arzusunu kullandım ve aynı hevesi bir şey öğrenme konusunda da göstermesini sağladım."

"Nasıl yavruladı?"

"Önce oturup şu senin oyunu çıkardık, *Nakit Akışı*. Oynarken bir yandan parayı nasıl kullanacağımız konusunda uzun uzun tartıştık. Onu *Wall Street Journal* gazetesine abone yaptım, eline de piyasalarla ilgili birkaç kitap verdim."

"Peki ne oldu? Sonuç alabildin mi?"

"3 bin dolar senin paran dedim, ama bununla hemen araba alamazsın. Borsada kâğıt alıp satmak için kullanabileceğini, kendine borsada bir aracı bulabileceğini, 6 bin dolar kazandıktan sonra 3 bin dolarını arabaya, 3 bin doları da yüksekokul masraflarını karşılamak üzere biriken fonuna aktarabileceğini açıkladım."

"Sonra ne oldu?"

"İlk alışverişinde şanslıydı, ama birkaç gün sonra bütün kazandıklarını kaybetti. Derken ilgisi arttı. Bugün 2 bin doları var ama çok ilgili. Ona aldığım kitapların hepsini okudu, onunla da yetinmeyip kütüphaneden ödünç kitaplar aldı. *Wall Street Journal*'ı yalayıp yutuyor, göstergeleri yakından takip ediyor, artık MTV yerine CNBC seyrediyor. Yalnızca 1000 doları kaldı, ama ilgi ve öğrenme ibresi tepeye vurdu. O paradan da olursa iki yıl daha yaya dolaşacağının farkında. Ama pek umurunda değil. Zaten araba sahibi olma merakı kalmadı gibi bir şey, çünkü kendine daha eğlenceli bir oyuncak buldu."

"Bütün parasını kaybederse ne olacak?"

"O aşamaya gelirsek, köprüyü de geçeriz. Bekleyip bizim yaşımızda her şeyini kaybetme riskini göze almasın, her şeyini şimdi kaybetsin. Öte yandan bu 3 bin dolar onun eğitimine yaptığım en akıllıca harcama. Öğrendikleri ömrü boyunca işine yarayacak; hem paranın gücüne olan bakışı da değişti, saygısı arttı. Yanılmıyorsam, cebindeki son kuruşu harcama merakından da vazgeçti."

Önce "Kendinize Para Ayırın" başlığı altında yazdıklarımı hatırlayın. Eğer kişi öz disiplinini kuramazsa, zengin olmaya çalışmasın daha iyi demiştim. İlk bakışta aktif sütunundan nakit akışı oluşturma süreci kolaydır, zor olan parayı yönlendirmedeki irade gücü. Dış etkenler yüzünden bugünün tüketicisinin gider sütununa pek çok harcama kalemi eklemesi çok kolay. Zayıf iradeli davranırsak, o para en az direnç gösterdiğimiz kanallara akar. Yoksulluğun ve maddi sıkıntıların kaynağı budur.

Finansal zekâyı anlatmada verdiğim bu örnek, daha çok para kazanmak için parayı yönlendirme yeteneğidir.

Yılbaşında 100 kişiye 10 bin dolar verdiğimizi varsayalım. Yıl sonundaki durumun ne olacağı hakkında tahminlerimi şöyle sıralayabilirim:

- Yüz kişiden sekseninde metelik kalmaz. Aslında yeni bir araba, buzdolabı, televizyon, VCR ya da tatil için ön ödeme yaparak borca bile girmişlerdir.
- On altısı 10 bin doları yüzde 5 ila 10 arasında artırmıştır.
- Dördü parayı 20 bin dolara, hatta milyonlara çevirmiştir.

Meslek öğrenmek için okula gideriz; para kazanmak için çalışabilelim diye. Kanımca paranın nasıl işletileceğini öğrenmek de önemli.

Herkes gibi ben de lüksü severim. Ama aramızda fark var: Kimileri borca girerek ulaşırlar lükse. Falanca filancayla yarışa girme tuzağının sonucudur bu. Canım Porsche satın almak istediğinde, en kolay yol bankamı arayıp kredi başvurusunda bulunmamdır. Oysa ben pasif sütunu yerine aktif sütununa odaklanmayı yeğlerim.

Alışkanlık gereği, tüketme hevesimi yatırım yapacak finansal dehama ilham verip onu kışkırtmak için kullanırım.

Bugün çoğumuz istediğimiz şeylere ulaşmak için para kaynağı yaratmaya odaklanmak yerine, borç para bulmaya odaklanırız. Kısa vadede kolay olup uzun vadede güç olanı seçeriz. Hem birey hem de toplum olarak edindiğimiz kötü alışkanlıklardandır bu. Aklınızdan çıkarmayın, kolay yol daha sonra zorlaşır, öte yandan zor olan zamanla kolaylaşır.

Kendinizi ve sevdiklerinizi paranın hâkimi olmaya eğitmeyi ne kadar erken öğrenirseniz, o kadar iyi. Para güçlü bir kaynaktır. Ne yazık ki insanoğlu paranın gücünü kendine karşı kullanır. Eğer finansal zekânız düşük düzeydeyse, para sizi ezip geçer. Sizden daha uyanık davranır. Para sizden daha akıllıysa, ömrünüz boyunca para için çalışırsınız.

Paranın hâkimi olmak için paradan daha akıllı olmalısınız. Sonrası kolay, para dediğinizi yapar. İtaat eder. Kölesi olmak yerine, ustası olursunuz. Finansal zekâ budur.

9. **KAHRAMANLAR GEREK:** Efsanelerin gücü. Çocukken Willie Mays, Hank Aaron ve Yogi Berra gibi kahramanlara bayılırdım. Hayrandım onlara. Minikler liginde oynarken tıpkı onlar gibi olmayı düşlerdim. Onları tanıtan beysbol kartları hazinemdi. Haklarında her şeyi bilmek isterdim. Sağlık durumlarını, yaptıkları ortalama sayıyı, ne kadar para kazandıklarını ve hangi takımlarda oynayıp büyük birer sporcu olduklarını. Tıpkı onlara benzemen istediğim için her şeylerini bilmek istiyordum.

Dokuz-on yaşlarındayken, elime her beysbol sopası alışımda ya da top yakalayıcı olduğumda ben ben olmaktan çıkardım. Yogi ya da Hank olurdum. Yetişkin çağımızda göz ardı ettiğimiz eşsiz bir öğrenme yoludur bu. Büyüyünce kahramanlarımız yok oluverirler. Saflığımızı kaybederiz.

Bugün, evimin yakınlarında basketbol oynayan çocukları seyrederim. Avluda top sürerken ufak çocuk olmaktan çıkarlar, hepsi birer Michael Jordan, Sir Charles ya da Clyde kesilir. Kahramanları taklit etmek, örnek almak güçlü bir öğrenme yöntemidir. O.J. Simpson gibi biri gözden düştüğünde, dev bir tepki olmasının nedeni de budur.

Avluda oynanan oyundan önemlisi var: Kahramanını kaybetmek. Büyüme çağında hep gözünün önünde olan ve benzemek istediğin birinin ansızın herkesin kurtulmak istediği biri olup çıkması gibi...

Yaşım ilerledikçe yeni kahramanlar buldum: Peter Jacobsen, Fred Couple ve Tiger Woods gibi golf kahramanları. Onların vuruşlarını taklit eder ve elimden geldiğince, haklarında çıkan her yazıyı okumaya çalışırım. Bir de Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros ve Jim Rogers gibi kahramanlarım var. Nasıl küçükken beysbol oyuncularının her yönlerini yakından izlediysem, şimdi de

onların attığı her adımı takip ediyorum. Warren Buffett nerelere yatırım yapar, bilirim; ayrıca piyasalarla ilgili görüşlerini anlatan hiçbir yazıyı kaçırmam. Hangi kâğıtları satın aldığını kavramak için Peter Lynch'in kitabını okurum. Donald Trump'la ilgili yazıları da nasıl pazarlık yaptığını, ne tür işler kotardığını anlamak için takip ederim.

Nasıl beysbol sopası elimdeyken bir başkası olduysam, piyasalarda ya da bir iş pazarlığında farkında olmaksızın Trump'ın tavrını takınırım. Piyasaların yönünü analiz ederken duruma Peter Lynch gibi yaklaşırım. Kahramanlarımız olursa, olgunlaşmamış dehanın engin kaynağına ulaştık demektir.

Bunun yanı sıra, kahramanlar yalnızca bize esin vermekle kalmaz. Onlar her şeyi basit görmemizi sağlar. Bu sayede, kendimizi onlar gibi olabileceğimize inandırmamız kolaylaşır. "Onlar yapabiliyorsa, ben de yaparım."

Yatırım söz konusu olduğunda pek çok kimse zorluğundan söz eder. Demek ki yapmanız gereken yapılacak olanı kolay gösteren kahramanlar bulmaktır.

10. ÖĞRETİN Kİ KARŞILIĞINI GÖRÜN: Vermenin gücü. Her iki babam da öğretmendi. Zengin baba bana ömrüm boyunca taşıdığım bir ders verdi. Yardımsever ya da verici olmanın önemi. Eğitimli babam bana onca zamanını adadı, bilgisini aktardı ama neredeyse hiç para vermedi. Dedim ya, kenarda biraz parası olsaydı bana vereceğini söylerdi çoğu zaman. Tabii bu pek ender olurdu.

Zengin baba bana paradan başka eğitim de verdi. Gelirinin onda birini vermesi gerektiğine inanırdı. "Bir şey istersen, önce vermen gerekir," derdi hep. Parası azaldığında bile gittiği kiliseye ya da en beğendiği yardım kuruluşuna bağış yapmaktan geri kalmazdı.

Size bir tek fikir aşılamam gerekse, bu fikri seçerdim. Ne zaman bir şeyin eksikliğini hissetseniz, bir şeye ihtiyaç duysanız, önce istediğiniz neyse onu verin, aynısı çoğalarak size geri gelecektir. İnsanın en son yapmak isteyeceği bir şeyden söz ettiğimi biliyorum, ama benim hep işime yarar. 'Her şey karşılıklıdır' ilkesine inanırım ve istediğimi veririm. Para istiyorsam, para veririm ve para çoğalarak yeniden elime gelir. Satış yapmak istiyorsam, satış yapmak isteyen birine yardım ederim, bütün satışlar ayağıma gelir. Belli birileriyle temas kurmak isterim, ben de gider birileriyle temas kurmak isteyen birine yardım ederim. Bütün aradığım kişilerle çok geçmeden bir temas kurarım. Yıllar önce duymuştum şu deyişi: "Tanrı'nın almasına gerek yok, ama insanoğlunun vermesi gerekir."

Zengin baba, "Yoksul insanlar zenginlerden daha açgözlüdür," derdi hep. Eğer kişi zenginse, başkalarının istediği bir şeyleri onlara sağlıyordur, diye anlatırdı. Bunca yıldır ne zaman bir şeye ihtiyaç duysam, param eksilse ya da yardım gerekse, önce ne istediğime karar verip sonra onu verme yoluna gittim. Ne zaman verdiysem, aynısı daha fazlasıyla hep bana geri geldi.

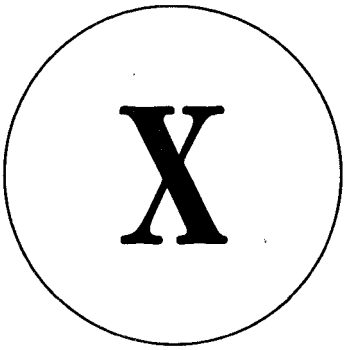
Gece ayazında kollarında odunlarla bir köşeye oturmuş, tombul göbekli sobasına bağıran adamın öyküsü geldi aklıma, "Bana sıcaklık verdiğin zaman sana odun atacağım," diyordu. İşte para, sevgi, mutluluk, satış ve insan ilişkilerinde hiç kimsenin aklından çıkarmaması gereken şey, önce istediğinizi vermektir; insan sonra istediğini fazlasıyla alır. Ne istiyorum, istediğim şeyi başkasına nasıl verebilirim sorusunun yanıtını düşünme süreci ikramiye kapılarını ardına dek açacaktır. Karşılaştığım insanların bana gülümsemediklerini fark ettiğimde, ilk yaptığım onlara gülümseyerek merhaba demektir, ansızın çevremde onlarca gülümseyen kişi olur. Yaşadığınız dünyanın sizin aynanız olduğu doğrudur.

Size öğüdüm şu: "Öğretin ki karşılığını görün." Fark et-

tim ki, öğrenmek isteyen kişilere daha gönülden öğrettikçe ben de daha çok şey öğreniyorum. Para hakkında daha çok şey bilmek isterseniz, halihazırda bildiklerinizi başkasına öğretin. Yepyeni fikirler ve püf noktaları önünüze yağacaktır.

Elbette verdiğim halde karşılığında hiçbir şey almadığım ya da istemediğim şeyi aldığım da olmuştur. Ama daha yakından bakınca ve kendimi tartınca o sırada gönülden vermek yerine salt almak adına verdiğimin farkına vardım.

Babam öğretmenleri eğitirdi ve başöğretmendi. Zengin baba iş anlayışını gençlere öğretirdi. Bunun karşılığında bilgilerini cömertçe paylaşmaktı onları bilge kılan. Dünyada bizden çok daha bilgili güçler var. Kendi yolunuzda kendiniz de yürüyebilirsiniz, gelgelelim o güçlerin yardımıyla bu daha kolay olacak. Tek yapmanız gereken, sahip olduklarınızı cömertçe paylaşmak, o zaman o güçler de size cömert davranır.



Daha Fazlasını mı İstiyorsunuz?



Benim on adımım birçok insanı ikna etmiyor belki. Onlar bu adımları yöntem olarak değil de hareket biçimi diye görürler. Bana göre yöntemi anlamak da hareket biçimi kadar önemli. Kimileri vardır, düşünmek yerine yapmak ister; bir de düşünüp de yapmayanlar var. Ben her iki gruba da dahilim. Yeni fikirlere bayılırım, hareketi severim.

İşe koyulmak üzere 'yapılacakları' öğrenmek isteyenlerle kendi yaptığım şeyleri kısaca paylaşayım.

- Yaptığınızı yapmayı kesin. Başka türlü söylemek gerekirse, mola verin ve neyin işe yaradığını, neyin yaramadığını değerlendirin. Deliliğin tanımı, hep aynı şeyi yaparak farklı bir sonuç almayı beklemektir. İşe yaramayanı yapmayı bırakın ve yapacak yeni bir şey arayın.
- Yeni fikirler arayın. Yeni yatırım fikirleri bulmak için ben kitapçılara gider, farklı ve ender konularda yazılmış kitaplara bakarım. Bunlar benim için formüldür. Hakkında hiçbir şey bilmediğim bir formülü anlatan 'nasıl-yapmalı' kitaplarından edinirim. Örneğin, Joel Moskowitz'in *The 16 Percent Solution* (Yüzde 16 Çözüm) adlı kitabı bir kitapçıda gözüme ilişmişti.

HAREKETE GEÇİN! Sonraki perşembe günü, kitapta yazanların aynısını yaptım. Adım adım. Avukatlık büroların-

da ve bankalarda kelepir gayrimenkuller bulurken de aynısını yaptım. Çoğu harekete geçmez, üstünde çalıştıkları yeni formül her neyse birileri onları caydırsın diye bakar. Komşum yüzde 16 faizin akıl kârı olmadığını söylemişti. Ona kulak asmadım bile, çünkü hiç denememiştim.

- Yapmak istediğinizi yerine getirmiş birini bulun. Öyle kimseleri yemeğe götürün. Alışverişin hilelerini, püf noktalarını anlattırın onlara. Yüzde 16 getirisi olan kâğıtlar hakkında bilgi edinmek içinse İlçe Vergi Müdürlüğü'ne gittim, orada çalışan devlet memurunu buldum. Onun da parasını aynı kâğıtlara yatırdığını öğrendim. Bayanı hemen öğle yemeğine davet ettim. Bütün bildiklerini ve nasıl bir yol izlediğini bana zevkle anlattı. Yemekten sonra, günün geri kalanını bana her şeyi göstermeye ayırdı. Ertesi gün onun sayesinde iki menkul değer satın aldım ve o günden beri de yüzde 16 faizim tıkır tıkır işliyor. Kitabı bir günde okumuş, harekete geçmem bir gün almış ve iki eşsiz yatırım aracına sahip olmam bir gün sürmüştü.
- Kurslara katılın ve kasetler alın. Yeni ve ilginç kurslar bulmak için ben gazetelerin her köşesini gözden geçiririm. Bunların çoğu ya ücretsizdir ya da ücret çok düşüktür. Öğrenmek istediğim konularda pahalı seminerlere de katıldığım olur. Gittiğim kurslar sayesinde, servet sahibi ve bir işte çalışması gerekmeyen özgür biriyim artık. Paramı boşa harcadığımı söyleyerek böyle kurslara katılmayan arkadaşlarım hâlâ aynı işte çalışıyorlar.
- Fiyat teklifi yapın. Bir gayrimenkulun peşinde olduğum zaman daha pek çok gayrimenkule bakar, fiyat teklifi yaparım. Doğru teklif hakkında bir fikriniz yoksa, benim durumumun da sizden farklı olmadığını unutmayın. Bu, emlak komisyoncusunun işidir. Fiyat tekliflerini onlar yapar. Ben olabildiğince daha az iş üstlenmekten yanayım.

Bir bayan arkadaşım nasıl apartman daireleri alınacağını ona öğretmemi istemişti. Bir cumartesi günü o ve komisyoncusuyla birlikte yollara düşüp altı apartman dairesini gezdik. Dördü berbattı ama ikisi fena değildi. Hepsine fiyat teklif edelim, hem de istenen fiyatın yarısını önerelim, dedim. Hem arkadaşım hem de komisyoncusu az kalsın kalp krizi geçireceklerdi. Kaba bir davranış olmaz mı, satıcıları kızdırmaz mıyız, diye itiraz ettiler; bence komisyoncu uğraş vermek istemiyordu. Kıllarını kıpırdatmadılar, daha kelepir evler aramaya karar verdiler.

Hiçbir eve fiyat teklifi yapmadılar, zaten o arkadaşım da hâlâ uygun fiyatlı 'uygun' yer aramayı sürdürüyor. Sizden başka biri daha aynı yere talip olmadıkça uygun fiyatı asla bilemezsiniz. Mülkünü satışa çıkaranların çoğu yüksek fiyat ister. Değerinin altında fiyat isteyen bir satıcıyla ender karşılaşılır.

Kıssadan hisse: Fiyat teklifi yapın. Yatırımcı olmayan insanlar bir şey satmaya çalışmanın nasıl bir şey olduğu hakkında hiçbir fikre sahip değildir. Satılığa çıkartıp aylarca satamadığım bir gayrimenkulum vardı. Her fiyata razıydım. Ne kadar düşük olursa olsun. Bana on domuz vermeyi teklif etseler bile seve seve kabul edecektim. Belki karşı teklif olarak bir domuz çiftliği isterdim. Gel gör ki, oyunun kuralı böyle. Satın alma ve satma oyunu eğlencelidir. Bu ayrıntıyı unutmayın. Hem eğlence hem de alt tarafı bir oyun. Fiyat teklifleri verin. Belki birisi "evet" der.

Her yaptığım teklifte açık bir kapı bırakırım. Gayrimenkul tekliflerine şu cümleyi mutlaka eklerim: "İş ortağımın onaylaması koşuluyla." İş ortağımın kim olduğunu açık etmem. Çoğu kimse ortağımın kedim olduğundan habersizdir. Onlar teklifi kabul etse de, eğer anlaşmayı istemiyorsam, evimi arar, kedimle konuşurum. Böyle saçma sapan sözler ederken amacım, oyunun gülünç denilecek kadar kolay ve basit olduğuna işaret etmek. Oysa pek çokları oyunun çok zor olduğunu düşünür ve her şeyi aşırı ciddiye alır.

Düşeş bir mülk, uygun iş, doğru insanlar, doğru yatırımcılar vb. bulmak flört etmeye benzer. Piyasaya çıkıp çok sayıda

kişiyle konuşmanız, pek çok teklif, karşı teklif ve pazarlık yapmanız, teklifleri geri çevirmeniz ve kabul etmeniz gerekir. Tek başına yaşayıp evinde oturup telefon çalsın diye bekleyenleri bilirim, oysa Cindy Crawford ya da Tom Cruise olmadıkça dışarı çıkıp piyasa yapmaktan başka çözüm yolu olduğuna inanmıyorum; gideceğiniz yer süpermarket olsa bile... Arayın, teklif edin, geri çevirin, pazarlık edin, kabul edin; bunların hepsi hayatta atılan her adımın simgesidir neredeyse.

- Koşuya, yürüyüşe çıkın ya da ayda bir kez olsun on dakikalığına aynı çevrede arabayla turlayın. En kelepir gayrimenkulleri koşuya çıktığımda bulmuştum. Bir yıl boyunca hep aynı mahallede koşu yaparım. O sırada sağda solda gözüme çarpacak değişiklikler ararım. Çünkü bir satın alım işinde kâr için olmazsa olmaz iki unsur vardır: Uygun fiyat ve değişim. Ortalıkta uygun fırsat çok, ama düşeş bir malı kârlı bir işe çevirmek için değişiklik gerek. Bu nedenle koşuya çıktığımda, yatırım yapmayı seçtiğim bir mahalleye giderim. Oranın ünü ince ayrımları görmemi sağlar. Evlerin önünden uzun zamandır kaldırılmayan satılık ev levhalarına bakarım. Bunun anlamı satıcının pazarlığa açık olmasıdır. O mahalleye girip çıkan nakliye kamyonlarını izlerim. Durup şoförleriyle sohbet ederim. Postacılarla konuşurum. Mahallede olup bitenler hakkında bildikleri şaşırtıcıdır.

Kötü ün yapmış bir mahalle, özellikle ortalıkta dolaşan söylentilerle herkesi oradan kaçırtmış bir yer bulurum. Yıl içerisinde oradan arabayla geçer, iyiye gidiş var mı diye incelerim. Perakende dükkânlarıyla, özellikle de yenileriyle konuşur, ne zaman oraya geldiklerini öğrenirim. Ayda birkaç dakika ayırmak yeter de artar; bir dükkândan ötekine giderken jimnastiğimi, sporumu yaparım.

- Borsa kâğıtlarına gelince, değeri artanları seçmede Peter Lynch'in *Beating the Street* (Sokakları Mat Etmek)

adlı kitabına başvururum, yatırım alanı ister gayrimenkul olsun, ister borsa, yatırım fonları, yeni şirketler, eve yeni bir hayvan, yeni bir ev, yeni bir eş ya da uygun fiyatlı bir çamaşır deterjanı, ilkeler değişmez.

Süreç hep aynı. Ne aradığınızı bilmeniz ve gidip onu aramanız gerekir!

- Tüketiciler neden yoksuldur? Bir alışveriş merkezinde indirim varsa, diyelim tuvalet kâğıdı fiyatlarında, tüketici kesim koşar ve alışveriş arabasını o ürünle doldurur. Gelgelelim, borsada indirim varsa, ki buna endeksin düşmesi, bazen de düzeltme denir, tüketici ondan kaçar. Alışveriş merkezinde fiyatlar yükseldiğinde tüketici başka yere yönelir. Borsada endeks yükselince, tüketici satın almaya başlar.
- Doğru yerlerde alışveriş yapın. Komşularımdan biri 100 bin dolara bir sitede daire almıştı. Aynı yerde, hemen kapı komşusu olmak için benim ödediğim fiyat 50 bin dolardı. Komşum bana fiyatın yükselmesini beklediğini belirtti. Ben de ona, kâr satın alırken yapılır, satarken değil, dedim. Kendi adına hiçbir mülk edinmemiş bir emlakçıyla çıkmıştı alışverişe. Ben bankaların ipotek koyduğu gayrimenkullerin peşine düşerim. Bunun nasıl yapıldığını öğrenmek için gittiğim kursa 500 dolar ödemiştim. Komşum gayrimenkul yatırım kursuna 500 dolar ödemeyi fahiş bulmuştu. Ne o miktarı karşılayabilirdi ne de zaman ayırabilirdi. Ama hâlâ fiyatın yükselmesini bekliyor.
- Öncelikle satın almaya hazır kişileri bulur, sonra satmak isteyenleri ararım. Bir arkadaşım belli bir arsanın peşindeydi. Parası vardı ama zamanı yoktu. Onun satın almayı hedeflediğinden daha büyük bir arazi buldum, fiyat teklifi verdim, arkadaşıma telefon ettim, bir bölümünü almaya razı oldu. O bölümü ona sattım, sonra

bütün araziyi ben satın aldım. Kendime aldığım araziyi bedavaya getirmiştim. Kısadan hisse, pastayı alın ve dilimlere ayırın. Çoğu kimse karşılayabilecekleri kadarını arar, dolayısıyla alacakları birer dilimdir. Ama o dilimi almak için de para öderler. Küçük düşünenler büyük balığı yakalayamazlar. Eğer zengin olmak istiyorsanız, önce büyük düşünmeyi öğrenmelisiniz.

Perakende satıcıların toplu alımlarda indirim önermesinin nedeni basittir; iş dünyası üyelerinin çoğu çok para harcayanları sever. Buna göre, siz küçük olsanız bile büyük düşünebilirsiniz. Şirketim bilgisayar almak için pazar araştırması yaptığında, birkaç tanıdığıma telefon edip bilgisayar almaya niyetleri olup olmadığını sordum. Sonra hep birlikte farklı satıcılara gittik ve çok büyük bir indirim aldık, çünkü çok sayıda bilgisayar alıyorduk. Borsa kâğıtlarında da aynı yöntemi uygularım. Küçük insanların küçük kalmalarının nedeni küçük düşünmeleridir; ya tek başlarına hareket ederler ya da yerlerinden kıpırdamazlar.

- Tarihten ders alın. Borsadaki büyük şirketlerin her biri başlangıçta küçük şirketler olarak kurulmuşlardı. Altmışına geldiğinde bütün varını yoğunu kaybedene kadar Albay Sanders zengin bir adam değildi. Bill Gates daha otuzuna gelmeden dünyanın en zenginleri arasında sayılmaya başlamıştı.
- Hareket ataleti daima alt eder.

İşte, size fırsat yakalamak için kendi izlediğim ve izlemeye devam ettiğim birkaç yol sıraladım. Burada dikkat edilecek sözcükler şunlardır: "İzledim" ve "izlemeye devam ediyorum." Kitap boyunca pek çok kez tekrarladığım üzere maddi ödüller alabilmek için önce harekete geçmelisiniz. Haydi davranın!

Sonsöz



Çocuğunuzun Yükseköğrenim Giderlerini 7 Bin Dolara İndirmenin Yolu

Kitabın sonuna ve yayınlanma aşamasına gelirken, sizlere son bir sözüm var.

Bu kitabı yazmamın başlıca nedeni, hayatın ortak sorunlarını çözmede gelişmiş finansal zekânın nasıl kullanılabileceği konusuna katkım olmasını istemem. Finans eğitimi olmazsa, hepimiz hayatla başa çıkmada basmakalıp yöntemleri uygularız: Çok çalışmak, tasarruf etmek, ödünç para almak ve aşırı vergi ödemek. Oysa bugün bize gereken daha çok bilgidir.

Şimdi anlatacağım öykü bugünün genç ailelerinin karşı karşıya kaldığı mali sorunlara örnektir. Çocuklarınıza iyi bir öğrenim ve kendi emeklilik günlerinizi karşılayacak maddi olanakları nasıl sağlarsınız? Aynı amaca ulaşmak için çok çalışmak yerine finansal zekâyı kullanmakla ilgili bir örnek veriyorum.

Bir arkadaşım dört çocuğunun üniversite öğrenimi için para biriktirmenin zorluğundan yakınıyordu bir gün. Her ay fona 300 dolar koyuyordu, ama o güne dek biriken toplam

para ancak 12 bin dolar ediyordu. Oysa üniversite yılları boyunca dört çocuğu için 400 bin dolar paraya ihtiyacı olduğunu tahmin ediyordu. En büyük oğlu altı yaşındaydı, demek ki gereken parayı biriktirmek için on iki yıl kadar bir zamanı vardı.

1991 yılıydı, Phoenix'teki emlak piyasası berbat durumdaydı. Herkes evini elden çıkarmaya bakıyordu. Sınıf arkadaşlarımdan birine, aile fonunda biriken parasıyla, kendine bir ev daha satın almasını önerdim. Fikir hoşuna gitmişti, birlikte olanakları gözden geçirmeye başladık. Bankaya borcu vardı, dolayısıyla bir ev daha almak için bankanın kendisine kredi vermeyeceğini düşünüyordu. Gayrimenkul almak için bankadan başka kaynaklar da yaratılabileceğini anlattım ona.

İki hafta boyunca aradığı özelliklerde ev bulmak için yollara düştük. Seçenekler çoktu, bayağı eğleniyorduk. Sonunda iyi bir semtte üç yatak odalı, iki banyolu bir ev bulduk. Ev sahibi işten çıkarılmıştı, California'da yeni bir iş bulmuş, ailesiyle birlikte oraya göçmeye hazırlanıyordu, dolayısıyla evi satması gerekiyordu.

Eve 102 bin dolar fiyat biçmişti, ama biz 79 bin dolar teklif ettik. Hemen kabul etti. Ev tüketici kredisiyle alınmıştı, demek ki, işsiz güçsüz bir serserinin bile bankanın onayı gerekmeksizin evi satın alması işten bile değildi. Ev sahibinin 72 bin dolar borcu vardı, bu durumda arkadaşım geriye kalan 7 bin doları, borçla satış fiyatı arasındaki farkı ödeyecekti. Ev sahibi oradan taşınır taşınmaz, arkadaşım evi kiraya verdi. İpotek masrafları da dahil, bütün harcamalardan sonra arkadaşımın cebine ayda 125 dolar kalıyordu.

On iki yıl boyunca evi elinde tutmayı, o 125 doları her ay ana borca yatırarak ipoteği bir an önce kaldırmayı tasarlıyordu. On iki yılda ipoteğin büyük bölümünün ödeneceğini hesaplamıştık; büyük oğlu üniversite çağına gelene kadar ayda 800 dolarını temizlemiş olacaktı. Eğer değeri artarsa evi satabilirdi de.

1994 yılında Phoenix emlak piyasası ansızın hareketlendi, arkadaşımın kiracısı evi pek sevmişti, 156 bin dolar fiyat teklifi vererek eve alıcı oldu. Arkadaşım yine bana danıştı, 1031 numaralı vergi borcu erteleme anlaşmasıyla satmasını söyledim.

Hiç ummadığı bir sırada arkadaşımın eline istediği gibi kullanabileceği 80 bin dolar geçmişti. Teksas'ın Austin kentinde yaşayan bir dostuma telefon ettim, vergi ertelemeli parasını küçük bir depoya yatırmıştı. Birlikte iş yapma konusunda anlaşmaya vardılar. Üç ay içinde dört çocuklu arkadaşımın eline ayda 1000 dolar geçmeye başlamıştı, o da bu geliri artık hızla çoğalan yükseköğrenim fonuna aktarıyordu. 1996'da o küçük depo satılınca satıştan kendisine düşen pay 30 bin dolardı, bu kez parayı bir başka projeye yatırarak aynı fona ayda 3 bin dolar aktarmaya başladı. Arkadaşım artık kendinden pek emin, hedeflediği 400 bin dolara ulaşabileceğine inanıyor. Bu yola adım atarken ona tek gereken, 7 bin dolar ve biraz finansal zekâ olmuştu. Çocukları istedikleri eğitimin bedelini karşılayabilecekler, o da şirketine yatırdığı anaparayı emeklilik günlerine ayırabilecek. Böylesine usta bir yatırım stratejisi sayesinde daha erken emekli olabilecek.

Bu kitabı okuduğunuz için teşekkür ederim. Dilerim, size paranın gücüden yararlanmakla ilgili işinize yarayabilecek ipuçları sunabilmişimdir. Günümüzde yalnızca ayakta kalabilmek için bile daha üstün finansal zekâya sahip olmamız gerekiyor. 'Para kazanmak için para gerek' kanısı finansal açıdan cahil kimselere özgü. Ama bu onların zeki olmadıkları anlamına gelmez. Bunlar olsa olsa para kazanma bilimini öğrenmemiş kişilerdir.

Para yalnızca bir kuram. Daha fazla paranız olsun istiyorsanız, düşünce biçiminizi değiştirin. Kendi kendini yetiştirmiş kimseler küçük kuramlarla başlamış, daha sonra büyütmüşlerdir. Ömürleri boyunca büyük işler peşinde koşan ya da büyük bir işe girmek için para biriktirmeye çalışan birçok

insanla karşılaşırım. Bu tutumları bana aptalca gelir. Tek bir alana bütün paralarını yatıran ve varını yoğunu süratle kaybeden cahil yatırımcılar tanırım. Belki çalışkan insanlardır ama iyi yatırımcı olmadıklarına kuşku yok.

Para konusunda eğitim ve bilgi önemli. İşe erken başlayın. İyi bir kitap edinin. Seminerlere katılın. Alıştırma yapın. Bakın, ben altı yıldan daha kısa sürede 5 bin dolarımı ayda 5 bin dolar nakit akışı getiren 1 milyon dolarlık aktif varlığa çevirdim. Benim şansım öğrenmeye çocukken başlamaktı. Size de bir an önce öğrenmenizi öneririm, çünkü hiç de zor değil. Tam tersine işin içine girdikten sonra aslında kolay.

Ne demek istediğimi açıkça dile getirdim sanırım. Elinizdekinin ne olduğunu belirleyen kafanızdakilerdir. Para alt tarafı bir kuram, bir teoridir. *Think and Grow Rich* (Düşün ve Zengin Ol) adında eşsiz bir kitap var. Kitabın başlığı, 'Çok Çalış ve Zengin Ol' değil. Parayı kendiniz için çok çalıştırmayı öğrenin; böylece daha mutlu ve daha kolay bir yaşam sürersiniz. Artık sağlam adımlar atmak yerine akıllı adımlar atmak önemli!

Harekete Geçin!



Her birinize bahşedilmiş olan iki eşsiz değer var, biri akıl, öteki zaman. Her ikisini de dilediğiniz gibi kullanabilirsiniz. Fazladan kazandığınız her bir dolarlık banknotla yazgınızı belirleme gücü yalnızca sizin elinizde. İster çılgınca harcar, yoksul olmayı seçersiniz, ister pasif varlıklara yatırarak orta sınıfa dahil olursunuz. İsterseniz aklınızı kullanıp aktif varlıklar edinmenin yollarını öğrenebilir, hedef ve gelecek olarak kendinize serveti seçebilirsiniz. Seçim size, yalnızca size ait. Elinize geçen her bir dolarla her gün zengin, yoksul ya da orta sınıftan biri olmaya karar verirsiniz.

Bu bilgiyi çocuklarınızla paylaşmayı seçin, onları bekleyen dünyaya onları hazırlama yoluna gidin. Bunu başka kimse yapmaz.

Siz ve çocuklarınızın geleceğini yarına bıraktığınız değil, bugün yaptığınız seçimler belirleyecektir.

Size bahşedilmiş olan, adına yaşam denen bu paha biçilmez armağanla size büyük bir servet ve mutluluk dileriz.

Robert Kiyosaki
Sharon Lechter

Robert Kiyosaki'nin Eğitime Yönelik Ticari Ürünleri

Üç Gelir

Muhasebecilik dünyasında üç gelir türü vardır:

1. Kazanılan gelir
2. Pasif gelir
3. Portföy geliri

Asıl babam, "Okula git, iyi notlar al, sonra da kendine sağlam, güvenli bir iş bul," derken bana kazanılan geliri salık veriyordu. Öte yandan zengin babam, "Zenginler para için çalışmazlar, onların çalıştıracak parası vardır," derken pasif gelirden ve portföy gelirinden söz ediyordu. Pasif gelir daha çok değerli kâğıtlardan elde edilir, örneğin hisse senetleri, bonolar ve yatırım ortaklığı fonları. Portföy geliri de dünyanın en zengin adamı olan Bill Gates'in geliridir, kazanılan gelir değildir.

Zengin baba, "Servet sahibi olmanın püf noktası kazanılan geliri en kısa zamanda pasif gelire ve/veya portföy gelirine dönüştürmektir," derdi. "En yüksek vergi kazanılan gelire uygulanır. En düşük vergi oranı da pasif gelire. Paranızı sizin adınıza çalıştırmanın iyi yanlarından biri de budur. Devlet alınteri dökerek kazandığınız parayı, paranızın çalışarak getirdiği gelirden daha çok vergilendirir."

İkinci kitabım olan *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği*'nde iş dünyasını meydana getiren dört çeşit insandan söz etmiştim. Ç-çalışan, S-serbest meslek sahibi, İ-iş sahibi ve Y-yatırımcı. Pek çok insan, Ç ve S olmayı öğrenmek içine okula giderler. *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği* bu dört çeşit insan arasındaki

temel farklılıkları ve bir çeyrekten diğerine nasıl geçiş yapılacağını ortaya koyar. Aslına bakarsanız, bütün ürünlerimiz İ ve Y dilimlerinde yer alan kimselere yöneliktir.

Zengin Babanın Yatırım Kılavuzu adlı Zengin Baba serisinin üç numaralı kitabında kazanılan geliri pasif gelire ve portföy gelirine dönüştürmenin önemi ayrıntılarıyla verilir. Zengin baba, "Gerçek yatırımcının tek yaptığı kazanılan geliri pasif gelire ve portföy gelirine dönüştürmektir. Ne yaptığını bilirsen, bunun riskli bir yanı yoktur. Tek yapman gereken sağduyunu kullanmak," diye anlatırdı.

Finansal Özgürlüğün Anahtarı

Kazanılan geliri pasif gelire ve portföy gelirine dönüştürmek yetenek ister. Zengin baba, Mike'la benim bu yeteneği kazanmamız için çok uğraştı. Bugün karım Kim'le birlikte bir daha çalışmak zorunda kalmadan finansal özgürlüğe sahip olmamızı bu yeteneğe borçluyuz. İkimiz de istediğimiz için çalışıyoruz. Pasif gelir elde ettiğimiz bir emlak şirketimiz var, özel yatırımlara katılıyoruz, portföy gelirimizi de halka arz edilmeden önce satışa sunulan hisselerden elde ediyoruz.

Ortağımız Sharon Lechter'la birlikte yeniden iş hayatına dönmemizin nedeni bu konuda kitaplar, kasetler ve oyunlar üretip çoğaltarak finansal eğitim verebilecek bir şirket kurmaktı. Eğitici ürünlerimizin hepsi zengin babamın bana öğrettiği, kazanılan geliri pasif gelire ve portföy gelirine dönüştürme yeteneğini öğretmeye yönelik.

Bugüne kadar ürettiğimiz üç oyun seti de kitapların öğretemeyeceği deneyimler kazandırmaları bakımından önemlidir. Aynen bisiklete binmenin sadece kitaplardan öğrenilemeyeceği gibi. Finansal yönden eğitici oyunlarımızdan *CASHFLOW 101* yetişkinler için ileri düzeyde bir oyunken, *CASHFLOW for Kids* oyunculara, kazanılan geliri pasif gelire ve portföy gelirine dönüştürmede temel yatırım yete-

neklerini öğretmek için dizayn edilmiştir. Oyunlar aynı zamanda muhasebenin ve finans bilgilerinin ilkelerini öğretirler. Bu oyunlar, dünyadaki insanlara eşzamanlı olarak bu yetenekleri öğreten tek eğitim araçlarıdır.

CASHFLOW 202 ise *CASHFLOW 101* oyununun daha gelişmiş versiyonudur ve oynanabilmesi için *CASHFLOW 101* oyun tahtası gerekir, aynı zamanda bu oyuna iyi vakıf olmak önemlidir. *CASHFLOW 101* ile *CASHFLOW for Kids* yatırımcılığın temellerini öğretir. *CASHFLOW 202* ise teknik yatırımcılığın ilkelerini belletir. Bu ileri teknikleri kavrayan kişi piyasalar ister yüksek ister düşük seyretsin para kazanmasını bilir. Zengin babam, "Gerçek bir yatırımcı piyasa hem düştüğünde hem de çıktığında para kazanır. Çok para kazanması bundan ileri gelir," diye açıklamıştı. Yatırımcıların çok para kazanmasının nedenlerinden biri de kendilerine duydukları özgüvenin yüksek olmasıdır. "Özgüvenleri çoktur, çünkü kaybetmekten korkmazlar." Diğer bir deyişle, vasat bir yatırımcının çok para kazanmamasının nedeni para kaybetmekten korkmasıdır. Vasat bir yatırımcı kendini büyük kayıplara karşı korumasını bilmez ve *CASHFLOW 202*'den bunu öğrenir.

Vasat yatırımcı yatırım yapmanın riskli olduğuna inanır, çünkü profesyonel yatırımcı olmak üzere yetiştirilmemiştir. Amerika'nın en zengin yatırımcısı Warren Buffet'in sözleriyle, "Risk ne yaptığını bilmemekten kaynaklanır." Benim oyunları oynayanlar bir yandan eğlenirken bir yandan da yatırımcılığın temellerini ve tekniklerini öğrenirler.

Kimilerinin, "Eğitici oyunlarınız çok pahalı," dediği gelir bazen kulağıma. *(CASHFLOW 101* 195 dolar, *CASHFLOW 202* 145 dolar, *CASHFLOW for Kids* ise 79 dolardır.) Oyunlarımızın her biri başlı başına öğrenme programları içerdiği gibi yanlarında kasetleri, videoları ve/veya kitapları vardır. (Fiyatlarımızın yüksek olmasının bir nedeni de her yıl sınırlı sayıda oyun üretmemizden ileri gelir.) Bu sözleri duyduğumda

kafa sallayarak, "Evet öyleler, hele salt eğlenceye yönelik oyunlarla karşılaştırıldığında bayağı pahalıdırlar," diye karşılık veririm. İçimden de şöyle derim: "Ama benim oyunlarım üniversite öğrenimi kadar, ömrünün sonuna kadar kazanılan gelir elde etmek için alın teri dökmek kadar, aşırı oranlarda vergi vermek kadar, üstüne üstlük bütün kazancını yatırım piyasalarında kaybetme korkusuyla yaşamak kadar pahalı olamazlar."

Fiyattan yakınan kişi söylenerek yanımdan uzaklaşırken, zengin babamı duyar gibi olurum: "Zengin olmak istiyorsan, elde edeceğin gelir türüne karar verip onu elinde tutmak için çalışmak gerektiğini ve onu kaybetmeden nasıl koruyacağını bilmelisin. Büyük servete giden yolun püf noktası budur." Zengin baba olsaydı, şöyle derdi: "Üç gelir türü arasındaki farkı bilmezsen, ayrıca o gelir türlerini nasıl elde edeceğini ve nasıl koruyacağını öğrenmezsen, ömrünü kazanabileceğinden daha az kazanmakla ve çalışman gerektiğinden daha çok çalışmakla geçirirsin."

Yoksul olan babam yıllarca bana başarılı olmak için iyi öğrenim görmek, iyi bir işte çalışmak ve çok emek harcamak gerektiğini öğretti. Zengin babamsa iyi öğrenim görmenin önemli olduğuna inanmakla birlikte Mike'a ve bana üç gelir türü arasındaki farkı öğretmeye ve hangi gelir türü için çok çalışmak gerektiğini göstermeye özen gösterdi. Ona göre temel finansal eğitim buydu. Üç gelir türü arasındaki farkı bilmek ve farklı gelirleri elde etme yeteneğini kazanmak büyük servet edinmeye ve ancak birkaç kişinin tadabileceği finansal özgürlüğe ulaşmaya çalışan kimseler için temel eğitimdi. Zengin babanın bir numaralı dersinde açıkladığı gibi, "Zenginler para için çalışmaz. Parayı kendileri için çok çalıştırmasını bilirler." Zengin baba, "Kazanılan gelir en yüksek vergiye tabi gelir türüdür," derdi. "Pasif gelir ve portföy geliriyse en düşük vergilendirilen gelir." Aradaki bu ince ayrımı bilmek benim hayatımı değiştirdi. Robert Frost'un şiirinde dediği gibi, "Fark yaratan buydu."

Öğrenmenin En Kolay ve En İyi Yolu

1994'te finansal özgürlüğüme kavuştuktan sonra zengin babanın bana öğrettiklerini başkalarına öğretmenin yollarını arıyordum. Okuyarak öğrenmenin bir sınırı vardı. Bisiklete binmesini kitaplardan öğrenemezdiniz. Zengin babanın bana tekrarlatma yoluyla öğrettiğini fark ettim. Tahtada oynanan eğitici oyunlar yaratma fikri o zaman aklıma geldi. Bence nispeten karmaşık olan konuları öğrenmenin en kolay ve en iyi yolu buydu.

Pasif gelir ve portföy gelirini nasıl elde edeceğinizle ilgili daha çok şey öğrenmeye hazırsanız, *CASHFLOW* oyunları önemli bir başlangıç olabilir. Finansal bilgilerinizi geliştirmeye hazırsanız, oyunlarımızı alıp riskten uzak 90 gün deneyin. Sizden tek ricam oyunu satın aldıktan sonra 90 gün içinde en az altı defa arkadaşlarınızla sonuna dek oynamanız. Hiçbir şey öğrenmediğinizi düşünürseniz ya da oyunlar çok zor gelirse, oyunu sağlam olarak teslim ettiğiniz sürece paranızı iade edeceğiz.

Kuralları ve stratejileri kavramak için oyunu en az iki kere oynamak gerekiyor. İkincisinden sonra oyunu oynamak kolaylaşınca, daha çok zevk alacaksınız, buna bağlı olarak da öğrenme hızınız artacak. *CASHFLOW* oyunlarından birini satın alır ama oyunu oynamazsanız, size maliyeti çok pahalı olacaktır. Ama en az 6 kere oynarsanız, oyunların hepsinin paha biçilmez değerde olduğunu göreceksiniz.

Yazarlar Hakkında

Robert T. Kiyosaki

Robert'a göre, "İnsanların finansal yönden sıkıntı çekmelerinin nedeni yıllarını geçirdikleri okulda parayla ilgili hiçbir şey öğrenmemeleridir. Bunun sonucunda para için çalışmayı öğrenirler... ama parayı kendileri için çalıştırmayı asla öğrenmezler."

Hawaii'de doğup büyüyen Robert dördüncü kuşak Japon Amerikalıdır. Seçkin bir eğitimci aileden gelmektedir. Babası Hawaii Eyaletinin Eğitim Bakanıydı. Liseden sonra öğrenim yaşamına New York'ta devam etti, mezun olunca da ABD Deniz Piyade Gücü'ne katıldı, subay ve savaş helikopteri pilotu olarak Vietnam'da görev yaptı.

Robert'ın iş hayatı savaştan döndükten sonra başlar. 1977 yılında piyasaya ilk naylon ve cırt karışımı "sörfçü" cüzdanlarını sürerek dünya çapında milyonlarca dolarlık bir iş potansiyeline sahip olacak bir şirket kurar. *Runner's World, Getleman's Quarterly, Success Magazine, Newsweek,* hatta *Playboy* gibi dergiler ona ve ürünlerine geniş yer verirler.

İş dünyasını 1985 yılında bırakan Robert aynı yıl yedi ülkede binlerce üniversite mezununa iş ve yatırımcılık öğreten uluslararası bir eğitim şirketinin kurucu ortaklarından biri olur.

47 yaşında emekli olan Robert artık en çok hoşlandığı iş olan yatırımcılıkla uğraşmaktadır. Sahip olanlarla olmayanlar arasındaki uçurumun giderek derinleşmesinden kaygı duyan Robert önceden yalnızca zenginlerin bildiği para oyununu öğreten *CASHFLOW*'u icat eder.

Robert'ın işi gayrı menkul yatırımcılığı ve küçül ölçekli şirketleri geliştirmek olmakla birlikte onun gönlünde asıl yatan öğretmenliktir. Og Mandino, Zig Ziglar, Anthony Robins gibi devlerle aynı sahneyi paylaşmıştır. Robert Kiyosaki'nin mesajı çok açık: "Ya paranızın sorumluluğunu elinize

alın ya da ömrünüzün sonuna kadar emir almaya devam edin. Ya paranızın efendisisinizdir ya da kölesi." Robert zenginlerin sırlarını başkalarına öğrettiği 1 saatle 3 saat arasında süren dersler vermektedir. Derslerin konusu yüksek getirili, düşük riskli yatırımcılıktan çocuklarınıza nasıl zengin olacaklarını öğretmeyi, şirket kurup satmayı kapsamakla birlikte hepsinin ortak bir mesajı bulunur: İçinizde Yatan Finans Dehasını Uyandırın. Dehanız kendini göstermeyi bekliyor.

Bakın dünyanın ünlü konuşmacısı ve yazarlarından Anthony Robbins Robert'ın çalışmaları hakkında ne diyor: "Robert Kiyosaki'nin eğitime yönelik yaptığı işler yetkin, bilgili ve yaşamı değiştirecek nitelikte. Onun çabalarını destekliyor ve fikirlerini öneriyorum."

Büyük ekonomik değişimler geçiren bu çağda Robert'ın verdiği mesajın pahası ölçülemez.

Sharon L. Lechter

Oyuncak ve yayıncılık alanında danışmanlık yapan üç çocuk annesi Yeminli Malî Müşavir Sharon Lechter kendini eğitime adamıştır.

Florida Devlet Üniversitesi muhasebe bölümünden mezun olduktan sonra bir yandan yeminli malî müşavirlik yaparken aynı zamanda Amerika'nın sekiz büyük muhasebecilik firmasından birinin üst kademesinde ilk kadın olarak yer alır. Daha sonra bilgisayar endüstrisinde bir muhasebe şirketinin finans müdürlüğünü, bir sigorta şirketinin vergi departmanı müdürlüğünü yapar. Wisconsin'de ilk bölgesel kadın dergisinin kurucusu ve ortağı olur.

Üç çocuğunun büyümesini gözlerken eğitime giderek daha çok önem verir. Onlara okumasını öğretmekte çok zorlanmıştır. Televizyon seyretmek daha çok hoşlarına gitmiştir.

Böylece ilk elektronik 'konuşan kitabın' mucidiyle birlikte çalışmaya karar verip elektronik kitap endüstrisini milyon-

larca dolar değerinde uluslararası bir sektöre dönüştürmeyi başarır. Yeni teknolojiler geliştirip kitapları çocukların yaşamlarına yeniden sokmada öncüdür.

Çocukların yaşları ilerledikçe onların eğitimiyle yakından ilgilenir. Matematik, bilgisayar, okuma ve yazma öğretiminde sıkı bir eylemcidir.

"Bugünkü öğretim sistemimiz dünyadaki küresel ve teknolojik değişimlere ayak uyduramıyor. Gençlere hem akademik hem de finansal yetenekler kazandırmalıyız ki yalnızca ayakta kalmayı başarmakla kalmayıp aynı zamanda karşılarına çıkan dünyada başarılı olsunlar."

Sharon Lechter *Zengin Baba Yoksul Baba* ile *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği*'nin ortak yazarı olarak kendini finansal alanda eğitmek isteyen herkese eğitici araçlar sağlanmasına da katkıda bulunmuştur.

CASHFLOW Technologies, Inc.

Robert Kiyosaki, Kim Kiyosaki ve Sharon Lechter ileri düzeyde finans eğitimi araçları geliştirmek üzere *CASHFLOW Technologies, Inc.* çatısı altında bir araya geldiler.

Şirketin görev tanımında şöyle der:
"İnsanlığın finansal refahını yükseltmek."

CASHFLOW Technologies, Inc. Robert'ın öğrettiği dersleri *Zengin Baba Yoksul Baba* ve *NAKİT AKIŞI Ölçüm Çeyreği* gibi kitaplarla 5,826,878 patentli oyun *CASHFLOW* ile patent için başvurulan *CASHFLOW for Kids* adlı oyunlar yardımıyla öğretmeyi hedefler. Finansal özgürlük yolunda kendilerine ışık tutacak finansal eğitim arayanlar için daha başka ürünler vardır, bazıları da hazırlanma aşamasındadır.

FİNANS DÜNYASINA BOMBA GİBİ DÜŞEN KİTAP!

J.P. Morgan şirketi diyor ki: "Zengin Baba Yoksul Baba'yı zengin olan ve olmak isteyen herkes okumalı!"

-The Wall Street Journal



Robert T. Kiyosaki
Yatırımcı, Girişimci, Eğitimci

Robert Kiyosaki insanlara milyoner olmayı öğretir... Ona milyoner öğretmen denmesinin nedeni bu.

"İnsanların maddi sıkıntılar içinde boğuşmasının neden, okulda geçirdikleri onca yıl boyunca para konusunda hiçbir şey öğrenmemeleri. Sonuçta para için çalışmayı öğrenirler...ama parayı kendileri için çalıştırmasını hiç bilmezler."

Robert Kiyosaki

Zengin Baba, Yoksul Baba'yı okuduktan sonra

- Zengin olmak için yüksek bir gelire sahip olmanız gerektiği saplantısı yerlebir olacak.
- Evinizin bir aktif varlık olduğuna inancınız sarsılacak.
- Çocuklarınıza para kazanmanın yollarını öğretmek için okuldaki sisteme güvenemeyeceğinizi göreceksiniz.
- Aktif ve pasif varlıkları yeniden tanımlayacaksınız.
- Çocuklarınızın gelecekte finansal başarı sağlamaları için parayla ilgili onlara öğretmeniz gereken her şeyi öğreneceksiniz.

www.richdad.com



Sharon L. Lechter
Yeminli Mali Müşavir, Yatırımcı

"Çocuklarımı seviyorum ve onlara mümkün olan en iyi eğitimi sağlamak istiyorum! Bütün önemine rağmen geleneksel okul öğrenimi artık yeterli değil. Hepimizin parayı ve nasıl işlediğini anlaması gerek."

Sharon L. Lechter
Yeminli Mali Müşavir

Zengin Baba Yoksul Baba *kendi finansal geleceğinin kontrolünü eline almak isteyen herkese yepyeni bir çıkış yolu önermekte."*

USA TODAY

ALFA
ALFA Basım Yayım Dağıtım
Ticarethane Sokak No: 53
34410 Cağaloğlu - İstanbul
Tel: -90 (212) 511 53 03
-90 (212) 513 87 51
Fax: -90 (212) 519 33 00
www.alfakitap.com
info@alfakitap.com

ISBN 975-297-625-5
9 789752 976252