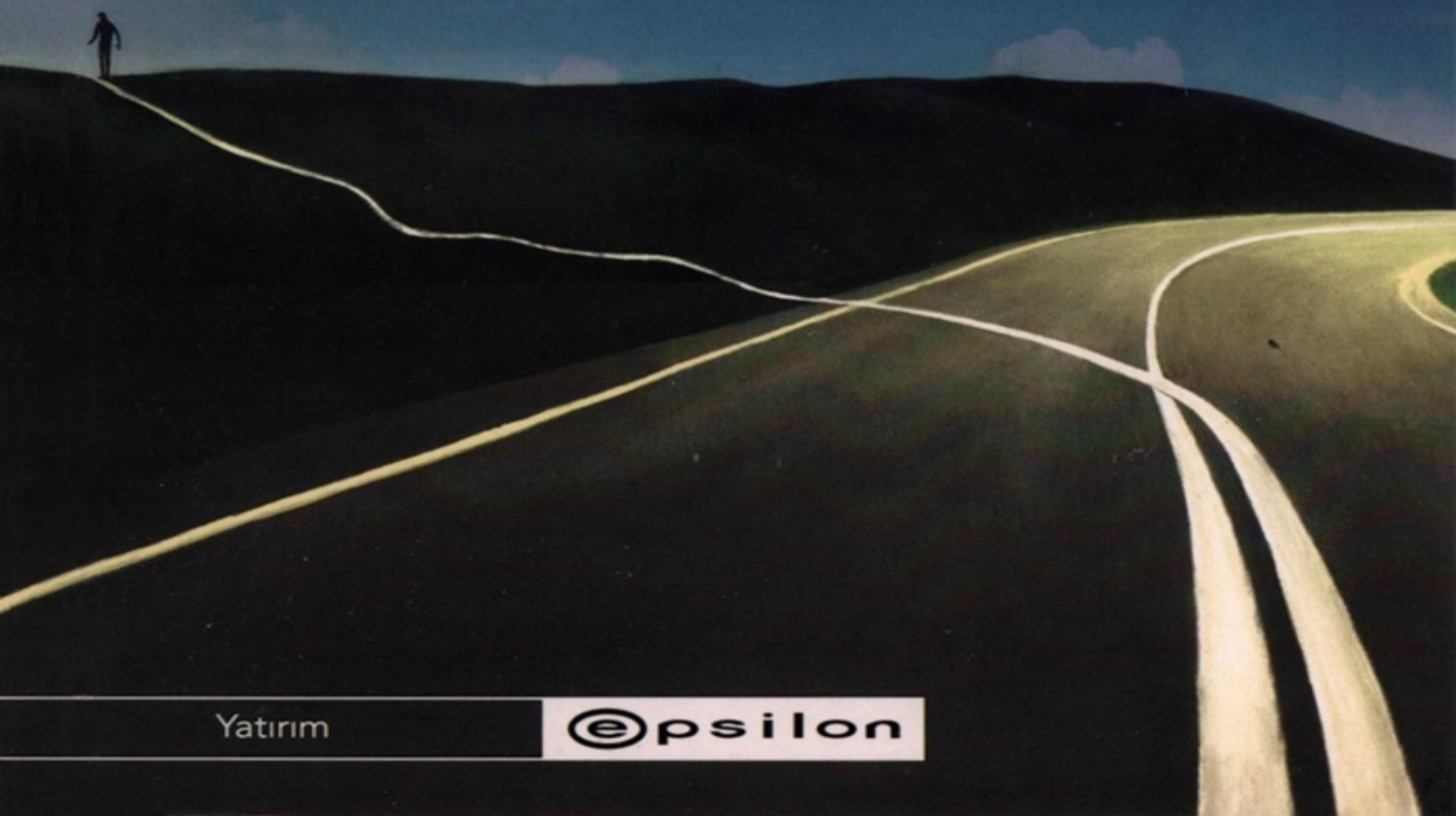
M.J. DEMARCO

MİLYONERLİĞE HIZLI GEÇİŞ

Servet Kazanmanın
Şifresini Çöz ve Zengin Yaşa



Yatırım

epsilon

MİLYONERLİĞE HIZLI GEÇİŞ

Servet Kazanmanın
Şifresini Çöz ve Zengin Yaşa

Milyonerliğe Hızlı Geçiş: Servet Kazanmanın Şifresini Çöz ve Zengin Yaşa
M. J. Demarco
Orijinal Adı: *The Millionaire Fastlane*
Çeviri: Muhlis Ünal Salman

Yayın Yönetmeni: Aslı Tunç
Editör: Hilal Eksik
Sayfa Tasarım: Sidem Zelal Edin
Kapak Tasarım: Sidem Zelal Edin

1. Baskı: Aralık 2022
ISBN: 978-625-414-284-0

© MJ DeMarco, 2011
© Epsilon Yayınevi Ticaret ve Sanayi A.Ş.
Bu eserin Türkçe yayım hakları Akcalı Telif Haklan Ajansı aracılığıyla alınmıştır.
Bu eser, yayıncının yazılı izni olmadan çoğaltılamaz. Tüm hakları saklıdır.

Baskı ve Cilt:
Yıldız Mücellit Matbaacılık ve Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş.
Maltepe Mah., Gümüşsuyu Cad.,
Dalgıç Çarşısı, No: 3/4
Zeytinburnu/İstanbul
Tel: (212) 613 17 33 Faks: (212) 501 31 17
Sertifika No: 46025

Yayımlayan:
Epsilon Yayınevi Ticaret ve Sanayi A.Ş.
Osmanlı Sok., No: 18/4-5 Taksim/İstanbul
Tel: (212) 252 38 21 Faks: (212) 252 63 98
İnternet Adresi: www.epsilonyayinevi.com
E-posta: epsilon@epsilonyayinevi.com
Sertifika No: 49067

M.J. DEMARGO

MİLYONERLİĞE HIZLI GEÇİŞ

Servet Kazanmanın
Şifresini Çöz ve Zengin Yaşa

Çeviri:
Muhlis Ünal Salman

Yatırım epsilon

MJ DeMARCO

Cakes'e:
Hem anne hem baba olduğun ve çocukların için yaptığın özverili fedakârlıkların için teşekkürler. Bana finansal orta halliliğe karşı isyan etmekte ilham veren "Kendine bir iş bul yavrum!" şeklindeki akıldan çıkmayan ve anaç sataşmalarına çok şey borçluyum.

Michele Hirsch'e:
"Stüdyo daire" yıllarında verdiğin cesaret ve destek olmasaydı bu kitap ortaya çıkar mıydı bilemem. Hayır, asla unutmadım.

Fastlane Forum topluluğuna: Bitirmem gereken bir iş olduğunu sürekli hatırlattığınız için teşekkürler.

Ön Söz

"LAMBORGHINI KEHANETİ" GERÇEKLEŞİYOR

Milyonerliğin Hızlı Şeridi uzun zaman önce tombul bir ergenken şans eseri başıma gelen bir karşılaşmanın yankısıdır. Bilincin Hızlı Şerit'ten ateşlenmesiydi, efsanevi bir arabası olan bir yabancı tarafından tetiklenmiş bir yeniden doğuştu. O araba bir Lanborghini Countach'tı. Hızlı Şerit; servet kazanmanın, on yıllar boyunca çalışmak, birikim yapmak, bilinçsizce tutumlu olmak ve sadece %8'lik borsa kârlarının yiyip tükettiği 50 yıl boyunca finansal olarak orta halli kalmakla olmayacağının kararlılığı ve inancıyla birlikte doğru.

Bu kitap sıklıkla Lamborghini markasına göndermeler yapar ve bu, birkaç tane Lamborghini arabam vardı diye hava atmak için değildir. Lamborghini simgesi hayatımdaki bir kehanetin gerçekleşmesini temsil ediyor. Bu durum ilk kez bir Lamborghini görmemle ve o anda beni konfor alanımın dışına atmasıyla başladı. Arabanın genç sahibinin karşısına geçtim ve ona basit bir soru sordum: "Böylesine harika bir arabayı nasıl alabiliyorsunuz?"

Aldığım cevap (bölüm 2'de açıklayacağım) kısa ve güçlüydü ama keşke elimde daha fazlası olsaydı. Keşke o genç adam benimle bir dakika, bir saat, bir gün veya bir hafta boyunca konuşsaydı. Keşke o genç yabancı bana Lamborghini'nin temsil ettiğini düşündüğüm şeye nasıl sahip olabileceğim konusunda hocalık yapsaydı: *servet*. Keşke o adam arabasından bir kitap çıkartıp bana verseydi.

Günümüze dönelim. Lamborghini'mle sokakları yakarken aynı anı tekrar yaşıyorum ama bu sefer roller değişiyor. Hızlı Şerit başarımı kutlamak için efsanelerden bir tanesini satın aldım: bir Lamborghini Diablo. Eğer evden daha pahalı bir araba sürme şansınız hiç olmadıysa size nasıl olduğunu söyleyeyim: Utangaç olamazsınız. İnsanlar trafikte sizi takip ederler. Arkanıza yapışır, merak içinde bakarlar ve kazaya sebep olurlar. Benzinliğe girmeniz

fırtına yaratır: İnsanlar fotoğraf çekilirler, öfkeli çevreciler size kötü kötü bakarlar ve haset edenler de penisinizin boyu hakkında ileri geri konuşurlar, sanki bir Hyundai'ye sahip olmak alt takımınızın kocaman olduğunu gösteriyormuş gibi. Çoğu zaman da insanlar sorular sorarlar.

Sorular çoğunlukla benim de yıllar önce yaptığım gibi patavatsız ve meraklı ergenlerden geliyor: "Vay, böyle bir arabayı nasıl alabiliriz?" veya "Ne iş yapıyorsun?" gibi. İnsanlar Lamborghini'yi zenginlikle ilişkilendiriyorlar ve bu bir illüzyondan başka bir şey olmamakla birlikte (en salak kişi bile bir Lamborghini alabilir), çoğu insanın akıl almaz gördüğü rüya gibi bir hayat tarzının bir göstergesi.

Uzun yıllar önce sorduğum sorunun aynısını şimdi duyduğumda bir kitap, belki de bir hayal hediye edebilme imkânına sahibim. Bu kitap benim resmi cevabimdir.

Giriş

SERVETE GİDEN BİR KISA YOL VAR

Servete ve finansal özgürlüğe giden gizli bir yol var. Yaşlılık yorgunluğuna karşı gençlik enerjisiyle servet sahibi olabileceğiniz inanılmaz hızlı bir kısa yol. Evet, orta halli olmaya mecbur değilsiniz. Zengin yaşayabilir, 40 yıl önce emekli olabilir ve çoğu insanın yaşayamadığı bir hayatı yaşayabilirsiniz. Maalesef bu kısa yol çok akıllıca gizlenmiştir. Kısa yol yerine orta halli olmaya giden ıstırap dolu bir yola yönlendiriliyorsunuz. Bu durum uyuyan kitleler için düzenlenmiş olan köreltilmiş bir bolluğun olduğu finansal bir hile, en büyük rüyalarınızı köhne beklentiler için kurban eden bir kurallar topluluğudur.

O yol mu? Finansal orta halliliktir. Aynı zamanda "Yavaşça Zengin Ol", "Yavaş Şerit" veya "Tekerlekli Sandalyedeki Servet" olarak da bilinir. Bu tekdüzelik aynı şu şekildedir:

Okula git, iyi notlar al, mezun ol, iyi bir işe gir, kazancının %10'unu biriktir, borsaya yatırım yap, emeklilik primlerini tamamla, kredi kartlarının borçlarını tamamla ve kupon biriktir... Sonra bir gün, ımm şey, 65 yaşına geldiğinde zengin olacaksın.

Bu emir; ticaret hayatı için, hayat için bir hükümdür. Bu uzun yoldur ve hayır, manzarası hiç güzel değil. Eğer servet bir okyanus yolculuğu olsaydı, "Yavaşça Zengin Ol" Güney Amerika burnunda yelken açmak olurdu ama Hızlı Şerit'teki kişi kısa yolu kullanırdı, Panama Kanalı'nı.

Milyonerliğin Hızlı Şeridi, "gayrimenkul satın al", "pozitif düşün" veya "bir iş kur" gibi laflar eden sabit bir strateji değil, servetin şifresini çözen ve kısa yola giden yolları açan eksiksiz bir psikolojik ve matematiksel formüldür. Hızlı Şerit imkânsıza imkân tanıyan bir ayrımlar sırasıdır: Bugün gençken ve emekliliğin standart normlarından on yıllar önce zengin yaşa. Evet, hayat boyu özgürlük ve bolluk içerisinde yaşayabilirsiniz ve 18 veya 40 yaşında

olmanız hiç fark etmez. "Yavaşça Zengin Ol"un 50 yılda yaptığını Hızlı Şerit kısa yolu beş yılda yapıyor.

NEDEN KISA YOLDA GİDEMİYORSUNUZ?

Servet kazanmaya çalışan standart biriyseniz servete yaklaşımınız hiç değişmeyen bir soru tarafından öngörülebilir: *Zengin olmak için ne yapmalıyım?* Cevap arayışı, servetin Kutsal Kâsesi, sizi sözde servet kazandıracak olan türlü stratejiler, teoriler, kariyerler ve planları aradığınız bir kovalamacaya sokar. Gayrimenkul yatırımı yap! Döviz ticareti yap! Profesyonel sporcu ol! "Ne yapmam gerek?" diye bağırır servet kazanmak isteyenler!

Hayır, lütfen durun. Cevap, *ne yapmadığınızdan çok, ne yaptığınızla* alakalı. Birkaç kez mutasyona uğramış bir deyiş vardır ama özü şöyle: Eğer elde ettiğini elde etmeye devam etmek istiyorsan, ne yapıyorsan onu yapmaya devam et.

Bu ne mi demek? BIRAK! Eğer zengin değilsen yaptığın şeyi yapmayı BIRAK. Geleneksel düşünceye tabi olmayı BIRAK. Çoğunluğu takip etmeyi ve yanlış formülü kullanmayı BIRAK. Hayalleri terk eden ve orta halli olmaya yol açan yol haritasını takip etmeyi BIRAK. Hız cezası olan dolambaçlı yollarda gezmeyi BIRAK. Buna "anti-tavsiye" diyorum ve bu kitap da çoğunlukla bu reçeteyi uyguluyor.

Bu kitap, servet kazanmanın şifresini çözen ve sizi şu anki yolunuzdan çıkartıp servetin kısa yolunu ortaya çıkartabileceğiniz yeni bir yola sokan yaklaşık 300 tane servet ayrımını sıralıyor. Bu ayrımlar eski faaliyet, düşünme ve inanma şeklinizi "BIRAK"tıran ve sizi yeni bir yöne sokan yönlendirici işaretlerdir. Uzun lafın kısası, *öğrendiğinizi unutmanız lazım*.

SENİN GERÇEKLİĞİN BENİMKİNİ DEĞİŞTİRMEZ

Bu bölüm nefretçiler için. Hızlı Şerit'i atılgan bir alaycılık ile sunuyorum. Bu kitapta bolca "sert sevgi" var ve her ne kadar inatçı olsa da en sonunda kendi doğrunuzu bulmanız gerekiyor. Hızlı Şerit size hakaret edebilir, sizi küstürebilir veya size karşı çıkabilir

çünkü size öğretilmiş olan her şeyi çiğneyecektir. Ebeveynlerinizin, öğretmenlerinizin ve finansal planlayıcılarınızın öğretilerine ters düşecektir. Ben de toplumun temsil ettiği her şeyi çiğnediğim için emin olun ki orta halli akıllar muhalefet edeceklerdir.

Neyse ki Hızlı Şerit stratejisine olan inancınız (veya inançsızlığınız) benim gerçekliğimi değiştirmiyor, sadece sizinkini değiştiriyor. Tekrar edeyim: Hızlı Şerit hakkındaki düşünceleriniz benim gerçekliğimi değiştirmiyor, *amacı sizinkini değiştirmek.*

Size kendi gerçekliğimden bahsedeyim: Güzel Phoenix, Arizona'da dağlara bakan büyük bir evde mutlu bir şekilde yaşıyorum. Evimde haftalarca girmediğim odalar var. Evet, ev çok büyük ve hikâyesi unutulması gereken korkunç bir destan.

En son ne zaman alarmla uyandığımı hatırlamıyorum, benim için her gün cumartesi. İşim ve patronum yok. Takım elbisem veya kravatım yok. Kolesterol seviyem İtalyan restoranlarına çok fazla uğradığımı onaylar nitelikte. Ucuz puro içerim. Bu baskıda işe bir Toyota Tacoma'yla gidiyorum ("iş" derken, spor salonuna ve alışverişe gidiyorum) ve keyif için Lamborghini Murcielago Roadster sürüyorum. 750 beygirli ve nitrolu bir Viper'la yarışırken neredeyse hayatımı kaybediyordum. Eğer mahalledeysem ve saat öğlen 12'yi geçmişse Costco, Kohl's ve Wal-Mart'ta[1] alışveriş yapıyorum. Hayır, Wal-Mart'a Lamborghini'yle gitmiyorum; bu, uzay zaman sürekliliğinde bozulmaya yol açabilir. *Star-Trek* hayranları demek istediğimi iyi anlarlar.

149$'dan pahalı bir saatim yok. Sevdiğim şeyler tenis, golf, softbol, poker ve bilardo oynamak; bisiklet sürmek, yüzmek, doğa yürüyüşleri yapmak; sanat, seyahat etmek ve yazmak. Ne zaman ve nereye istersem seyahat ederim. *Mortgage* (ev kredisi) haricinde hiçbir borcum yok. Bana hediye alamazsınız çünkü istediğim her şeye sahibim. Çoğu şeyin fiyatı önemsizdir çünkü bir şeyi istersem satın alırım.

İlk milyonumu 31 yaşındayken kazandım. Beş yıl öncesine kadar annemle birlikte yaşıyordum. 37 yaşımda emekli oldum. Her ay dünyanın dört bir yanındaki yatırımlardan binlerce dolar faiz ve değer artışı kazanıyorum. Herhangi bir günde ne yaparsam

yapayım, kesin olan bir şey var: Ödeme alıyorum ve çalışmama gerek yok. Finansal özgürlüğüm var çünkü servetin şifresini çözdüm ve finansal orta hallilikten kaçtım. Anormal bir hayat yaşayan normal biriyim. Bu bir hayal dünyası ama benim gerçekliğim, normalim; en inanılmaz rüyalarımın peşinden koşabileceğim, herhangi bir finansal engelin olmadığı, sıradanlıktan ayrıldığım bir hayat. Önceden belirlenmiş olan "Yavaşça Zengin Ol" yolunu seçseydim, hayallerim şimdi yaşam destek cihazlarına bağlı olacaktı ve muhtemelen yerini bir çalar saat ile yoğun bir sabah trafiği alacaktı.

Peki sizin hayalleriniz? Dirilmeye ihtiyaçları var mı? Hayatınız hayalle kesişen bir yolda mı, yoksa kendisi mi bir hayal? Eğer hayallerinizin imkânı yoksa "Yavaşça Zengin Ol"un onları öldürmüş olması muhtemeldir. "Yavaşça Zengin Ol" sizden canice bir şekilde özgürlüğünüzü özgürlükle değiş tokuş etmenizi istiyor. Bu delice bir ticaret ve hayalleri yok eden bir şey.

Alternatif şekilde, eğer doğru yollardan gider ve doğru yol haritasını kullanırsanız hayallerinizi diriltip mümkün olabilmelerini sağlayabilirsiniz. "Yavaşça Zengin Ol"un içine edeyim... Evet, bir Hızlı Şerit yolcusu olarak hızlıca servet oluşturabilir ve hayatınız boyunca bolluğa, özgürlüğe kavuşabilir ve rüyalarınızı gerçekleştirebilirsiniz... Tıpkı benim yaptığım gibi.

Eğer hayatınızın erken dönemlerinde bu kitapla karşılaşmadıysanız endişelenmeyin. Hızlı Şerit için yaşınız, iş tecrübeniz, ırkınız veya cinsiyetiniz önemli değildir. Sekizinci sınıftaki beden eğitimi dersinden aldığınız zayıf not veya üniversitede bira içmedeki şöhretiniz önemli değildir. Hızlı Şerit, Ivy League Üniversitesi'nden aldığınız diplomaya veya Harvard'da yaptığınız yüksek lisansa bakmaz. Ünlü bir sporcu, oyuncu veya *American Idol*2 yarışmasında finalist olmanızı beklemez. Eğer evrenine giden yolu açarsanız Hızlı Şerit geçmişiniz konusunda affedicidir.

Son olarak, gece yarısı çıkan reklamlar gibi görünme riskini göze alarak söylüyorum: Kendimin bir guru olduğunu iddia etmiyorum ve öyle birisi de olmak istemiyorum. Guruları sevmem çünkü

"guruluk" ukala bir statüyü ima eder. Bana "Yavaşça Zengin Ol"un "anti-guru"su deyin. Hızlı Şerit, hiç mezun vermeyen bir hayat okuludur, 20 yıldır içindeyim ve âcizane şekilde itiraf etmeliyim ki öğrenmem gereken daha çok şey var.

KUSURA BAKMAYIN, BURADA DÖRT SAATLİK HAFTA YOK

Öncelikle bir şeyi açıklığa kavuşturalım: Bu bir "nasıl yapılır" kitabı değil. "Nasıl yaptığım" hakkında her türlü inceliği anlatmayacağım çünkü nasıl yaptığımın bir önemi yok. Bu kitapta hayatınıza "dışarıdan destek almanın" yollarını çizen internet sitelerinin bir listesi yok. Başarı bir yolculuktur ve dört saatlik bir haftada Hindistan'dan destek alınamaz. Milyonerliğin Hızlı Şerit'i, çok büyük bir servet sahibi olmanızı mümkün hale getirecek psikoloji ve matematikle kaplanmış başarıya giden yoldur.

Hızlı Şerit'teki keşif yolculuğum sırasında hep zenginliğe giden nihai, çürütülemez formülü aradım. Bulduğum tek şey; "kararlı ol", "süreklilik ödüllendirir" veya "ne bildiğin değil, kimi bildiğin önemlidir" gibi muğlak ve öznel emirlerdi. Bu laflar formülün bir kısmını bir araya getirse de zenginliği garantilemiyorlardı. İşe yarayan bir formül, muğlak ifadeler değil, matematiksel yapılar kullanır. Zenginliğin matematiksel bir formülü, işleri lehinize çevirmek için faydalanabileceğiniz bir formülü var mıdır? Evet, Hızlı Şerit bunu ölçer.

Şimdi de kötü haberler. Servet arayışı içinde olan kişilerin çoğu "para" kitapları hakkında yanlış beklentilere sahiptir ve dilek perisi gibi bir gurunun işi halledeceğini düşünür. Servete giden yolda refakatçi yoktur ve yol hep yapım aşamasındadır. Kimse kucağınıza milyonlar bırakmaz, yol sadece sizin gitmeniz içindir. *Kapıyı açabilirim ama sizi ondan geçmeye zorlayamam.* Hızlı Şerit'in kolay olduğunu iddia etmiyorum, çok çaba gerektirir. Eğer dört saatlik bir hafta bekliyorsanız hayal kırıklığına uğrayacaksınız. Tek yapabildiğim sert bir şekilde uzakları gösterip "Başarıya giden yolu takip et," diyen tuhaf ve şirin ufaklık olmaktır.

O yol Hızlı Şerit'tir.

MULTİMİLYONLERLE BİR KAHVE

Bu kitaba sanki yeni bir arkadaşımmışsınız ve güzel bir kafede kahvelerimizi yudumluyormuşuz gibi sohbet tadında yaklaştım. Bu demek oluyor ki amacım sizi eğitmek; pahalı bir seminer, internet sitesi üyeliği veya bir pazarlama hunisini satmaya çalışmak değil. Arkadaşımmışsınız gibi sizinle etkileşime gireceğim ancak açık konuşalım: Kim olduğunuz hakkında hiçbir fikrim yok. Geçmişiniz, yaşınız, işiniz, eğilimleriniz, eşiniz veya eğitiminiz hakkında hiçbir detaya sahip değilim. Bu sebepten sohbetimizin size kişiselmiş gibi görünmesi için genel varsayımlar yapmam gerekiyor. Varsayımlarım şunlar:

- Hayatınıza bakıyorsunuz ve "Kesin bundan daha fazlası olmalı," diye düşünüyorsunuz.
- Büyük hayalleriniz var ancak gittiğiniz yol bu hayallerle asla kesişmeyecek diye endişelisiniz.
- Üniversiteye gideceksiniz, üniversite öğrencisisiniz veya üniversite mezunusunuz.
- Sevmediğiniz veya sizi zengin etmeyecek bir işiniz var.
- Çok az birikiminiz ve çok fazla borcunuz var.
- Düzenli olarak bir emeklilik fonuna katkı yapıyorsunuz.
- Zengin insanları görüyor ve "Nasıl başardılar acaba?" diye merak ediyorsunuz.
- Birkaç tane "Hızlıca zengin ol!" kitabı ve/veya programı satın aldınız.
- Eğitimin ve seçme hakkının standart olduğu özgür ve demokratik bir toplumda yaşıyorsunuz.
- Ebeveynleriniz klasik "Üniversiteye git ve bir iş sahibi ol!" lafını ediyorlar.
- Herhangi bir fiziksel yeteneğiniz yok; profesyonel bir sporcu, şarkıcı, şovmen veya oyuncu olma şansınız sıfır.
- Gençsiniz ve gelecek hakkında çok heveslisiniz ancak bu hevesinizi nereye doğru yönlendireceğiniz konusunda emin

değilsiniz.

- Biraz daha yaşınız geçkin ve bir süredir istihdam içerisindesiniz. Bunca yıl sonra çalışmalarınızın pek bir meyvesini alamamışsınız ve "baştan başlamak" için çok yorgunsunuz.
- Kalbinizi ve ruhunuzu bir işe vermişsiniz ancak kötü ekonomiden veya kesintilerden dolayı işinizden atılmışsınız.
- Ana akım finansal gurular tarafından göklere çıkartılan borsada veya geleneksel yatırımlarda para kaybetmişsiniz.

Eğer bu varsayımların bazıları durumunuzu açıklıyorsa bu kitap faydalı olacaktır.

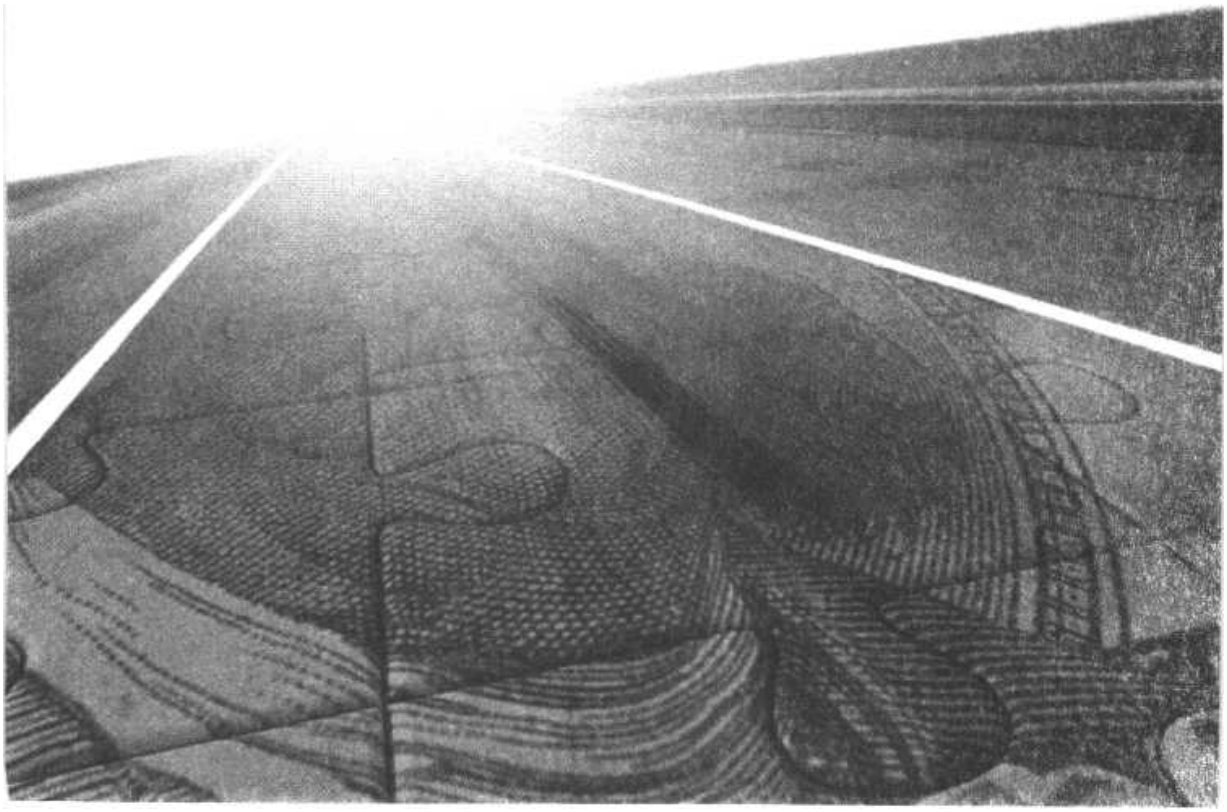
BU KİTABIN DÜZENİ NASIL

Her bölümün sonunda "Bölüm Özeti: Hızlı Şerit Ayrımları" şeklinde bir alt başlık bulunur ve Hızlı Şerit stratejisine göre kritik farklılıkları içerir. Sakın bu başlıkları es geçmeyin! Bunlar Hızlı Şerit'inizi oluştururken kullanılacak yapıtaşlarıdır. Ek olarak, bu kitaptaki anlatılar ve örnekler Fastlane Forum'dan ve diğer kişisel finans forumlarından gelmektedir. Anlatılar gerçek olsalar da ve gerçek problemleri olan gerçek insanlara ait olsalar da açıklık için isimleri değiştirdim ve diyalogları düzenledim. Ve son olarak Hızlı Şerit stratejisini Fastlane Forum'da (TheFastlaneForum.com) binlerce kişiyle konuşabilirsiniz. Hızlı Şerit hayatınızı değiştirdiğinde bizi nasıl olduğundan haberdar edin veya mj.demarco@yahoo.com adresine bir e-posta atın!

Hızlı Şerit stratejilerini açığa çıkartmak, bir araya getirmek, öğrenmek, kullanmak ve sonunda milyonlar kazanmak yıllarımı aldı. Canım sıkılmış, emekli olmuş ve evet hâlâ genç ve saçlarım dökülmemiş şekilde size *Milyonerliğin Hızlı Şeridi: Servet Kazanmanın Şifresini Çöz ve Zengin Yaşa*'yı sunuyorum! Kemerlerinizi bağlayın, güzel bir latte kapın, yola koyulalım!

KISIM 1

Tekerlekli Sandalyedeki Servet: "Yavaşça Zengin Ol" Yaşlanınca Zengin Ol Demektir





Büyük Yanılgı

Normal olan, arzulanacak değil, uzaklaşılması gereken bir şeydir.
-JODIE FOSTER

ASLA GERÇEKLEŞMEMİŞ OLAN "MTV CRIBS3" BÖLÜMÜ

Sunucu: "Bugün Florida Palm Beach'ten canlı yayınla 22 yaşındaki Big Daddyhoo'nun yanında ve Atlantik Sahili'ndeki 745 m^2lik evindeyiz... Big Daddyhoo, bize biraz arabalarından bahset!"

Big Daddyhoo: "22 inçlik jantları olan Ferrari F430'um var, özel 10 hoparlörlü ses sistemi olan acayip Lamborghini Gallardo'mu da görüyorsun moruk. Hatunlarla takılmak istediğim bi' akşamda da Rolls Royce Arnage işimi görüyor."

Sunucu: "Peki bu harika arabaları ve sahildeki bu malikâneyi nasıl alabiliyorsun Big Daddyhoo? Herhalde 20 milyon $'dan fazla tutmuştur!"

Big Daddyhoo: "Sana bi' şey diyeyim adamım, Big Daddyhoo yatırım fonlarında takılarak ve Win-Go Wireless'taki işimin emeklilik fonuna baya bi' mangır yatırarak zengin oldum."

Bir anda pikap acı bir sesle duruyor.

Sessizlik.

Tahmin edebileceğiniz şekilde, bu senaryo asla olmayacaktır. Big Daddy'nin cevabı gayet abes ve gülünç. 22 yaşındaki varlıklı

gençlerin fonlara yatırım yaparak ve cep telefonu mağazasındaki işlerinden emeklilik fonlarına para ayırarak zengin olmayacağını bilecek kadar akıllıyız. Genç yaşta zengin olan insanların toplumdaki özel bir kesime girdiğini biliyoruz: profesyonel sporcular, rapçiler, oyuncular, şovmenler ve ünlüler. Bu demografinin dışındaki bizlerin de üzerine finans uzmanları tarafından geleneksel tavsiyeler yağıyor.

Buna "Yavaşça Zengin Ol" deniyor ve bu şöyle bir şey: Okula git, iyi notlar al, mezun ol, iyi bir işe gir, kazancının %10'unu biriktir, borsaya yatırım yap, sigorta primini tamamla, kredi kartlarının borçlarını tamamla ve kupon biriktir... Sonra bir gün, ımm şey, 65 yaşına geldiğinde zengin olacaksın.

"YAVAŞÇA ZENGİN OL" KAYBEDİLMEYEB MAHKÛM BİR OYUNDUR

Eğer zengin olmak istiyorsan ve stratejin de "Yavaşça Zengin Ol" ise kötü haberlerim var. Bu kaybedilmeye mahkûm bir oyun ve zaman israfı. Saray yavrusu bir sahil malikânesinde yaşayan ve evinin önünde 500.000 $'lık süper arabası olan herifin gerçekten de yatırım fonlarına yatırım yaparak mı zengin olduğunu düşünüyorsun? Veya indirim kuponları biriktirdiğini mi zannediyorsun? Tabii ki hiçbirimiz böyle düşünmüyoruz. Peki bu tavsiyeye neden zenginliğe ve finansal özgürlüğe giden doğru yolmuş gibi bakıyoruz?

Bana yatırım fonlarına yatırım yaparak zengin olmuş 22 yaşında birini gösterin. Sigorta primlerini üst seviyeye ulaştırarak üç yılda milyonlar kazanan kişiyi gösterin. İndirim kuponlarıyla zengin olan yirmili yaşlardaki birini gösterin. Nerede bu insanlar? Yoklar. Sadece imkânsızlığın peri masallardan

Ancak biz yine de bu zenginlik doktrinlerini benimseyen aynı eski yorgun finansal medya cicişleri çetesine güvenmeye devam ediyoruz. Tabii efendim, iş bul, 50 yıl çalış, deli gibi tutumlu yaşa, borsaya yatırım yap ve sonra da özgürlüğe ulaştığın gün, 70 yaşındayken gelecek...Ve eğer borsa sana nazik davranırsa ve

şanslıysan 60 yaşındayken gelecek! Vay be, "tekerlekli sandalyedeki servet" planı heyecan verici değil mi ama?

Günümüzün çalkantılı finansal ortamında insanların hâlâ bu stratejilerin işe yaradığını düşünmelerine şaşırıyorum. Durgunluk "Yavaşça Zengin Ol"un nasıl bir sahtekârlık olduğunu ortaya çıkartmadı mı? Ha, anladım, 40 yıl boyunca çalışır ve %40'lık pazar düşüşlerinden kaçarsan "Yavaşça Zengin Ol" işe yarar; arkana yaslan, çalış ve ölümünün erken gelmemesini umut et çünkü hey yavrum hey, huzurevindeki en zengin kişi sen olacaksın!

"Yavaşça Zengin Ol"un mesajı açıktır: Bugününü, hayallerini ve hayatını ömrünün çoğu yitip gittikten sonra sana kâr payı veren bir plan için kurban et. Kabaca ifade edeyim: Eğer zenginliğe giden yolun, aktif yetişkin hayatını yiyip bitiyorsa ve garanti bir yol değilse işte o yol bok gibidir. Wall Street'e4 bel bağlayan ve zamana bağlı olan, hayatını ortaya koyarak kumar oynayan "zenginliğe giden yol" iğrenç ve rezalet bir arka sokaktır.

Bununla birlikte, kendi tavsiyeleriyle değil, kendi Milyonerliğin Hız Şeridi sayesinde zengin olmuş iki yüzlü "finans uzmanları" topluluğu tarafından tavsiye edilmekte ve öne sürülmekte olan önceden belirlenmiş planın elinde hâlâ güç var. Yavaş Şerit kâhinlerinin bildiği ama size söylemediği bir şey var: *Size öğrettikleri şeyler işe yaramaz ama onları satmak işe yarar.*

GENÇKEN ZENGİN OLMAK: PALAVRA MI?

Milyonerliğin Hızlı Şeridi milyonlarla emekli olmakla değil; zenginliği gençlik, eğlence, özgürlük ve bolluğu içerecek şekilde yeniden tanımlamakla alakalıdır. Fastlane Forum'da yayınlanmış şu yoruma bakalım:

"Palavra mı? Anladınız işte, genç olup hayatı yaşama hayali; egzotik arabalara, hayalindeki eve ve seyahat edecek boş vakte sahip olmak ve hayallerinin peşinden koşmak. Gerçekten de bu post kavgasından gençken kurtulabilir misin? Ben 23 yaşında Şikago, İllinois'te bir yatırım bankeriyim. Mütevazı bir maaşım var ve aynı şekilde mütevazı bir komisyon alıyorum. Çoğu kişinin standardına göre iyi bir işim var.

İşimden nefret ediyorum. Şikago'nun şehir merkezinde geziniyorum ve hayatı yaşayan birilerini görüyorum. Pahalı egzotik arabalar süren tipler görüyorum ve sonra kendimi düşünüyorum... Hepsi 50 yaş üstünde ve kır saçlılar! Bir tanesi bana bir seferinde demişti ki: 'Evlat, bunun gibi bir oyuncağı alabilecek hale geldiğinde neredeyse tadını çıkaramayacak kadar yaşlı olacaksın!' O kişi 52 yaşındaki bir gayrimenkul yatırımcısıydı. Ona bakıp 'Tanrı'm... Bu gerçek olamaz! Kesinlikle zırvadır! Öyle olmalı!' dediğimi hatırlıyorum. "

Dediğini doğrulayabilirim, zırva falan değil. "O hayat"ı yaşayabilir ve aynı zamanda genç olabilirsiniz. Yaşlı olmak zenginlik veya emeklilik için bir ön koşul değildir. Ancak asıl zırva bunu standart "Yavaşça Zengin Ol" yapısıyla başarabileceğini düşünmektir, en azından 30 yaşına basmadan önce. Asıl zırva, emekliliğin ilk şartının yaşlılık olduğuna inanmaktır. Asıl zırva, "Yavaşça Zengin Ol"un hayallerinizi çalmasına izin vermektir.

EMEKLİLİĞİ GENÇLİĞİ İÇERECEK ŞEKİLDE YENİDEN OLUŞTUR

"Emeklilik" deyince gözünüzün önüne ne geliyor? Ben evin önünde gıcırdayan bir sallanan sandalyenin üstünde huysuz ve yaşlı bir herif görüyorum. Eczaneler, muayenehaneler ve çok tatsız sidikli iç çamaşırları görüyorum. Huzurevleri ve sırtında çok yük olan yakınlar görüyorum. Yaşlılık ve hareketsizlik görüyorum. Hatta 1971'den kalma küfümsü bir koku bile alıyorum. İnsanlar 60'larında veya 70'lerinde emekli oluyorlar. O yaşta bile ay sonunu zorla getiriyorlar ve sırf hayatta kalabilmek için iflas etmiş hükümet programlarına bel bağlamak zorunda kalıyorlar. Kimileri "altın yıllar"ına kadar sırf yaşam tarzlarını devam ettirebilmek için iyi çalışıyorlar. Bazıları da asla başaramıyor ve ölene kadar çalışıyorlar.

Bu nasıl oluyor? Çok basit. "Yavaşça Zengin Ol" yolundan gitmek bir ömür sürüyor, başarısı da büyük ölçüde *kontrol edemediğiniz* çok fazla faktöre bağlı. Bir işe 50 yılını ver ve 50 yıl tamahkâr bir şekilde yaşa ve sonra bir gün tekerlekli sandalyenle ve

ilaç kutunla zengin bir şekilde emekli ol. Ne kadar da umutsuz bir durum.

Yine de milyonlarca kişi bu 50 yıllık kumarı oynuyor. Başarılı olanlar ödüllerini bir avuç kokuşmuş bokla birlikte teslim alıyorlar: *yaşlılık.* Vay, teşekkürler. Ama merak etmeyin çünkü göklerden destek yağıyor: "Bunlar altın yıllarınız!"

Kimi kandırıyorlar? Kime göre altın?

Eğer yolculuk, hayatınızdan 50 yılı götürüyorsa bu yola çıkmaya değer mi? Zenginliğe giden 50 yıllık bir yol ilgi çekici değildir ve bundan dolayı az kişi başarılı olur ve onlar da hayatın alacakaranlığında finansal özgürlüğe razı olurlar.

Emekliliğin kabul edilmiş normlarındaki sorun, *görmediğiniz şeylerdir.* Gençliği, eğlenceyi ve rüyalarınızın gerçekleştiğini görmezsiniz. Altın yıllar hiç de altın değildirler, sadece ölümü bekleme odasıdırlar. Azrail kapınızı çalmadan önce finansal özgürlüğünüzü kazanmak istiyorsanız cevap "Yavaşça Zengin Ol" değildir.

Eğer sağlıklı, coşkulu ve hâlâ saçlarınız dökülmemişken emekli olmak istiyorsanız toplumun klasik "Yavaşça Zengin Ol" yol haritasını ve guruların size yedirmeye çalıştıkları saçmalıkları görmezden gelmeniz gerekecektir. Bunun başka bir yolu daha var.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- "Yavaşça Zengin Ol" ömrünüzü maaşlı şekilde çalışarak geçirmenizi ister.
- "Yavaşça Zengin Ol" kaybedilmeye mahkûm bir oyundur çünkü Wall Street'e ve vaktinize bağlıdır.
- Hayatın gerçek altın yılları genç, hisseden ve enerjik olduğunuz zamanlardır.



"Yavaşça Zengin Ol"u Nasıl Patlattım

Hayatın gayesi, çoğunluğun yanında olmak değil, kaçıp kendini delilerin arasında bulmaktır.
~ MARCUS AURELİUS

HAYAL KATİLİ "YAVAŞÇA ZENGİN OL"UN İFŞASI

Ergenken, gençken zengin olacağıma hiç ihtimal vermiyordum. "Zengin + genç" denklemini hesaplayamıyordum çünkü fiziksel yeterliliklere sahip değildim. Gençler için zenginliğe giden bilindik yollar rekabetçiydi ve yetenek gerektiriyorlardı -oyuncu, müzisyen, şovmen veya profesyonel sporcu olmak gibi- tüm bu yollarda kocaman bir "KAPALI YOL" tabelası vardı ve "Hiç şansın yok, MJ!" diyerek gülüyorlardı.

Hayatımın erken döneminde pes ettim. Hayallerimden vazgeçtim. "Yavaşça Zengin Ol" her şeyi açıklamıştı: Okula git, iş sahibi ol, daha azma razı ol, fedakârlık et, zavallı ol ve finansal özgürlüğü, dağ kenarındaki evleri ve egzotik arabaları hayal etmeyi bırak. Ama ben yine de hayal etmeye devam ettim. Ergen oğlanlar bunu yaparlar. Benim için tüm olay arabalardı, özellikle de Lamborghini Countach.

HAYATIMI DEĞİŞTİREN 90 SANİYE

Şikago'da büyüdüm. Birkaç arkadaşı olan şişman bir çocuktum. Ergen kızlarla veya sporlarla ilgilenmiyordum. İlgilendiğim şey

armut minderde oturup Tom ve Jerry'nin tekrar yayınlanan bölümlerini izlerken donut gömmekti. Ebeveyn denetimi yoktu; annem, babamdan yıllar önce boşanmıştı ve bu sebepten annem, beni ve kardeşlerimi tek başına büyütmüştü. Annem üniversite mezunu değildi, kariyeri yoktu, tabii KFC'de kızartma işlerine bakmak kariyer sayılmıyorsa. Bu durum beni zevklerimi tatmin etmeye itti. Bunlar genellikle tatlı şeyler yemek ve *A-Takımı*'nın yayınlanan son bölümünü izlemekti. Çabalarım uzun ve kırık bir süpürge sopasında vücut bulmuştu, onu televizyonun uzaktan kumandası olarak kullanıyordum çünkü asıl kumanda bozuktu ve ben de yerimden kalkmak için çok tembeldim. Ancak hareket ettiğimde genelde gittiğim yer yakınlardaki dondurmacı oluyordu, tatlı şeyler iyi birer sebepti.

O gün de diğer günler gibiydi: Dondurma arayışı içerisindeydim. Bir sonraki arzumun aromasını düşünüyor ve dondurmacıya doğru gidiyordum. Vardığımda o da oradaydı. Hayalimdeki arabayla karşı karşıyaydım: 80'lerin ünlü filmi *Yolun Sonu*"nda da sükse yapmış olan Lamborghini Countach. Her şeye gücü yeten bir kral gibi kararlı bir şekilde park edilmişti ve ona tanrısıyla yüz yüze gelmiş bir kul gibi bakıyordum. Hayran kalmıştım. Beynimden dondurma hakkındaki bütün düşünceler silinip gitmişti.

Odamın duvarlarına posterlerini astığım ve favori araba dergilerindeki görsellerine salyalarımı akıttığım Lamborghini Countach'ı çok iyi tanıyordum: Kurnazdı, şeytaniydi, aşırı hızlıydı, uzay gemisi gibi kapıları vardı ve inanılmaz pahalıydı. Gel gör ki birkaç metre uzağımdaydı, sanki Elvis dirilmiş de karşımda duruyormuş gibiydi. Saf ve somut görkemi, bir Monet tablosuyla yüz yüze bakan bir sanatçı gibiydi. Çizgileri, kıvrımları, kokusu...

Birkaç dakika bön bön baktım, ta ki genç bir adam dondurmacıdan çıkıp arabanın yanına gelene kadar. Sahibi o muydu? Hadi oradan. 25 yaşından daha büyük göstermiyordu. Mavi kot pantolon ve geniş kesim bir oduncu gömleği, gömleğin altına da görebildiğim kadarıyla bir *Iron Maiden* konser tişörtü giymişti. Bu sebepten sahibinin o olamayacağını düşündüm. Ben

yaşlı bir tip bekliyordum: kırış kırış, açılan bir alın ve gri saçları olan ve iki sezon önceki kıyafetleri giymiş birisi. Ama öyle değildi.

"Ne oluyor ya?" diye düşündüm. Genç bir delikanlı nasıl oluyor da böyle acayip bir arabayı alabiliyordu? Allah aşkına, o araba oturduğum evden daha pahalı! Herhalde piyangoyu kazanmış diye düşündüm. Hmmm... Belki de ailesinden miras kalmış zengin biridir. Yok ya, profesyonel bir sporcudur. Evet, aynen öyle, diye karar kıldım.

Bir anda kafamda cüretkâr bir düşünce canlandı: "Hey, MJ, neden delikanlıya ne iş yaptığını sormuyorsun?" Bunu yapabilir miydim? Kendimle pazarlık ederken şaşkın şekilde kaldırımda duruyordum. Cesaretlenmiş ve adrenalin tarafından ele geçirilmiş şekilde, sanki beynim bunu kabul etmiyormuşçasına, ayaklarımı arabaya doğru gider halde buldum. Aklımın bir köşesinden erkek kardeşim bağırıyordu: "Tehlike, Will Robinson, tehlike!"

Arabanın sahibi geldiğimi fark ettiğinde telaşını zorla gülümseyerek gizledi ve kapıyı açtı. Vay be. Arabanın kapıları normal bir araba gibi yana doğru açılmıyor, dik şekilde göğe doğru kalkıyordu. Elimde ne kadar az kozun olduğunu bilmek beni sarsmıştı ve duruşumu korumaya çalışmıştım, sanki fütüristik kapıları olan arabalar alelade şeylermiş gibi. 20 kelimeden daha fazlasını kullanmayacaktım ama sanki bir romanı ezberden okuyacakmışım gibi geliyordu. Elimdeki fırsatı kullandım. Beni umursayacağını umut ederek "Kusura bakmayın beyefendi," diye gergin bir şekilde mırıldandım. "Acaba ne iş yaptığınızı sorabilir miyim?"

Ergen bir serseri olmadığımı görünce rahatlayan adam kibarca cevap verdi: "Ben bir mucidim." Cevabının düşündüğüm şeylerle kesişmemesi kafamı karıştırmıştı, hazırdaki sorularımın hepsi sıfırlanmıştı, bir sonraki adımı atamayacaktım. Birkaç dakika önce istediğim dondurma gibi orada öylece donup kalmıştım, hareket edemiyordum. Kaçmak için fırsat bulan Lamborghini'nin sahibi sürücü koltuğuna oturdu, kapıyı örttü ve motoru çalıştırdı. Egzozun gürültülü kükreyişi otoparkta inledi ve tüm yaşam formlarını

Lamborghini'nin heybetli varlığından haberdar etti. Hoşuma gitse de gitmese de sohbet sona ermişti.

Böyle bir şeyin bir daha ancak yıllar sonra karşıma çıkabileceğini bildiğimden, otomotivin tek boynuzlu atının görüntüsünü zihnimde canlandırdım. Beynimde bir nöral yol açıldığında birden kendime geldim.

ŞÖHRET VE YETENEKTEN KURTULMAK

O gün ne değişmişti? Hızlı Şerit'e ve yeni bir hakikate maruz kalmıştım. O gün arzuladığım tatlı şeyler mi, dükkâna asla gidemedim. Geri dönüp eve yeni bir gerçeklikle gittim. Atletik değildim, şarkı söyleyemiyordum, rol yapamıyordum ama şöhret veya fiziksel yetenek olmadan zengin olabilirdim.

O noktadan sonra işler değişti. Lamborghini'yle olan karşılaşmam 90 saniye sürdü ama hayatım boyunca yeni inanışlar, yönler ve seçimleri yüceltti. Bir gün bir Lamborghini'ye sahip olacağıma ve bunu gençken yapacağıma karar verdim. Bir sonraki karşılaşmaya, bir sonraki şansımı tecrübe etmeye, bir sonraki postere kadar beklemek istemiyordum: Onu kendim için istiyordum. Evet, süpürge sopası emekliye ayrıldı ve koca kıçımı kaldırdım.

MİLYONERLİĞİN HIZLI ŞERİDİNİ ARAMAK

Lamborghini karşılaşmasından sonra ünlü veya fiziksel olarak yetenekli olmayan genç milyonerler üzerine araştırma yapmak için çaba harcadım. Ancak tüm milyonerlerle ilgilenmiyordum, sadece zengin, savurgan bir yaşam tarzı olanlara odaklanmıştım. Bu inceleme beni kısıtlı sayıda, göz önünden uzakta bir grup insanı araştırmaya götürdü: Aşağıdaki kriterleri taşıyan küçük ve ünlü olmayan milyonerler alt kümesi:

1) Zengin bir yaşam tarzları vardı veya bu yaşam tarzını benimseyebilecek durumdaydılar. Orta sınıfın "yan komşusu" olarak yaşamış olan tutumlu milyonerlerle ilgilenmiyordum.

2) Görece genç (35 yaşın altında) veya hızlıca zengin olmuş olmalılardı. Ömrünün 40 yılını çalışarak ve her kuruşun hesabını yaparak milyonlar kazanmış olan kişilerle ilgilenmiyordum. Genç zenginleri arıyordum, yaşlıları değil.

3) Kendi kendilerini yetiştirmiş olmalılardı. Benim hiç param yoktu. Sperm piyangosunu zengin bir aileye doğarak kazananlar laboratuvarıma davetli değillerdi.

4) Zenginlikleri şöhretle, fiziksel yetenekle, profesyonel sporculukla, oyunculukla, şarkı söyleyerek veya şovmenlik yaparak oluşmamalıydı.

Benim gibi sıradan olup herhangi bir özelliği veya yeteneği olmadan bir şekilde büyük balık olmayı başarmış milyonerleri aramıştım. Lise ve üniversitede milyonerlik farkı üzerine deli gibi çalıştım. Başarılı iş insanlarının dergilerini, kitaplarını, gazetelerini okudum, belgesellerini izledim. Bu küçük milyoner alt kümesinin iç yüzüne ışık tutan ne varsa tükettim.

Maalesef hızlıca servete ulaşmanın sırrını ortaya çıkartmanın hazzı hayal kırıklığına yol açtı. Gece reklamı sunucusunun hayalindeki kişi haline gelmiştim: Saf, istekli ve elinde kredi kartı olan biri. Sayısız fırsata inandım: "Küçük bir seri ilan"dan, Asyalı gayrimenkul patronuna ve bikinili seksi yat cadalozlarına kadar. Hiçbiri bana servet getirmedi ve kaliteli reklamlarına ve iddialarına rağmen büyük memeli modeller hiçbir zaman gerçek hale gelmediler.

Bilgi açlığımı giderirken ve bir sürü tuhaf işe karşı koymaya çalışırken araştırmam bazı önemli ortak paydalar ortaya çıkarttı. Milyonerliğin Hızlı Şeridi'nin ve ünsüz zenginliğin tüm bileşenlerini ortaya çıkarttığıma emindim. Gençken zengin olmak konusunda kararlıydım ve bu yolculuk üniversite mezuniyetimden sonra başlayacaktı. Ancak ileride nelerin karşıma çıkacağı hakkında pek bir şey bilmiyordum: barikatlar, tali yollar ve hatalar.

ORTA HALLİLİĞE DİRENMEK

Kuzey Illinois Üniversitesi'nden iki işletme diplomasıyla mezun oldum. Üniversite, mezuniyetin abartılmış bir son olduğu beş yıllık bir prenatal çalışan beyin yıkama programıydı. Üniversiteyi kurumsallığın asalağı hale gelme eğitimi olarak görüyordum; ben ve işler, patronlar ve çok çalışıp az karşılık almak arasında bir ömürlük yarım kalmış bir evlilik. Arkadaşlarım harika işlere giriyorlardı ve havasını da atıyorlardı:

"Motorola'da çalışıyorum."

"Northwestern Sigorta'da işe girdim!"

"Hertz Araç Kiralama beni eğitim müdürü olarak işe aldı!"

Onlar için mutlu olsam da arkadaşlarım "Yavaş Şerit" yalanma kandılar. Ben mi? Hayır, teşekkürler. Yavaş Şerit'ten sanki bir Orta Çağ hastalığıymış gibi kaçtım. Benim aklımdaki şey Hızlı Şerit'i bulmak, zengin ve gençken emekli olmaktı.

BARİKATLAR, TALİ YOLLAR VE HATALAR

Güvenime rağmen sonraki birkaç yıl beklentilerimin çok daha altında geçti. Bir ticari girişimden diğerine atlarken annemle birlikte yaşadım. Ortalıkta başarı yoktu. Her ay farklı bir iş vardı: vitaminler, mücevherat, bir iş dergisinin arka kapağından satın alınmış popüler bir "anahtar teslim" pazarlama programı veya saçma bir uzak mesafeli pazarlama işi.

Çok çalışmama rağmen başarısızlıklarım ve bir yandan da borçlarım artıyordu. Yıllar geçti ve iyice aptallaşmış, egomu kıran ilkel işlerde çalışmaya başlamıştım: Çin restoranında komilik (evet, arka tarafında hamamböcekleri vardı), Şikago'nun kenar mahallelerinde gündelik işçilik, pizzacıda kuryelik, dispeççilik, limuzin şoförlüğü, *Chicago Tribune* gazetesi için sabah erken saatlerde gazete teslimatçılığı, Subway sandviç restoranında satış elemanlığı (NE?), Sears'ta stok yazıcılığı (hem de lanet tuhafiye bölümünde), hayır kurumları için kumbarada bağış toplamak ve boyacılık.

Bu boktan işler ve ücretlerinden daha kötü olan tek şey ne mi? Çalışma saatleri. Çoğu, gün doğmadan önce başlıyordu... 03.00,

04.00... Herhangi bir allahsız saat varsa, çalıştığım işte o saati bulabilirsiniz. Mandıracı gibi yaşamak için beş yıl üniversite okudum ve mezun oldum. Lanet olsun, yakın arkadaşıma doğum günü hediyesi alabilmek için kendimi benden yaşlı bir kadına pazarladım. Evet, genç erkek avcıları 90'larda avlanıyorlardı.

O sırada arkadaşlarım kariyerlerinde ilerlerdiler: Yıllık %4'lük zamlarını aldılar. Mustanglerini, Acura'larını ve 1.200 metrekarelik sıra evlerini aldılar. Hallerinden memnun gibiydiler ve toplum tarafından önceden belirlenmiş hayatı yaşadılar. Onlar normallerdi, ben değildim.

26 yaşında depresyona girdim, kurduğum işler kendi kendilerine yetmiyorlardı ve ben de kendime yetmiyordum. Mevsimsel depresyon paramparça olmuş psikolojimi yiyip bitiriyordu. Şikago'nun yağmurlu, karanlık ve kasvetli havası beni yatağımın sıcaklığını ve leziz hamur işlerini arzulamaya itiyordu. Başarılar gün ışırken gerçekleşirdi; evet, ben çok bir şey başaramıyordum. Lise terklerin çalıştığı işlerden sıkılmış haldeyken yataktan zorla çıkıyordum ve şüphe günlük mottom haline gelmişti. Başarısızlıktan fiziksel, duygusal ve finansal olarak yorulmuş haldeyken karşılaştığım sonuçların gerçek beni yansıtmadığını biliyordum. Zenginliğe giden Hızlı Şerit yolunu biliyordum ama onu bir türlü devreye sokamıyordum. Neyi yanlış yapıyordum? Beni tutan şey neydi? Yıllarca araştırma ve eğitimden, bir de üstüne okumuş olduğum bir dolap kitap, dergi ve izlemiş olduğum "hızlı başlangıç" videolarından sonra zengin olmaya hâlâ uzaktım. Kaldırımda oturmuş bekliyordum ve Hızlı Şerit ortalıkta görünmüyordu.

Yoğun depresyon beni kaçış yollarına itti ancak uyuşturucu, seks veya alkol yerine kafayı kitaplarla kırdım ve ünlü olmayan milyonerler üzerine çalışmaya devam ettim. Eğer başarılı olamıyorsam zenginlerin kitaplarını, başarılıların otobiyografilerini ve diğer fakirlikten zenginliğe ulaşma hikâyelerini tüketerek başarmış olanların hayatlarına kaçarım.

Ancak her şey daha kötü hale geldi. Hayatımdaki insanlar benden umutlarını kestiler. Uzun süredir görüştüğüm kız

arkadaşım "Hiçbir şeye karar vermiyorsun," dedi. Bir araç kiralama şirketinde güvenli bir işi vardı ama çiklet parasına uzun saatler boyunca çalıştığı için tartışırdık: Yıllık 28.000 $. Tabii o da haklı şekilde gerçeklerle sert bir cevap veriyordu: "Çalıştığın bir iş yok, benden 27.000 $ daha az kazanıyorsun ve kurduğun hiçbir iş yürümedi." Akıllı bir kedicikti. Kendisi aşkı bir kurumsal radyo reklamı yöneticisinde bulunca ilişkimiz bitti.

Bir de annem vardı. Üniversiteden birkaç yıl sonra bana müsamaha gösterdi ama sonrasında başarısızlıklar ve saçma işler geldiler. Sabırlı olması için yalvardım ve bir Hızlı Şerit girişimcisi için servet oluşturmanın *katlanan bir ölçekte* geliştiğini belirttim, bir işte çalışanlar için bu *lineer bir ölçekte* oluyordu. Tablolarımın ve diyagramlarımın çok güzel durması maalesef hiçbir şeyi değiştirmemişti; annem bana olan inancını kaybetmişti ve onu hiç suçlamamıştım. Birini Mars'a yollamak daha mümkün duruyordu çünkü.

Yönlendirmeleri dürtülerimi köreltmişti. "Kendine bir iş bul yavrum!" diye haftada en az 20 kere bağırıyordu. Ayy, bugün bile bir titreme geliyor. O ifade o sesle söylendiğinde kıyamet sonrası bir dünyada hamamböceklerini öldürebilirdi. Bazı günler kafamı bir mengeneyle sıkıştırıp kulaklarımı sağır olana kadar preslemek istiyordum. "Kendine bir iş bul yavrum!" lafı ruhuma işliyordu, jürinin oybirliğiyle verdiği kararla yargılama sürecini sonlandıran anaç bir hükümdü: "Güvensizlik oyuyla başarısızlık."Annem "Market şarküteri görevlisi arıyor, neden gidip bir bakmıyorsun?" dedi. Sanki üniversite eğitimim ve son beş yıldaki çabalarım şarküteri reyonunda Bolonya sosisi kesip mahalledeki teyzelere kepçe kepçe patates salatası paketlemekle sonuçlanmalıydı. İş önerisi için teşekkürler ama benden pas.

UYANIŞ TİPİSİ

Soğuk bir Şikago tipisi beni hayattaki dönüm noktama itmişti. Karanlık, soğuk bir geceydi ve ben de limuzin şoförü olarak çalışmış, yorgunluktan ölmüştüm. Ayakkabılarım sulu kardan

sırılsıklam olmuştu ve bir yandan da migren ağrılarıyla boğuşuyordum. İki saat önce aldığım dört tane aspirinin hiçbir etkisi olmamıştı. Eve gitmek istiyordum ama gidemezdim. Tipinin ortasında kalmıştım ve her zaman kullandığım yollar karla kaplıydı. Limuzini yolun hafif aydınlık emniyet şeridine çektim ve erimiş karın soğuğunun ayak parmaklarımdan bacaklarıma doğru çıktığını hissettim. Limuzini park ettim ve tamamen sessizlik içerisinde, düşen kar tanelerinin kıştan ne kadar nefret ettiğimi bana hatırlatmasını düşündüm. Limuzinin sigara basılmış tavanına salak salak bakarken şöyle düşündüm: "Ben ne bok yiyorum? Hayatım bu hale mi geldi gerçekten?"

Cehennemin dibinde, karanlık bir gecede tipinin ortasında boş bir yolda duruyordum ama artık yeterdi. Açıklık bazen üzerinizden dingin bir esinti gibi geçer, bazen de üzerinize bir Steinway marka piyano gibi düşer. Keskin bir karar beynimi ele geçirmişti: "Bir gününü daha bu şekilde geçiremezsin!" Eğer hayatta kalacaksam değişmem gerekiyordu.

DEĞİŞİM KARARI

Acımasız kış beni harekete geçirmişti. Değişmeye karar vermiştim. Kontrol edilemez bir şeyi kontrol etmeye karar vermiştim: Çevrem. Başka bir yere taşınacaktım. Neresi bilmiyordum ama o sırada umurumda bile değildi.

Bir anda çok güçlü hissettim. Bu kararın hızı zavallı varlığımı umutlandırmış ve küçük bir parça mutluluk getirmişti. Başarısızlıklarım buhar olup uçtu ve yeniden doğmuş gibi hissettim. *Bir anda çıkmaz bir yol, bir hayalle kesişmişti*. Olay sadece harekete geçmek için verilen karar değildi, olay kontrolü ele almak ve bir seçeneğimin olmasını bilmekti.

Bu yeni güçle aklıma daha önce gelmeyen seçenekleri değerlendirdim. Basit bir soru sordum: "Ülkedeki herhangi bir yerde hiçbir kısıtlama olmadan yaşayabiliyor olsam nerede yaşardım?" Benim için önemli olan şeyleri düşündüm ve haritanın

üzerinde beş tane şehri işaretledim. Sonraki ay da taşındım. Yoksa kaçtım mı deseydim?

YAVAŞ ŞERİT'TEN HIZLI ŞERİTE GEÇİŞ

Phoenix'e 900 papelle hiçbir arkadaşım veya aileden birisi olmadan geldim, yılda 330 güneşli gün ve Hızlı Şerit'e geçmek için yanıp tutuşan bir arzu. Mal varlıklarım arasında eski bir yatak, 10 yaşında, paslanmış ve üçüncü vitesi olmayan bir Buick Skylark, az miktarda para kazandıran birkaç yan iş ve birkaç yüz kitap. Yeni hayatımın başlangıç noktası aylık kirası 475 $ olan ve Phoenix merkezde bulunan küçük bir stüdyo daireydi. Stüdyo dairemi bir ofise dönüştürdüm. Yatak odası veya mobilya yoktu. Sadece mutfağı boydan boya kaplayan bir yatak vardı. Pop Tart[5] kırıntılarının içinde uyuyordum. Bu mutfak tezgâhının yanına yatak sermenin bir yan etkisiydi tabii.

Gariban ve güvenliksiz bir şekilde yaşıyordum ama zengin hissediyordum. Hayatımın *kontrolü ellerimdeydi.*

Kurduğum birçok işten biri de bir internet sitesiydi. Şikago'da limuzin sürerken kitap okuyabileceğim bir sürü boş vaktim vardı. Boş vaktimi asla boşa harcamadım. Müşterileri havaalanında beklerken veya müşteriler yakınlardaki bir barda kafayı bulurken limuzinin içinde oturdum ve kitap okudum. Ve okudum. Finanstan internet programcılığına ve daha fazla zengin otobiyografisine dair her şeye çalıştım.

Limuzin işi özel bir şey yaptı: Beni çözüme ulaşmamış ve çözülmesi gereken bir ihtiyacın karşısına koydu. Müşterilerimden birisi bana New York'ta iyi bir limuzin şirketi bilip bilmediğimi sordu. Yolcuyu havaalanına bıraktım ama o da bana bir keşif tohumu bırakmıştı. Eğer Şikago'da yaşıyor olsaydım ve New York'ta limuzine ihtiyacım olsaydı, bulmak için nereye giderdim? Elimin altında bir New York Sarı Sayfalar'ı yoktu ve eminim New York'un dışında yaşayan kimsede de yoktu. Bu soruyla karşılaşınca diğer yolcuların da aynı sorunla karşı karşıya kaldığı sonucuna vardım. Böylelikle bu sorunu çözecek bir internet sitesi kurdum.

Doğal olarak internetin herhangi bir coğrafi sınırlaması yok ve bu sayede işim Phoenix'e kadar gitti. Ancak kurduğum önceki işler gibi bu da pek bir para getirmedi. Gelgelelim artık durum farklıydı. Çıplak, parasız, işsiz ve bir çıkış yolum olmadan tuhaf bir şehirdeydim. Odaklanmam gerekiyordu.

İnternet sitemi agresif bir şekilde tanıttım. E-postalar yolladım. Cevapsız kaldılar. Mektuplar postaladım. Arama motoru optimizasyonunu (SEO) öğrendim. Kitap almaya param yetmediğinden günlük Phoenix Kütüphanesi'ne gittim ve internet programlama dillerine çalıştım. İnternet sitemi geliştirdim, grafikler ve metin yazarlığı öğrendim. İşime yarayabilecek her şeyi tükettim.

Bir gün atılımım gerçekleşti: İnternet sitesi servisime hayran kalmış olan ve kendi internet sitelerini tasarlamamı isteyen Kansas'tan bir şirket beni aramıştı. Odak noktam web tasarım olmasa da 400 $'lık ücreti kabul ettim. Fiyatın sudan ucuz olduğunu düşünüyorlardı ve 24 saat içerisinde şirkete internet sitesini kurdum. Aşırı mutluydum. 24 saatte kiramın çoğunu çıkarmıştım. Tesadüfe bakın ki daha 24 saat geçmeden aynı şeyi, bir internet sitesi isteyen New York'tan bir şirket beni aradı. Siteyi 600 $'a tasarladım ve işi bitirmem iki gün sürdü. Bir kira daha kazanmıştım!

Biliyorum, çok büyük bir meblağ değil ama yoksulluktan üç günde 1.000 $ kazanmak Şans Topu'nda 50 milyon $ kazanmak gibi hissettirdi. Phoenix'teki ilk birkaç ayımda tutunmaya başlamış ve hayatımda ilk defa tek başıma kendimi idame ettirmiştim. Çiçekçide çalışmak yok. Komilik yapmak yok. Pizza kuryeliği yok. Annenin üzerinden geçinmek yok. Tamamen serbest çalışıyordum! Müthiş bir hızlanmaydı; sırtımdan esen rüzgâr, servet üretiminin yeni evrenine doğru bir yön değişikliğinin habercisiydi.

Ancak hâlâ bir şeyler doğru gitmiyordu. Bir şey eksikti ve ne olduğunu biliyordum. Gelirimin çoğu internet sitesi dizaynlarımdan geliyordu, internet sitesi reklamcılığı işimden değil. Gelirim zamanıma bağlıydı, yani internet sitesi yapmaya. Daha çok internet sitesi işi, daha çok zaman demekti ve eğer

çalışmazsam gelirim olmayacaktı. *Zamanım* parayla satın alınıyordu.

YENİ BİR SERVET DENKLEMİ, SERVET ARTIŞINI GETİRİR

Kışın Şikago'dan bir arkadaşım ziyarete geldi. Ona web dizinimi gösterdim, sunduğum hizmete olan rağbet karşısında şaşırmıştı. Günün her anında dünyanın dört bir yanından limuzin fiyatları soruluyordu. Boston'dan Worchester'a limuzin tutacağız, fiyatı nedir? JFK'den Manhattan'a ne kadar? E-posta gelen kutumuzu taradık ve 450 tane e-posta vardı. On dakika geçince sayfayı yeniliyorduk ve 30 e-posta daha gelmiş oluyordu. Her dakika birkaç tane e-posta geliyordu. Arkadaşım şöyle dedi: "Kanka! Bu e-postaları bir şekilde paraya dönüştür."

Haklıydı ama bu nasıl olacaktı? Ve bu, geçerli bir ihtiyacı nasıl karşılayacaktı? Bunu aklıma sokup gitti ve ben de buna bir çözüm bulmaya niyetliydim. Birkaç gün sonra riskli, kanıtlanmamış bir çözüm buldum ve denedim. Ne yaptım? Reklam yeri satmak yerine talep satmaya karar verdim. Ancak bir sorun vardı. Bu "gelir modeli" yeni ve çığır açıcıydı. Ek olarak müşterilerimi bu iş metodunun onlar için faydalı olduğu konusunda ikna etmem gerekiyordu ve elimde işe yarayıp yaramayacağını öngörebilmem için hiçbir veri yoktu. Hatırlatayım, anlattığım durum doksanların sonlarında, "talep/müşteri yaratma "nın ben çıkıp yapana kadar internet âleminde henüz oluşmadığı dönemde geçiyor.

Yine de risk aldım ve yürürlüğe koydum. Kısa vadede gelirimi sıfırlamasını bekliyordum ve öyle de yaptı. Eğer işe yarayacaksa başarılı olmasının aylar alacağını öngördüm. Yeni sistem ilk ayında 473 $ gelir getirdi. Off. Gelir açığımı kapatmak için daha fazla internet sitesi kurdum. İkinci ayda gelir 694 $ oldu. Üçüncü ayda 970 $. Sonra 1.832 $, 2.314 $ ve 3.733 $. Ve böyle devam etti.

İşe yaramıştı.

Hasılatım, gelirim ve varlıklarım inanılmaz derecede artıyordu ama tabii ki sorunlar da çıkıyordu. Trafik büyüdükçe şikâyetler,

geribildirimler ve zorluklar da büyüyordu. Geliştirmeler doğrudan müşteri tavsiyelerinden geliyordu. Birkaç gün hatta bazen saatler içerisinde müşterilerin fikirlerini uyguluyordum. Müşterilerimin e-postalarını birkaç dakikada, hiç değilse bir saat içerisinde cevaplamamla tanınıyordum. Müşteriye karşı anlayışlı olmayı öğrendim ve kurduğum iş roket gibi fırladı.

Çalışma saatleri uzun ve zorlu olmuştu. Kırk saatlik bir boşluk tatil demekti, genelde haftalık 60 saat çalışıyordum. Hafta içi ve hafta sonu birbirine karışmıştı. Yeni arkadaşlarım içip partilerken ben küçük dairemde iki büklüm şekilde kodlarla uğraşıyordum. Perşembe mi, cumartesi mi bilmiyordum ve önemli de değildi. Sıkı çalışmanın güzelliği şuydu: Çalışmak gibi hissettirmiyordu hatta hoşuma bile gidiyordu. Bir işim yoktu, farklılık yaratma tutkum vardı. Yarattığım bir şeyden binlerce insan faydalanıyordu ve bu da beni bu sürece bağımlı hale getirdi.

Farklılık yaratmıştım!

Müşterilerin övgülerini bir araya getirmiştim.

"Sayenizde işletmem on kat büyüdü. "

"İnternet siteniz beni en büyük kurumsal müşterimle bir araya getirdi. "

"Şirketiniz işletmemi büyütmemde çok önemli bir rol oynadı. "

Bu geridönüşler birer servet parçasıydı. Henüz zenginlik içerisinde yüzmüyordum ama zengin hissediyordum.

ZENGİNLİĞE GİDEN "SAHTE" KISAYOLUM

2000 yılında telefonum çalmıştı ama bu sefer başka türde bir soru sorulmuştu. Teknoloji *start-up*'lan aramıştı, işletmemi satıp satmayacağımı sordular. O yıl nokta *com* çılgınlığı çok güçlüydü. Teknoloji varlığı satıp zengin olan bir nokta *com* milyoneri masalının anlatılmadığı bir gün bile olmuyordu. Ünsüz milyonerleri hatırladınız mı? Bu alt gruptaki zenginler şaşırtıcı bir oranda arttılar ve bu dalga bana kadar geldi.

Peki şirketimi satmak istiyor muydum? Tabii ki de! Üç tane satış teklifi vardı. Teklif 1: 250.000 $. Teklif 2: 550.000 $. Teklif 3: 1.200.000

$. Üçüncü teklifi kabul ettim ve... anında... yani hemen hemen anında... milyoner oldum.

Pek uzun sürmedi. O zamanlar 1,2 milyon $'ın çok para olduğunu düşünüyordum. Ama öyle değildi. Vergiler. Beş para etmez borsa opsiyonları. Hata ettim ve yanlış yatırımlar yaptım. Beni zengin göstereceğini umarak bir Corvette satın aldım. Zengin olduğumu düşünüyordum ama aslında değildim. Her şey bittiğinde 300.000 $'dan az param kalmıştı.

Teknoloji balonu acımasız sonuçlarla birlikte gelmişti, en azından şirketimi satın alan kişiler için öyleydi. Tavsiyelerimin aksine yanlış kararlar verdiler. Bu kararlar kısa vadeli kâr için çok iyiydi ama uzun vadeli büyüme için rezil kararlardı. Sanki sonsuzmuş gibi parayı resmen tuvalete atıp üzerine sifonu çekmişlerdi. Gerçekten de özel etiketli su şişelerine ihtiyacımız var mıydı? Peki logolu tişörtler? Bunlar hasılata katkı sağlayan hareketler midir?

Kararlar yavaşça ve bir komiteyle birlikte veriliyordu. Müşteriler görmezden geliniyordu. İnanılmaz bir şekilde şirketin yönetici kadrosunun çoğu Harvard'da master yapmış insanlardı ve bu da ticaret mantığının adınızın sonuna gelen birkaç harfle oluşmadığının kanıtıdır. Fırtınadan sağ çıkmak için 12 milyon $ risk sermayesi olmasına rağmen internet sitem yavaş yavaş ölmeye başladı.

Birkaç ay sonra, iflasın eşiğindeyken ve hâlâ kârlı olmasına rağmen internet sitemin infisah edilmesi oylandı. Teknoloji alıcılarının kaynakları kurumuş ve borsa hisseleri dibi görmüştü. Herkes yaşam destek cihazına bağlıydı, onlar da dahil.

Yarattığım şeyin yoklukta kaybolmasını istemediğimden internet sitemin haraç mezat satışıyla tekrar satın almayı teklif ettim, sadece 250.000 $'a, kendi kârıyla finanse edilmişti. Teklifim kabul edildi ve bir sene önce satmış olduğum şirketin kontrolünü tekrar elime aldım. Özünde işleri yürütecek, kâr elde edecek ve vergilendirilebilir gelirden düşülen kredi miktarını ödeyecektim. Şirketin kontrolü tekrar elime geçmişken yeni bir motivasyon

ortaya çıktı: Nokta *com* çöküşünde hayatta kalmanın yanında, daha da yükselmek.

PARA AĞACININ DOĞUŞU

Sonraki 18 ayda verdiğim hizmeti bir sonraki seviyeye getirecek enerjiyi toplamıştım. Bir yandan da nokta *com* dalgasına kapılmış şanslı bir tip olmadığımı kendime kanıtlamak istiyordum. İnternet sitemi geliştirmeye devam ettim. Yeni teknolojiler entegre ettim ve müşterilerimi dinledim. Yeni tutkum otomasyon ve işlemdi.

İşlemlerimi ve sistemlerimi modernleştirirken yavaş ve sağlam bir değişim ortaya çıktı. Gittikçe daha az çalışıyordum. Bir anda günde on saat yerine sadece bir saat çalışmaya başladım. Ancak para yine de geliyordu. Vegas'a kumar oynamaya gidiyordum, para gelmeye devam ediyordu. Dört gün boyunca hasta oluyordum, para gelmeye devam ediyordu. Günlük işlemler yapıyordum, para gelmeye devam ediyordu.

Sonra neyi başardığımı fark ettim. İşte Hızlı Şerit buydu. Kendime gerçek, yaşayan ve meyve veren bir *para ağacı* oluşturmuştum. Haftanın 7 günü, her gün 24 saat para basan serpilmiş bir ağaçtı ve bunun için hayatımdan harcamasına gerek yoktu. Ayda birkaç saatliğine su ve güneşe ihtiyacı vardı, onları da seve seve veriyordum. Bu para ağacı, verilen rutin ilginin dışında, büyüyor, meyve veriyor ve bana da istediğim her şeyi yapabilme özgürlüğünü sağlıyordu.

Sonraki birkaç yılı tembellik ve oburlukla geçirdim. Tabii, ayda birkaç saat çalışıyordum ama çoğunlukla spor yapıyor, seyahat ediyor, video oyunları oynuyor, hızlı arabalar satın alıyor ve yarışıyor, kendimi çöpçatanlık sitelerinde eğlendiriyor ve kumar oynuyordum. Özgürdüm çünkü ağacım *benim yerime* vaktini harcıyor ve bol miktarda aylık hasat çıkartıyordu.

İşimi tekrar aldığımdan beri astronomik seviyede büyüdü. Bazı aylar 200.000 $'dan fazla KÂR elde ediyordum. Evet, kâr! Kötü geçen bir ayda 100.000 $ geliyordu. Çoğu kişinin bir yılda kazandığını iki haftada kazanıyordum. Servet akıyordu ve ben

radarın dışında uçuyordum...şöhret yok. Eğer her ay 200.000 $ kazansaydınız, hayatınız nasıl değişirdi?

- Ne sürerdiniz?
- Nerede yaşardınız?
- Tatile nerelere giderdiniz?
- Çocuklarınız hangi okullara giderdi?
- Sırtınızda borç yüküyle gezecek miydiniz?
- Ne kadar hızlı şekilde milyoner olurdunuz? Dört ayda mı yoksa kırk yılda mı?
- Starbucks'tan 40 liralık bir kahve almak sorun olur muydu?

Görüyorsunuz, böyle bir geliriniz olduğunda milyonerlik statüsü hızlıca oluşur. Ben 33 yaşındayken bir multimilyonerdim. Eğer şirketimi ilk başta satmasaydım, muhtemelen o statüye daha hızlı ulaşırdım ancak hazır noodle yiyorsanız ve birisi gelip suratınıza 1,2 milyon $ fırlatıyorsa, "Yok istemem," demezdiniz.

İlk Lamborghini'mi satın aldım ve ergenken ortaya çıkmış olan hayal kehanetimi gerçekleştirmiş oldum. Yıllar önce sorduğum o soru bugün karşıma hemen her hafta çıkıyor ve artık verebilecek bir cevabım var, duymayı ancak hayal edebileceğim bir cevap.

2007'de şirketimi tekrar satmaya karar verdim. Artık emekli olmanın, bu kitap ve senaryo yazmak gibi en çılgınca rüyalarımın üzerine düşünmenin vakti gelmişti. Ancak bu sefer türlü teklifler vardı ve 3,3 milyon $'dan 7,9 milyon $'a kadar uzanıyorlardı. Birkaç yılda milyonlar kazandıktan sonra tamamen nakit olan tekliflerden birini kabul ettim ve Hızlı Şerit sürecini tekrarlamış oldum... hem de 10 dakikada. Toplamda milyonlara denk gelen altı çeki bozdurmak o kadar sürmüştü çünkü.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Şöhret veya fiziksel yetenek, zengin olmak için bir önkoşul değildir.
- Hızlı servet katlanarak oluşur, lineer değil.

- Değişim bir anda oluşabilir.

KISIM 2

Servet Bir Yol Değildir, Bir Gezidir!





Servete Giden Gezi

Binlerce Kilometrelik Bir Yolculuk Bile Tek Bir Adımla Başlar
-LAO TZU

SERVET SADECE BİR YOL DEĞİLDİR, BİR GEZİDİR!

Üniversitedeyken arkadaşlarımla birlikte bahar tatilinde Şikago'dan Güney Florida'ya geziye çıkmıştık. Genç erkekler olarak doğal olarak varış noktamıza karşı çok hevesli ve hayrandık: Yarı giyinik, bronzlaşmış ve kafayı bulmuş üniversiteli hatunlarla dolu güneşli ve kalabalık Florida Sahili. Varış noktamıza çok odaklandığımız için yolculukla ve bizi oraya götüreceğine inandığımız aracımızla pek ilgilenemedik. Yolculuk başladıktan sekiz saat sonra eski Dodge Duster'ımız duman çıkarmaya başladı ve stop etti. Arızalı bir contadan ve hiç benzinimiz olmadığından dolayı gezimiz, güney İllinois'teki bir kır yolunda sekteye uğradı. İnekler, gübre kokusu ve mısır tarlaları... Hepsi Güney Florida'nın kumsallarından ışık yılı uzaklıktaydı.

Maalesef çoğumuz için servete giden yol, çoğu zaman bahar tatili gezim gibi sona eriyor: Cehennemin dibinde yolun kenarında kalmış ve kendinizi şu soruyu sorar halde bulunuyorsunuz: "Nasıl oldu da buraya geldim?" Aynı bahar tatili gezimde olduğu gibi "servete giden yol"u bilmek ve o yolda gitmek yetmez çünkü yol tek başına servet kazandırmakta yetersizdir. Odağınız gezinin kendisi değil de yol ve varış noktasıysa servet arayışınız stop eder. Hızlı Şerit tabii ki servete giden bir yol *açar* ancak başarılı bir gezi,

gezinin tüm önemli araçları için saygı duymanızı ister. Bahar tatilim geziyi görmezden gelip yola odaklandığımız için stop etti. Yağ? Yol haritası? Motor bakımı? Siktir et, gaza bas ve güneye doğru sürmeye bak! Önemli motor akşamlarını yok sayarsanız motorunuz arıza verir, aracınız yağ yakar, yakıtınız boşa gider ve onlarca yıllık dolambaçlı yollarla karşılaşırsınız. Eğer odağınız sadece yolsa yolcuğunuz muhtemelen stop edecek ve hayalinizdeki varış noktalarına asla ulaşamayacaksınız.

SERVETİN ALDATICI YOLU

Eğer servet sizden kaçtıysa bu muhtemelen formülün tümünü kullanmayıp, "yol odaklı" olduğunuzdan dolayıdır. Elinizde illaki birkaç parça vardır: Bir iki kitaptan kaptığınız bir malzeme, bir "zengin ol" seminerinden kaptığınız başka bir malzeme veya üniversiteden fakir bir arkadaşınızdan aldığınız fena bir borsa tavsiyesi. Maalesef bu izole malzemeler servet oluşturamazlar ve servete giden yolda kalmış boş depolu ve ölü akülü bir arabaya benzetilebilirler. Çok değişkenli bir denklemde servetin şifresini tek bir değişkenle çözemezsin.

Servetin yol gezisi formülü tarif gibidir.

Sizi mutfağa şeker ve unla birlikte soktuğumu ve sizden kurabiye yapmanızı istediğimi farz edelim. Yapması imkânsız bir şey çünkü bu iki malzeme tüm formülü oluşturmuyor. Karbonatı unutursanız kurabiyeler kabarmaz. Yağı çıkartırsanız kurabiyelerin tadı iğrenç olur. Bir tane eksik veya hatalı malzeme olursa tüm işlem çuvallar. İşte zenginlikle alakalı kitapların sıkıntısı da budur: Hepsi "yol odaklı"dır. Hepsi formülün en heyecan verici kısmında uzmanlaşmıştır: Şeker!

Size şöyle derler:

- Zengin olmak için ipotekli mallar satın alın!
- Bir bayilik alın ve kendinizin patronu olun!
- Mistik sır kanununu öğrenin ve pozitif düşünün!
- Bir iş kurun!

- Pasif gelir için gayrimenkule yatırım yapın!
- Zenginliğe döviz ticaretiyle ulaşın!

Bu stratejiler servete giden birçok yola ışık tutuyor: gayrimenkul yolu, ticaret yolu ve iş yolu. *Başka hiçbir şeye* değinmiyorlar. Başarısızlık da "başka şey" de çünkü diğer her şey formülün geri kalanını oluşturuyor.

MİLYONERLER OLAYLARLA DEĞİL, SÜREÇLERLE OLUŞURLAR

Kendi çabalarıyla milyoner olmuş kişiler, servetlerini dikkatlice organize edilmiş süreçlerle oluştururlar. Tüm formül ellerinde vardır ve onu kullanırlar. Okuduğunuz veya duyduğunuz şeylerin aksine, servet bir olay değildir. Servet gökten üstünüze yağmaz veya bir yarışma programıyla gelmez. Elinde balonlarla ve buzdolabı kadar büyük bir çekle birlikte zilinize basıp evin girişinde sizi beklemez. Servet; dönen barların, limonların ve kirazların olduğu bir makinadan çınlayarak çıkmaz.

Servet bir olay değildir, süreçtir. İstediğiniz şefe sorun, hepsi mükemmel bir yemeğin bir dizi malzeme ve iyi ayarlanmış uygulama süreçlerinden geçerek var olduğunu onaylayacaktır: Biraz ondan, biraz şundan, doğru yerde ve doğru zamanda doğru şeyi yapalım ve bam, karşınızda leziz bir yemek var. Servet oluşturmak da aynı uygulama metoduna sahip: Birçok alakasız malzemenin değeri olan ve milyonlarla ölçülen bir bütünde birleştirilmesi.

Servet çoğu insandan kaçar çünkü süreci dikkate almazlar ve olaylarla çok ilgilenirler. Süreç olmadan olay da olmaz. Önceki cümleyi tekrar okuyun. Süreç milyonlar meydana getirir ve görüp duyduğunuz olaylar da o sürecin sonuçlarıdır. Şefimiz için *pişirmek* süreçtir, *yemek* de olaydır.

Örneğin bir sporcunun profesyonel basketbol oynamak için 50 milyon $'lık bir kontrat imzalamış olması süreçten gelen bir olaydır. Büyük kontrat ve cafcaflı "zengin olma" olayı hakkında bir şeyler

görüp duyarsınız ama genelde bu olaydan önceki süreci göz ardı edersiniz. Süreç, şahit olmadığınız uzun ve zor bir yoldu: Günlük dört saat antrenman, sabahlara kadar çalışma, basketbol maçları, yırtılmış bağlar, ameliyat ve rehabilitasyon, genç üniversite takımıyla bağlarının kesilmesini reddetmek ve mahalledeki çetelerden gelen direniş. Hepsi süreci şekillendiren yolculuğu oluşturuyor.

20 yaşındaki birisi internet şirketini 30 milyon $'a sattığında haberini teknoloji bloğunda okursunuz. Yaşanan olay takdir edilerek ve gösterilerek herkesin beğenisine sunuluyor. Süreç arka planda bırakılıyor, şirket kurucusunun uzun saatler boyunca kodlama yapmaya karşı nasıl dayandığı hakkında hiçbir şey duymazsınız. Evin garajında soğuk ve karanlık günlerde yapılan çalışmaları duymazsınız. Şirketin kredi kartlarıyla %21,99 faizle nasıl kurulduğunu duymazsınız. Şirket kurucusu ve paslanmış, boktan ve 280.000 kilometredeki Toyota'sı hakkında bir şeyler duymazsınız.

J. Darius Bikoff, 1996 yılında Glaceau Vitamin Water'ı kurduğunda ve 11 yıl sonra Coca-Cola, şirketini satın almak için ona 4,1 milyar $'lık bir teklif sunduğunda, sunulan teklif dünya çapında manşet oluyor. Ne olmuyor ki! Keskinleşmiş bir süreçten ortaya çıkartılmış 11 yıllık çabalama. Olay, milyonlarca dolarlık teklif ve süreçte verilen çaba ve arka plandaki hikâye.

Şirketimin satışı bir olayda doruk noktasına ulaştı ama meyve vermesi süreç tarafından şekillendirildi. Dışarıdan bakanlar güzel evi ve pahalı arabaları görüp, "Vay be, keşke ben de bu kadar şanslı olabilsem," diye düşünebilirler. Böyle düşünmek, olayın süreç üzerindeki bir illüzyonudur. Tüm servet olaylarından önce süreç, çileli bir arka plan hikâyesi, risk, çok çalışma ve fedakârlık vardır. Eğer süreci atlamaya çalışırsanız, olayları asla tecrübe edemezsiniz.

Medya tarafından yönlendirilen "şimdi istiyorum"cu bir toplum olarak maalesef olayı odak noktasına alıp övüyoruz ama süreci odunluğun arkasına götürüyor, varlığını toplumsal bilişten dikkatlice gizliyoruz. Ancak uzun süre ve büyük çabayla araştırırsanız, süreci başka bir hikâyeye gömülü halde veya olayı

yücelten paragraflardan sonraki paragraflarda her zaman bulabilirsiniz.

İlk milyonunuzu kazandığınızda bu şans eseri karşınıza çıkmış gizemli bir tesadüfle değil, süreç sayesinde olacaktır. Süreç, servete giden gezidir: Varış noktası bir olay olarak parlamaktadır ama o da süreç tarafından ortaya çıkartılır. Evet, başarıya giden asansör arızalı. Merdivenleri kullanmanız gerekecek.

SERVETİN GEZİ FORMÜLÜ

Servetin gezi formülü, ülkenin bir ucundan diğer ucuna uzun bir yolculuk gibidir. Başarı, varış noktasından (olay) çok, yolculuğa ve yolculuğun araçlarına (süreç) odaklanmanızı ister. Başarı formülünü oluşturan dört ana bileşen vardır.

Bunlar:

Sizin Yol Haritanız (Kısım 3, 4 ve 5)

Gezinin pusulası, yol haritanız, eylemlerinizin arkasındaki yönlendirici güçtür. Yol haritanız finansal inanç siteminizi, servet ve para hakkında önceden oluşmuş kanaatlerinizi oluşturur. Servete giden yolunuzu çizecek üç tane yol haritası vardır:

1) Kaldırım
2) Yavaş Şerit
3) Hızlı Şerit

Aynı bir tarif gibi, yol haritanız da neden, nerede, nasıl ve neyin ana hatlarını çizecek.

Aracınız (Kısım 6)

Aracınız sizsiniz. Yolculuğa sizden başka biri çıkamaz. Aracınız yağ, yakıt, motor, direksiyon, ön cam, beygir gücü ve gaz pedalından oluşan karışık bir sistemdir; hepsi de gezi sırasında en üst seviyede randıman için sık sık ayarlama ve bakıma ihtiyaç duyar.

Yollarınız (Kısım 7)

Yollarınız, seyahat ettiğiniz finansal patikalardır. Örneğin iş yolundan gidebilirsiniz ve bu yolda sınırsız seçenekleriniz bulunur: Mühendis, proje müdürü, doktor, tesisatçı veya tır şoförü olabilirsiniz. Sonra girişimsel yollar vardır: Gayrimenkul yatırımcısı, perakende mağaza sahibi, bayilik sahibi, internet pazarlamacısı veya bir mucit olabilirsiniz. Aynı ülkenin bir ucundan diğer ucuna seyahat etmek gibi, yollar burada milyonlarca permütasyonla birlikte gayet bol.

Hızınız (Kısım 8)

Hız, gerçekleştirme ve fikirden uygulamaya gidebilme becerinizdir. Düz ve boş bir yolda bir Ferrari'nin içinde oturuyor olabilirsiniz ama eğer gaz pedalına basmayı başaramazsanız hareket edemezsiniz. Hız olmadan yol haritanızın hiçbir yönü olmaz, aracınız sabit kalır ve yolunuz bir çıkmaza dönüşür.

GEZİ, ÜCRETLİ YOLLARLA DÖŞELİDİR

Başarılı Hızlı Şerit yolcuları, çetin yollarda yaşayıp ölen savaşçılardır. Ücretli yollar, zenginliğe giden yolu oluştururlar ve o ücret de bir eli yağda, bir eli balda şekilde ödenemez. Kimilerimiz için bu iyi haberdir çünkü ücret, zayıfları ortaya çıkartır ve onlara normallerin diyarına kadar eşlik eder. Eğer ücrete karşı gelirseniz servet de size karşı gelecektir. Bazıları servetin ücretinin maalesef haklarla veya belli "ön koşullarda ödenebileceğini hissetmekte. İşte o "ön koşullar":

- Düzenli bir aile/iyi bir çocukluk
- "Çok çalışma"ya karşılık "akıllı çalışmak"
- Eğitim başarıları ve unvanlar
- Gösterişli bir iş planı
- Risk sermayesi
- Belli bir cinsiyet, ten rengi veya yaşta olmak
- Pozitif dilemek, hayal kurmak ve düşünmek
- Doğru yerlerdeki doğru insanları tanımak
- Doğru okullara gitmek
- Tutkulu olmak veya "sevdiğin şeyi yapmak"

Hiçbir şey hakikatten daha hakiki değildir. Bu şeyler Milyonerliğin Hızlı Şeridi'nin umurunda bile değildir. Hızlı Şerit, beyaz çitlerin ve çınar ağaçlarından sarkıtılmış tekerlek salıncaklardan sallanan çocukların olduğu, sıra ağaçların olduğu düz ve pürüzsüz bir yol değildir. Karanlık, terk edilmiş, asfaltsız, değişim ve evrime zorlayan çukurlarla dolu bir yoldur. Eğer servete giden yol kolay olsaydı, herkes zengin olmaz mıydı?

Ödenmesi gereken bir ücretin olduğunu bilin. Risk ve fedakârlık olduğunu bilin. Yolda tümsekler olduğunu bilin. İlk çukura girdiğinizde (evet, bu yaşanacak) gelişme hikâyenizin sürecini oluşturduğunuzu bilin. *Hızlı Şerit süreci, çok azının yaşayabildiği gibi yaşamayı sağlayabilmek için, çok azının yaptığı gibi fedakârlık yapmayı ister.*

GEZİ BİR ŞOFÖRE TESLİM EDİLEMEZ

Ev işlerimizden tutun da çocuklarımızı yetiştirmeye kadar her şeyi dışarıdan karşılamak isteyen bir toplumda yaşıyoruz. Dışarıdan yardım almak kirli bir banyo için işe yarayabilir ama servet için aynı şeyi söyleyemeyiz. Servetin gezisinde şoför yoktur ve ücret de Hindistan'daki bir sanal asistan yardımıyla çözülemez.

Eğer 16 yaşımdayken birisi bana bir Lamborghini (veya herhangi başka bir rüya) hediye etseydi, bugün olduğum yerde olmayacağımı size garanti edebilirim. Birisi hiç çaba harcamadan size arzularınızı sağladığında, ciddi şekilde süreci engellersiniz. Olmam gereken kişi küçülürdü çünkü süreç için dışarıdan yardım alınmış olacaktı. Başka birinin sizin adınıza çıktığı bir yolculuktan hiçbir bilgelik veya kişisel gelişim kazanılamaz. Yolculuk sadece sizindir.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Servet bir malzeme değil, formüldür.
- Milyonerleri süreç oluşturur. Olaylar, süreçlerin yan ürünleridir.

- Bir "servet şoför"ü aramak, süreç için bir vekil aramaktır. Süreç için dışarıdan yardım alınamaz çünkü süreç bilgeliği, kişisel gelişimi, güçlenmeyi ve olayları doğurur.



Servetin Yol Haritası

Eğer nereye gittiğini bilmiyorsan herhangi bir yol seni oraya götürebilir.
-LEWIS CARROLL

SERVET PUSULASI

Eğer ne yaptığınızı bilmiyorsanız hedefinize vardığınızı nasıl bileceksiniz? Eğer hedefiniz belirsizse hiçbir şekilde varamayacaksınız ve sonunda da hiç istemediğiniz bir yere ulaşacaksınız. Servet bir yol haritasıyla bulunur, dart tahtasıyla değil.

Kendi çabasıyla milyoner olmuş kişiler karşılarına para çıktığı için milyoner olmazlar, aynı finansal başarısızlıkların fakirlikle karşılaşmaktan dolayı başarısızlık haline gelmedikleri gibi. Her ikisi de seçilmiş olan finansal yol haritasının ve o yol haritasından evrilen eylem ve inanışların doğrudan sonuçlarıdır. Finansal yol haritanız, süreç için belirleyicidir ve servete giden gezinizdeki ilk aracınızdır.

Şu anki finansal durumunuz, seçmiş olsanız da olmasanız da var olan yol haritanızın bir ürünüdür. Yol haritanız eylemlerinizi yönlendirir ve bu eylemlerin sonuçları da finansal yaşamınızı oluşturmuştur. Hayatınızın nasıl gelişeceği seçimlerinize bağlıdır ve

bu seçimler inanç sisteminizden gelir ve bu inanç sistemleri de önceden belirlenmiş yol haritanızdan evrilir. Eğer hayatınızı değiştirmek istiyorsanız, *seçimlerinizi değiştirin.* Seçimlerinizi değiştirmek için inanç sisteminizi değiştirmeniz gerekir. İnanç sisteminiz yol haritanız tarafından belirlenir.

İnanışlar finansı nasıl etkiler? İnanışlar seçimlerden önce, seçimler de eylemlerden önce gelir. Örneğin, eğer "Zengin insanlar yatırım fonlarına yatırım yaparak zengin oldular," diye bir inanışınız varsa eylemleriniz bu inanışınızı yansıtacaktır. Eğer bir finansal guru size kredi kartınızı iptal ettirmeniz gerektiğini söylüyor ve gerekçe olarak da "Tüm borçlar kötüdür," diyorsa bunu yaparsınız. Eğer bir yazar, "Bugünün 50 $'lık yatırımı 40 yıl sonra 10 milyon $ değerinde olacaktır," diyor ve siz de buna inanıyorsanız, eylemleriniz bu inancı yansıtacaktır.

İnanışlar doğru olsunlar ya da olmasınlar, eylemleri güden güçlü bir mekanizmadır. Ebeveynlerimiz Noel Baha'nın gerçek olduğunu söylediler ve biz de inandık. Kurabiyeler bırakır, uçan ren geyiğini görmek için pencereden dışarı bakardık ve koca kıçını bacadan nasıl sığdırdığına şaşırırdık.

İnanç sisteminiz bir yol haritası, bir pusula gibi çalışır ve eğer hatalıysa sizi hayatınız boyunca dolambaçlı yollara sokar. Uydurma inanışlar yalancı yol haritalarıdır, sizi "Servet: Sonraki Çıkış" tabelasının asla görünmediği çıkmaz yollara sürükler.

SERVETE GİDEN ÜÇ FİNANSAL YOL HARİTASI

Servete giden yolunuzu çizmek ve sürecinizi oluşturmak, şu anki finansal yol haritanızın ve alternatiflerinin bir değerlendirmesiyle başlar. Üç tane finansal yol haritası vardır:

Kaldırım Yol Haritası

Yavaş Şerit Yol Haritası

Hızlı Şerit Yol Haritası

Bu üç yol haritasının psikolojik bir yönü, her yol haritasıyla alakalı eylemleri emreden bir inanış sistemi bulunuyor. Daha önemlisi, her bir yol haritası matematiksel bir "servet denklemi"

tarafından yönetilen bir "evren" içerisinde çalışıyor. Hangi yol haritasını seçerseniz seçin, servet oluşturma evreniniz her haritanın kendi servet denklemine uyacaktır. Ek olarak, her yol haritası doğal olarak belli bir varış noktasına doğru eğilimlidir. Bu eğilimler şöyledir:

Kaldırım → Fakirlik

Yavaş Şerit → Orta Hallilik

Hızlı Şerit → Zenginlik

Hangi finansal yol haritasını takip ettiğinize göre o yol haritasındaki varış noktasına, yol haritasının "gerçek özüne" doğru meyledeceksiniz.

Gerçek öz nedir? Eğer 21 oynarsanız ve 15 el üst üste kazanırsanız rastlantısallığın gerçek özünü yok saymış olursunuz. Rastlantısallığın doğal hali üst üste 15 el kazanmak değildir. Vahşi bir Afrika aslanı Las Vegas'ta sihirbazlık gösterisinde oynaması için ehlileştirilirse aslan gerçek özünü yok sayması için eğitilmiş olur. Aslan doğal olarak vahşi olmak, avlanmak, öldürmek, beslenmek ve çiftleşmek ister. Aslan doğal haline geri dönmek ister ve bu sebepten bazı gösterişli sihirbazların kafaları ısırılıp koparılır. Gerçek özün kanunlarını değiştirebilmek için özel olmanız gerekir.

Benzer şekilde yol haritalarının da fakirliğe, orta halliliğe veya zenginliğe götüren gerçek özleri vardır. Örneğin eğer Kaldırım'ı takip ederseniz, muhtemelen fakir olursunuz. Haritalardan herhangi birini kullanarak zengin olmak mümkün olsa da zenginliği onu bulmak için ayarlanmamış bir harita kullanarak bulmak mümkün değildir.

Her yol haritasının anahtar düşünce yapısı veya "düşünce direği" vardır, aynı bir yol haritasında olduğu gibi yönlendirirler ve eylemlere rehberlik ederler. Bu düşünce direkleri şunlardır:

Borç Algısı: Borç mu sizi kontrol ediyor, siz mi borcu?

Zaman Algısı: Zamanınız nasıl değerlendiriliyor ve ona nasıl davranılıyor? Bol mu? Uçup gidiyor mu? Boş mu geçiyor?

Eğitim Algısı: Eğitimin hayatınızdaki rolü nedir?

Para Algısı: Hayatınızda paranın rolü nedir? Para bir araç mıdır yoksa oyuncak mıdır? Çok mudur, az mıdır?

Ana Gelir Kaynağı: Temel gelirinizi nasıl elde ediyorsunuz?

Ana Servet Hızlandırıcı: Net servetinizi ve servetinizi oluşturmayı nasıl hızlandırıyorsunuz? Hızlandırıyor musunuz?

Servet Algısı: Serveti nasıl tanımlarsınız?

Servet Denklemi: Servet kazanmak için matematiksel planınız nedir? Hangi servet denklemi, servet evreninizin fiziğini belirler?

Varış Noktası: Bir varış noktası var mı? Eğer öyleyse neye benziyor?

Sorumluluk & Kontrol: Hayatınızın ve finansal planınızın kontrolü sizde mi?

Hayat Algısı: Hayatınızı nasıl yaşıyorsunuz? Gelecek için plan yapıyor musunuz? Yarın için mi bugünden yoksa bugün için mi yarından vazgeçersiniz?

YOL HARİTALARI FARKLI EVRENLERDE ÇALIŞIRLAR

Her yol haritası belli bir matematiksel formüller takımıyla çalışır, yani servet oluşturabilme hızınızı belirleyen *servet denklemi*. Einstein'ın $E=MC^2$ formülü gibi bu formüller de aynı fiziğin evrenimizi yönettiği gibi sizin servet evreninizi yönetir. Ve fizik de matematiksel sabit değerlere bağlı olduğundan servet denklemleriniz (ve ihtimalleriniz) de aynı sabit değerlere bağlıdır.

Servet hızlandırmanın hızı seçmiş olduğunuz yol haritasının "evreninden" evrilir ve finansal planınızın da hızlanıp stop ettiği yer de bu evrenlerin içidir. Aynı tren rayları gibi düşünün. Her rayın kendi hızı, kuralları ve kanunları var. Hız limitinin 20 km veya 200 km olduğu raylarda gidebilirsiniz.

Eğer finansal durumunuzdan memnun değilseniz, yol haritası değiştirerek evreninizi değiştirebilirsiniz. Ancak yol haritalarını değiştirmeden önce onları anlamanız gerekiyor. Üç yol haritasını

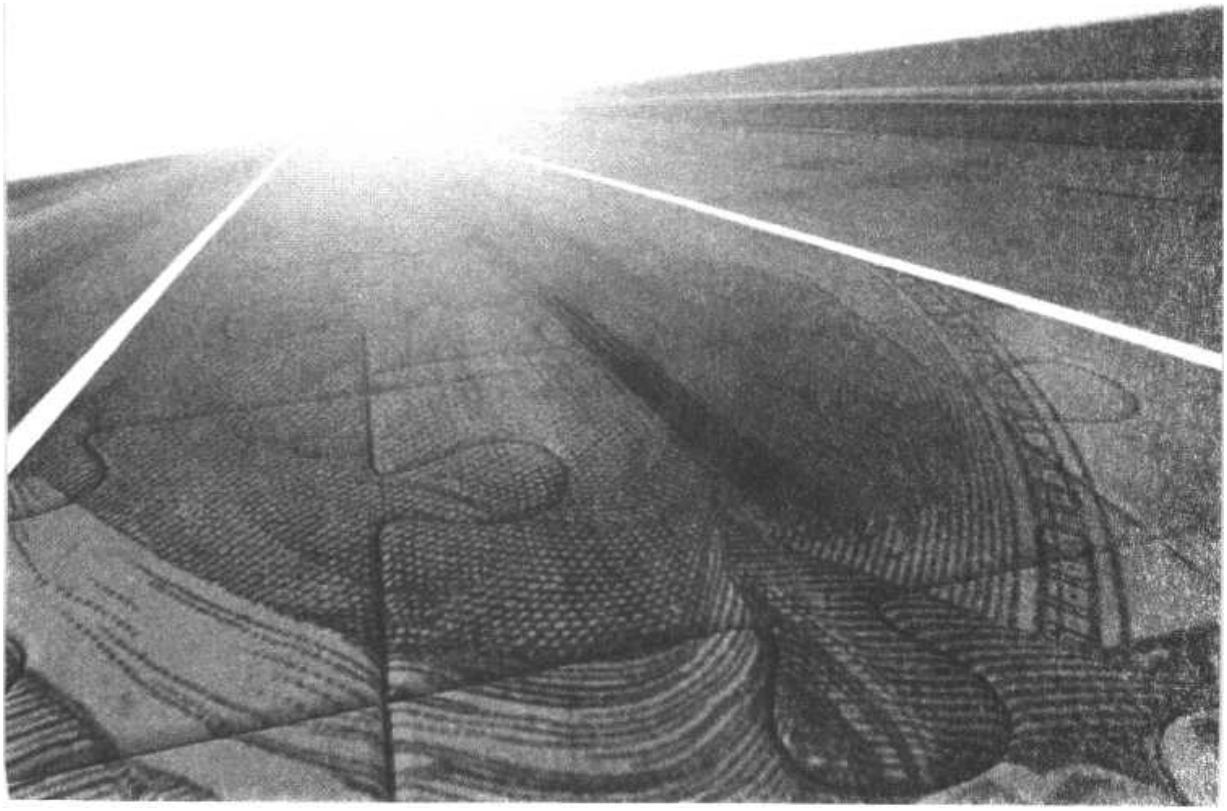
Milyonerliğin Hızlı Şeridi'nin sonraki üç kısmında inceleyelim: Kaldırım, Yavaş Şerit ve Hızlı Şerit.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Değişimi zorlamak için değişimin inanışlarınızdan gelmesi gerekiyor ve yol haritanız da bu inanışların ana hatlarını çiziyor.
- Her yol haritası bir servet denklemi tarafından yönetiliyor ve bir finansal varış noktası önceden belirleniyor: Kaldırım fakirliğe, Yavaş Şerit orta halliliğe ve Hızlı Şerit de zenginliğe gidiyor.

KISIM 3

Fakirlik:
Kaldırım Yol Haritası





En Çok Gidilen Yol: Kaldırım

Eğer inanışları diğer herkesin inandığından farklı olan ilk kişi sizseniz, esasında "Ben haklıyım, diğer herkes de yanlış biliyor, " diyorsunuz. Bu içinde bulunması çok can sıkıcı bir durum. Aynı anda hem heyecan verici hem de saldırıya davet edici.
-LARRY ELLISON

KALDIRIM YOL HARİTASI

Çoğu insanlar ömürleri boyunca kaldırımda giderler ve Kaldırım Yol Haritasını takip ederler. Kaldırım en çok takip edilen plandır, daha güvenli bir yarın yerine daha zevkli bir bugün için anlaşmaktır.

Kaldırımdaki birisi batmaktan bir adım uzak olur: Batmaktan bir başarısız albüm uzak. Batmaktan bir iş anlaşması uzak. Batmaktan bir iş uzak. Batmaktan bir işten çıkarılma uzak. Kaldırımdayken evsiz olmaktan, iflas etmekten veya ebeveynlerinizin evinin bodrumunda yaşamaya geri dönmekten "bir adım" uzak olursunuz.

Evet, kimi kaldırımdakiler büyük gelirler elde ederler ama hiçbiri asla gerçek bir servete sahip olmaz. Karşıtlığın sizi kandırmasına izin vermeyin. Kaldırımın zenginliğe giden bir çıkış rampası yoktur, sadece eli kolunda felaketin gelmekte olduğunu belirten bir "ÇIKMAZ YOL" tabelası vardır. Kaldırımdakinin gezisinin varış noktası genelde iflas veya hesaplama krizi olan finansal bir koşu bandıdır.

KALDIRIMDAKİ NE DEMEK?

Kaldırımdaki birinin finansal varış noktası yoktur. *Plan, hiçbir planın olmamasıdır.* Ele geçen fazladan para anında bir sonraki çıkan harika ürüne, bir sonraki geziye, bir sonraki daha yeni arabaya, bir sonraki moda stiline veya bir sonraki popüler hevese harcanmalıdır. Kaldırımdakiler; doyurulamayan zevk, imaj ve anında memnuniyet ihtiyacı tarafından beslenen bir "Hayat Tarzı Köleliği"ne kısılmışlardır. Bu da her ay daha hızlı şekilde dönen, art arda gelen bir döngüyü sürdürür, yükümlülüğün hızını artırır ve Kaldırımdaki kişiyi işine sonsuza kadar köle haline getirir.

Kaldırım en çok gidilen yoldur çünkü en az direncin olduğu yol odur. Tatlı yalanı, anında memnuniyettir ve para da o gün en son çıkan zırva için anında elden çıkartılması gereken bir şeydir. Kaldırımdakilerin nasıl yaşadığına ve düşündüğüne şahit olmak ister misiniz? Televizyon programı *Judge Judy*'i6 birkaç saat izleyin. Annesini 100 $ için dava eden kızlar, sorumluluğu reddeden insanlar, sonuçlardan bihaber olmak, kira ödemek istemeyen insanlar... Ciddi söylüyorum, bu programın adı *Kaldırım'daki Hayat* olarak değiştirilsin.

KALDIRIMDAKİ BİRİNİN ZİHİN DİREKLERİ

Kaldırımdaki birinin yol haritası, Kaldırımdaki'nin eylemlerini tetikleyen davranışsal karakteristikler bulundurmaktadır. Bu zihniyetler, Kaldırımdaki birinin hayatı boyunca işaret direkleri veya "zihin direkleri"dirler.

Borç Algısı: *Kredi bir şeyleri şu anda alabilmemi sağlıyor! Kredi kartları, ihtiyaç kredileri, otomobil ödemesi... Bunlar gelirimi destekliyor ve bugünün tadını çıkarmamı sağlıyor. Eğer bir şeyi şu anda istiyorsam onu şu anda elde edeceğim.*

Zaman Algısı: *Zaman boldur ve ben de yarınlar yokmuşçasına para harcarım. Kim bilir belki de iki haftaya kalmadan öleceğim. Parayı yanında götürmüyorsun ya!*

Eğitim Algısı: *Mezun oldum ve okulu bitirdim, oleey!*

Ana Gelir Kaynağı: *Hangi kısa süreli iş en çok parayı veriyorsa onu yaparım. Paranın peşindeyim bebeğim! Her şey mangırlar için!*

Ana Servet Hızlandırıcı: *Net değer mi? Kumarhaneye giderim, loto biletleri alırım ve şu anda da bir sigorta şirketine karşı hâlâ devam eden bir davam var... Bunları sayılır mı?*

Servet Algısı: *Elinden en çok oyuncakla ölen kazanır!*

Servet Denklemi: *Servet denklemim "Servet = Gelir + Borç"tur.* **Varış Noktası:** *Ne varış noktası? Bugünü yaşarım ve yarın için keyfimi bozamam.*

Sorumluluk & Kontrol: *Kötü şeyler hep benim başıma geliyor. O herif beni engelliyor. Ben bir mağdurum. Bu başkasının suçu.*

Hayat Algısı: *Bugünü yaşa, yarının canı cehenneme. Hayat 30 günden uzağını planlamak için çok kısa. Gidince yanında götüremezsin. Sadece bir defa genç oluyorsun! Ayrıca bir gün fena yırtacağım.*

KALDIRIMDA GİTMENİN ACI GERÇEKLERİ

Bu varsayımsal zihin direkleri ve yorumları çok saçma görünse de aslında öyle değiller. Verilere bir bakın. Raporları okuyun. 2000 yılında (2001 Teknoloji Patlaması ve 2008 Küresel Ekonomik Krizi'nden önce) Birleşik Devletler Nüfus İdaresi tarafından gerçekleştirilen bir çalışmaya göre acı gerçekler işte şunlar:

- 55 yaşındaki bir kişinin net değerinin sıfır veya ekside olma ihtimali %57'dir.
- ABD'deki ev halkının yaklaşık %62'sinin net değeri 100.000 $'dan düşük.
- "35 yaşın altındaki" ev halkının %89'unun net değeri 100.000 $'dan düşük.
- 35-44 yaş aralığındaki bir bireyin ortalama net değeri ana sermaye hariç tutulursa 13.000 $.
- 45-54 yaş aralığındaki bir bireyin ortalama net değeri ana sermaye hariç tutulursa 23.000 $

Nüfus İdaresi'nin 2007'de yaptığı bir ankete göre, gelir elde eden kişilerin %61'i yıllık 35.000 $'dan az kazanıyor. Bu veriler botoks iğnelerinin ve lüks Alman sedan arabalarının arkasındaki çirkinliği gözler önüne seriyor: Çoğunluk Kaldırımda. Yetişkinlerin yaklaşık %60'ı hayatını kaldırımda geçiriyor. Evet, dünya finansal illüzyonistlerle dolu. Yakın zamandaki ekonomik krizleri de hesaba koyulduğunda, en son rakamlar çok fena seviyelere gerileyecekler, Amerikalı ailelerin yaklaşık %85'nin sıfır veya ekside negatif değere sahip olacağını tahmin ediyorum. Ancak şüpheniz olmasın, beş LCD ekranlı HDTV'lerinin 650 tane kablolu kanalı olacaktır. Eğer 35'ten yaşlı ve 13.000 $'dan az net değeriniz varsa biraz açık olayım: Yaptığınız şey işe yaramıyor yeni bir yol haritasına ihtiyacınız var.

STANDART KALDIRIMDAKİ: GELİR FAKİRİ

"Gelir Fakiri" Kaldırımdakiler kalabalığın çoğunluğunu oluşturuyor ve alt sınıfı orta sınıfa yansıtıyor. Kaldırımdakiler mütevazı ücretlere çalışırlar ve bunu gösterecek tüm oyuncaklara sahiptirler ancak çok az birikimleri vardır ve hiçbir emeklilik planları yoktur. Gelecekleri hayat tarzı uğruna dibine kadar ipoteklidir ve aylık gelirin belirlediği bir satın alma gücüne göre herhangi bir lüksün satın alınabilirliği de bunun çabasıdır. Her bir kuruşun temsili vardır: Otomobil ödemeleri ve kıyafetlere yem olmuş veya kredi zebanisini savuşturmak için yollanmıştır.

Eğer bu şekilde yaşıyorsanız, uçurumun kenarındaki dar bir yolda finansal kırmızı çizginin üzerinde yol alıyorsunuz demektir. Kaldırımdakiler için çok az umut vardır çünkü yol haritaları haz, bencillik ve sorumsuzlukla bozulmuştur. Bu sorunlu eğilim zenginliği iter ve üzerinde var olduğu yükü fazla olan kişileri karşılıklı bağımlılığa zorlar. Gelir Fakiri olan Kaldırımdakiler bahane bulurlar: "Hayat kısadır. Yolumdan çekil yoksa ezilirsin!"

KALDIRIM SEMPTOMLARI: SİZ DE Mİ KALDIRIMDASINIZ?

Liseden ya da üniversiteden mezun olduğunuzdan beridir çok bir şey öğrenmediniz.

"Okulla işim bitti, oleey!"

Sık sık iş değiştirirsiniz.

"Haydi ama MJ, diğer işin parası daha iyi olduğu için bundan çıktım."

Zengin insanların zengin aileleri olduğundan, şanslı olduklarından veya sizden daha kolay yaşam şartları olduğundan dolayı zengin olduklarını düşünürsünüz.

"Ben çok zorluk çektim. Alman arabaları, İtalyan kıyafetler ve safkan köpekler. Bu parayı kazanmak için çok çalışıyorum ve bunları hak ediyorum!"

Kredi geçmişiniz çok kötü.

"Ödemelerimi çoğu zaman, zamanında öderim... Ama durum şu ki kontrolüm dışında gerçekleşen durumlardan dolayı hep zamanında ödeme yapamam. Hem bankalar ve kamu hizmet şirketleri büyük, zengin şirketler. Düşman onlar."

Kendinizi nasıl değiştirebileceğinize odaklanmak yerine politikacılara ve hükümete sistemi değiştirmeleri konusunda inanırsınız.

"Çözüm daha büyük bir hükümettedir. Daha çok denetim, daha çok program ve daha çok hizmet. Hükümet insanlara hizmet etmelidir. Zenginler, zenginlikleri için daha çok vergi ödemelidir. Onlar bu ödemeleri karşılayabilir ama ben karşılayamam!"

Rehincileri, maaş günü kredicilerini ve kredi kartlarını ek gelir araçları olarak görürsünüz.

"Market alışverişi bir sonraki maaş gününe kadar ertelenemez. Ailemin karnını doyurmak gerek! Bu arada, yengeç bacaklarında indirim varmış: 1 kilosu sadece 18 $.

En az bir kez iflas bayrağını çektiniz.

"Benim suçum değildi, kendimi aşırı zorladım ve işimden olacağımı beklemiyordum. Durgunluk olacağını beklemiyordum. İflas beni kötü hissettirmiyor çünkü yeni, temiz bir sayfa açmamı sağlıyor. Başka bir kredi kartı için şimdiden ön onayı aldım."

Maaştan maaşa yaşarsınız.

"Bi' dakika ya, herkes öyle yaşamıyor mu zaten?"

Bir yerde size fazladan para üstü verildiğinde iş yerini bu konuda uyarmıyorsunuz.

"Deli misin sen? Eğer bir iş yeri parada hata yaparsa geri vermem. Çalışanlarının işi batırmış olması benim suçum değil."

Negatif net değeriniz var ve hemen hemen hiç birikiminiz yok.

"E yani? Birikim hesabında gelirinin sadece %1'ini biriktiriyorsun. Bir de şu borsaya yatırım yapmış insanlara bir bak. Enayiler! Ben en azından elimdeki her kuruşu harcayarak kaybetme riskini sıfıra indiriyorum. "

Araba sigortan, sağlık sigortan yok ve ciddi düşünmediğin partnerlerle korunmadan seks yapıyorsun.

"Ne diyebilirim ki risk almayı severim. Sigortanın ve doğum kontrolünün önemli olduğunu biliyorum ama birer öncelik değiller. "

Kumarhanede düzenli olarak kumar oynuyorsun veya piyango biletleri satın alıyorsun.

"Kazanmak için oynamak gerekir, değil mi? İhtimalleri unut, bu seferki başka. Hissedebiliyorum. "

Kendinizi internetteki magazin blogları, televizyon, spor yayınları, video oyunları veya pembe dizileri de içeren alternatif gerçekliklere daldırıyorsunuz.

"American Idol'u, Lost'u, Survivor'ı *ve* People's Court'u *çok seviyorum. Pazartesiden cumaya akşam 6'dan 10'a kadar nerede olacağımı gayet iyi biliyorum. "*

"Zengin ol" tezgâhlarında para kaybettiniz.

"Zenginliğe giden illaki kolay bir yol vardır. Eğer bu programı/DVD serisini!gece reklamı geçen ürünü satın alırsam sırra sahip olacağım. Kolay zengin olmak diye bir şey var!"

Aileniz para istediğiniz zaman sizin yerinize utanıyorlar ya da siz sormayı bırakıyorsunuz çünkü ardından nasihat çekileceğini biliyorsunuz.

"Aman, sadece 500 $ yahu. Ebeveynlerim ben ölene kadar bana bakmalılar. Ne kadar zor bir hayatım olduğunu görmüyorlar mı? Şu

dairenin haline bir bakın! Granit tezgâhın değiştirilmesi gerekiyor!"

Bir davranış şeması gözlemleyebildiniz mi? Bu zihniyetler Kaldırım'ı belirtirler. Umarım sinirli veya alıngan hissetmiyorsunuzdur çünkü bu duygular inanışlarınızın Kaldırım yol haritasından çıktığına işaret edebilir.

KALDIRIMIN YER ÇEKİMİ: FAKİRLİK

Durgunluk yoldaki bir tümsektir. Şu anki ekonomik krizde kaç kişi evini kaybetti? Kaç kişi birikimini, işini, sigortasını kaybetti? Kaldırım hiçbir koruma sağlamaz çünkü çıplaksınızdır ve tüm darbelere açıksınızdır. Eğer yoldan geçen bir araba size vurursa asfalt leşi olursunuz. Eğer finansal gezinizde sapasağlam olmak istiyorsanız sert olmalı, kurşun geçirmez yeleğinizi giymeli ve günleri değil, yılları aşan bir programa sahip olmalısınız.

Kaldırım'daki geçirilen bir hayat sizi doğal olarak fakirliğe çeker. Kaldırım, kısa vadeye odaklı olduğu için uzun vade için asla işe yaramaz. Geleceğiniz, güzel bir bugün için ipotek edilirler. Maalesef yoldaki herhangi bir tümsek, Kaldırım'ın borçlarının bir araya gelmesine sebep olur: durgunluk, işini kaybetmek, faiz oranı artışı, kredi sıfırlaması. Kaldırım'da yaşamak gerçekten de kaldırımda yaşamakla sonuçlanabilir.

Yoldan çıkmış herhangi bir Kaldırımdaki'ne finansal hayatını kontrolden çıkartan şeyin ne olduğunu sorarsanız, anında bir dış etkeni suçlayacaktır: İşten çıkartıldım! Arabam arızalandı! Ayağımı kırdığımda sağlık sigortam yoktu! Hâkim nafakaya %20 zam yapılmasına karar verdi! Finansal motorunuz kırmızı çizgideyken gaza basarsanız, motorunuzu yakmanız garantidir. Sonrasında ironik bir şekilde güzel bugünleriniz, korkunç yarınlara dönüşürler: Daha çok iş, daha çok borç ve daha çok stres.

Yaşınızı bilmiyorum ama açık konuşalım ve can sıkıcı soruyu soralım: Gerçekten de 13.000 $ net değerle emekli olabileceğinizi mi düşünüyorsunuz? Peki 113.000 $ ile? Konut kredinizi yeniden ipotek ettirerek geçinebileceğinizi mi düşünüyorsunuz? Önümüzdeki hafta gelecek olan maaşın ötesini düşündünüz mü?

Hangi eşiği geçince vites değiştirip yeniden değerlendirme yaparsınız? Ortada bir eşik var mı? Neden 5, 10, 20 senedir yaptığınız bir şey bir anda işe yaramaya başlasın? Evet, delilik sürekli aynı şeyleri yapıp farklı bir sonuç olacağını beklemektir.

Eğe stratejiniz kumarhane, piyango biletleri veya eşinizi zehirleyerek sigortaya üç kâğıt yapın değilse Kaldırım zenginliğe giden bir yol değildir. Devlet yardımı, sosyal güvenlik, vakıflar ve "ebeveynlerim yakında ölecek, bana da yüklü bir miras bırakacaklar" bir finansal plan değildir! 75 yaşına kadar bir markette tezgâhtar olarak çalışmak istemiyor veya bir köprünün altında kartonların üstünde yatarken emekli olmak istemiyorsanız bir planınız olmak zorunda. Eğer hayat size 50 yıl daha ömür verseydi, planınız ne olacaktı?!

Kaldırım'dan kaçmanın ilk adımı, üzerinde olabileceğiniz ihtimalini düşünmek... ve yerine işe yarayan bir şey getirmektir!

PARA, PARASAL SORUNLARI ÇÖZMEZ

Son Dakika: Kaldırım, para körüdür. Ne kadar para kazandığınız umurunda bile değildir. Kötü para yönetimini daha çok parayla çözemezsiniz. Evet, müthiş zengin görünebilir ve hâlâ Kaldırım tozu yutmaya devam ediyor olabilirsiniz.

Kaldırımdakiler hayatın her yerinden gelirler hatta zengin bir görünüşe sahip olanlar bile. İş yerleri vardır, tıp veya hukuk gibi yüksek getirdi kariyerleri vardır, başarılı oyuncular veya müzisyenlerdirler ve büyük gelirleri vardır. Ancak ortak payda sabit kalır: Ortada hiçbir plan, hiçbir birikim yoktur. Kazandığından fazlasını harca ve güvenceli bir yarını, bugün "paşalar gibi" yaşamak için takas et.

Kaldırımdaki birinin zenginlik denklemi gelir artı borçla belirlenir ve o da var olan krediyle belirlenir.

Zenginlik = Gelir + Borç

Kaldırımdakiler yaşam tarzlarını gelirleriyle doğru orantılı şekilde oluştururlar ve oluşturdukları yaşam tarzını yoğun şekilde borç kullanarak desteklerler. Kaldırımdakilerin tümü mortgage

veya kira ödemesi, fatura ödemesi veya kredi kartlarının asgari ödemelerini yapabilmek hakkında dert yanarlar. Maaş gününden sonra geçirilen zevküsefadan sonrası düşünülmezse olan budur.

KALDIRIMDAKİ ZENGİN: GELİR ZENGİNİ

Kaldırımdaki zengin parasını kaybettiğinde büyük olay olur. Zengin bir rapçinin son albümü çıktıktan üç sene sonra nasıl tüm parasını kaybettiğini hiç düşündünüz mü? Veya ünlü bir oyuncunun manşetlerden düştükten birkaç yıl sonra iflas bayrağını neden çektiğini? Nasıl olur da 80 milyon $'lık bir NBA kontratı iflasa dönüştürülür? Söyleyeyim: Zenginliğin gelir artı borca eşit olduğu Kaldırım'da.

"Gelir Zengini" Kaldırımdaki birini bulmak için çok uzağa gitmenize gerek yok. Bunlar zengin görünen ama gerçekte fakir kalmaktan bir maaş, bir albüm veya bir film uzakta olan kişilerdir. Büyük gelirler elde ederler ve bu gelirlerinin her bir kuruşunu bir sonraki gereksiz şeye harcarlar. Yaşam tarzları büyük bir gelir ve kredi marjıyla hızlandırılır. Evet, yüksek gelirleri harcandıktan sonra daha çok ihtiyaçları olmayan şeyleri, yüksek gelirlerinin sonsuza kadar böyle devam edeceğine güvenerek olmayan paralarıyla satın alırlar.

Kaldırımdakilerden şaka olarak "tümden kredi kartı" olarak bahsederim. Güzel arabalar sürerler ve pahalı kıyafetler giyerler ama tam bir finansal çöküşten bir adet yanmış conta uzaklıktadırlar.

Fastlane Forum'daki (TheFastlaneForum.com) bir üye, borç acentesinde çalışan bir arkadaşından duyduğu Kaldırım alıntısını paylaştı: *"Zengin bir rapçinin 60.000 $'lık borç isteği reddedildi... Başvurusunda ayda 400.000 $ gelir elde ettiğini belirtmesine rağmen... Ancak geçen yıl iki tane bit parçası olmasına rağmen muhtemelen şu an parasızdır. Ayrıca aşırı kötü bir kredi puanı vardı. Bu da çok başarılı olsanız bile para yönetimi becerisine ve iyi bir kredi notuna sahip olmanın önemli olduğunu gösteriyor. "*

Kaldırımdaki Gelir Zenginleri yüksek gelirler elde ettiğinden, tasarımcı kıyafetleri, aksesuarları ve hobileri gelirleriyle orantılıdır.

Örneğin Kaldırımdaki bir gelir zengini aylık 20.000 $ kazanıyorsa 300 $'lık bir kot pantolon almayı mantıklı görür. Ancak sorun şu ki aynı Kaldırımdaki Gelir Fakirlerinde olduğu gibi, Gelir Zenginlerinin de harcama arzusu, aylık gelirin tümü artı biraz ek miktar tüketilmeden tatmin olmaz. Bu mantıksız bir yaşama şeklidir. Bu insanlar parayı harcamazlarsa onun kaybolacağını düşünürler. Aylık 50.000 $ mı kazanıyorsun? 60.000 $ harca. 250.000 $ mı kazanıyorsun? 350.000 $ harca. Para çıkışı para girişinden her zaman öndedir.

Yılda 2 milyon $ kazanan birisi 20.000 $ kazanan birisinin düşebileceği aynı Kaldırım çukurlarına düşebilir. *Finansal disiplin, geliri görmez.* Finansal disiplin eksikliği Kaldırım'da mevcuttur ve ne kadar kazandığın veya ne sürdüğün umurunda bile değildir.

KALDIRIMIN GELİR/ZENGİNLİK İLLÜZYONU

Kaldırımdaki gelir fakirlerinin de gelir zenginlerinin de aynı problemle farklı bir manzarada uğraştıklarını fark ettiniz mi? *Sebebi de daha çok paranın kötü para yönetimine çözüm olmamasıdır.* Kötü para yönetimi kumarhanede kumar oynamak gibidir çünkü zaman içerisinde kasa her zaman kazanır. Eksikliğe daha çok para basmak, barajdaki bir deliği daha çok suyla kapatmak gibidir. Daha çok para size finansal disiplin satın almaz.

Finansal disiplini olmayan kişiler, kaçınılmaz olanı ertelemek için parayı yanlış şekilde kullanırlar. Eğer yıllık 40.000 $ ile yaşayamıyorsanız, 400.000 $ ile de yaşayamazsınız. Siz 900 $'lık mortgage ödemenizden yakınırken kaldırımdaki gelir zengini de 9.000 $'lık mortgage ödemesinden yakınıyor olacak. Yakınma şekli benzerdir, problemler aynıdır, sadece miktarlar değişir. Ancak para hakkındaki zihniyetin değişmesi, para problemlerine bir çözüm getirebilir. Zihniyetinizi değiştirmek için yol haritanızı değiştirmeniz gerekir. Kaldırımdan inin ve zenginliği gelir ve borca denk tutmayı bırakın.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Kaldırım'a birinci sınıf bir bilet, hiç planının olmamasıdır.
- Kaldırım'ın doğal odağı hem zaman hem de parasal olarak fakirliktir.
- Kötü finans yönetimini daha çok parayla çözemezsin.
- Eğer zenginlik gelir ve borçla tanımlanıyorsa zenginlik bir illüzyondur. Çünkü çukurlara, dolambaçlı yollara ve "yoldaki tümsekler"e karşı korumasızdır. Gelir kaybolduğunda zenginlik illüzyonu da kaybolur.
- Kötü finans yönetimi kumar oynamak gibidir, eninde sonunda kasa kazanır.



ZENGİNLİĞİNİZ ZEHİRLENMİŞ MİYDİ?

Zenginlik, hayatı tamamıyla tecrübe edebilme yeteneğidir.
-HENRY DAVID THOREAU

TOPLUMUN ZENGİNLİĞİ ZEHİRLEMESİ

Kaldırım'ın tuzağı, toplumun zenginliği zehirleyerek bozmasından evrilir. Toplum, zenginliğin tanımını sizin için açıkça ilan etmiştir: "Zenginlik" bir şoför tarafından sürülen Rolls Royce'tur, ruhsatlı jetlerdir, Güney Pasifik'e egzotik gezilerdir, körfezde bir malikâne ve Las Vegas'ta bir teras katıdır. Toplum zenginliğin altı karat elmas küpe, Aston Martinler ve insanların evlerinden daha pahalı saatler olduğunu söyler. Toplum, zenginliğin "o gece geçip gidecek ama para ömür boyu kalıcı olacak" argümanıyla birlikte Demi Moore'la 1 milyon $ karşılığında *Ahlaksız Teklif* yaparak mercimeği fırına vermektir. İyi gidiyor muyum? Kulağa zenginlik gibi geliyor mu?

10 kişiye "Zenginlik nedir?" diye sorun, 10 farklı cevap alacaksınız. Sizin "zenginliğiniz"in sembolü benim için olduğu gibi bir Lamborghini olabilir veya Montana'da 283.280 dönüm tarla ve atlarla dolu bir haradır. Çoğu gibi düşünürseniz, "zenginlik" içgüdüsel olarak gereksiz lüks yaşam tarzlarıyla tanımlanır.

Toplum bizi zenginliğin maddi varlıklarla mükemmelleştirilmiş olan nihai bir yapı olduğuna inanmaya şartlamıştır. Hatta bu kitabın "olay"ını zenginliğin gerçek tanımı yerine toplumun tanımına göre düzenlemek zorunda kaldım. Yanlış yönlendirmek neden? Pavlov'un köpekleri gibi ona tepki vermeye alıştırıldınız.

Görüyorsunuz, toplum zenginliği sizin için tanımlamak konusunda çok iyi bir iş çıkardı ama maalesef sizi (yine) yanlış yönlendirdiler. Fakat merak etmeyin, eğer lüks istiyorsanız Hızlı Şerit size onu sağlayacaktır.

ZENGİNLİĞİN ÜÇLÜSÜ: ZENGİNLİK NEDİR?

Zenginlik göründüğü kadar muğlak değildir. Hayatımdaki en mutlu anlar gerçek zenginliği hissettiğim anlardır. Ve ne biliyor musunuz? İlk Lamborghini'mi aldığım gün değil. Dağdaki büyük bir eve taşındığım gün veya şirketimi milyonlar karşılığında sattığım gün değil. Zenginlik maddi varlıklarla, parayla veya "bir şeylerle" değil, temel "üçlü" diye adlandırdığım "A-S-Ö" ile tanımlanır: *aile (ilişkiler), sağlık ve özgürlük (seçim yapabilmek).* Gerçek zenginliği ve evet, mutluluğu bu zenginlik üçlüsünün içerisinde bulursunuz.

Zenginlik, insanlarla olan güçlü ailevi ilişkilerdir. Sadece ailenizle değil, insanlarla, halkla, Tanrı'nızla ve arkadaşlarınızla. İkonik bir film olan *Şahane Hayat'ın* sonunda bize son bir ders verilir: "Unutma, arkadaşları olan bir adam, başarısız değildir." Bu, hayatınızı arkadaşlarınızla, ailenizle ve sevdiklerinizle paylaşmanın önemini gösterir. Zenginlik fark yaratmaktır. Zenginlik toplumdur ve diğerlerinin hayatlarına dokunmaktır. Zenginlik yalnız başına bir fanusun içinde yaşanmaz. İnanın bana, hayatımın en zengin anları etrafımda arkadaşlarım ve sevdiklerimden oluşan bir aile olduğundaydı.

İkincisi, zenginlik sağlıktır: sıhhat, neşe, tutku ve sınırsız enerji. Eğer sağlığınız yoksa zenginliğiniz de yoktur. Ciddi şekilde hasta olan herhangi birine neye değer verdiğini sorun. Kanserden kurtulmuş olan herhangi birine nasıl bir anda yeniden doğmuş gibi hissettiğini ve mutluluğun nasıl "bir şeyler"den insanlara ve tecrübelere aktarıldığını sorun. Sağlık ve neşenin fiyatı yoktur.

Ve son olarak, zenginlik özgürlük ve seçim yapabilmektir: Nasıl, ne şekil, ne zaman ve nerede yaşamak istiyorsan öyle yaşama özgürlüğü. Patronlardan, saat alarmlarından ve paranın getirdiği

baskıdan özgür olmak. Hayallerinin peşinden tutkuyla koşabilme özgürlüğü. Çocuklarını uygun gördüğün gibi yetiştirebilme özgürlüğü. Ve nefret ettiğiniz şeylerin angaryasından özgür olmak. Özgür olmak, hayatınızı istediğiniz gibi yaşayabilme özgürlüğüdür.

ZENGİNLİK 60 TAKSİTLE SATIN ALINAMAZ

O günü gayet iyi hatırlıyorum. Şirketimi 2000'de sattığımda avukatım bana 250.000 $ değerindeki ilk ödeme çekini verdi.

"Oleey, 250.000 $! Zenginim! Başardım!" diye bilmeden parladım. Şimdi de bunu dünyaya duyurmanın vakti gelmişti. Hemen hızlı arabalara, tasarımcı kıyafetlerine, hız botlarına ve bikinili kadın kortejlerine bakınmaya başladım. Zengin olduğumu düşünüyordum ve bu durumun havasını atacaktım.

Maalesef bu fantezi gerçeklikten çok uzaktaydı. Ancak yine de denedim. Üstü açılır şeker elması renkli bir Corvette satın aldım. Spor araba? Tamam. Nordstrom'dan tasarımcı kıyafetler? Tamam. İnternet kazası orgazm vizyonumu bozana kadar bir sürat teknesi satın almayı araştırdım. Aylar içerisinde "zenginliğim"in yarısından fazlası buharlaştı ve muhasebecimle konuştuktan sonra vergiler sayesinde üçte birinin daha gideceğini öğrendim.

İronik şekilde *zengin görünmeye çalışırken zenginliğim uçup gitti.* İşsiz, işletmesiz, gelirsiz bir şekilde ve çok az bir miktar parayla hayatımı veya zengin birisi için öngördüğüm zengin hayat tarzını sonsuza kadar sürdüremezdim. Hiç de zengin değildim.

ZENGİNLİĞİN İLLÜZYONU: ZENGİN GÖRÜNMEK

Popüler kültürde usta zenginlik illüzyonistlerine "30 bin milyonerleri" denir. Eğer bu ifadeyi duymadıysanız, net değeri olmasa da milyoner imajı takınan birine söylenir. Bu tipleri bulmak çok zor değildir. Özel krom jantları olan giriş segment BMW'ler sürerler, sahte Fransız birinin adının gotik el yazısıyla yazıldığı güzel tasarımcı kıyafetleri giyerler ve tabii ki gece kulübünün VIP bölümünde krediyle şişe açtırırlar. Bu tipler sosyeteye üst düzeymiş

gibi giriş yapmışçasına reklam yaparlar ama tüm o cafcafın altında Kaldırım'da duran zavallı sihirbazlardırlar.

Zengin *görünmekle* zengin *olmak* arasındaki sorun, ilkini yapmanın ikinciyi yapmaktan daha kolay olmasıdır. Kolay krediler ve uzun vadeli aylık ödeme seçenekleri (İlk bir yıl ödeme yapmanıza gerek yok!), size zenginlik illüzyonunu satın aldırmaya yardımcı olan iç gıdıklayıcı yollardır. Toplum sizi zenginliğin alışveriş merkezinde, araba galerisinde veya bir televizyon reklamında satın alınabileceğine inandırmıştır. İlk çekimi bozdurduğumda yaptığım çılgın harcama gibi, zenginliğin bu görüntüleri sözde dünyaya "Ben zenginim!" diye ilan etmektir.

Peki öyle misiniz? Alabileceğiniz tek şey o diye 80.000 $'lık bir Mercedes-Benz'i altı yılda alırsanız bu zenginlik değildir, zenginmiş gibi davranmaktır. Kendinizi kandırıyorsunuz ve bu da Hızlı Yol'dan sapmaktır. Şimdilik sürüye katılmayın, bu paranızı pahalı Alman sedanlarına harcamamanız üzerine bir vaaz değildir. Hiç değildir.

Zenginlik bir arabayla vücut bulmaz, o arabayı almakta özgür olduğunuzu bilmekle vücut bulur. Bir otomotiv bayisine gitme, ödeyeceğiniz fiyatı bilme, nakit ödeme yapma ve arabayla çıkıp gitme özgürlüğü. Erkek kardeşime hediye olarak yeni bir Lexus aldım. Yaptığım en kolay para aktarımıydı. Arabayı araştırdım ve ödemek istediğim fiyatı belirledim. Bayiye elimde bir kasa çekiyle gittim ve satıcıya "44.000 $'lık bir kasa çekim var ve o arabayı satın almak istiyorum. EVET mi HAYIR mı?" dedim. Yirmi dakika sonra Lexus sahibiydim. İşte bu zenginliktir, zengin taklidi yapmak değildir.

Spor salonuna arabamı sürdüğümde otobanın yakınlarında viran olmuş bir apartman kompleksinin önünden geçiyorum. Park yerinde hep aynı arabanın park edildiğini görüyorum: Parlak siyah ve 22 inçlik özel krom jantları olan bir Cadillac Escalade. Tezadı görüyor musunuz? Boktan bir evde yaşıyorsunuz ama 10.000 $'lık jantları olan 60.000 $'lık bir araba sürüyorsunuz. Koltuk başlıklarında gördüklerim ekranlar mı? 24 hoparlörlü bir ses sistemi duyuyor gibiyim. Aman, 90 binlik imaj var ama beş kuruşluk akıl

yok. Marbella Gardens apartman kompleksindeki en sıkı arabayı kiralamak yerine güzel bir semtte güzel bir evde oturmaya odaklanmak daha akıllıca olmaz mıydı? *Öncelikler: Kimisi zengin görünmek ister, kimisi de zengin olmak ister.*

SAHTE ZENGİNLİK GERÇEK ZENGİNLİĞİ YOK EDER

"Sahte zenginlik" olmayan zenginliğin illüzyonudur. Toplumun zenginlik tanımına inanır. "Sahte zenginlik"i kovalamanın aşırı yıkıcı bir şey yaptığını fark etmemektir: *Gerçek zenginliği yok eder.*

Gerçek zenginlik ve sahte zenginlik arasındaki uçurum genişlerken beklentiler aşılır ve zavallılık ortaya çıkar. Aynı Çin parmak tuzağında olduğu gibi, ne kadar zengin görünmeye çalışırsanız, fakirlik sizi o kadar çok sıkar. Zenginlik bir Mercedes bayisinde satın alınamaz ama özgürlüğünüzün yok edilmesi satın alınabilir.

Zenginliğin tercümesinde kaybolmak zenginliktir. İnsanlar zenginlik göstergeleriyle hava atarlar ama özgür değillerdir ve eğer özgürlüğünüz olmazsa özenle diğer gerçek zenginlik etkenlerini, sağlığı ve ilişkileri tüketmeye başlar.

Henry Sukarano hayalindeki evi Baltimore varoşlarından 1,8 milyon $'a satın alır. Lider ilaç üreticilerinden birisinin ecza temsilcisi olarak Henry'nin kariyeri hızlı ilerlemektedir. Büyük evinde istediği her şey var: Havuz, haralar ve beş araçlık etkileyici bir garaj. Bu satın alım Henry'e "Başardım!" hissiyatını vermektedir...yaklaşık sekiz haftalığına.

Kurumsal politikalar ve işten çıkarmalar Henry'nin kariyerini işgal eder ve onu daha uzun saatler çalışmaya zorlar. Yakın zamanda işten çıkartılmış çalışanların alanlarıyla ilgilenmek zorundadır. Henry her gün işe gitmek için iki saat harcar ve Doğu sahil şeridinden gitmek zorundadır. Yolda, uçakta ya da uyuyor haldedir. Uzun saatlerin can sıkıcı bir gerçekliği vardır: Henry nadiren hayalindeki evde "yaşamaktadır" ve yaşayabilecek bir vakit bulduğunda da uyuyordur veya iş haftasının yorgunluğunu üzerinden atıyordur. Eşi ve çocuklarıyla olan ilişkisi de bu durumdan acı çekmektedir. Sorumluluğun stresi arttıkça sağlığı da bozulmaktadır.

Henry hakikate ulaşır: "Ben hayalimi yaşamıyorum, hayalim beni yaşıyor." Henry, yaşam tarzı illüzyonuna kapılmış hissederek çalışmaya devam eder. Zenginliğin bir bedeli olduğu düşüncesine inanmaktadır.

Özgürlüğün yok oluşunun zenginliğin diğer etkenlerine nasıl saldırdığını görüyorsunuz. Satın alınamaz maddi varlıklar sağlığımıza ve ilişkilerimize zarar verir. Zengin görünmenin ironisi, bu durumun gerçek zenginliğin düşmanı olmasıdır: *Özgürlüğü, sağlığı ve ilişkileri yok eder.*

Öncelikle, Milyonerliğin Hızlı Şeridi, zenginlik üçlüsünün ÖZGÜRLÜK kısmına değinir çünkü özgürlük, sağlığa ve ilişkilere koruma sağlar. Özgürlüğünüzü ve nasıl yaşamak istediğinizi sadece kendiniz belirleyebilirsiniz. Eğer özel jetlerde uçma özgürlüğüne talipseniz, öyle olsun. Eğer minimalist bir yaşam tarzı benimsemek istiyorsanız, öyle olsun. Herkesin özgürlüğü farklıdır. Kişisel tanımınızın içerisinde zenginlik yapbozunuzun büyük bir parçasını bulacaksınız ve toplumun görüşünün aksine, Kaldırım arafına gitmektedir.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Zenginlik güçlü ailevi bağlarla, sağlıkla ve özgürlükle tanımlanır. Maddi varlıklarla değil.
- Pahalı maddi varlıklar, zenginlik üçlüsü için yok edici etkiye sahiptir.



Parayı Yanlış Kullanırsan, Para da Seni Yanlış Kullanır

Parayla saadet olmaz ama sizi zavallı haldeyken çok rahat hissettirebilir.
-CLARE BOOTHE LUCE

PARAYLA SAADET OLMAZ... PEKİ FAKİRLİKLE OLABİLİR Mİ?

"Parayla saadet olmaz," diyen insanlar zaten asla para sahibi olamayacaklarını ilan etmişlerdir. Bu eski ifade, fakirliğin bayrağı haline gelmiştir. Ve parayla saadet olmuyorsa onu niye biriktiresin ki? Sonrasında da doğal olarak akıllara şu soru gelir: Eğer parayla saadet olmuyorsa fakirlikle olabilir mi? Ferrari'si olan adamın otomatik olarak küçük bir penisi, Elonda'sı olanın da büyük bir penisi mi oluyor?

Google'a girin ve "Parayla saadet olmaz," ifadesini aratın. Sayfalar boyunca paranın mutlulukla hiçbir alakası olmadığı hakkında ifadelerle karşılaşırsınız. Altı haneli maaşı olan Connecticutlu bir iş insanının Kenyalı bir sığır çobanından daha mutsuz olabileceği sizi şaşırtır mıydı? Tabii ki hayır.

Aslında bu analizler yetersiz kalıyorlar çünkü mutluluğun gerçek hırsızına odaklanmıyorlar: *Kölelik,* özgürlüğün antitezi. İroniktir, çoğu insan "daha çok" para kazandığında bu durum özgürlüklerini artırmaz, azaltır. *Yaşam Tarzı Köleliği*'ni

oluşturulduğunda daha çok para, zenginlik üçlüsüne (aile, sağlık ve özgürlük) daha çok zarar verir.

Creighton Üniversitesi'nin Evlilik ve Aile Merkezi'ne göre, yeni evli çiftlerin kavgalarının en büyük sebebi borçtur. Borç ve Yaşam Tarzı Köleliği insanları işe bağlarken ilişkileriyle bağlarını koparır. 2003'te World Value Survey (Dünya Değerler Anketi), dünyadaki en mutlu insanların sıkı bir topluluk algısı ve güçlü ailevi bağları olduğunu bulmuştur. Temel ihtiyaçlar (güvenlik, barınak, sağlık ve beslenme) karşılandıktan sonra, mutluluk kotamız özellikle partnerlerimizle, ailemizle, arkadaşlarımızla, ruhaniyetimizle ve kendimizle olan ilişkilerimizin kalitesi tarafından etkilenir. Komşularımızın rekabetçi zenginliğini yerle bir etmek için yeni çıkmış bir aletin peşinden koşmakla çok meşgul olursak zavallılığımıza finansman sağlamış oluruz. World Value Survey, mutluluğun önündeki ilk engelin "tüketicilik" olduğu sonucuna varmıştır.

Tamamen zavallı olan bir sürü milyoner ve iyi maaşlı kariyerleri olan kişiler vardır ve bunun parayla hiçbir alakası yoktur. *Özgürlükleriyle alakası vardır.* Onlar paraya sahip olmalıyken para onlara sahip olmuştur. Eşi ve çocuklarıyla ilişkisini güçlendirmek için asla eve gitmeyen iyi maaşlı işkolik, gününün yarısını tarlada, diğer yarısını da ailesiyle geçiren Taylandlı fakir çiftçiden muhtemelen daha az mutludur.

2009'da Amerikalı ünlü tolkşov sunucusu David Letterman başka bir CBS programının yapımcısının şantaj olayıyla gündem olmuştu. İddia edilen 2 milyon $'lık şantaj tezgâhını çevirmiş olan kişiler, söylendiğine göre yılda 214.000 $ kazanıyorlarmış. Ancak aynı kişi finansal bir çöküntü içerisinde olduğunu iddia etmiş, biraz da aylık ödediği yaklaşık 6.000 $'lık nafakadan dolayı bu durumdaymış. Bu şantajcı "mutluluğu satın almak" için mi ünlü birine şantaj yapmaya çalışıyordu? Asıl amacı neydi? Ben, özgürlük satın almaya çalıştığını çünkü borçlarının onu köle yaptığını iddia ediyorum. 2 milyon $ bir fark ortaya koyar mıydı? Belki kısa vadede. Ancak uzun vadede bu biraz zor çünkü parayla olan ilişkisi zaten çok bozulmuş. Soruşturmaya yakın bir kaynak şöyle dedi: "Bir

daha hiç çalışmak istemiyordu." Diğer bir deyişle özgürlüğü arzuluyordu.

NORMALLİK POST KAVGASIDIR, MODERN KÖLELİKTİR

İşe giderken sabah trafiğinde sıkışıp kalmış olan kişinin aksine ben neden zenginim? Benim özgürlüğüm var. Uyanırım ve istediğim şeyi yaparım. Hayallerimin peşinden koşarım. Ne kadar satacağını düşünmeden bu kitabı yazarım. İş, patron veya ödenmemiş elektrik faturası gibi şeyleri düşünmeden uçağa atlayıp iki haftalığına Las Vegas'a giderim. Özgürlük harikadır.

Ancak benim yaşam tarzım "normal" değil. Toplum, zenginlikte yaptığı gibi "Yavaşça Zengin Ol" emirleriyle birlikte "normal"i de sizin için tanımladı. Normal olan sabah 6'da uyanmak, trafikle cebelleşmek ve sekiz saat çalışmaktır. Normal olan pazartesiden cumaya köle olmak, gelirinin %10'unu biriktirmek ve bunu 50 yıl boyunca tekrarlamaktır. Normal olan her şeyi krediyle satın almaktır. Normal olan borsanın sizi zengin yapacağı illüzyonuna inanmaktır. Normal olan daha hızlı bir arabanın veya daha büyük bir evin sizi mutlu edeceğine inanmaktır. Normali, toplumun halihazırda bozulmuş olan zenginlik tanımı üzerinden kabul etmeye şartlanmış haldesiniz ve bu yüzden normalin kendisi de zaten bozulmuş haldedir. *Normal olan modern köleliktir.*

İnsanların tehlike altında finansal yıkımdan bir kriz anı ötede çalışmalarına hayret ediyorum. Disiplinsiz harcayıcılar ve tüketiciler ülkesi olduk. Limitsiz harcamanın ve maddi abartının ölüm ilanlarımızı stres mürekkebiyle yazdığı bir ülke olduk. Eğer yaşam tarzınız sizi rehin tutuyorsa zengin değilsiniz çünkü özgürlüğünüz yok.

PARANIN DOĞRU KULLANIMI

Para yanlış kullanıldığında mutluluğu satın alamaz. Para özgürlük satın almak yerine kısıtlama satın alır. "Zenginlik" ve "mutluluk" birbirinin yerine geçebilir, tabii eğer zenginlik tanımınız toplumun

tanımı tarafından bozulmadıysa. Toplum zenginliğin "bir şeyler" olduğunu söyler ve bu yanlış tanımdan dolayı zenginlik ve mutluluk arasındaki köprü çöker. Zengin hissetmediğinizde böyle hissetmeniz muhtemeldir. Zengin hissetmek için zenginliği gösteren işaretler satın alırsınız. Hisleri, saygıyı, gururu ve mutluluğu arzularsınız. Takdir, sevgi ve kabul edilmek istersiniz. Peki bu hislerin size ne faydası olacak? Mutluluğa varıp kurtulmayı bekliyorsunuz.

Ve yem de budur. Bozulmuş zenginlik tanımını mutlulukla denk tutuyoruz ve beklediğimiz sonucu alamayınca da beklentiler ihlal ediliyor ve sonuç olarak da mutsuzluk ortaya çıkıyor.

Para doğru kullanıldığında özgürlük satın alır ve özgürlük, zenginlik üçlüsündeki bir parseldir. Özgürlük seçim yapmayı satın alır. Aslında çok çalışan orta-üst sınıftakilere göre birçok fakir insan daha zengin yaşamaktadır çünkü ilk grubun özgürlüğü, sağlam ilişkileri ve sağlıkları yoktur. Bunların hepsi nefret edilen bir işte 50 yıl boyunca haftanın beş günü çalışmanın zararlarıdırlar.

Para, zenginlik formülünün bir etkenini, yani özgürlüğü garantiler. Özgürlük, zenginliğin diğer iki etkeninin güçlü korumasıdır: sağlık ve ilişkiler.

1) Para, çocuklarınızın büyüdüğünü görme özgürlüğünü satın alır.

2) Para, en çılgın hayallerinizin peşinden koşma özgürlüğünü satın alır.

3) Para, dünyada bir fark yaratma özgürlüğünü satın alır.

4) Para, ilişki kurma ve onları güçlendirme özgürlüğünü satın alır.

5) Para, sevdiğiniz şeyi (denklemden finansal gereklilikler çıkartılmış şekilde) yapabilme özgürlüğünü satın alır.

Yukarıdakilerden herhangi biri sizi mutlu eder miydi? Eminim ederdi. Sizi mutsuz etmeyecekleri kesin.

YAŞAM TARZI KÖLELİĞİ: KALDIRIMIN TUZAĞI

Kaldırımdakiler Yaşam Tarzı Köleliği'ne karışmıştır. Orada hayat post kavgasına evrilmiş, yaşam tarzı abartılarıyla iş arasında sürekli bir sidik yarışı vardır. Ortalık kendi kendine dönen bir gelir için çalışma, yaşam tarzı için gelir ve iş için yaşam tarzı atlı karıncasına dönmüştür. Yaşam Tarzı Köleliği'nin olduğu yerde özgürlüğün sistematik bir erozyonu vardır.

1) Çalışmak gelir oluşturur.
2) Gelir, yaşam tarzı/borç oluşturur (arabalar, yatlar, tasarımcı kıyafetler).
3) Yaşam tarzı/borç, çalışmaya zorlar.
4) Tekrar et...

Yaşam Tarzı Köleliği hakkında 20'li yıllarımın başında bir şeyler öğrenmiştim. Üniversite mezuniyetinden sonra Şikago'da zor bir iş olan inşaat işçiliğine başladım ve günlük şehir trafiğiyle güreştim. Genç yaştayken daha önce kazandığımdan çok daha fazla kazanıyordum ve gelirimin artmasıyla birlikte zengin hissediyordum. Peki ne yaptım? Yaşam tarzımı yükselttim ve zenginlik illüzyonuna para yatırdım. İlk spor arabamı satın almıştım: Mitsubishi 3000GT.

Hayalimdeki arabanın bir zenginlik göstergesi değil, özgürlüğümle beslenen bir parazit olduğunu fark etmem çok uzun sürmedi. İşimden nefret ediyordum, çok stresliydi, enerjimi tüketiyor ve girişim hayallerimi kısıtlı hale getiriyordu. İşten çıkamazdım. Sorumluluklarım vardı: araba ödemeleri, yakıt ve sigorta. "Bir şeyler"e karşı olan sorumluluklarımdan dolayı kendimi nefret ettiğim bir işe hapsetmiştim.

EĞER SATIN ALABİLECEĞİNİZ DÜŞÜNÜYORSANIZ YANILIYORSUNUZ

En son bir paket sakız aldığınız zamanı hatırlayın. Fiyatından şikâyetçi olmuş muydunuz? "Hmmm, acaba bunu satın alabilecek miyim?" diye kendi kendinize sordunuz mu? Muhtemelen hayır.

Sakızı satın aldınız ve olup bitti. Bu satın alımın yaşam tarzınız veya gelecek seçimleriniz üzerinde hiçbir etkisi olmadı. Galeriye gidip 7-8 haneli fiyatı olan bir Bentley'i düşünmeden satın alan zengin birisi için de aynı şey geçerlidir.

Satın alabilmek, üzerine düşünmenize gerek olmadığında olur. Eğer "satın alabilmek" üzerine düşünmeniz gerekiyorsa o şeyi satın alamazsınız çünkü satın alabilmenin şartları ve sonuçları vardır. Eğer bir bot satın alıp satın alabilmek üzerine beyin jimnastikleri yapıyorsanız, ONU SATIN ALAMAZSINIZ. Tabii ki satın alabilme ihtimalini artırabilir ve saçma sapan argümanlarda bulunabilirsiniz. Bu argümanlar genelde şöyle başlarlar: "Bunu ... sürece satın alabilirim." Örneğin:...terfi ettiğim...

...mortgage'ımda bir pürüz çıkmadığı...

...borsa portfolyom bu ay da %10 artış elde ettiği...

...satışlarım iki katı olduğu...

...eşim bir iş bulduğu...

...sağlık sigortamı iptal ettirdiğim...

Kendi kendine böyle konuşmak, o şeyi satın alamayacağınız hakkında bir uyarıdır. Satın alabilirliğin sınırı, limiti yoktur. Kendinize blöf yapabilir ama sonuçlara blöf yapamazsınız.

Peki bir şeyi satın alabileceğini nasıl bilebilirsinizf Eğer nakit ödeme yapabiliyor ve gelecek durumlara göre fark etmeksizin yaşam tarzınız değişmiyorsa o şeyi satın alabilirsiniz. Diğer bir deyişle bir bot satın al, nakit ödeme yap ve yoldaki beklenmedik "tümsekler"den ETKİLENME. İşte o zaman satın alabilirsin. Eğer bir hafta sonra işsiz kalacak olsaydınız, bir sakızı satın almaktan pişman olur muydunuz? Peki satışlarınız %50 azalsaydı? Hayır, hiçbir değişiklik olmazdı. İşte satın alabilmek, ekonomik seviyenize göre böyle ölçülür.

Zenginlik rolünün üstesinden gelmek için neyi satın alıp neyi satın alamayacağınızı bilmelisiniz. Eğer gerçekten satın alabiliyorsanız botlar veya Lamborghiniler satın almakta hiçbir sorun yoktur. Serbest hareket etmenin bir yeri ve zamanı vardır. *Milyonerliğin Hızlı Şeridi sizi oraya götürmek için tasarlanmıştır.*

YAŞAM TARZI KÖLELİĞİ'NİN YEMİ

Yaşam Tarzı Köleliği'nin deniz kızı şarkısı, iyi hissetmenin sahte peygamberidir, anında memnuniyet ve zevktir. İyi hissettiren her şey iyi olsaydı güzel olmaz mıydı? Çikolata? Büyük boy fast food menüsü? Güneşlenmek? Sigara içmek? Maalesef kısa vadede iyi hissetmek, genelde uzun vadede kötüdür. Anında memnuniyet toplumsal bir hastalıktır ve önde gelen yan etkileri kolayca fark edilebilir: borç ve obezite.

Amerikalıların çoğu kiloludur çünkü anında memnuniyetin en kolay (ve en ucuz) yolu yiyecektir. Kıçınız televizyon koltuğuna koyduğunuzda ve bir paket Pringles'ın içinden geçtiğinizde, şu anki haz için ileride acı çekmeyi tercih edersiniz. Eğer ebeveynlerinizin yanında yaşıyor ve yıllık 31.000 $'lık barmen maaşıyla yeni bir Mustang için 72 ayda 45.000 $ biriktiriyorsanız anında hazzın kazanmasına izin veriyorsunuz ve Yaşam Tarzı Köleliği başlıyor.

Aynı sağlık gibi zenginlik de kolay değildir ve aynı kumaştan çıkmıştır. Süreçleri aynıdır. İkisi de disiplin, fedakârlık, süreklilik, bağlılık ve evet, zevkleri geciktirmeyi gerektirir. Eğer kendinizi anında hazzın cazibelerinden koruyamıyorsanız, sağlık veya zenginlik konusunda başarılı olmak sizin için çok zor olacaktır. İkisi de kısa vadeli düşünmekten (anında haz) uzun vadeli düşünmeye (zevkleri geciktirmek) bir yaşam tarzı geçişi gerektirir. Yaşam Tarzı Köleliği'ne karşı tek korunma yöntemi budur.

KANCAYA TAKILMA!

Anında haz yem, Yaşam Tarzı Köleliği de kancadır. Reklamcılık endüstrisi büyük bir avdadır ve amaçları sizi kancaya takmaktır. Peki yem olarak ne kullanıyorlar? Yeni, bebek gibi bir araba, daha büyük bir ev, tasarım kıyafetler ve "kesin almak lazım" denilen ürün. Her gün anında hazzın yemi üzerinize yağmur gibi yağar...

"Bu ürün olmadan bayatta kalamazsınız!"

"Şimdi satın alın ve hayatınız kolaylaşsın!"

"Bunlardan birini almadan başardım demeyin!"

"Bunu satın aldığınızda komşularınızın sizi ne kadar kıskanacağını bir hayal edin!"

Bu mesajların ortak bir yönü vardır: Avları sizsiniz ve onları satın alıp alamayacağınız satıcıların umurlarında bile değildir. Yemin altındaki kancayı ortaya çıkartarak kendinizi koruyun: O kanca kısıtlamalarla dolu Yaşam Tarzı Köleliğedir. Anında haz sizi yemi yutmaya ikna ederse kancanın, yani Yaşam Tarzı Köleliği'nin kurbanı olursunuz. *Bir şeylere sahip olmak yerine, bir şeyler size sahip olur.* Zenginliğin düşmanlarını ve hangi eylemlerin bu düşmanları hayatınıza soktuğunu iyi tanıyın. Yaşam tarzı lükslerini gerçekten satın alabileceğiniz zamana kadar bekleyin...ve Hızlı Şerit'teyken o gün daha erken gelecektir.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Parayla saadet olmaz çünkü para, özgürlük için yıkıcı olan tüketici ürünleri için kullanılır. Özgürlük için yıkıcı olan herhangi bir şey zenginlik üçlüsü için de yıkıcıdır.
- Para doğru kullanıldığında özgürlük satın alabilir ve bu da mutluluğa gidebilir.
- Mutluluk sağlıklı olmaktan, özgürlükten ve güçlü ilişkilerden gelir. Mutlaka parayla gelecek diye bir şey yoktur.
- Yaşam Tarzı Köleliği, özgürlüğü çalar ve özgürlüğü çalan bir şey zenginliği de çalar.
- Eğer satın alabileceğiniz düşünüyorsanız, yanılıyorsunuz.
- Anında hazzın sonucunda özgürlük, sağlık ve seçim yapabilme yetisi yok olur.



Bu Oyunu Şanslı Piçler Oynuyor

Şansa çok inanırım ve ne kadar çok çalışırsam o kadar şanslı oluyorum.
-THOMAS JEFFERSON

PIŞŞT... ŞANSLI OLMAK İSTER MİYİZ?

Bir keresinde birinin bana "şanslı piç" dediğini duydum. Ne kadar da zavallı, kuruntulu bir Kaldırım düşüncesi. Ben şanslı değilim, *ben oyunun bir oyuncusuyum*. Bay Şanslı Piç'ten Nefret Edici ağzının içinde böyle laflar ederken ve bir çukurda kıçının üstünde oturmuş haldeyken ben çoktan unumu elemiş, eleğimi asmıştım.

Joe Kaldırımdaki birisidir ve zengin olmak için şanslı olmak gerektiğine inanır. Gündüzleri inşaatta çalışır ve akşamları da dedikodu bloglarına yorum yapar, video oyunları oynar ve televizyon izler. Şans üzerine olan düşüncelerinin üstüne kurmuş olduğu finansal özgürlük hayallerinden vazgeçmiştir. "Şanslı biri değilim işte," diye sızlanır. Joe'nun kardeşi Bill de inşaatta çalışmaktadır ama o akşamları internette dolanır, icatları ve mühendislikteki en yeni gelişmeleri araştırır. Bill'in hayali bir mucit olmaktır. Farklı alanlarda dört tane prototip oluşturmuştur. Bill ayrıca tatillerini ticaret sergilerinde ve pazarlama seminerlerinde geçirmektedir. Joe son çıkmış kıyamet zindanı oyununda orklar ve büyücüler öldürürken Bill hiçbir şey kutusunun dışına çıkmış ve kendisiyle birlikte icatlarını dünyaya göstermektedir. Kim "şanslı" olacak dersiniz?

KENDİ KAZANDIĞIN MİLYONLAR, KENDİ YARATTIĞIN ŞANSLA OLUŞUR

Milyarder girişimci ve NBA takımı Dallas Mavericks'in (http://blogmaverick.com) sahibi olan Mark Cuban, başarısıyla alakalı bir şans öyküsü anlatmıştı. Mark, Yahoo'ya yaptığı 5,9 milyar $'lık büyük satıştan önceki erken dönem başarılarının zorluklarını anımsıyor. Mark, insanların başarısını nasıl şansa bağladığını hatırlıyor... Şirketi MicroSolutions'ı sattığı için şanslı olduğunu... Teknoloji patlamasında ticaret yaparak para kazandığı için şanslı olduğunu... Ve şirketini Yahoo'ya birkaç milyara sattığı için şanslı olduğunu. Olayların hemen şansa bağlandığını ve sürecin yok sayıldığını fark ettiniz mi?

Cuban, çoğu kişinin anlamadığı ikiliği anlıyor: *Süreç, diğerlerinin şans olarak nitelediği olayları oluşturur.* Cuban, iş karmaşık yazılım metinlerini okumaya veya Cisco router kullanım kılavuzlarına, evde oturup yeni teknolojileri test etmeye veya onlarla deney yapmaya gelince kimsenin şanstan bahsetmediğini söylüyor. O zamanlarda şans neredeydi?

"Zengin insanlar şanslı olurlar," lafı Kaldırımdakiler'in akidesidir ve özgür iradenizi söküp atan güçsüzleştirici bir inanıştır. Şans; piyangoyla, kumarhanelerle ve zengin ebeveynlerle zenginlik getirebilse de bu zenginlik nadiren uzun vadeli bir hal alır. Milyonerliğin Hızlı Şeridi'nden faydalanabilmek için şansın *sürecin*, eylemin, çalışmanın ve "oralarda" bulunmanın bir ürünü olduğunu anlamalısınız. Ve "oralarda" olduğunuzda, doğru zamanda doğru yerde olma ihtimaliniz vardır.

Doğru yerler ve yanlış yerler vardır. Doğru yer, koltuğunuza oturup *American Idol* izlemek veya bir striptiz kulübünde tangaların arasına para sıkıştırmak veya mahalledeki barda kafayı çekerek Chicago Cubs'ın bir maç daha kaybetmesini izlemek değildir. Eğer doğru zamanda doğru yerde bulunmak istiyorsanız tabii ki doğru yerde bulunmanız gerekir ve doğru yer de hangi yerlerin yanlış yerler olduğunu bilir.

Eğer Kaldırım'dan çıkıp harekete geçmiyor ve bir süreç başlatmıyorsanız, asla şanslı olamayacaksınız. Şans her zaman bir

olayla birlikte algılanır: Piyangoyu kazanırsın, çekiliş kazanırsın veya evinin bodrumunda değeri milyonlarla ölçülen 200 yıllık bir resim bulursun. Karşımızda yine yanlışlar var. Zenginlik gibi şans da bir olay değil, sürecin bir sonucudur. *Şans, sürecin bir kalıntısıdır.*

Kaldırımdakiler olayları severler ama süreçlerden nefret ederler. Kaldırımdakilerin zenginliğin şans olduğunu düşünmeleri doğaldır çünkü zenginliğin bir olay olduğuna inanırlar. Fastlane Forum'dan (TheFastlaneForum.com) bir üye yakın zamanda Bill Gates'in şanslı olduğu hakkında bir yorum yapmıştı. Ona katılmamak zorundaydım. Windows'u şans ortaya çıkartmadı. Şans bir şirket kurmadı. Şans, belli bir amaca yönelik tekrar eden, organize bir eylem oluşturmadı. Eğer sürekli harekette kalır ve dünyayı çabalarınızla bombardımana tutar, diğerlerinin oluşturduğu dalgalarla etkileşime geçerseniz bir şey olur. Bir şey ne mi? Kaldırımdaki -ler onu şans olarak tanımlıyorlar ama aslında o şey *daha iyi ihtimallerle* girişilmiş eylemden başka bir şey değildir.

İhtimaller imkânsızdan muhtemele dönüştüğünde şans etkili olur. İnşaattaki iki biraderimizden hangisi şans olacaktır? İcatlarını dünyaya gösteren kardeş, ihtimalleri lehine çevirmektedir. Tembel kardeşi bunu yapmamaktadır. Sürecinizi dünyaya salın ve "doğru yerde doğru zamanda bulunma" ihtimalini yok sayın.

Şans üzerine düşündüğümde aklıma poker oyuncuları gelir. Yanlış şekilde yaptıkları şey şans olarak düşünülür ancak kariyerli poker oyuncuları olayın şans değil, sistematik analiz ve oyuncu psikolojisi olduğunu onaylayacaktır. Dünyadaki en iyi poker oyuncuları üstün istatistikçiler ve insan davranışı yorumlayıcılarıdırlar. Şansın da etkisi var mı peki? Tabii ama çok küçük bir rol oynar. Oyuncunun ustalığıysa çoğunun nakdini alıp götürür. Büyük bir poker oyuncusuna "şanslısın" demek ona küfretmek gibidir. Aynı şekilde kendi kendine milyoner olmuş birinin başarısını şans olarak nitelendirmek de küfretmektir.

Şansı gerçekleştirmek için daha iyi ihtimallerin bulunduğu süreçlere girişin. *Şans, oynadığınız zaman oyuna dahil olur.* Hayat kazanmak için oynandığında şans kendini gösterir. Kaldırımdakiler de maalesef şansı süreçle oluşmuş bir şey olarak görmek yerine,

inanış olaylarına atfederler. Eğer şans istiyorsanız, bir sürece girişin. Çünkü süreç, olayları küllerinden yeniden canlandırır.

"BÜYÜK VURGUN"U FİNANSAL PLANINIZ OLARAK SAYMAYIN

Kaldırımdakiler süreçten tiksinirler ve bu sebepten finansal planları standart süreçleri (birikim yapmak veya bütçelendirme gibi) ortadan kaldırır ve olaylara bel bağlarlar. Eğer şansın, zenginliğin tek kaynağı olduğuna inanıyorsanız şans olaylarına doğru yönlenirsiniz. Bu, "büyük vurgun"u gerçekleştirmekte gayret isteyen bir serüvendir.

Büyük vurgun nedir? Büyük vurgunlar, hızlıca bir servet oluşturan ani mucizelerdir. Piyangolar, kumarhaneler, poker turnuvaları, hatta önemsiz davalar ve devleti dolandırmak, "büyük vurgun"a giden yollar olarak kabul edilirler. "Bü- yük vurgunlar" etki halindeyken zenginliğe giden yolu kısa kesip yarışa bitiş çizgisinde başlama girişimleridir. Başarıya giden yolunuzun ve o yoldayken sizi büyüten derslerin ortadan kaldırılmasıdır.

Kaldırımdakiler "büyük vurgun"ların arayışı içerisindedirler çünkü inanışları onlara zenginliğin bir olay olduğunu söyler. Ancak büyük vurgunlar maalesef zor işler ve işin aslını bozmaktır. Mucizelere inanır mısınız? Kaldırımdakiler inanıyorlar.

American Idol gibi realite televizyon yarışmaları, yarışmacıların çoğu beceriksiz olsa bile neden bu kadar insanı kendine çekiyor? Bu insanlar bir yerlere gizlenmiş olan "büyük vurgun"u arıyorlar. Yetenekli olanlar aradan sıyrılırken (yetenekleri var çünkü süreçleri var), diskalifiye olanlar da sahneden ağlayarak iner, Simon Cowell'i, mikrofonu veya başka saçma bir şeyi başarısızlıklarından dolayı suçlarlar. Duştayken *Someday Over the Rainbow*'u birkaç kez söylemek süreci ilerletmez.

DOLANDIRILMAK: KALDIRIMDAKİ BİRİNİN AYARTILMASI

Şimdi 39,95 $'lık üç taksit imkânıyla sipariş verin ve size bodrum katınızdaki bir trapezde baş aşağı asılırken haftada sadece 40 dakika çalışarak nasıl milyonlar kazanacağınızı öğreteyim. Evet arkadaşlar, bu kadar basit. Ancak bekleyin, dahası var! Bugün içinde sipariş verirseniz hediye olarak yanımdaki koca memeli kadının bir fotoğrafını yollayalım. Çok çekici durmuyor mu? Benim gibi para kazanmaya başladığınızda bu hanımefendi gibi kadınlar günün her saatinde kapınızı çalıyor olacaklar. Evet arkadaşlar, bu sistem harika bir şey ve uzun süre burada olmayacak. Haydi, gecikmeyin!

Reklam gurusu ne yaptığını çok iyi biliyor. Olaylara ve büyük vurguna çekilen Kaldırımdakiler'i hedef alıyor. Neden gece 2'de reklam yapasın ki? Kaldırımdakiler o saatte toplanıyorlar çünkü ya işsizler ya da *Seinfeld*'in tekrar yayınlanan bölümlerini izliyorlar. İnanın bana, Hızlı Şerit'te akanlar gece 2'de aptal kutusundaki tekrar yayınından dolayı ayakta değiller; süreç oluşturuyorlar ve hedeflerine gitmek için uğraşıyorlar.

Kaldırımdakiler dolandırılmak için çok uygundur çünkü olay ararlar ve süreçten kaçınırlar. Bu zihniyetinize yerleştiğinde reklamlar bir anda gece eğlenceniz haline gelir.

KALDIRIM'DAN AYRILMAK: ÜÇ ÇAPA

Mantığınızı kullanın. Bir an için düşünün. Karşınıza birkaç ayda milyonlar kazandıran sihirli bir "sistem" çıksaydı yapacağınız ilk şey ne olurdu? Ne yapacağınızı tabii ki biliyorsunuz ve ben de biliyorum. Bir doğrudan pazarlama firmasıyla anlaşır, sırrınızı beş CD'ye ve bir hızlı başlangıç videosuna sıkıştırır ve bunu da sah gece saat 3'te Ev ve Bahçe Kanalı'nda satardınız. Milyar dolarlık sırra sahip olsaydım yapacağım ilk şey bu olurdu! Dünyayı gezmeyi siktir edin, bağış yapmayı unutun ve milyonlar kazanmayı boş verin. Hayır hayır! Bu bebeği paketleyelim ve "39,95 $'lık üç taksit fırsatı" diyelim!

İnsanlar bu tezgâha inanıyorlar mı yoksa umutsuz bir şekilde kolay yolu mu arıyorlar? Para kazanma "sistemleri"ni televizyon reklamlarında satma sanatı güçlü bir Hızlı Şerit göstergesidir. Ancak maalesef satılan sistemler Hızlı Şerit değildir veya sistemin kendisini satmak kadar kârlı değildir. Bu çılgınlık, guruların yanına

nasıl kâr kalıyor? Gayet basit. Kaldırımdaki birinin zihniyeti, kendisini Kaldırım'da tutan ve para kazanma dolandırıcılıklarına karşı zayıf hale getiren üç inanışla çapalıdır:

İnanış 1: Zenginlik için şanslı olmak gerekir.

İnanış 2: Zenginlik bir olaydır.

İnanış 3: Başkaları bana zenginlik verebilir.

Bu inanışlar nasıl çuvallıyorlar bir bakalım. Birincisi, zenginlik şansla alakalı değildir, ihtimalleri iyileştiren süreçlerle alakalıdır. İkincisi, piyango veya kumarhane gibi zenginlik olayları zor işlerdir ve süreç değildir. Ve son olarak sizi gerçek zenginliğe ulaştırabilecek tek kişi kendinizsiniz. Size eşlik edecek bir şoför veya televizyonda satılan bir para kazanma programı yok. Bu yanılsamalar Kaldırımdakiler'i, çoğunlukla birlikte gece 2'de kanepede oturup televizyondaki zenginlik şoförü milyonlar kazanmaktan bir alo kadar uzakta olduklarını düşünür halde tutuyor.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Zenginlik gibi şans da süreçle oluşur, olayla değil.
- Şans, eylemin süreciyle iyileştirilmiş ihtimallerden ortaya çıkar.
- "Büyük vurgun"u yapmaya çalışıyorsanız süreçlere değil, olaylara bağlısınız demektir. Bu zihniyet sizi Hızlı Şerit'e değil, Kaldırım'a götürür.
- "Hızlıca Zengin Ol" başlıklı reklam pazarlamacılığı Hızlı Şerit'tendir çünkü usta pazarlamacılar, Kaldırımdakiler'in süreçlerden çok, olaylara inandıklarını bilirler.
- Para kazanma "sistemleri" nadiren onları Kaldırımdaki -ler'e satmak kadar kârlıdırlar.



OTOSTOPÇULAR SÜREMEZ!

Büyüklüğün bedeli sorumluluktur.
-WINSTON CHURCHILL

Kaldırım'a bağlayan çapalardan biri de finansal planınızı başkalarına emanet etmek, zenginliğe götüren bir şoförün olduğunu ve yolculuğu sizin için başkasının sürüşü gerçekleştirerek tamamlayabileceğine inanmaktır. Bu zihniyet sizi mağduriyete karşı korumasız hale getirir.

Ülkenin bir ucundan diğer ucuna otostop çektiğinizi düşünün. Hedefinize asla ulaşamama ihtimaliniz gayet yüksektir. Sizi gitmek istemediğiniz dolambaçlı bir yola götüren bir psikopatın arabasına binme ihtimaliniz vardır. Boğazınızı kesip sizi yol kenarındaki bir hendeğe fırlatan bir katille karşılaşabilirsiniz. Otostop çekmek verimsiz ve tehlikeli bir şeydir.

Ancak Kaldırımdakiler'in manifestosu otostopçuluk üzerine kurulmuştur: Başkalarına inanmak ve işler yolunda gitmediğinde başkalarını suçlamak. Şansa ve olaylara inanmaktan sonra, suçlamak da Kaldırım'daki üçüncü çapadır.

80'lerin sonlarında bir ergenken annem arkadaşlarıyla birlikte yerel bir restoranda yemek yiyordu. Arkadaş çevresi içinden birkaç kişi hayat birikimlerini hiç şüphe uyandırmayan bir ismi olan "Fon"a yatırmıştı. Bu kişiler (kimileri saygın iş insanlarıydı) bu yatırımı çok övüyor, inanılmaz aylık kârlar gerçekleşeceğini iddia ediyorlardı. Arkadaşları, sıkıntı çeken bekâr bir anne olarak yatırım yapması için annemi gazladılar. Annem salak değildi. Sorular sordu

ve verilen cevaplar hiç hoşuna gitmedi. Bir şeyler doğru "hissettirmiyordu." Mantık beynini dürtüyordu. En sonunda yatırım yapmaktan vazgeçti ve "Fon"u hayatının dışında tuttu.

"Fon" yıllar sonra haberlere çıktı. Bir yatırım şirketi, yatırımcılarını milyonlarca doları dolandırmıştı. Yatırım şirketinin bir saadet zinciri olduğu ortaya çıktı ve işin başındaki zanlı da dahil olmak üzere birçok yatırımcı intihar etmişti. Bu yatırım şirketi, annemin yıllar önce reddettiği büyük yatırım olan "Fon"dan başkası değildi.

KURBANLARIN KANUNU

Kurbanların Kanunu der ki *eğer sizi kurban haline getirecek birinin eline güç vermezseniz kurban olmazsınız.* Kontrolü başkalarına verirseniz özünde emniyet kemeri olmayan bir otostopçu olursunuz. Yabancı birinin arabasında muavin koltuğuna geçersiniz. Bu, finansal planınız için çok kötü bir şey olabilir. Ve bu olduğunda da kurbanların arasına girme ihtimaliniz ortaya çıkar.

Kurban olmaya giden yol inkârdan geçer: Önce sorumluluk, sonra güvenilirlik. Sorumluluk almayan insanlar kurbanlardır. Bu kişilerin kimisi kurban doğmuştur ve ellerini güçlendirmek yerine pas der ve oyundan çekilirler. Onlara göre herkesin kendi sorunlarına bir çözümü vardır ama kendilerinin kendi sorunlarına bir çözümleri yoktur. Peki ya sorunları? Fiiçbiri kendi suçları değil. Fiayır hayır, başka biri suçlanacaktır tabii. İçyüzlerine bakmak yerine dışarıya bakarlar ve sorumluluğu başka bir varlığa yüklerler. Kendi hayatlarının şoför koltuğuna oturmayı reddeden ve "kendilerinin" olan ve "herkes bir, ben tek" tavrını yansıtan bir kara bulut altında yaşayan kurbanlar, Kaldırımdakilerdirler. *"Beni işten attılar. "*

"Şartları değiştirdiler. "

"Beni kandırdılar. "

"Bana söylemediler. "

"Kirama zam yaptılar. "

"Faiz oranını artırdılar. "

Ancak bu "-ler, -lar"ın hepsi kendi kendine yapılmış şeyler. Eğer ev sahibi kiranı artırdıysa, orada ikamet etmen ve kira kontratını okumamış olman onun suçu muydu? Eğer şirket seni işten attıysa orada çalışmaya karar vermiş olman onların suçu muydu? 25 yaşımda fakir biriyken, yol kenarında tipi yağarken bir limuzinin içinde sıkışıp kalmış olmam benim suçum muydu? Evet, öyleydi.

Yakın zamanda Wal-Mart'a karşı düşük maaşlardan dolayı çalışanları bir işçi sendikası yürüyüşü gerçekleştirmişlerdi. Eugene adında 33 yaşındaki bir çalışan, işvereninin kendisinin üç yıl boyunca saati 11,15 $'a kamyondan yük indirtmesinden şikâyetçiydi. Gelgelelim bu ücret perakende piyasasındaki ortalama ücret olan saatlik 12,95 $'dan düşüktü. Şikâyeti ne mi? Ne araba sahibi olabiliyor ne de Wal-Mart'ın sağlık sigortasını yaptırabiliyor.

Vay be, ne kadar da can sıkıcı. Birileri tutuklanmış mıydı peki? Cidden, Eugene'in kafasına silah dayayıp Wal-Mart'ta piyasanın altında fiyatlara çalıştırmış olan kişinin tutuklanması gerek! Şu adamı iyice şamarlayın. Kimse onu Wal-Mart'ta çalışmaya zorlamadı, orada çalışıyor *çünkü orada çalışmayı seçti*. Hey, Eugene, eğer saat başına 11 $ kazanmaktan sıkıldıysan toplum içindeki değerini yükselt. Kıçını kaldır da kütüphaneye gel. Wal-Mart senin gibilerden oluşan sonsuz bir kurban kaynağı bulamazsa düşük ücretler de teklif edemez.

Eğer bir finans danışmanı size bir banka mevduat sertifikasından %14'lük garanti kâr geleceğinin sözünü veriyorsa ve sonra da sizi kandırdığını fark ediyorsanız bu sizin suçunuzdur. Gerekli gayreti göstermediniz. Araştırmadınız. Mantığın beyninizi dürttüğünü fark etmediniz. Kendi yetersizliğinizin bir kurbanısınız.

OTOSTOPÇULUK SİYASETİ

Kaldırımdaki otostopçular tüm ülkelerde büyük birer seçim bölgesidirler. Bu insanlar rahat bir yaşam arzularlar ama kendileri için başka birinin bedel ödemesini isterler. Hayatları boyunca otostopçudurlar. Hükümetin (veya başka bir varlığın) kendileri için daha çok şey yapmaları gerektiğine inanırlar. Sistemin

kurbanıdırlar. Hayatın kurbanıdırlar çünkü hayat onlara çok kötü bir el dağıtmıştı. Dünyayı ücretsiz şekilde teklif eden siyasetçi kimse ona oy verirler. Ücretsiz sağlık hizmetleri. Ücretsiz eğitim. Ücretsiz yakıt. Ücretsiz mortgage. Vay be, ben de bir oy atayım!

John F. Kennedy'nin "Ülkenizin sizin için ne yapabileceğini sormayın, sizin ülkeniz için ne yapabileceğinizi sorun," lafı bozularak "Ülkem benim için ne yapabilir?" lafına dönüşmüştür. Birleşik Devletler'in dışındaki toplumsal bozulma hakkında yorum yapamayacağım ancak şunu söyleyebilirim ki son 20 yılda Kaldırım'da olmak Amerika'da bir yaşam tarzı haline geldi. Amerikalılar zamanında "Bana ya özgürlük ver ya da ölümü ver," derdi. Şimdilerde sadece "Ver," diyoruz.

Ben bunları yazarken ekonomi bir kargaşa içerisinde. Emlak pazarı çöktü, borç verilememeye başladı ve milyonlarca kişi birikimlerini kaybetti. Bu hale nasıl geldik? Cevap çok karmaşık değil: Yerimize finansal kararlar vermeleri için "başkaları"na güvendik. Küçük yazıları görmedik. Kontratı okumadık. Mevzuatı okumadık. Hükümeti bir sigorta poliçesi yaptık. Toplum olarak aynı davranışları tekrar edersek tarih de tekerrür eder.

Durgunluktan az etkilenenlerdenim. Evet, evimin değeri düştü ama sorun değil çünkü evimi bir zenginlik aracı olarak kullanmıyorum. Ancak gurular der ki "Eviniz en büyük yatırımınızdır!" Saçmalık! Borsa çöktüğünde büyük miktarda paralar kaybetmedim çünkü borsa benim zenginliği hızlandırma aracım değildi. Hızlı Şerit'in olayı kontroldür ve eğer Kaldırımdaki bir otostopçu gibi yaşıyorsanız hiçbir kontrolünüz yoktur.

Ağustos 2005'te bir açık oturumda gelecekteki emlak çöküşünü öngördüm ve teorimin ana hatlarını böyle düşünmemin yedi sebebiyle çizdim. Görünen o ki haklıydım ve o hakikat de sağlamlaştı çünkü *kendim için finansal kararlar almayı seçmiştim.* Gözlerini karartıp emlak piyasasının güvenli olduğunu iddia eden CNBC'deki papağanlara sırtımı yaslamadım. Ana akım medyaya güvenmedim. Başkalarına güvenmedim. *Kendime güvendim.* Aracı sürüyordum, otostop çekmiyordum. Ve aracı sürmenin güzelliği de çoğu insanda yoktur: *Sorumluluk.*

ZENGİNLİK ÖNCE SORUMLULUK, SONRA DA MESULİYET İSTER

Sorumluluk, mesuliyetin öncüsüdür ancak biri diğerini ispatlamaz. Eğer vadesiz hesabınızdan gereğinden fazla para çektiğinizin sorumluluğunu kabul ediyor ancak aynı şeyi sonraki hafta da yapıyorsanız mesul değilsiniz. Eğer evlilik dışı bir çocuğunuzun olduğunun sorumluluğunu kabul ediyor ancak bu durumu da devam ettiriyorsanız mesul değilsiniz. Eğer cüzdanınızın çalınmasının sorumluluğunu kabul ediyor ancak cüzdanınızı da masanın üstünde ulu orta yerde sergiliyorsanız mesul değilsiniz.

Mesuliyet, yaptıklarınızdan doğan sonuçların sorumluluğunu üstlenmek ve gerekirse bu sonuçları engellemek için önlem almaktır.

Mesul olmadan sorumlu olabilirsiniz. Fastlane Forum üyelerinden biri sorumlulukla mesuliyeti çok güzel ayırıyor:

"Beni kahreden şey insanların birden çok saçma sapan kararlar alıp sorumluluk kabul etmeleridir. Mesuliyet almak paçayı sıyırmak olunca 'mesul olmak' kolaydır. Yaptıkları çocuklardan 'mesul' olacaklarına söz *veren ancak sonrasında sadece arada bir posta yoluyla çek yollayan bekâr ebeveynler gördüm. Eylemlerinden 'mesul' olduklarını iddia edip evlerini terk eden, sonrasında ücretini karşılayamayacakları bir ev daha satın alan insanlar gördüm. Alkollüyken araç kullanmanın ortaya çıkarttığı şeylerden 'mesul' olup aynı haltı tekrar yiyen insanlar gördüm! İnsanların 'mesul' olmasından yoruldum artık! İnsanların mesul olmalarını istiyorum. Bir şeyi yapmadan önce düşünmeleri gerek. Kararlarını gerçekleştirmeden önce tamamen kavramaları gerek. İnsanların hata yapabilirler evet ama o lanet hatayı kabul ettikten sonra hata yaptığını kabul et, mesul ol ve o hatadan bir ders çıkart. Gerçek mesuliyet ve sorumluluk budur."*

Yakın zamanda bir arkadaşımın kimliği çalınmıştı. Bir restoranda yemek yerken kâbus gibi geçen süreci anlattı. Sorununun sebebini bulmaya kararlıydım ve yakınmalarını kesip birkaç soru sordum. Merak ediyordum, bir kurban mıydı, yoksa mesul mu değildi?

"Kimliğin nasıl çalındı?" diye sordum.

"Meksika'da cüzdanım çalındı.""Bu nasıl gerçekleşti?" diye yokladım.

"Bir restorandaydım, birisi yürütmüş işte.""Aa! Cüzdanın aynı şu anda olduğu gibi ulu orta yerde, masanın üzerinde açıkta mı duruyordu?"

Cüzdanına baktı ve ne demek istediğimi hemen anladı. Yemek yerken cüzdanı herkesin gözü önünde masanın üzerindeydi. Herhangi bir hırsız cüzdanı kolaylıkla kapıp kaçabilirdi. Bana baktı, homurdandı ve sonra cüzdanını alıp kucağına koydu.

Kurban mıydı? Yoksa kendini mesul mü tutmuyordu? Sorunu kötü bir karar sebebiyle oluşmuştu: Cüzdanını güvenli bir yerde tutmama kararı. Pahalıya patlamış olan bu dersten sonra bile hâlâ mesul olmanın gücünü anlamamıştı. Eğer hatadan mesul olsaydı, cüzdan, hırsızlar için işe girişme fırsatı olarak masanın üzerinde değil, kucağında güvende duracaktı.

KENDİNİZİ KURBAN OLMAKTAN KORUYUN

Sorumluluğu ve sonrasında gelen mesuliyeti kabul ederek kurban olmaktan kurtulun.

2006 yılındaki Phoenix, Arizona'da hayalimdeki evi satın aldım, güzel bir dağ manzarası vardı. Ev, Phoenix'teki en iyi manzaralardan birine sahipti ancak ciddi bir tadilat istiyordu. Yeni bir arkadaşım bir müteahhidi tavsiye etti ve ben de o müteahhitle hiçbir araştırma yapmadan, önlem almadan, referans ve lisans taraması yapmadan çalışmaya başladım.

Of. Sekiz ay sürecek iş üç yıllık bir çekişmeye, hayatımın en kötü kararını oluşturan bir kâbusa dönüştü. Müteahhit inanılmaz becerisizdi ve geri zekâlıydı. Evet, suç benimdi. Hem sorumluluğu hem mesuliyeti kabul ettim çünkü müteahhitle ben anlaşmıştım. *Star* Würs'tan bir replik çalmak (ve onu biraz değiştirmek) gerekirse iş şöyleydi: "Geri zekâlı kimdir? Geri zekâlının kendisi mi, yoksa geri zekâlıya iş veren geri zekâlı mı?"

Ben bir kurban değildim çünkü ilk önce sorumluydum: Benim suçumdu. Ortaya çıkmasına ben izin verdim. Sonra da mesul

oldum: Artık yapı işi yapan kişilerle anlaşmadan önce soruşturacaktım. Ya da kurban kostümümü giyecek ve diğer herkes gibi ağıt yakacaktım.

Cüzdanı çalınan arkadaşım için söylüyorum, Hızlı Şerit zihniyeti önce sorumluluğu kabul etmek, sonrasında da mesul olmaktır. Sorumluluk: Cüzdanımın çalınması benim hatamdı. Mesuliyet: İleride bunun tekrar gerçekleşmemesi için önlemler alacağım.

Kurban olma hastalığına karşı, eylemlerinizin ve bu eylemlerinizin doğurabileceği muhtemel kötü sonuçlara karşı sorumlu VE mesul olmakla korunursunuz. Hatalarınızı, başarısızlıklarınız ve başarılarınızı bağrınıza basın. Kararlarınızın üzerine düşünün. Kendi kendinizi mi o duruma getirdiniz? Süreç içerisinde hata yaptınız mı? Tembel miydiniz? Çoğu kötü durum, kötü kararların sonucudur. *Onları kabul ederseniz, kendi bayatınızı sahip olursunuz.* Kimse sizi yoldan çıkartamaz çünkü sürücü koltuğunda siz varsınız. Ve kararlarınızı kabul ettiğinizde mucizevi bir şey olur. Başarısızlık, kurbanlığın mührü değil, *bilgelik haline gelir.* Mesuliyet ve sorumluluğu kabul etmezsen hayatının anahtarları başka birine verilir. Başka bir deyişle haydi git de hayatının sürücü koltuğuna otur be!

HAK ETTİĞİNİZ! HAK ETTİĞİNİZ! HAK ETTİĞİNİZ!

Bir gün art arda aşırı can sıkıcı radyo reklamları duydum. Hedeflerini anlamak için nükleer fizikçi olmanıza gerek yok... Kaldırımdaki kurbanlar.

İlk reklam bir mortgage borç yapılandırma şirketinindi. Reklam şöyleydi: "Borcunuzu yapılandırın ve hak ettiğiniz düşük ödemeleri alın." Sonraki reklam bir avukatındı: "Kaza mı yaptınız? Hak ettiğiniz parayı alın." Son reklam da bir kredi yapılandırması şirketinindi: "Görüşmeler yaparak borçlarınızı hiçe indirelim, siz de hak ettiğiniz hayatı yaşayın!"

Ortak ifadeyi fark ettiniz mi? *Hak ettiğiniz.* Hakikaten, bu insanlar gerçekten neyi hak ediyor? Kredi puanın çok kötü,

faturalarını zamanında ödemiyorsun ve daha iyi bir hayatı mı hak ediyorsun? Bir nine aracına arkadan dokundu diye bir anda zengin bir sigorta şirketinden büyük miktarda bir tazminat mı kazanıyorsun? Ücretini karşılayamayacağın bir ev alıyorsun ve şimdi de daha düşük bir faiz oranı mı hak ediyorsun? "Hak etmek" nasıl oldu da herhangi bir çaba göstermeden gökten yağarmış gibi bir şey haline geldi? Sürece veya mesul olmaya karşı herhangi bir şekilde uymadan her şeyi hak ettiğimize inanmamız için beynimiz düzenli olarak yıkanıyor.

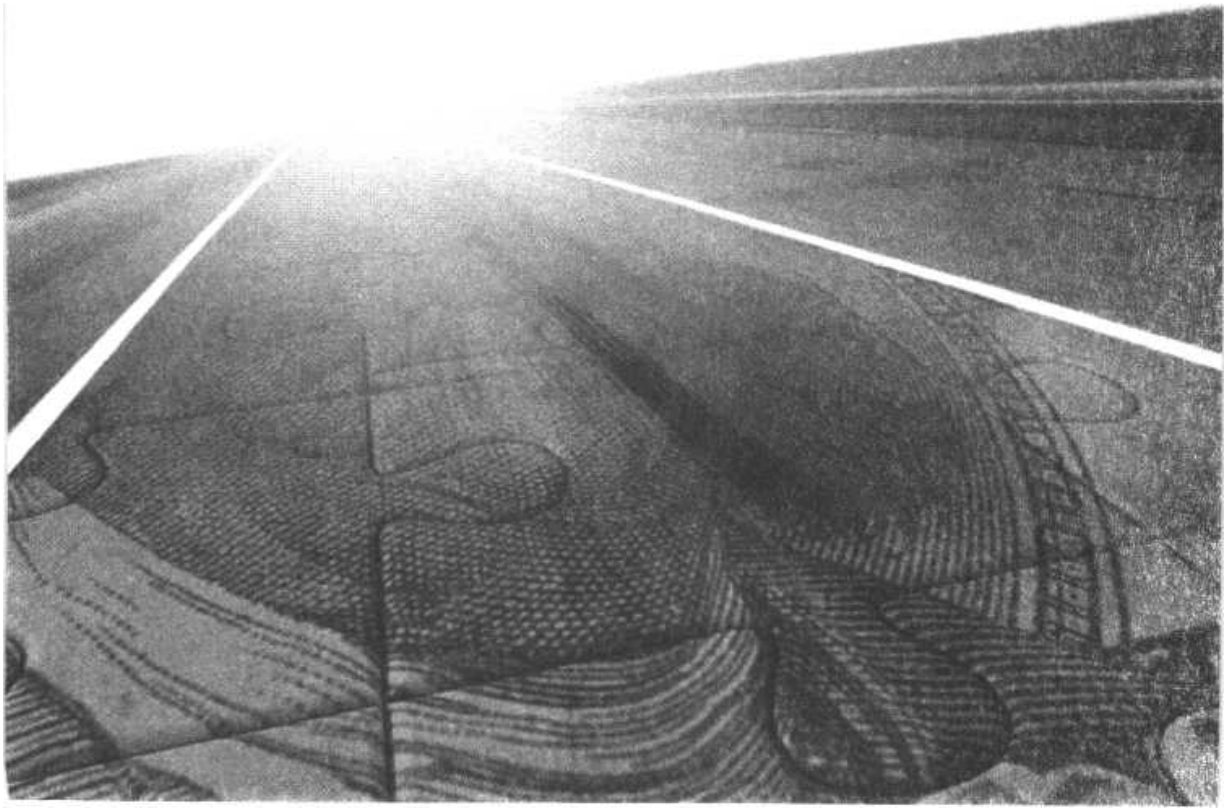
Eylemlerinizin sonu ne olacaksa ya da olmayacaksa onu hak ettiniz. Sorumlu olmak başka, mesul olma başkadır. Eğer seçimlerinizden mesulseniz ileride davranışlarınızı değiştirirsiniz ve hayatınızın sürücü koltuğuna geçersiniz.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Otostopçular finansal planlarının kontrolünü başkalarına verirler ve bu da ciddi anlamda bir kurban olma ihtimali ortaya çıkartır.
- Kurbanların Kanunu: Eğer sizi kurban haline getirecek birinin eline güç vermezseniz kurban olmazsınız.
- Sorumluluk, seçimlerinizi kabul etmektir.
- Sorumluluk almak, hayatınızın sürücü koltuğuna geçmenin ilk adımıdır. Mesuliyet de son.

KISIM 4

Orta Hâl: Yavaş Şerifin Yol Haritası





Size Yedirdikleri Yalan: Yavaş Şerit

"Delilik" bir ofiste elli yıl boyunca haftada elli saat çalışıp en sonunda size siktir çekmeleri, sonrasında kendinizi bir huzurevinde bulup tuvalete yetişmeye çalışmak gibi bir zavallılığı yaşamadan önce ölmeyi umut etmektir desem? Bana katılır mıydınız?
-STEVE BUSCEMI *(CON AIR*, PARAMOUNT PICTURES, 2003)

SONRAKİ ÇIKIŞ: İLERİDE "YAVAŞ ŞERİT" ORTA HALLİLİĞİ VAR

Önceki kısımda Kaldırımdaki birinin hiçbir finansal planının olmadığını ve sadece bugünün zevkleriyle ilgilendiğini, çoğunlukla anında hazla hareket ettiğini ifade etmiştik. Kaldırım, bugünün zevkli olması için yarını ipotekleyen kronik bir yaşam tarzıyken Yavaş Şerit de onun anti-tezidir: Daha aydınlık ve özgür bir gelecek umuduyla bugünü kurban etmek.

Bir Yavaş Şerit yolcusu olarak bu takasta disiplinli olmanızı söyleyen bir doktrinler serisinin içerisinde boğulmuş haldesiniz. Bir iş sahibi ol ve ofiste haftanın beş günü uğraş. Öğle yemeğini evden getir ve 10 dolarlık kahve içmeyi bırak. Camdan gördüğün spor arabanın hayalini kurmayı bırak çünkü onu alamazsın! Memnuniyeti 65 yaşına ertele. Biriktir, biriktir, biriktir çünkü birleşik faiz güçlüdür: Bugünün 10.000 $'lık yatırımı, 50 yıl içinde milyonlar değerinde olacak!

Şaşırtıcı şekilde Yavaş Şerit, Kaldırım'dan ilk uygun çıkıştır ve olgunlukla ve artmış olan yetişkin sorumluluklarıyla evrilir. Çoğu

üniversite mezunu okuldan sonraki hayatına Kaldırım'da başlar. Ben de öyle yaptım. Mezuniyet, anında haz verebilen şeyleri satın alma yetkisini vermişti: Cancun'a geziler, sağlam ses sistemi olan kıyak bir araba, her gece deliler gibi içmek, büyük bir CD koleksiyonu. Hayat *şimdiydi*, geleceğin getireceği sonuçlar önemsizdi. Kaldırımdakiler (ve genel olarak insanlar) içgüdüsel olarak daha iyi bir gelecek isterler: "Para kazanıyor olacağım.", "Piyango bana çıkacak.", "Babam öldükten sonra sağlam bir miras gelecek." Gelecekteki garantiler çoğunlukla zevk dolu şimdileri haklı gösterirler ve sahne arkasında Yaşam Tarzı Köleliği gelişir.

Ancak artan sorumluluklarla, belki genişleyen bir aileyle, artan borçlarla ve gelecek beklentilerinin gerçeklikle uyuşmamasıyla birlikte Kaldırımdaki kişi, Kaldırım'ın belirsizliğini kabul eder ve görece sorumlu bir şerit değişikliği yapar: Rampadan çıkar ve güvenilir kaynaklar tarafından sürekli dile getirilen ve övülen bir strateji olan Yavaş Şerit yol haritasına terfi eder. Kaldırım disiplinsiz davranışlarla tanımlanabilirken Yavaş Şerit'in finansal planı zenginlik formülüne sorumluluğu ve mesuliyeti de katar. Bu kötü bir şey olamaz, değil mi?

Yavaş Şerit maalesef bir benzin istasyonundan alınmış kötü yol tarif gibidir. Tek farkı bu tarifin yabancılar tarafından değil, güvendiğiniz insanlar tarafından verilmiş olmasıdır: Öğretmenler, televizyon ve radyodaki şahıslar, finans danışmanları ve evet, ebeveynlerimiz bile listedeler. Bu sözde kaynaklar, stratejinin verimi çok kötü olmasına rağmen hayali gücünü daha da artırıyorlar. Yavaş Şerit, bugünün kurban edilmesinin daha zengin bir yarını getireceği üzerine yaşam boyu süren bir kumardır.

ZENGİNLİK VAADİ... BEDELİ Mİ? HAYATIN

Yavaş Şerit'e nadiren karşı çıkılır. O kadar kandırıcı bir yalandır ki hilesi ortaya çıktığında ömrünüzden onlarca yıl gitmiştir bile... O sırada bu yalan milyonlarca başka kişiye aşılanmaktadır.

Eğer bu yalanı yutarsanız ihtişamlı bir yarın için bugününüzü satarsınız. Peki bu ihtişamlı yarın ne zaman gelir? Ne zaman hava

atabilir, milyonlarınızı harcayabilir ve hayatın tadını çıkartabilirsiniz? Ne zaman? Yavaşça Zengin Ol'da zenginliğin arkasındaki mekanizma *zamandır*: Bir işte çalışırken geçirilmiş zaman ve borsaya yatırılmış zaman. İhtişamlı yarınınız 40 yıl sonra, son başkanlık döneminizi görürken ve ikinci kalça ameliyatınızı geçirmişken gelebilir. İhtişamlı yarınınız 73 yaşınızda idrar içinde kalmış ve alzaymırdan aklınızı kaybettiğinizden dolayı bir yatağa bağlanmış haldeyken gelebilir. Harbiden, milyonlarınızın tadını çıkartabilmeniz için Yavaş Şerit'in zengin şekilde emekli olma planı ne zaman gerçekten gerçek oluyor?

Joe, ergenken zengin olmak hakkında birçok kişisel finans kitabı okuyor. Ona birikim yapmasını, bir kariyer sahibi olmasını, kupon biriktirmesini ve imkânlarının altında yaşamasını söylüyorlar. Joe, hukuk lisansıyla mezun olduktan sonra bu tavsiyeye uyuyor. Hukuk firmasında haftada 60 saat çalışıyor, çoğu zaman ailesini ve çocuklarını ihmal ediyor. Hafta içleri ofiste geçiyor, hafta sonları da iş saatlerinin vermiş olduğu yorgunluğu atmakla geçiyor.

Hukukla geçen 12 yıldan sonra Joe artık mesleğinin tadının kalmadığına karar veriyor. Ancak yine de direnmeye karar veriyor çünkü ortak olmaktan ve altı haneli bir maaş kazanmaktan tek bir terfi ötede. Joe'nun hayatı akıp giderken amacından asla sapmıyor: 55 yaşına kadar emekli ol çünkü finans gurusu David'in dediği gibi, "Akıllı insanlar zengin bir bitiş yaparlar."Joe birikim yapar, fazla mesaiye kalır, yatırım fonlarına yatırım yapar ve çalıştığı firmanın primlerine katılım sağlar. Planı uğruna işe dayanmaya devam eder. Kimse bunun kolay olacağını söylememişti zaten. "O gün" milyonlara sahipken emekli olacağı o gün geliyordu. Nefret edilen bir işte haftada beş gün ıstırap çekmenin gelecek için makul bir fedakârlık olduğunu düşünüyordu. Sonra Joe sıcak bir yaz gününde çim biçerken kalp krizi geçirdi ve 51 yaşında öldü... Varış noktasından dört sene önce.

Ya *gençken zengin yaşarsın* ya da *yaşlıyken zengin yaşarsın,* hem de ölüm riskiyle birlikte. Seçim sizin ve pek de arada kalmamak lazım. 25 yaşında zengin olmak, 65 yaşında zengin olmaktan çok daha iyidir. Genç birine gençken "Nasıl zengin olunur?" diye bir sorun.

Cevap kupon, yatırım fonu ve emeklilik primi mi olacak? Şaka yapılacaksa evet.

Zenginlik en iyi gençken, sağlınız, neşeniz, enerjiniz ve evet, hatta biraz saçınız varken yaşanır ve tadı çıkartılır. Zenginlik en iyi hayatınızın en tepe noktasındayken yaşanır, 40 yıl boyunca haftada 50 saat çalışmak hayallerinizi yok ettikten sonraki alacakaranlık dönemde değil. İçimizde bunun böyle olduğunu biliyoruz ancak yine de bize 40 ya da 50 yıl sonra zenginlik vadeden bir finansal yol haritasına biat etmeye devam ediyoruz.

Daha çok endişelenmeniz gereken şey de şu: Acaba işe yarıyor mu? Global durgunluk Yavaş Şerit'in nasıl bir hile olduğunu ortaya çıkarttı. İş olmadan plan suya düşer. Borsa yatırımlarınızın %50'si yok olursa plan suya düşer. Emlak krizi taşınamaz varlıklarınızın %40'ını silerse plan suya düşer. *Plan başarısızdır çünkü zamana ve kontrol edemediğiniz etkenlere bağlıdır.* Maalesef milyonlarca insan inanarak onlarca yılını yatırmışlar fakat acı bir gerçekle karşılaşmıştılar: Yavaş Şerit riskli ve inanılmaz derecede işlevsizdir.

Bedel olarak hayatınızı ve hayallerinizi isteyen strateji, saçmalıktır. Yavaş Şerit kibirli şekilde sonsuza kadar yaşayacağınızı ve tabii ki yine sonsuza kadar işinizin olacağını varsayıyor. Kusura bakmayın, tekerlekli sandalyeler Lamborghini bagajına sığmaz.

YAVAŞ ŞERİT ZİHİN MESAJLARI VE TEZKERELERİ

Yavaş Şerit'teki kişi zaman içerisinde güvenilir kaynakların vurguladığı birçok zihnin mesajlarını toplar ve benimser. Anne ve babam "Üniversiteye git, mezun ol ve işe gir," dedi. En çok satan yazar David, "Pahalı latteleri içmeyi bırak," dedi. Suze, "Bir emeklilik sigortası aç ve maaşının %10'unu yatır," dedi. Ramsey, "Borcunu daha da artır," dedi. Tüm bu tezkereler Yavaş Şerit'teki kişinin zihin mesajlarının, zenginliğe giderken bir ömrü çürüten yolculuğun formülleridir.

Borç Algısı: *Borç kötü bir şeydir. Sonuna kadar karşı çıkılmalıdır, bu ömrünüz boyunca fazla mesaiye kalmaya sebep olsa bile.*

Zaman Algısı: *Zamanım boldur ve daha fazla dolar için seve seve zamanımı takas ederim. Ne kadar fazla saat çalışabilirsem borcumun o kadar fazla ödemesini yapabilirim ve 65 yaşındaki emekliliğim için birikim yapabilirim.*

Eğitim Algısı: *Eğitim önemlidir çünkü daha çok maaş almama yardımcı olur.*

Para Algısı: *Para azdır ve her bir kuruşun hesabı yapılmalı ve biriktirilmelidir. 65 yaşında milyonlarla emekli olmak istiyorsam, alın terimle kazandığım parayı çarçur etmediğimden emin olmam gerekir.*

Ana Gelir Kaynağı: *Tek gelir kaynağım çalıştığım iştir.*

Ana Servet Hızlandırıcı: *Birleşik faiz çok güçlüdür çünkü bugünün 10 dolarlık yatırımı 50 sene sonra 300.000 dolar olur. Ha tabii, yatırım fonlarını, emlak kârını ve işverenimden gelen primleri de unutmamak gerekir.*

Servet Algısı: *Çalış, biriktir ve yatırım yap. Çalış, biriktir ve yatırım yap. 65 yaşında veya şanslıysan ve borsa yıllık %12 kâr getirirse 55 yaşında emekli olana kadar 40 sene boyunca tekrar et.*

Servet Formülü: Servet = iş + borsa yatırımı.

Varış Noktası: *Alacakaranlık yıllarımda rahat bir emeklilik.*

Sorumluluk & Kontrol: *Aileme ekmek götürmek benim sorumluluğum ancak bu planın işe yaraması için işverenim, finans danışmanım, hükümet ve iyi bir ekonomi gibi dış etkenlere bel bağlamak zorundayım.*

Hayat Algısı: *Daha azına kanaat et. Büyük hayallerden vazgeç. Biriktir, tutumlu yaşa, gereksiz riskler alma ve bir gün milyonlarla birlikte emekli ol.*

Yavaş Şerit'e sokulduğunuzu nasıl anlarsınız? Yavaş Şerit yol haritasının ana silahları aşağıdaki listede sıralanmıştır.

YAVAŞ ŞERİT'İN SİLAHLARI

- Okula git
- İyi notlar al
- Mezun ol

- Önce kendi ödemeni yap
- Fazla Mesai
- Kurumsal Merdiven
- Maaşının %X'ini biriktir
- Emeklilik sigortana yatırım yap
- Yatırım fonlarına yatırım yap
- Satın al ve tut
- Maaş, emeklilik maaşı, personel sosyal yardımları
- Çeşitlendir
- Sigorta indirimlerini artır
- Borsa
- Pahalı lattelere "hayır" de
- Tutumlu ol
- Borçlarını öde
- Kupon biriktir
- Kredi kartlarını iptal ettir
- Ortalama dolar maliyeti
- Yüksek lisans yap
- Ev ödemeni erken tamamla
- Evin bir varlıktır
- Özel kişisel emeklilik planları (IRAlar)
- Karşılayabileceğin koşulların altında yaşa
- Birleşik faizi öğren

Bu "anahtar ifadeler"le karşılaştığınızda dikkatli olun: Birisi size Yavaş Şerit'i zenginliğe giden nihai plan olarak kakalamaya çalışıyor. Kuponlar ve diğer Yavaş Şerit stratejileri bir planın *içerisinde* gereksiz olmasalar da *planın kendisi* olmamalılar. *Yavaş Şerifin nihai plan olması sorun, bir planın parçası olması değil. Bu ayrım çok önemlidir çünkü finansal disiplin herhangi bir zenginlik arayışına yükselmelidir.*

YAVAŞ ŞERİT YOL HARİTASI: MATEMATİKSEL BİR GİRİŞ

Yavaş Şerit'te servet nasıl oluşur? Metodunu (ve zayıf noktalarını) ortaya çıkartmak için stratejiye tersine mühendislik yapmalı ve onu matematiksel temellerine veya servet denklemine ayırmalısınız. Başka bir deyişle planın servet yolundaki hız sınırını açığa çıkartmalısınız ve bu da her zaman iki tane değişkenle belirlenir: Ana gelir kaynağınız (bir iş) ve servet hızlandırma aracınız (borsa yatırımları). Bu iki değişken, Yavaş Şerit'in servet denklemini formülleştirir ve servet oluşturma gücünü yönetir, yani bu durumda boşuna uğraşmayı.

Servet = (Ana Gelir Kaynağı: İş) + (Servet Hızlandırıcı: Borsa Yatırımları)

Bu denklem çarpanlarına ayrıldığında şöyle olur:

Servet = Asli Değer + Birleşik Faiz

Ana gelir değişkeni olan *asli değerin* ne kadar maaş aldığınıza bağlı olan kendine ait iki tane değişkeni vardır. Şu ikisinden biri olabilir:

Asli Değer= Saatlik Ücret x Çalışma Saati

veya

Asli Değer = Yıllık Maaş

Birleşik faiz "borsa yatırımları"ndan ortaya çıkar. Bu, bugün borsaya yatırılmış X $'ın onlarca yıl sonra X milyon $ olacağı fikridir. Bölüm 12'de Yavaş Şerit'in matematiksel yapılarını inceleyeceğiz ve gerçek yetersizliklerini sömüreceğiz. Böylelikle toplumun planının, ebeveynlerinin planının, medyanın planının ve gurunun planının zenginlik için berbat stratejiler olduğunu keşfedeceksiniz.

BİR HAFTA SONU İÇİN RUHUNUZU SATTINIZ MI?

Ruhunuz bir hafta sonundan daha değerlidir. Yavaş Şerit kurumsallaşmasının yan etkisi önce sıradanlık ve ardına gelen körlüktür.

2007 yılında soğuk bir şubat gününde bir kemancı Washington DC'deki bir tren istasyonunda Bach'tan yedi klasik eser çaldı. Ancak bu kişi sıradan bir kemancı değildi. Dünyadaki en büyük

müzisyenlerden biri olan, birkaç gün önce biletlerin yaklaşık 100 $'a satılmış ve salonun tamamen dolduğu bir konser veren ancak gizlenmiş haldeki Joshua Bell'di. Joshua 3,5 milyon $'lık kemanını sabah koşuşturmasının ortasında çalarken istasyondan yaklaşık 2.000 kişi geçti ve çoğu da işe gidiyordu.

45 dakika boyunca aralıksız çaldı. Kendisini kısa bir süreliğine dinlemek için sadece altı kişi durdu. Hiçbir kalabalık oluşmadı. Yaklaşık 20 kişi para verdi ama koşturmaya devam ettiler. Çalmayı bıraktığında kalabalık tren istasyonunun ritmik telaşı haricinde sadece sessizlik vardı. Alkış yok. İzleyici kalabalık yok. Tanınma yok.

Washington Post tarafından gerçekleştirilmiş olan bu deney inanılmaz güçlü ve rahatsız edici bir şeyi ortaya çıkartıyor. Dünya'nın en büyük müzisyeni bile post kavgasının kör edici derinliklerini ve ilgisizliği tarafından etrafı sarılmışları aydınlatamaz. Geçinmeye çalışırken yaşama kavramı benliğinizden sökülüp alınacak kadar hissizleştiniz mi? Önünüzde müziğini icra eden harika bir müzisyenin müziğine kulaklarınız sağırlaşacak kadar mı pazartesiden cumaya kadar gözünüz bir şey görmez oldu? Trenle işe gidip gelenler, zombiler gibi gidip gelirler. Pazartesinden cumaya her türlü güzelliği umursamazlar. Peki bu deney bir cumartesi günü yapılsaydı, sonuçlar farklı olur muydu?

Bu anlatı Yavaş Şerit'in rezilliğini ifşa ediyor: Maaş için hayatınızı düşünmeden takas ederseniz, kalabalık bir tren istasyonunda yanından geçerken hayata karşı kör edilme riskiyle karşılaşırsınız. *Hayat cuma akşamında başlayıp pazartesi sabahı bitmez.*

"ÇOK ŞÜKÜR BUGÜN CUMA": YAVAŞ ŞERİT'TE DOĞUP BÜYÜMEK

Yakın zamanda bir arkadaşım cumartesi akşamı çıkmak istemediğim için bana kızdı. "Delirdin mi sen? Cumartesi gecesi be!" diye ağladı. Ona Yavaş Şerit'teki birinin anlamadığı bir şey söyledim: Benim için her gün cumartesi çünkü günlerimi pazartesiden pazara kadar satmadım.

Zenginliğin kökü A-S-Ö'den evrilir: Aile, sağlık ve özgürlük. Özgürlüğün zenginlikteki değeri cuma akşamları anlaşılır. Ki bu da arkadaşımla iş çıkışı (happy hour[7]) yaptığım efsane bir sohbetin arka planı oldu. Barın girişinde otururken hevesli bir şekilde sohbete girişmiş olan müşterilerin konuşmalarının kakofonisini duyduk. Barda "ortam akıyordu" ve hışırtılı tınıların arasında bir durgunluğun var olduğunu asla tahmin edemezdiniz.

Gürültünün içinde arkadaşıma sordum. "Ne duyuyorsun?"

"İnsanların iyi vakit geçirdiğini, kutlama yaptıklarını duyuyorum," dedi.

Sordum, "Neden?"

"Ne neden? Bugün cuma işte!" dedi.

Sormaya devam ettim. "Cuma gününü bu kadar özel kılan şey ne? Buraya pazartesi gelseydik mekân boş olurdu ve kutlamanın gürültüsü de olmazdı. Cuma gününü pazartesi veya çarşambadan daha özel şey yapan şey nedir?"

Paradoksal sorgularımdan birinin içine düştüğünü bildiğinden bana şaka yapmaya başladı.

"Şey... insanlar pazar günü ödeme alırlar?"

Konuyu toparlamak gerekirse: Cuma günü kutsal görülür çünkü insanlar yaptıkları işin kârını kutlarlar: İki günlük sınırsız özgürlüğün karşılığında beş gün sürekli çalışmak. Cumartesi ve pazar, pazartesi-cuma aralığının ödemesidir ve cuma akşamı da bu ödemenin, iki günlük özgürlüğün, ortaya çıkışını temsil eder. "Çok Şükür Bugün Cuma[8]" lafının var olmasının sebebi, pazartesi-cuma aralığının pazarlanmasıdır. Cumaları insanlara cumartesi ve pazar döviziyle ÖZGÜRLÜK ödemesi yapılır.

EKSİ %60: YAVAŞ ŞERİTİN ÜZÜCÜ KAZANÇ ORANI

En büyük delilik cumartesi ve pazar ödemesi için ruhunu pazartesi-cuma arasında satmaktır. Evet, bugün bana 5 $ ver ve yarın da sana kazanç olarak 2 $ vereceğim. 5'e 2. Hayır mı? Peki bugün beş somun ekmek versen ve karşılığında da yarın sana geri iki somun versem? Yine mi hayır? Niye ki? Harika bir teklif bu!

Umarım herhangi bir şeyden beş tane verip iki tane almanın kötü bir kazanç olduğunu fark etmişsinizdir. Yatırımda 5'e 2 kazanç eksi %60'tır. Eğer yatırımlarınızda sürekli eksi %60 kazanç elde ederseniz kısa sürede iflas edersiniz. Hangi mantıklı insan böylesine rezil bir anlaşmayı kabul eder ki?

Muhtemelen siz çoktan kabul etmiş olmalısınız. Yavaş Şerit yol haritasını stratejiniz olarak kabul ederseniz 5'e 2'yi kabul edersiniz. Beş günlük köle gibi çalışma verip karşılığında iki günlük hafta sonu özgürlüğü alırsınız. Evet, pazartesi-cuma arası, cumartesi ve pazar için pazarlanır. İnsanlar konu paraları olunca eksi %60'lık kârı fark edip reddetseler de iş zamanlarına gelince kendi rızalarıyla bunu kabul ederler.

Eğer çocuklarınız varsa bu normalliği sorgulamanız lazım. Çocuklar pazartesileri ve salıları büyürler. Hatta çarşamba, perşembe ve cumaları da büyüdüklerini duymuştum. Aynen, büyümek için hafta sonunu beklemezler. İlk kelimesini söylerken, ilk adımlarını atarken veya ilk kez dans ederken ilk çeyrek yönetici toplantısı için Houston'da olup olmamanız küçük Miranda'nın umurunda değildir. Çocuklar ve ilişkiler büyümek için hafta sonunu beklemezler ve siz de 5'e 2 takas yaparken tahmin edin ne oluyor? Çocuklarınız büyüyor ve siz de yaşlanıyorsunuz.

Zaman içerisinde iflas etmiş olan kişiler özgürlüklerinin, ailelerinin ve ilişkilerinin dağıldığını görürler. Zaman yanlış yönetilmiştir çünkü Yavaş Şerit zamana bağlıdır. İki günlük özgürlük için beş gün kölelik etmek kötü bir takastır. Karşılığında daha iyi bir kâr verebilecek olan bir sisteme zamanınızı yatırmıyorsanız tabii. Hayatınız boyunca 5'e 2 yerine, l'e 3 veya 3'e 10 gibi daha iyi bir oran sağlayabilme potansiyeli olan 5'e 2'ye ne dersiniz? l'e 10'a dönüşebileceğini bildiğiniz bir 5'e 2 takası yapar mıydınız? Bu yatırım yapılabilecek bir şey olur muydu?

Planımı uygularken 7 verip 0 alıyordum (yedi gün çalışıp tatil günü koymadım) çünkü yol haritamdaki yolların hayallerimle kesiştiğini biliyordum. 40 yıl sonrası için değil, yakın gelecekteki daha iyi bir oran için çalıştım. Kaderimi kontrol ettim ve sonunda zaman takası yatırımım 40 yıllık kâr sağladı. Şimdi de 0 verip 7

alıyorum. Sıfır gün çalışıyorum ve yedi günlük özgürlük alıyorum. Eğer Yavaş Şerit'te etrafınız sarıklıysa özgürlüğünüz üzerindeki eksi %60'lık kârı kırma yollarınız maalesef kısıtlıdır. Hatırlayın, zenginlik özgürlükle tanımlanır ve bunun bir kanıtını istiyorsanız cuma akşamı Yavaş Şerit diktatörlüğünün ara verip insanların da özgürlüğü kutlamasını gözlemleyebilirsiniz.

NORMAL, ORTA HALLİLİGE TUTSAKLIKTIR

Leonardo DiCaprio ve Kate Winslet'in oynadığı 2008 yılında çıkmış olan *Hayallerin Peşinde* filmi, Yavaş Şerit'in ölümcül pençesini başarılı bir şekilde betimlemekte. Genç bir çift kendilerini kenar bir mahallede yaşarken buluyor, hayatın rutinini yaşıyorlar: Koca (DiCaprio) her sabah işe gidiyor ve kendini akranlarından oluşan kalabalıkların arasında kaybediyor. Karısı (Winslet) da iyi bir ev kadını görevini yerine getiriyor. İkisi de bir şeylerin yanlış olduğunu hissediyor. Yerleşiyorlar. Normali kabul ettiler. Herkesin deli planı için hayallerinden vazgeçtiler. Film boyunca ciddi şekilde sonuçlanan kaçış teşebbüslerine şahitlik ediyoruz.

Sorun, Yavaş Şerit yol haritasını normal olarak kabul etmemiz için beynimizin yıkanmış olması. Sorunlu yol haritası hayatın erken döneminde ivme kazanır ve "avamlar"m servet sahibi olabilmesinin tek yolu olarak kabul görür. Mantıklı geliyor değil mi? Bizim gibi kişiler profesyonel sporcu, rapçi, şarkıcı, oyuncu veya şovmen olarak zengin olamıyorlar ve bundan dolayı da payımıza Yavaş Şerit kalıyor. Ve kimileri için de bu gayet uygun olabilir. Ancak büyük hayalleri, büyük amaçları ve büyük fikirleri olan geriye kalanlarımız için asla yeterli değildir.

İşte Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com)'dan alınmış bir Yavaş Şerit hikâyesi:

Zenginlik arayışındayken hayatım çok rahatsız bir hale geldi. Her şey beş yıl önce hiçbir şeyim yokken başladı. 30 yaşıma gelmiştim ve ayın 15'ini bekleyerek yaşamanın yaşamak olmadığını düşünüyordum. Kendime zengin olacağımın yeminini ettim. Bunu başarabilmek için ikinci bir işe girdim ve o işten gelen maaşı biriktirdim, ilk işimin maaşını da

giderlerim için kullandım. Para biriktirebilmek için hayatımın son beş yılı şöyle geçti:

- 8x13 metrekare bir odada yaşamak ve nispeten ucuz bir kira ödemek

- Ulaşım için toplu taşıma ve motosiklet kullanmak Hafta boyunca hiç izin günü olmadan hemen her gün çalışmak

- Nadiren dışarıda yemek

- Kendime veya eşime asla "oyuncaklar" veya güzel şeyler satın almamak

- Neredeyse asla dışarı çıkıp iyi vakit geçirmemek

İkinci işle ve ekonomik yaşam tarzımla birlikte beş senede 50.000 $ biriktirmeyi başardım. Daha büyük bir miktar olurdu ama Dow 2007 Ekim'de zirveye ulaşmadan hemen önce yatırım yaparak 30.000 $ kaybettim.

Bir kırılma noktasına ulaşmıştım. Hapis hücresi gibi bir odada beş sene yaşamak çok uzun bir süredir. İşler aklımı uyuşturuyordu. Hayatımın bir hapishane olduğunu hissediyordum. Para biriktirmek için iyi bir yaşam tarzım var ama bir insan olarak akıl sağlığımdan ve mutluluğumdan feragat ettiriyordum. Artık bu şekilde daha fazla yaşayamayacağımı hissediyorum.

Yavaş Şerit'teki bu kişi, tutumluluğun ve feragatin varlığının hayatın hapis gibi hissettirdiği sınır noktasına kadar geldiğini kabul ediyor. Bu kişinin hayatı harika mı yoksa orta halli mi? Bir hayalle kesişecek mi? Yavaş Şerit planı *şu anı* dandik bir zengin gelecek vaadi için kurban ediyor. "Aza kanaat et"i bir strateji olarak kabul etmiyorum, zaten bu sebepten Yavaş Şerit orta halliliğe yatkın. Hayat harika değil ama kötü de değil. Hayır, daha iyi hale gelebilir... Ama Yavaş Şerit planının yerine yeni bir plan belirlemelisiniz.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Yavaş Şerit, sorumluluk ve mesuliyet almaktan evrilir ve Kaldırım'dan doğal bir çıkıştır.

- Zenginlik; en iyi gençken, neşeliyken ve güçlüyken tecrübe edilir, hayatınızın alacakaranlığında değil.
- Yavaş Şerit başarılı olabilmesi için onlarca yıl gerektiren bir plandır ve çoğu zaman da kurumsal bir çevrede usta seviyede politik maharet gerektirir.
- Yavaş Şerit'teki kişi için cumartesi ve cuma, pazartesi-cuma aralığının ödemesidir.
- Yavaş Şerit'te zamanınızın standart kârı eksi %60'tır, yani 5'e 2.
- Yavaş Şerit'teki 5'e 2 takası genelde sabittir ve değiştirilemez çünkü işlerin standardı haftada beş gündür.
- Yavaş Şerit'in yatkın olduğu varış noktası orta halliliktir. Hayat harika değil ama kötü de değil.



Yasadışı Ticaret: İşiniz

Her gün itaatkâr şekilde 8 saat çalışarak sonunda patron olabilir ve günde 12 saat çalışabilirsiniz.
-ROBERT FROST

BEŞ SENE ÜNİVERSİTEYİ BİR TELEFON REHBERİ İÇİN Mİ OKUDUM?

Üniversite mezuniyetinden önce kendimi eğlendirmek için birkaç iş atölyesine katıldım. Birini çok iyi hatırlıyorum: Şikago'daki büyük bir sigorta şirketinde, giriş seviyesinde bir pozisyon. Şirket binasındaki tanışma sırasında şirketin personel alma görevlileri bize ne beklememiz gerektiğini aynen söylediler:

"Yeni çalışanlarımız orada [hücre şeklindeki ofisleri işaret ederek] *otururlar. Bilmiyormuş gibi yapmayacağım, bu iş başlangıçta zordur. Size üç şey veririz: Bir masa, bir telefon ve bir telefon rehberi. Müşteri tabanınızı oluşturmak için günde 10 saatinizi soğuk çağrılar yaparak harcayacaksınız. Biliyorum, harika değil ama karşılığı..."*

O noktada ödüllerin pek bir önemi yoktu ve ben de rol yapma moduma girmiştim. İlgiliymiş ve mutluymuş gibi, bu şey kabul edilebilirmiş gibi rol yapıyordum. Kabul edilemezdi. 6x6'lık, kare şeklinde bir ofiste oturup lanet bir telefon rehberinden yaşlı insanlara soğuk çağrılar yapmak için mi üniversitede beş sene okudum? Sen benimle dalga mı geçiyorsun? Bunu orta okulda bile yapabilirdim ve Hawk sigortası için üniversite lisansıma binlerce

dolar harcamak zorunda kalmazdım. Ancak akranlarım güzel bir başlangıç maaşı, harika bir emeklilik ve üst düzey bir sağlık sigortası fırsatının karşısında salyalarını akıtmışlardı. Hayır teşekkürler. Lanet telefon rehberinden soğuk çağrı yapacaksam bunu patronum için değil, kendim için yaparım.

İŞ: NORMALLİĞE EVCİLLEŞTİRMEK

Eğer yavaş şeritten kaçmak, zenginliği ve özgürlüğü hızlı bir şekilde bulmak istiyorsanız işinizi bırakmanız gerek. Tekrar edeyim. Lanet işini bırak!

İşler saçmadır. Bunu genel olarak söylüyorum, belirli bir işi belirtmiyorum. İster bir elektrikçi olun ya da bir mağaza müdürü olun, bir işte çalışıyorsunuzdur. İşler saçmadır çünkü *kısıtlı gelişim* ve *kısıtlı kontrol* temellidirler. Tabii ki harika (ve aynı zamanda eğlenceli!) bir işiniz olabilir ama zenginlik açısından hem gelişimi hem de kontrolü kısıtlarlar. Eğer zengin olmak istiyorsanız bu iki şeye çok ihtiyacınız var. İşte finansal planınızın Yavaş Şerit'in çekirdeği olan işin etrafında dönmemesi için altı saçma sebep.

SAÇMALIK #1: ZAMANINI TAKAS ETMEK HAYATINI TAKAS ETMEKTİR

Zaman karşılığında para takas etmenin harika bir fikir olduğunu bize kim öğretti? Bu normallik neden her seferinde karşılığı olmayan bir saçmalığa tekabül ediyor? Eğer bir işe zincirliyseniz zamanınızın (hayatınızın) karşılığında size özgürlük veren kâğıt parçaları verilen harika takasa girmiş bulunmaktasınız. *Özgürlük kazanmak için özgürlüğünüzü satıyorsunuz.* Aşırı salakça değil mi?

İşler saçmadır çünkü inanılmaz derecede ZAMAN tüketirler. Bir işte nasıl para kazandığınız konusunda ZAMAN TAKASI merkezdedir. Korkunç 5'e 2 takasında temel olan şey iştir. ZAMAN kelimesini sizin için tercüme edeyim: HAYAT. *Bir işteyken bayatınızı para için satarsınız.* Eğer çalışırsanız ödeme alırsınız. Eğer çalışmazsanız ödeme almazsınız. Bu kan emici anlaşmayı kim ayarladı?

Aşağıda yaygın işlerin ve 1 milyon $ kazanmak için bu işlerde ne kadar uzun bir süre çalışmanız gerektiğinin bir listesi var. Eğer gelirinizin %10'unu dikkatlice biriktirir ve yastık altına atarsanız 1 milyon $'a ulaşacağınız süre 10 kat artar. 1 milyon $ biriktireceğiniz 300 yılınız var mı?

Kariyer/İş	Ortalama Yıllık Gelir	1 Milyon $ Kazanmak İçin Gereken Zaman	1 Milyon $ Biriktirmek İçin Gereken Zaman
Mimarlık	64.000 $	16 yıl	156 yıl
Otomobil Ustası	34.000 $	30 yıl	294 yıl
Barmen	16.000 $	61 yıl	625 yıl
Marangoz	37.000 $	27 yıl	270 yıl
Yazılım Mühendisi	80.000 $	13 yıl	125 yıl
Sekreter	38.000 $	27 yıl	263 yıl
Kuaför	22.000 $	47 yıl	454 yıl
Eczacı	95.000 $	11 yıl	105 yıl
Polis Memuru	48.000 $	21 yıl	208 yıl
Fizyoterapist	66.000 $	15 yıl	152 yıl
Veteriner	72.000 $	14 yıl	139 yıl

Kaynak: ABD İşçi İstatistikleri Bürosu, Anthony Balderrama, CareerBuilder.com
Rakamlar basitleştirme amacıyla yuvarlanmıştır.

Ne yapıyorsanız yapın, onun için ödeme almanız mantıklı, değil mi? Uyurken, eğlenirken, tuvaletinizi yaparken, sahilde otururken ödeme alın, ne dersiniz? Neden sadece vaktin geçmesiyle ödeme almayasınız ve zaman için çalışmak yerine zamanı kendiniz için çalıştırmayasınız? Böyle bir şey var mı? Evet var ama Yavaş Şerit'te yok.

SAÇMALIK #2: TECRÜBE ÜZERİNDEKİ SINIRLAMA

Bir girişimci olarak iki ay içerisinde 10 yıl boyunca çalıştığım çıkmaz sokak gibi işlerde öğrendiğimden daha çok şey öğrendim. Belirli yetkinliklere sahip olmanın sıkıntısı, kullanışlı değerinizi belli başlı pazar ihtiyaçlarına indirgemesidir. Makinedeki birçok dişliden biri haline geliyorsunuz. Peki ya o makine eskirse veya elden çıkarılabilir hale gelirse bilin bakalım ne oluyor: Şansınız pek yaver gitmiyor.

Örneğin binlerce otomobil işçisi işlerinden çıkartıldı çünkü işlerini yapması için robotik sistemler getirildi. Tecrübelerinin bir faydası olmaz, sadece ayak bağı olur. Daktiloları hatırlar mısınız? Daktilo tamircileri bugünlerde ne yapıyorlar acaba? Peki ya borsa tellalları? Seyahat danışmanları? Soyu tükenmeye başlayan işler aynı geçici modalar gibi gözden düşerler. Yetkinlikleriniz bir gün değerlidir, sonraki gün hiçbir değeri kalmamıştır.

İkincisi, iş tecrübesi günbegün rutin şekilde tekrar eden belli bir aktiviteler grubuna güdümlenir. İlk öğrenim tecrübesinden sonra iş, güdümlü hale gelir ve yeni bilgilerin öğrenim hızı aşırı yavaşlar. İş, öğrenmeyi kısıtlar ve mutasyona uğrayarak hayatın ölüm haberi haline gelir: Para için yaşam gücünün takası.

Tecrübe hayatınızda yaptıklarınızdan gelir, işte yaptıklarınızdan değil. *Tecrübe kazanmak için bir işe ihtiyacınız yok.*

Kendinize şunu sorun: Hangi tecrübe daha önemli? Faturalarınızı ödemeniz için tasarlanmış saçma bir işin tecrübesi mi? Yoksa hayatınız boyunca daha hiçbir işte çalışmanıza gerek kalmadan finansal özgürlüğünüzü sağlayabilecek bir şeyi oluşturmanın tecrübesi (ve başarısızlıkları) mi?

SAÇMALIK #3: KONTROL YOK

İş, kamyonetin arkasında oturmak gibidir. Sürücü, koltuğunda rahatça otururken siz de dışarıdaki tüm etkenlere maruz kalırsınız. Peki ya yol sıkıntılı bir hal alırsa? Oradan oraya savrulur hatta daha da kötüsü arabadan fırlarsınız. Kamyonetin arkasında otururken hiçbir kontrol yoktur ve bu "strateji"yi finansal planınızın kalbinde

bulundurmak eşekliktir. Eğer gelirinizi kontrol etmezseniz, finansal planınızı da kontrol etmezsiniz. Eğer finansal planınızı kontrol etmezseniz, özgürlüğünüzü kontrol etmezsiniz.

Milyonlar, itaatkâr şekilde çalışan *Kumbaya*'sını okurlar ve kendilerini idame ettirmekte işin çok önemli olduğuna inanırlar. Tabii, bir işte çalışmak seni idame ettirebilir ama amacın sadece "idame etmek" mi? Zenginlik mi istiyorsun orta hallilik mi? Eğer finansal gezinizin yolu işten çıkarılmanla birlikte kapanabilirse kumar oynuyorsunuz demektir. Gerçekçi davranmıyorsanız salaksınız demektir. Bir işte ne emniyet vardır ne de güvenlik.

SAÇMALIK #4: LİNDA'NIN AĞIZ KOKUSU

Hayatları boyunca çalışan olan aile bireylerim var. Başlarından geçen zorlukları ve çileleri duyuyorum. Yıllar içerisinde bir sürü farklı işe rağmen ofis politikalarında hiçbir şeyin değişmediğini fark ettim. Aynı hikâye, farklı insanlar ve farklı bir ofiste farklı bir gün. Patronla yatmak ve kıyak çekmek de aynı. Jim tembel birisi ama işin karşılığı kendisine veriliyor. Linda'nın ağzı kötü kokuyor ama herkes bunu ona söylemekten korkuyor. Lacey işe geç gelip erken ayrılıyor. Horace başkalarının yiyeceklerini çalıyor ve her gün aynı spor ceketi giyiyor. Tembel Lester makineye asla fotokopi kâğıdı koymuyor. Aynı hikâyeler, farklı ofisler.

Nerede çalışırsanız çalışın ofis politikalarının orada bir rolü vardır. Sahne farklıdır ancak oyuncular aynıdır. Ve maalesef iş ortamında kendini kaybetmiş bir çalışan olarak bu oyunu oynamak zorundasınız. İtaatkâr olmalı ya da diğer çalışanlar ve patron tarafından cezalandırılmalısınız.

Arkadaşımın yüksek karbonhidratlı kurumsal bir ortamda çilesini çekerken iş çıkışı yakınmalarını hatırlıyorum. Her şeyin bir süreci vardı. Aklında bir fikir mi var? Güzel, onu patrona yolla, patron da patronuna yollasın, o da onu yasal otoriteye versin, o da onu patronunun patronuna revizyon için geri yollasın, o da geri yollasın, bla bla bla! "Fikir" herhangi bir sonuca varmadan zaten bayatlıyor veya başka dört kişi fikrin kendilerine ait olduğuna dair

iddialarda bulunuyorlar. Ruh sağlığınızı mahveden bu karışık ağa kimin ihtiyacı var ki? Ofis politikalarına karşı tek savunma oyun alanını kontrol etmektir ve bunu yapabilmek için de patronun kendisi olmanız gerekir. Ve patron olmak için de şovu sunmanız yetmez, ona sahip olmanız gerekir.

SAÇMALIK #5: "PARAYI KULLANDIKTAN SONRA BİRİKTİR" ABONELİĞİ

"Parayı kullanmadan önce biriktir," sözü bir Yavaş Şerit doktrinidir. Sorun şu ki herhangi bir işte uygulanması neredeyse imkânsızdır. Yerel, eyalet ve federal hükümetler gelirlerden ciddi derecede vergi alırlar ve gelirinizi vergilendirmeye karşı koruma yollarınız da emeklilik fonlarına ve IRA'lara[10] gelirinizin %10'unu veya en fazla 16.500 $, artık hangisi daha azsa (ki bunlar da kısıtlıdır) katkı yapmakla kısıtlıdır. Eğer hayatınızı sebat ederek takas ederseniz ve kurumsal yöneticiliğe yükselirseniz, paranızın %50'sinin daha elinize geçmeden yok olacağını bilin. Çalışan olarak otomatikman "parayı kullandıktan sonra biriktir" aboneliğine girersiniz ve evet, abone olmasanız bile bu abonelik gelir. Eğer parayı en son kendinize harcıyorsanız ve sizden önce herkesi paranızı alıyorsa hızlıca servet oluşturmayı beklemeyin.

Patronunuz homurdanır. Öne doğru hareket eder, sandalyesini doğrultur ve ellerini masaya vurur. "Pekâlâ, ne şaka yapacaksın? Başım çok kalabalık," diye şikâyet eder.

Şöyle cevap verirsiniz: "Şaka yapmıyorum. Ciddiyim. Saatte 9 $ kazanıyorum. Saatte 90 $ kazanabileceğim bir zam istiyorum."

"Şuna ne dersin? Hiçbir şey almayacaksın ve memnun kalacaksın. Ofisimden çık, zamanımı boşa harcamayı kes ve bunu hızlıca yaparsan seni işten kovmam. Nasıl teklif ama?"

Titreyerek çıkıyorsunuz. Sanırım patron %1.000'lik zammın mümkün olacağını düşünmedi.

Bu senaryo asla gerçekleşmez. Bir çalışan olarak %1.000'i geçtim, %10'dan fazla zam isteyemezsiniz. Ancak herhangi bir şirketin

çalışanı olarak oyun alanınız burası. *Değeriniz belirleniyor ve iş de bozulamayan sınırları olan bir zenginlik sınırlayıcı haline geliyor*.

Bir iş, kaderinizi yasa dışı bir zaman ticaretine zorluyor: Hayattan beş gün, iki günlük özgürlük için takas ediliyor. Bir iş, sizi belli bir tecrübe seviyesine zincirliyor. Bir iş, kontrolü elinizden alıyor. Bir iş, sizi dayanamadığınız insanlarla beraber çalışmaya zorluyor. Bir iş, paranızı en son kendiniz için kullanmaya zorluyor. Bir iş, geliriniz üzerinde diktatörlük kuruyor. Bu kısıtlamalar zenginlik karşıtı ayaklanmalardır. Hâlâ bir işte çalışmak istiyor musunuz?

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Bir işteyken özgürlüğünüzü (zaman şeklinde) başka bir özgürlük (para şeklinde) için satarsınız.
- Tecrübe eylemlerle kazanılır. Eylemin gerçekleştirildiği çevre önemsizdir.
- Eğer ana gelir kaynağınızı kontrol etmezseniz servet oluşturma süreci engellenir.



Yavaş Şerit: Zengin Olmamanızın Sebebi

Yaşamaya başladığımız anda birisi gelip öleceğimizi bize söylemeli. Belki ondan sonra bayatı sonuna kadar, her günün her dakikasını yaşayarak geçiririz. Yap! Derim. Ne yapmak istiyorsan şimdi yap. Yarınların sayısı sınırlı.
-MICHAEL LANDON

YAVAŞ ŞERİFİN ANLAMSIZLIĞININ İFŞASI

Eğer "zengin olma" stratejiniz Yavaş Şerit ise muhtemel bir tahminde bulunabilirim: Zengin değilsiniz ve asla zengin olmayacaksınız. Vay be, nasıl bu kadar kesin konuşabiliyorsun? Cevap basit. Yavaş Şerit stratejisi, *Kontrol Edilemeyen Sınırlı Geliştirme'ye (Uncontrollable Limitet Leverage/ULL)* dayanmaktadır *ya da bu önemli kavramı hatırlamak için yardıma ihtiyacınız varsa sadece şunu düşünün: "Planınız Yavaş Şerif'ten gitmekse asla tam manasıyla zengin olamazsınız."* Kontrol Edilemez Sınırlı Geliştirme, Yavaş Şerit'in umutsuzluğunu kanıtlayan can sıkıcı kanıttır. Yavaş Şerit'te nasıl zengin olursunuz? Harika maaşı olan bir işe girersiniz, para biriktirirsiniz, tutumlu yaşarsınız, borsaya yatırım yaparsınız ve bunu 50 yıl boyunca tekrar edersiniz. Eğer bu stratejiyi matematiksel yapılarına ayırdığınız zaman, planı tanımlayan değişkenlerin kontrol edilemez ve geliştirilemez olduğunu göreceksiniz.

KONTROL EDİLEMEZ SINIRLI GELİŞTİRME (ULL) - BÖLÜM 1

ULL neden bu kadar önemlidir? Finansal zenginlik kazanabilmek için büyük miktarda paralar çekmeniz gerek. Büyük miktarda paralar çekmeniz için iki şeye ihtiyacınız var: 1) Kontrol ve 2) Eğilim. Yavaş Şerit'te ikisi de yok ve bu gerçeğe de stratejiyi ters mühendislikle matematiksel denkliğine veya zenginlik evrenine çevirdiğinizde ortaya çıkartıyorsunuz. Planın arkasındaki matematiği ortaya çıkartınca zayıf noktasını da ortaya çıkartırsınız!

Yavaş Şerit parçalarına ayrıldığında iki değişken göreceksiniz: 1) Gelirin nasıl elde edildiğini tanımayan "ana gelir kaynağı" ve 2) Servetin nasıl elde edildiğini tanımayan "servet hızlandırıcı." Yavaş Şerit'teki kişinin ana gelir kaynağı çalıştığı "iş"ten gelirken servet hızlandırıcı araç sigorta parası ve yatırım fonu gibi "pazar yatırımları"ndan gelir. Hepsini bir araya getirince Yavaş Şerit'teki kişinin servet denklemini bulursunuz:

SERVET = (İş) + (Pazar Yatırımları)
Ana gelir kaynağı / Servet hızlandırıcı

Bu planın altında işten gelen gelir hem yaşam tarzını hem de pazar yatırımlarını finanse eder. Ancak planın içindeki kısıtlayıcı ULL ortaya çıkartabilmek için bu değişkenleri çarpanlarına ayırmaya devam etmeli ve bu işleme iş değişkeniyle başlamalıyız.

SERVETİN BEKÇİSİ: ASLİ DEĞER

Bir işte nasıl para kazanılır? *Asli değerle.*

Asli değer pazar tarafından belirlenir ve para karşılığında zamanınızı takas edebileceğiniz ücretin kendisidir. Bir işte çalışırken kazandığınız şey asli değerdir. Topluma sağlayacağınız şey karşısında size ne kadar ödeme yapabilirler? Asli değer vakitle ölçülür: *Saatlik* ya da *yıllıktır.* Mahalledeki bir mekânda köfte pişirmeniz için size saatlik 10 $ ödeniyorsa asli değeriniz saatlik 10

$'dır. Eğer bir muhasebeciyseniz ve yıllık 120.000 $ maaşınız varsa asli değeriniz yıllık 120.000 $'dır.

İŞ [Asli Değer] = Saatlik Ücret x Çalışılmış Saat

-veya-

İŞ [Asli Değer] = Yıllık Maaş

Asli değerin VAKİT ile ölçülmesine dikkat ediniz. "Vakte bağlılık" durumu Yavaş Şerit'in servet oluşturmaktaki zavallı etkenlerini göstermektedir. Zamanı kontrol edebilir misiniz? Zamanı geliştirebilir misiniz? Hayır, hiçbirini yapamazsınız. Zamanınız harcanabilecek 24 saatle sınırlıdır. Eğer saate 200 $ kazanıyorsanız, bir günde mucizevi şekilde 400 saat çalışmak isteyemezsiniz. Eğer yıllık 50.000 $ kazanıyorsanız, hayatınız boyunca mucizevi şekilde 400 yıl çalışmak isteyemezsiniz. *Zaman geliştirilemez.*

Saatlik çalışan için azami sınır 24 saattir ve tahmin edin ne yok? Bu sınırı değiştirmek için yapabileceğiniz hiçbir şey yok. Teoride gününüzün 24 saatini gelir için takas edebilirsiniz ama daha fazlasını edemezsiniz. Günde 24 saat çalışmak tabii ki insanlar için imkânsızdır, bu yüzden günde 8 ya da 12 saat takas edilir.

Maaşlı çalışan için kısıtlama aynıdır. Beklenen normal yaşam sürenizden daha fazla yıl çalışamazsınız. Bu takasın üst sınırı nedir? Kırk, elli yıl mı? Tarih boyunca hiçbir insan hayatının 10.000 yılını çalışarak geçirmemiştir. Saatlik veya yıllık maaş alsanız da fark etmez, zamanı geliştiremezsiniz!

Şunu düşünün. 12 büyük bir sayı mıdır? Peki 50? Bu sayılar milyonerler oluşturmak için önceden mi belirlenmişlerdir? Hayır ve bu da bir işin matematiksel kısmının servet için neden yetersiz olduğunu ortaya çıkartmaktadır: Zamanınız küçük sayılarla sınırlıdır ve geliştirilemez. "Çalışılmış saatler" veya "yıllık maaş" matematiksel olarak yetersizdir çünkü kontrol edilemeyen veya manipüle edilemeyen vakit ölçülerine temellendirilmişlerdir. Matematik yalan söylemez; 12, 10.000.000'dan her zaman daha

küçük olacaktır. Eğer geliştirme sınırlıysa servet oluşumu da öyledir. *Küçük sayılar milyoner yapmazlar.*

Sınırlı geliştirmenin yanında başka bir çürütücü servet katili daha vardır: Kontrolsüzlük. İşvereninizi kontrol edebilir misiniz? Maaşınızı kontrol edebilir misiniz? Ekonomiyi kontrol edebilir misiniz? Bir yıl 50.000 $ kazanıp sonraki yılda da cebe 50 milyon $ indirebilir misiniz? %4'lük dandik maaş zammınız da dahil olmak üzere işiniz hakkında herhangi bir şeyi kontrol edebilir misiniz? İşten işe atlayarak bunu yapabileceğinizi düşünebilirsiniz ama yapamazsınız. Kontrol yoktur, olsa bile zayıftır.

BİRLEŞİK FAİZ: "ONLARIN" SİZE SÖYLEMEDİĞİ ŞEY

Yavaş Şerit servet denklemindeki ikinci değişken; yatırım fonları, sigorta şirketleri, gurular ve finans danışmanları tarafından övülen diğer geleneksel yatırımlardan gelen "ana servet hızlandırıcı"dır. Bu yatırımlar "birleşik faiz" olarak bilinen finansal stratejiyi kullanırlar. Bu, büyük zaman aralıklarında faiz kazancının gücünü ana hatlarıyla çizen matematiksel bir yapıdır. Birleşik faizin temel pazarlama şekli artık bıkkınlık verecek derecede tekrar okunan eski guru mavalıdır: Bugün yapılan 10.000 $'lık yatırım 40 yıl içinde milyonlar değerinde olacaktır. 50 yıl boyunca ayda 250 $ yatırım yap ve zengin emekli ol! Doğru şekilde kullanılınca "birleşik faiz" servet oluşturmakta güçlü bir yardımcıdır, Yavaş Şerit amaçları için kullanılırsa servet yolunu sürüncemeye indirger. Neden? Tekrar edelim, eğer matematikten faydalanırsanız yapboz çözülür. Cevap, bir işin sizi neden zengin yapmayacağıyla aynı cevaptır: *zaman.*

Birleşik faizle servet kazanmak çok fazla vaktin geçmesini gerektirir. Aynı bir iş gibi birleşik zaman veya yatırım fonu veya emeklilik primleri gibi pazar yatırımları geliştirilemez ve kontrol edilemezler. Servet oluşturmak için yetersiz matematiksel ifadelere bel bağlarlar.

Bir işten elde ettiğiniz gelirin saatlik oranla veya yıllık maaşla ölçülmesi gibi, "birleşik faiz"in servet hızlandırma süreci de yıllık

getirinin zamanla (yıl olarak) çarpılmasıyla ölçülür. Yavaş Şerit'in servete giden matematiksel formülüne tekrar bakalım:

SERVET = (İş) + (Pazar Yatırımları)

Ana gelir kaynağı Servet hızlandırıcı

Veya çarpanlarına ayrıldığında:

SERVET = [Asli Değer (Yıllık)] + [Birleşik Faiz (Yıllık)]

Ana gelir kaynağı Servet hızlandırıcı

Çarpanlarına daha da ayrıldığında:

SERVET = (Zaman x Saatlik veya Maaş Değeri) + Yatırım Miktarı x (1 + Getiri)^{zaman}

Ana gelir kaynağı Servet hızlandırıcı

Aynı bir iş gibi, "birleşik faiz"deki kusur, sayıların SİZİN İÇİN çalışmak yerine SİZE KARŞI çalıştığı aynı matematiksel kısıtlamalarda bulunmaktadır. 10.000 $'lık yatırımın ve birleşik faizin etkisini gösteren aşağıdaki çizelgeye bir bakın.

10.000 $ YATIRIM				
Zaman (Yıl)	Büyüme Oranı			
	%5	%10	%15	%20
5	12.763 **$**	16.105 $	20.114 $	24.883 $
10	16.289 **$**	25.937 $	40.456 $	61.917$
15	20.789 **$**	41.772 $	81.371 $	154.070 $
20	26.553 $	67.275 $	163.665 $	383.376 $
25	33.864 **$**	108.347 **$**	329.190 $	953.962 $

30	43.219 **$**	174.494 **$**	662.118 $	2.373.763 **$**
35	55.160 **$**	281.024 **$**	1.331.755 **$**	5.906.682 **$**
40	70.400 **$**	452.593 **$**	2.678.635 **$**	14.697.716 **$**

Yavaş Şerit gurusu 10.000 $'lık yatırımın %15 oranla 40 yılda 2,5 milyon $ olacağını söylüyor!!! Oleeeyü!

Size söylemedikleri şey mi? Her yıl üst üste %15'lik getirinin Bernie Madoff veya Charles Ponzi'yle birlikte yatırım yapmadınız sürece imkânsız olduğu. 40 yıla öleceğinizi, ölmeseniz bile ölmeye yakın olduğunuzu söylemezler. 40 yıla 2,5 milyon S'ınızın 250.000 $'a denk olacağını ve sütün fiyatının 12 $ olacağını söylemezler. Bu servet hızlandırma metodunu kullanmadıklarını söylemezler. Size birçok şeyi söylemezler ama sorgulamadan her şeye inanmanız beklenir.

KONTROL EDİLEMEZ SINIRLI GELİŞTİRME (ULL) - BÖLÜM 2

Birleşik faizin etkili olabilmesi için üç şeye ihtiyacınız var:

1) ZAMAN, yıllar olarak.
2) Bu yıllar içerisinde güzel YILLIK YATIRIM GETİRİSİ.
3) Tekrar tekrar yatırım yapılan YATIRIM MİKTARI.

Bu üç değişken, Yavaş Şerit servet denklemimizin sonraki kısmını oluşturur:

$$Birleşik\ Faiz = Yatırım\ Miktarı\ x\ (1 + Getiri)^{zaman}$$

Bu, daha karmaşık bir denklemin basitleştirilmiş hali olsa da bu analizin amacı değişken faktörlerdir. Birleşik faiz, yatırımlarınızın

her yıl beklenen %10'luk getiri sağlamasını ister. 40 yıllık kumarda iyi şanslar. Pazar bir yılda hiç %20 değer kaybetti mi? Veya %40? Evet ve kaybettiğinde alın terinizle biriktirdiğiniz miktarlar buhar olur.

Görüyorsunuz, *birleşik faizle servet hızlandırmak yetersizdir çünkü değişkenlerinde eksiklik vardır.* Ne zaman ne de getiri geliştirilemez veya kontrol edilemez. Tekrar tanıştırayım: Kontrol Edilemez Sınırlı Geliştirme.

Paranızın bu sene %2.000 getiri getirmesini talep edebilir misiniz? Yatırım zaman tercihinizin standart 40 yıldan 400 yıla çıkmasını talep edebilir misiniz? Tekrar belirteyim, sayılar geliştirilemez. Yatırım zaman tercihinizin üst sınır 50 yıldır. Getiri daha da kötüdür: Yıllık %6, %8 ve %10'luk oranlar standarttır. Zaman ömrünüzdeki yıllarla sınırlıdır, getiri de tipik pazar yatırımlarının ortalama getirisiyle sınırlıdır ve miktar da sınırlıdır çünkü gelir sağlayabilmeniz bir işe bağlıdır ve o da sınırlıdır! Birleşik faizin matematiksel zayıflığını tersine çevirmenin tek yolu *büyük bir sayıyla başlamaktır ve büyük sayılar geliştirmeye ihtiyaç duyar!*

Aynı zamanda işte olduğu gibi birleşik faizi de kontrol edemezsiniz. Bankanızın birikimleriniz için %25 faiz ödemesini talep edebilir misiniz? Hey, Bay Yavaş Şerit Bankası, birikim hesabımdan %25'lik getiri talep ediyorum! Ekonomiyi kontrol edebilir misiniz? Hey, Bay Ekonomi, bana düşük işsizliğin ve işletme dostu bir vergi ortamının garantisini verebilir misin? Borsanın ortalama getirisini kontrol edebilir misin? Hepsi komik muhabbetler! Bu denklemde fazladan %1'lik kazanç garantilemek için en iyi yatırımları yoğun ve öfke dolu çabalarla araştırmak haricinde herhangi bir şeyi kontrol edebilir misiniz? Edemezsiniz.

YATIRIM FONLARI VE EMEKLİLİK PRİMLERİNİN SİZİ ZENGİN ETMEMELERİNİN SEBEBİ

2008'de büyük bir aracı kurumun verdiği, sabit gelirli yatırım seminerine katılmıştım. Sabit gelirli yatırımlar, yerel yönetim veya şirket tahvilleri gibi araçlardır. Herkesin ayakta olduğu seminere

yaklaşık 50 kişi katıldı. Arka tarafta bir yere oturdum ve kalabalığı gözlemledim. Beyaz saçı, çorap ve sandalet kombinini, bastonları ve tekerlekli sandalyeleri çıkarınca geriye ne kaldı? Sadece ben. Odadaki en genç kişiydim (lanet, artık o kadar genç bile değilim). 30'lu yaşlarındaki birisi nasıl olur da emeklilerle dolu bir odada kendini bulur?

Odadaki insanlar Yavaş Şerit'te başarılı olmuş kişilerdi. Serveti hızlandırmak için zamanı kullanmışlar ve kendilerine getirdiği şey de yaşlılık olmuş. Bunu önceki nesilleri kötülemek için değil, olaya ışık tutmak için söylüyorum: Birleşik faiz (emeklilik sigortası, yatırım fonları, borsa) serveti çabuk şekilde hızlandıramaz.

Araştırma ve pazarlama firması Harrison Group'a (HarrisonGroupInc.com) göre pentamilyonerlerin (net değeri 5 milyon $ olan kişiler) sadece %10'u servetlerinin pasif yatırımlardan geldiğini bildirmiştir. Yaş verisi yoktu ancak %10'un hiçbirinin 30 yaşından genç olmadığını tahmin edebilirsiniz.

Bir düşünün. Hiç yatırım fonlarına veya işvereninin sigorta şirketlerine ödeme yapıp zengin olan bir üniversite öğrencisiyle karşılaştınız mı? Peki ya 2006'da yerel yönetim tahvilleri satın alıp 2009'da emekli olan kişiye ne demeli? Acaba 1,2 milyon dolarlık araba kullanan bu adam, dengeli yatırım fonu portföyü sayesinde bunu yapabilir mi?

Gerçekte böyle kişiler yoktur çünkü genç zenginler %8'lik, %800'lük getiriye sahipler. Servetiniz bir sene içerisinde hiç %800 arttı mı? Böyle bir şey muhtemelen olmadı ama ne oldu biliyor musunuz? BENİMKİ ARTTI çünkü ben Yavaş Şerit servet denklemiyle zincire vurulmuş değilim. Benim servet hızlandırma aracım borsadan gelmez.

Ancak siz bu araçların serveti hızlandırdığını inanmak konusunda evcilleştirildiniz. Yatırım fonları, borsa, bonolar, sigorta primleri, ortalama dolar faaliyeti ve birleşik faiz, Yavaş Şerit'te servet hızlandırması için yarım yamalak stratejilerdirler. Kontrol ve geliştirme olmadan maalesef etkisiz servet hızlandırıcılardır.

SATIN AL VE ELİNDE TUT, ÖLÜ BİR ŞEYDİR

Üniversitedeyken bana "satın al ve elinde tut"un milyonlar kazandıran güvenli bir yatırım stratejisi olduğu öğretilmişti. Sağlam şirketlerden hisse satın al, arkana yaslan ve on yıllarca bekle, hop, işte milyonlar içerisinde yüzüyorsun. Yine o çizelgeyi suratınıza dayayıp "XYZ şirketine 1955'te yapılmış olan 10.000 $'lık bir yatırım bugün 5 milyon $ olurdu!" diyecekler. *Neyse ki görmezden geldim.*

1997'de 1.000 $'la bir Roth IRA açtım ve paraları büyük bir yatırım firmasındaki bir büyüme yatırım fonuna yatırdım. Evet, "profesyoneller"in parayı benim için kontrol etmelerine izin verdim. Sonraki on yıl boyunca paraya hiç dokunmadım. Sonunda hesabın varlığını unuttum.

Sonraki on yılda bir Hızlı Şerit yol haritasını takip edip Hızlı Şerit stratejisini geliştirerek 10 milyon $'dan fazla kazandım. Peki yıllar önce açtığım Roth IRA hesabına ne oldu? Hiç dokunmadım ve Yavaş Şerit'in gelgitleri üzerinde salınmaya bıraktım. Bugün o hesaptaki miktar 698 $! 698 $! Enflasyonla birlikte gerçek alım gücü 500 $. Mutfak tezgâhımdaki bozuk para kumbarası bile daha iyi bir yatırımdır. Eğer 1 milyon $ yatırsaydım 400.000 $'dan daha fazla kayıp yaşayacaktım. Şimdi bu şey Yavaş Şerit'tekilerin servet silahı mı gerçekten? Saçmalığın daniskası! Milyonlarla kişi Yavaş Şerit yol haritasına tapıyorlar ve "satın al ve elinde tut"u ana yol olarak görüyorlar, onlarca yıl süren, tehlikelerle dolu ve nadiren zenginliğe çıkan bir ana yol.

Yakın zamanlarda bir Yavaş Şerit kâhininin bu leziz uydurma bilgiyi alıntılayarak "Yavaşça Zengin Ol"un etkisini ilan etmesini duydum: *Eğer 1940'ın sonunda S&P500'ün hisselerine 1.000 $ yatır say diniz, şu anda 1.341.513 $'ınız olacaktı.* Haydi bu bilgiyi değerlendirelim, tabii doğru bir bilgi olduğunu varsayarak.

1) Yılın 1940 olduğunu ve 21 yaşında olduğunuzu varsayalım.

2) Yılın 1940 olduğunu ve bir şekilde elinize 1.000 $'ın, yani günümüz parasıyla 15.000 $'ın geçtiğini varsayalım.

3) 1940'ın 1.000 $'ını aldınız ve yukarıda söylenen şeyi yaptınız.

Tebrikler! Yıl ŞİMDİ 2011 ve 91 yaşında, 1.341.513 $'ınızla zenginsiniz. Eğer şanslı olup o 1.000 $'ı doğumunuzda alsaydınız şimdi 71 yaşında olacaktınız! Evet millet, şimdi heyecan vakti! "Yavaşça Zengin Ol" sizi zengin yapacak! 74 yıllık ortalama ömür sürenizi boş verin ve tekerlekli sandalyenizin krom jantlarının olacağından emin olun. Cidden soruyorum, birisi böyle bir boka nasıl heyecanlanabilir ki?

YAVAŞ ŞERİT'İN ZAMANLA OLAN HAİNCE İLİŞKİSİ

Birleşik faizin ve işin hastalığı aynıdır: Kontrolü yok sayarken zamanınızı günahkâr ve açgözlü bir şekilde tüketmek. Yavaş Şerit servet denklemindeki iki değişken de zamana bağlıdır: Bir işte takas edilen zaman ve pazar yatırımlarında takas edilen zaman. Zaman, ölümlülüğün matematiksel engeline doğal olarak bağlanan, servetin kilit taşı haline gelir: Günde 24 saat ve 50 yıllık çalışma süresi. Evet, "zengin olmak" zamanın bir fonksiyonudur. Eğer sonsuza kadar yaşamayı düşünmüyorsanız bu ilişki inanılmaz derecede mantıksızdır. Neden mi? *Çünkü zamanınızı takaslarda harcamak, servetinizi harcamaktır.*

Bu aşırı yaygın örneklere bir bakın. Brüt maaş üzerinden %5'lik birikim oranı olduğunu ve yıllık %8'lik yatırım getirisi olduğunu var sayalım. Vergileri ve enflasyonu saymayacağız.

Yıllık 25.000 $ maaş, yıllık 1.250 $ birikim, 40 yıl süreyle %8'lik oranla yatırılınca = 362.895 $

Yıllık 50.000 $ maaş, yıllık 2.500 $ birikim, 40 yıl süreyle %8'lik oranla yatırılınca = 725.791 $

Yıllık 75.000 $ maaş, yıllık 3.750 $ birikim, 40 yıl süreyle %8'lik oranla yatırılınca = 1.088.686 $

Yıllık 100.000 $ maaş, yıllık 5.000 $ birikim, 40 yıl süreyle %8'lik oranla yatırılınca = 1.451.581 $

Yıllık 150.000 $ maaş, yıllık 7.500 $ birikim, 40 yıl süreyle %8 oranla yatırılınca = 2.188.132 $

Sayılar sizi kandırmasın. Bu sayıların şimdiden 40 YIL sonra gerçekleşeceğini unutmayın. Eğer 20 yaşındaysanız 60 yaşında olacaksınız. Eğer 30 yaşındaysanız 70 yaşında olacaksınız. Eğer 40 yaşındaysanız öleceksiniz. Kusura bakmayın ama bu ortalama ömrün üzerinde.

Peki o yaşlarda para ve satın aldığı özgürlükler çekici geliyor mu? Ayrıca o paranın günümüzün satın alma gücünün sadece %50'sine sahip olacağının farkında mısınız? Kırk yıl önce 3.000 $'a bir araba ve 20 sente bir somun ekmek satın alabiliyordunuz. Diğer varsayımları da unutmamak gerek: Gayet iyi istihdam ve yıllık %8 getiriyi garantileyen güçlü bir ekonomi. 2008'de pazarlar %50 değer kaybetti. Sanırım gurular bu anormalliklerden bahsetmeyi unuttular.

Millet, milyonlarınızın bastonla birlikte gelmesini değil, gençliğinizde gelmesini istersiniz.

İnsanlar, zamanın varlık değil yükümlülük olduğu her gün zamanlarını küçük servet kırıntıları için kurban ediyorlar. Zamanı çalan ve zamanı özgür hale getirme gücü olmayan her şey bir yükümlülüktür.

Yavaş Şerit'te zaman, sonsuza kadar akan coşkun bir çeşmeymiş gibi hor kullanılmaktadır. Maalesef ölümlülük oranı %100'dür ve hayatın sonu ölümdür. Bir gün öleceksiniz ve umarım çocuklarınız büyürken ve eşiniz de yoga hocasıyla sizi aldatırken zamanınızın %60'ı bir ofis karesinde heba olmamıştır.

YAVAŞ ŞERİT BİR UMUT PLANIDIR

Yavaş Şerit kontrolünüzü seyreltir. Bu kitabı finansal kaderinizi kontrol etmek için okuyorsunuz, onu bir şirketin veya borsanın ellerine teslim etmek için DEĞİL. Eğer zengin olmak istiyorsanız *finansal planınızdaki değişkenleri kontrol etmeli ve geliştirmelisiniz.* Kontrol olmayan herhangi bir finansal plan anında bir umut planına indirgenir. Umarım işten atılmam! Umarım hisselerim tekrar yükselir! Umarım terfi alırım. Umarım çalışma saatlerimi

saymışlardır! Umarım çalıştığım şirket iflas etmez! Umarım, umarım ve umarım! *Kusura bakmayın, umut bir plan değildir.*

Yavaş Şerit zamanın gardiyan olduğu matematiksel bir hapiste yatar. Patlayıcı zenginliği hızlıca oluşturmak için Yavaş Şerit formülünü ve zamanla olan çapkın ilişkisini bırakmalısınız. *Servet, zaman bir yükümlülük değil, varlık olduğu zaman oluşturulur!*

Ancak Yavaş Şerit'teki kişinin Kontrol Edilemez Sınırlı Geliştirme'ye karşı tepkisi tahmin edilebilir: Kontrol edilebilir olarak gördükleri tek değişkene karşı yanlış bir savaşa girişirler: Asli değerleri. Yavaş Şerit'teki şöyle der: "Daha çok para kazanmalıyım!" Ve o savaş da pahalı bir eğitimle birlikte nafile şekilde savaşılır.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Yavaş Şerit'te servet oluşturmak Kontrolsüz Kısıtlı Geliştirme (ULL) sebebiyle muhtemel değildir.
- Yavaş Şerit servet denklemindeki ilk değişken, ömrünüzden takas ettiğiniz her bir birimin nominal değerine denk olan asli değere ayrılan bir işten evrilir.
- Asli değer, zamanınızın pazar tarafından belirlenmiş olan değeridir ve saatlik veya yıllık olmak üzere zaman ölçüleriyle ölçülür.
- Yavaş Şerit'te asli değer (zaman ölçüsü fark etmeksizin) sayısal olarak kısıtlıdır çünkü bir günde sadece 24 saat vardır (saat mesaisi yapan çalışan için) ve ortalama yaşam süresi de 74 yıldır (maaşlı çalışan için).
- Aynı Yavaş Şerit'teki kişilerin ana gelir kaynağı (iş) gibi, servet hızlandırma araçları (birleşik faiz) da zamana bağlıdır.
- Aynı iş gibi, birleşik faiz de matematiksel olarak nafiledir ve manipüle edilemez. Pazarı (veya ekonomiyi) sana her sene harika getiriler kazandırsın diye zorla besleyemezsin.
- Servet, zamana bağlı matematikle ilişkili olduğunda hızlandırılamaz.
- Zaman en önemli yakıtınızdır ve para karşılığında takas edilmemelidir.

- Zaman, servet için harcanabilir bir kaynak olmamalıdır çünkü servetin kendisi zamandan oluşmaktadır.
- Ölümlü olmanız zamanı servet oluşturmada matematiksel olarak etkisiz hale getirir.
- Eğer servet evreninizdeki değişkenleri kontrol etmezseniz, finansal planınızı da kontrol etmezsiniz.



Nafile Mücadele: Eğitim

Öğrenimime engel olan tek şey eğitimimdir.
-ALBERT EİNSTEİN

KONTROL EDİLEMEZ SINIRLI GELİŞTİRMEYE KARŞI SAVAŞ: EĞİTİM

Yavaş Şerit'teki kişinin Kontrol Edilemez Sınırlı Geliştirme'ye (ULL) karşı olan, servet denklemlerindeki doğal tepkisi, eğitim silahını ortaya çıkartarak asli değerle çarpışmaktır. ULL, Yavaş Şerit'i tanımladığından, Yavaş Şerit'teki kişi, yükselmeye değer tek değişkeninin maaş oranı olduğunu mantıklı sayar. Gelirim altı haneli olmalı! Daha çok para kazanmalıyım! Böylelikle tahmin edilebileceği üzere okula geri dönerler ve yüksek lisans diploması veya bir çeşit sertifika alırlar. "Yüksek lisans mezunları %15 daha fazla kazanıyorlar!" veya "PMP Sertifikalı[11] birinin başlangıç maaşı yıllık 120.000 $!" derler.

Örneğin Steve Ambrose ön eklerini artırmak için bir yüksek lisans programına katılır. Yüksek lisans eğitiminin ücreti 44.000 $ ve dersleri 800 saattir. Steve iki katlı masrafı (zaman ve para) haklı görür çünkü asli değerinin artacağını bekler. Steve, programı bitirdikten sonra şirketinin gözünde ve rekabetçi pazarda daha değerli olacağını beklemiştir. Ancak maalesef hâlâ para için zamanını takas etmektedir ve bunu sadece daha yüksek bir oranda fakat kontrolsüz ve geliştirme yapmadan yapmaktadır.

Başka bir örnek de bir arkadaşımın hayatından beş tane cumartesi gününün sekiz saatini yemiş olan ve 2.700 $ ücreti olan bir proje müdürlüğü sertifikasına katılmasıdır. Amacı ne miydi? Pazarda asli değerini artıracak olan proje müdürlüğü unvanı. Sertifikalı bir proje müdürü olarak kendisini daha yüksek seviyedeki ödemelerin olduğu yeni fırsatlara kendini gösteriyor. Ancak yine de iş, para için zamanını vermek oluyor.

Bilinçli veya değil, Yavaş Şerit'teki kişi asli değerini artırmanın servet oluşturabileceğini düşünür. Üniversiteden mezun olduktan sonra yüksek bir ücret mi almak istiyorsunuz? Tıp okuluna gidin ve bir doktor olun. Bir doktor olarak asli değeriniz şu anda 200 $. Mühendis, avukat ya da muhasebeci olun. Hepsi yüksek ücretli, profesyonel ve maaşlı pozisyonlar. Resmi bir üniversite eğitimi Yavaş Şerit amaçlarına hizmet etmesi için kullanılır. Bu açık şekilde asli değeri yükseltme girişimidir. Asli değer değişkeniyle kapışın!

TÜM EĞİTİMLER EŞİT YARATILMAMIŞTIR

Asli değeri artırmak için eğitimin kullanılmasının sorunu hem zaman hem de para olarak inanılmaz pahalı olmasıdır. Yüksek lisanstan yeni mezun olmuş birinin, lise diplomasıyla bulabileceği orta dereceli bir işte çalışıp da hâlâ öğrenci kredilerini ödemeye çalıştığını duymadığım bir hafta bile geçmiyor. Sizi bir işe hapseden borç, iyi bir borç değildir. "Yüksek eğitim sahibi" olma meşguliyeti, özgürlüğünüzün Truva Atı olabilir.

Tüm eğitimler eşit yaratılmamıştır. Bazı eğitimler servet gezinizin yolunu kapatabilir. Eğer bir eğitim sizi bir borç dağının altında eziyor ve hayatınızın sonuna kadar sizi bir işe zincirliyorsa o iyi bir eğitim midir? Eğer bir master diploması maaşınızı %15 artırıyor ama ödemesi 15 sene sürüyorsa, iyi bir yatırım mıdır?

Bu büyük bir mittir: Zengin olmak için pahalı bir üniversite lisansına ihtiyacınız var. Zırva. Hızlı Şerit serveti için lisans bir ön şart değildir. En zengin Hızlı Şeritçi'lerden kimileri liseyi ya da üniversiteyi hiç bitirmemiş insanlardır. Bill Gates, Steven Spielberg, Richard Branson, Michael Dell, Felix Dennis, David Geffen ve John

Paul Dejoria Hızlı Şerit amaçlarının peşinden koşmak için okulu bıraktılar. Ne cüretle "eğitimli" olmaz da zengin olurlar?

YAVAŞ ŞERİT TUZAĞI

Eğitim için pahalı üniversite ücretlerine para harcamak Yavaş Şerit tuzağına gidebilen tehlikeli bir oyundur: *Uymacılık ve eğitim hizmetkârlığı.*

Tipik bir üniversite eğitimi genel bilgilerden çok belirli yeteneklere doğru gider. Örneğin ekonomi okurken, "kirala veya sat" ve "yatırım kârlılığı" gibi şeylerde finansal karar verme sürecine yardımcı olan kompleks matematiksel formüller öğrendim. Bu konseptler, gelecekteki seçeneklerini köreltebilecek olan, bir dalın belli araçlarıdır. Ekonomi mezunlarının önceden belirlenmiş olan yolu finans sektöründe, sigorta şirketinde, muhasebe firmasında veya bir yatırım aracısı şirkette iş bulmaktır.

Benim aldığım eğitimin seçeneklerimi eğitimsel yetenekler üzerine kurulu belli disiplinlere kısıtlayan dolaylı ve istenmeyen bir sonucu vardı. Sonuç ne mi oldu? *Uymacılık ve kısıtlı seçenekler.* Eğer alanımda fırsat yoksa eğitimim marjinal ve değersiz hale gelir. Eğer var olan fırsatlar bende olandan (yüksek lisans) daha düşük bir eğitim seviyesi (mesela sadece lisans) istiyorsa ben gereğinden daha nitelikli ve işe alınamaz olurum. Eğer becerilerim teknolojik evrim temelli pratiklikte sarsılırsa eğitimim demode hale gelir ve toplumdaki değerim de aynı şekilde yere çakılır.

İkinci eğitimsel tuzak tehlikesi de "eğitim köleliği"dır. Kaldırımdaki kişi "Yaşam Tarzı Köleliği"yle uğraşırken Yavaş Şerit'teki kişi de kurbanını bir işe köle eden "Eğitim Köleliği"yle (yani özgürlüğün eğitim tarafından yok edilmesiyle) boğuşur. Eğitiminiz size bir iş bağlayabildi mi? Yüksek düzeyde eğitimler ucuz değildir. Üniversite Kurulu'na göre yurt ücretleri de dahil olmak üzere şu anda lisans ücreti ortalaması 60.000 $. Özel bir okulun prestijini mi tercih ediyorsunuz? Hesap bir Ferrari fiyatına çıkacaktır. Bu tür bir borç, gençliğinizin hayallerini gömer ve onları tamamen Yavaş Şerit'e hatta daha da kötüsü, Kaldırım'a bağlar.

İstatistikleri göz önünde bulundurmak gerek. 2007'de *Washington Posfun* yayınladığı raporda öğrencilere kredi veren büyük bir kuruluş olan Nellie Mae'ye göre öğrenciler son sınıf olduklarında, %56'sı ortalama bakiyeleri 2.864 $ olan dört tane kredi kartı sahibi oluyorlar. Bir kamu politikası ve savunma organizasyonu olan demosusa.org'un bir araştırma raporuna göre 18-24 yaş aralığındaki bireyler, aylık gelirlerinin yaklaşık %30'unu borç ödemelerine harcıyor. Bu 20 yıl öncesinin iki katı. Üniversitede kredi çekmiş kişilerle yapılan bir ankette, üniversite öğrencileri ortalama 19.000 $'lık öğrenci kredisi borcuyla, yüksek lisans da yapmış olanlar 45.000 $'lık borçla mezun oluyorlar. 2007'deki bir Charles Schwab anketi, ergenlerin büyüdüklerinde ortalama 145.000 $ kazanacaklarını düşündüklerini ortaya çıkartmıştır. Peki gerçekte olan? Üniversite mezunu olan yetişkinler ortalama 54.000 $ kazanıyorlar. Maalesef gelecek size güneş gözlüğü taktıracak kadar parlak değil. Gerçeklikle beklenti arasındaki hakikat yaklaşık 100.000 $'lık bir uçurumdur. Bu uçurum gençlerimizin gerçeklikle beklentileri arasında köprüler kurarken borçlarının neden böyle patlama yaptığını açıklayabilir. *Eğer 145.000 $ kazanamıyorsam, 145.000 $ kazanıyormuş gibi görünebilirim.*

İnsanların servet sahibi olmamalarına en iyi bahane ettikleri şey "Zamanım yok," sözüdür. Peki neden zamanın yok? Çünkü bir işte çalışıyorsun. Neden bir işte çalışıyorsun? Çünkü bir işe ihtiyacın var. Neden bir işe ihtiyacın var? Çünkü ödemen gereken faturalar var. Neden ödemen gereken faturalar var? Çünkü borcun var. Neden borcun var? Tabii ya çünkü altı sene okula gittin ve altı haneli bir öğrenci kredisi borcun var.

Yüksek eğitiminizi borçla finanse ettiyseniz o borç otomatik olarak bir parazite dönüşür ve sizi zorla işinize köle olma tuzağına düşürür, özgürlüğünüzü yok eder. Daha çok kazansanız bile işiniz, borcu kapatmak zorunda kalır. Borç parazit gibidir çünkü zamanı boşa çıkarmakta başarısızdır, onun yerine zamanı daha çok kilitler. Maalesef parazit borç affetmez ve bağlı olduğu kaynağa karşı bir sempatisi yoktur. İster harika BMW'nizden dolayı ister öğrenci

kredi borcunuzdan dolayı 35.000 $ borcunuz olsun, borç özgürlüğü çalar ve zamanınızı kilitler.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Yavaş Şerit'tekiler asli değeri eğitimle manipüle etmeye çalışırlar.
- Kilitli zaman, ekmek parası kazanmaya çalışmak için harcadığınız zamandır. Boş zamanın tam tersidir.
- Parazit borç zamanı kilitleyen ve çalışmaya mecbur bırakan borçtur.



Guruların İkiyüzlülükleri

Zamanında enayiler paralarını kısa sürede kaybederlerdi, şimdilerde herkes kaybediyor.
-ADLAI STEVENSON

KANDIRILDINIZ

Üniversiteden sonra biraz göbek yaptığınızı ve tekrar fit olmanız gerektiğine karar verdiğinizi varsayalım. "Sağlıklı Beslenme: Güzel Bir Vücut için Beslenin" isimli bir halk eğitim merkezi sınıfına katılıyorsunuz.

İlk ders gününe erken geliyor, oturuyor ve heyecanla ders hocasının gelmesini bekliyorsunuz. Birkaç dakika sonra obez bir adam kapıdan içeri giriyor ve sınıfın önüne doğru paytak paytak yürüyor. Şöyle düşünüyorsunuz: "Vay, amma kiloluymuş... Ama değişecek... Helal olsun!" Adam bir kâğıt destesiyle uğraşırken ve deli gibi terlerken adamın yanındaki öğrenci sandalyesine bakıyorsunuz ve acaba sandalyeye sığacak mı diye merak ediyorsunuz... Çünkü sandalyenin iki katı büyüklükte!

Sonra bir paradoksla karşı karşıya olduğunuzu fark ediyorsunuz. O kişi bir öğrenci değil, hocanın ta kendisi! Ciddi misin abi yahu? Bu adam nasıl olur da kendisi öğrettiği şeylerin bir örneği değilken "Sağlıklı Beslenme: Güzel Bir Vücut için Beslenin" adında bir sınıfın hocası olabilir? Bu adamı kim nasıl ciddiye alsın? İkiyüzlülüğe sinirlenmiş halde sınıftan çıkıyorsunuz ve muhasebecinin yanına ücret iadesi için gidiyorsunuz.

İş gurulara ve finans danışmanlarına gelince yapmanız gereken şey şu: Sınıftan çıkın ve ücret iadesi isteyin çünkü Uygulama Paradoksu suçunu işliyorlar.

UYGULAMA PARADOKSU

Uygulama Paradoksu şu soruyu sorar: "Dediğin şeyleri kendin yapıyor musun? Öğrettiğin şeylerin bir modeli, iyi bir örneği misin?"

Suratı yağ ile kaplı birinden cilt bakım önerisi alır miydin?
Beş parasız birinden finansal tavsiye alır miydin?
Temizlik görevlisinden sağlık tavsiyesi alır miydin?
40 kilo bir zarganadan vücut geliştirme tavsiyesi alır miydin?

Uygulama Paradoksu, forumumda çok tartışılan bir konudur. Kimileri servet kazanma stratejilerini öğütleyip asla uygulamamanın gayet uygun bir durum olduğunu düşünüyorlar.

DEDİĞİMİ YAP, YAPTIĞIMI YAPMA

Uygulama Stratejisi, birisi bir para kazanma stratejisinin reklamını yapıyorsa ancak o kişiyi zengin yapmış olan şey bu strateji değilse vardır. Başka bir deyişle *bu kişiler kendi stratejilerini uygulamıyorlar*. Bu kişiler bir servet denklemini (Yavaş Şerit) öğütlerken başka birini (Hızlı Şerit) uygulayarak zengin oluyorlar.

Finans devi olan "Suze"un insanları yatırım fonu portfolyolarına "ortalama dolar maliyetlendirmesi" yapmaları gerektiğini söylediğinde onu dinler miyim? Tabii ki de hayır. Sadece gülerim. "Cramer," Lehman Kardeşler'den hisse almanın iyi bir satın alım olacağı tavsiyesini dinler miyim? Asla.

Bu insanların yatırım tavsiyelerini dinleyen kişilere çok üzülüyorum. Bu insanları yatırım danışmanlarından daha ziyade şovmen olarak görüyorum. Tüm emeklilik birikimini CNBC'deki bir çığırtkanın borsa veya yatırım tavsiyesini dinlediği için kaybetmiş

olan garibanı asla aşağı görmüyorum. İnsanların sorunu ne? Nasıl olur da kendi finansal planının sorumluluğunu almazsın?

Bir de amcanız vardır. Nasıl biri olduğunu biliyorsunuz: Atbaşı Nebulası'ndaki kara maddenin moleküler yapısı da dahil olmak üzere her şeyi bilen, hayatınızdaki iyi eğitimli kişi. Yanlış bilgiler ordusu her zaman göreve hazır: Borsa tavsiyeleri, son çıkan ve en büyük yatırımlar, para trendleri. Ancak unutmamak gerek, kendisi maaştan maaşa yaşıyor.

Bu kişilere "Beş Parasız Bilirkişiler" diyorum: Finansal ve para kazanma tavsiyeleri dağıtan ama beş parasız kişiler. Bu şişko ayılar, sağlıklı ve fit bir yaşam yaşamanın yürüyen ikiyüzlülükleridir. Bu kişileri eğlenmek için dinleyin, tavsiye almak için değil. İyi tavsiyeler tüm golleri atan adamdan gelir, dördüncü çeyrekte dışarıda kalan adamdan değil! En iyi oyun kurucu tavsiyesi Peyton Manning'den gelir, MJ DeMarco'dan değil.

ORTADA BİR UYGULAMA PARADOKSU MU VAR?

Para oyununda, puan kartı paradır. Eğer birisi size "sayı yaptığını" söylüyorsa o kişinin asıl suçluyu gizleyen illüzyonu değil, gerçek servet metodunu söylediğinden emin olun. Ancak maalesef iyi ve uygulanabilir para tavsiyesi almak imkânsız çünkü çoğu gurular Uygulama Paradoksu içerisinde. Evet, gurular nadiren kendi tavsiyeleriyle zengin olurlar. Daha ziyade Uygulama Paradokslarını sinsice gizleyen başarılı Hızlı Şeritçi'dirler.

Daha önce açıklanmış olan paradoksal metaforlar, finansal yol haritanızı emanet ettiğiniz kişilerin ikiyüzlülüklerine uygundurlar. Asla tamamlamamış oldukları bir yolculukla sizi kandırmaktadırlar. O sırada şirket jetlerinin rahatlığında şampanyalarını yudumlarken yukarıdan göz ucuyla size bakıyorlardır. Kimse size zenginliğe giden yolun gerçek, sansürsüz hikâyesini anlatmaz ama ben anlatacağım.

Yavaş Şerit yol haritası televizyon, radyo ve kitaplar aracılığıyla finansal tavsiyeler veren en çok satan kitapların yazarları tarafından yerlere göklere sığdırılamamaktadır. Sattıkları stratejiler çarpık ve

büyük illüzyonlardır. Bu kişilerin gerçekten de kendi tavsiyeleriyle zengin olduklarını mı düşünüyorsunuz? *Yoksa size Yavaş Şerit'i kakalarken kendileri Hızlı Şerit'te zengin mi oluyorlar?*

Maskaralıklarının arkasındaki muhtemel hokkabazlığı anlatmama izin verin.

İlki "Suze." Suze yatırım fonlarını, ortalama dolar maliyetini ve emeklilik sigortalarını över. Suze'un söylediklerini birçok medya aracında bulabiliriz: Radyo, televizyon ve birkaç kitabının herhangi birisinde. Kendisi her yerde. Yavaş Şerit'in zavallı reklam yüzü ve milyonların ağzına çalınan Yavaş Şerit balının seri üreticisi haline geldi. Peki sorun nerede? Kendinize şu soruyu sorun: Suze yerel yönetim tahvilleri, ortalama dolar maliyeti ve sigorta primleri gibi kendi tavsiyelerini uyguladığından dolayı mı zengin? Muhtemel ikiyüzlülük, yani Uygulama Paradoksu, Suze'un servet oluşturma metodu gitti, yol veya öğretileri gibi görünmüyor. Suze size Yavaş Şerit yol haritasını önerirken kendisi Hızlı Şerit'i kullandığından dolayı mı zengin? Net değeri kendi tavsiyelerini uyguladığından dolayı mı *milyonlarla* ölçülüyor? Yoksa *milyonlarca* kitap sattığı için mi böyle? *Kendi servet denklemi, öğrettiği denklemden farklı mı?* Bu sorular sizi düşündürecektir.

2007'de yazılmış bir yazıda Suze'un servetinin büyük bir kısmının (yaklaşık 25 milyon $) tahvillere, çoğunlukla da belediye tahvillerine yatırılmış olduğu yazıyordu. Ek olarak servetinin sadece %4'ünün borsada durduğunu çünkü "Eğer bir milyon dolar kaybedersem umurumda olmaz," dediği de söyleniyor. Vay be, demek *kendi* servetinizi oluşturma yolunda güveneceğiniz yazı bu, ha? Suze Hanım tam olarak 25 milyon $'ı nasıl elde etti? Borsayı, yatırım fonlarını, primleri, bonoları ve defterdarlıkları öne çıkartan tavsiyeleriyle mi? Yoksa Hızlı Şerit yol haritasını kullanıp patlayıcı net gelirle servet elde edip sonrasında da servetini bu araçlara mı yatırdı? Ancak fakirlik uçurumundaki insanlara verdiği tavsiye, kendisi bunu yapmamış olmasına rağmen, *servet oluşturmak* için borsaya yatırım yapmaları. Millet, *zenginler pazarı servet oluşturmak için değil, gelir elde etmek ve servet korumak için kullanırlar!*

Bir de David vardır. David'in kitaplarını karıştırırken ciddi sayıda Yavaş Şerit çeşitleriyle karşılaştım: Birleşik faiz tabloları, maaşının %10'unu biriktir, pahalı kahve içme ve diğer kronik Yavaş Şerit zırvaları. Uygulama Paradoksu tekrar yüzünü gösteriyor. David kendi tavsiyeleriyle mi zengin oldu? Yoksa 11 kitabı milyonlarca kez artık siz üzerinize kustuğu Yavaş Şerit balçığına dayanamayana kadar sattığı için mi?

Ve son olarak Robert'le birlikteyiz. Robert Hawaiili ve iki tane babası var: Biri fakir, diğeri zengin. "Çift Babalı Robert" hararetli bir şekilde varlıkların asıl tanımını ve sofistike yatırımcıların gayrimenkule çok düşkün olduklarını açıklıyor. Robert bir keresinde ulusal televizyonda Lamborghini'siyle hava attı ve ben bu abartılı hareketi ironik ve bir o kadar da ikiyüzlü buldum. Neden mi? Robert kendi öğretilerinin meyvelerini sergilemiyor muydu? Belki.

Robert'ınki bir Hızlı Şerit başarı öyküsü. Milyonlar değerindeki bir markayı oluşturdu ve geliştirdi. Ancak asıl soru şu: Hangisi daha önce oldu? En çok satan kitap mı yoksa Lamborghini mi? İşin altında bir Uygulama Paradoksu mu yatıyor? Robert bu statü belirtisini "kitaptan önce" gayrimenkul öğretilerini uygulamayarak mı elde etti? Yoksa Lamborghini milyonlarca kitap sattıktan sonra mı geldi? Şüphesiz Robert kitaplar, oyunlar ve seminerler satarak büyük bir servet elde etti. Oyunun mimarı size *bir denklem* satarken kendisi *başka bir denklem* kullanıyor olabilir mi?

Gurular pazar ihtiyacını karşılıyorlar, bunu reddedemem. Ancak bir de şunu düşünün: Paradoksları ve sihirli iksirleri konusunda samimiler mi? Öğütledikleri şeyden mi yoksa sattıkları şeyden mi zengin oldular? Hızlı Şerit matematiğini anladığınız zaman hangi guruların paradoksla suçlanabileceğim daha açıkça görebileceksiniz. Öğretilerinin temeli olan matematiksel denklem, onları zengin yapmış denklemle aynı mı? Eğer "dediğimi yap", "yaptığımı yap" ile aynı değilse şüphelenmelisiniz.

YAVAŞ ŞERİT GURULARI BAŞARISIZLIĞI İTİRAF EDERLER

Bir Yavaş Şerit radyo programında yayını arayan birisi tavsiye istedi: Pazardaki durgunluk, yaklaşık on yılda biriktirdiği birikimlerinin %50'sinden fazlasını yok etti. Yavaş Şerit gurusunun tavsiyesi ne mi oldu? Üstünkörü bir, "Plana sadık kal." Tekrar baş koy. Tekrar inşa et.

Başka bir deyişle boktan planım sizi yüz üstü bıraktı, sizi yüz üstü bırakması 11 sene sürdü ama siz yine de onu bırakmayın. Umarım ekonomi düzelir. Umarım ekonomi başka bir durgunluk daha görmez. Umarım, umarım ve umarım. Ve evet, lütfen en son çıkan kitabım olan *Tekrar İnşa Et*'i almayı unutmayın...

Ekonomik durgunluklar, Yavaş Şerit'in ömür boyu sonuçlar doğurabilecek riskli bir sahtekârlık olduğunu ortaya çıkartır. Gurular Yavaş Şerit yol haritasını satarak zengin bir hayat elde ettiklerinden dolayı, sizi bunun işe yaradığına inandırmaları gerekmektedir. *Servetleri sizin inanışınızdan gelmektedir.* Şu anki durgunluğun ustaca ifşasına rağmen Yavaş Şerit illuminatisi, stratejilerinin inanılmaz derecede boş olduğunu asla itiraf etmeyecektir. Onun yerine hakikati gizlemek için mesajlarını şeytani şekilde düzenlemişlerdir: Yeni basmakalıp sözleri ve yeni başlıkları olan yeni kitaplar yazarak aynı saçmalığın çığırtkanlığını yapmaya devam etmektedirler. Başlık örnekleri:

Servetinizi Tekrar Oluşturun...
Baştan Başlayın...
Bu Yola Tekrar Baş Koyun...

Hakikati ortaya çıkartan dildeki değişimi fark ettiniz mi: Eğer plan çok iyiyse neden "yeniden oluşturmaya" veya "baştan başlamaya" ihtiyacınız olsun ki? Eğer strateji işe yarasaydı böyle laflara gerek olmayacaktı. Maskaralığın devam edebilmesi için aynı boku satarak stratejiyi kullanmaya teşvik etmeliler! Daha büyük soruyu sorayım: Guruların "baştan başlamasına" veya "tekrar oluşturmasına" gerek var mı sizce? Tabii ki hayır! Sattıkları planı kullanmıyorlar! Kontrolsüz kısıtlı geliştirme üzerine kurulu olmayan tamamen farklı bir servet evreninde işlem yapıyorlar.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Benimsedikleri disiplinin başarılara imza attığının kanıtlı olduğu insanlardan tavsiye alın.
- Çoğu para gurusu genelde Uygulama Paradoksu'ndan mustariptir, bir servet denklemini öğretirken başka bir tanesini kullanarak zengin olurlar. Kendi öğretilerinden zengin olmazlar.



Vavaş Şerit Zaferi...
Bir Umut Kumarı

Asla denememenin pişmanlığıyla yaşayacağıma başarısızlığın pişmanlığıyla yaşamayı yeğlerim.
-MJ DEMARCO

HİCRET: YAVAŞ ŞERİTTE HAYAT

Yavaş Şerit'ten zengin olmak, Musa'nın İncil'deki hikâyesine, Hicret'e benzer. Tanrı Musa'yı Mısır'ın esaretinden çıkartıp, "süt ve bal akan" bir ülkenin olacağı vaadiyle birlikte çölde 40 yıllık zorlu bir yolculuğa çıkarır. Zorluklarla ve mücadeleyle geçen bir ömürden sonra Musa varış noktasının önüne kadar gelir ve bam! Ölür. Yolculukla birlikte gelen vaatleri göremez çünkü hayatta hiçbir şey garanti değildir.

Maalesef Yavaş Şerit de çöldeki bu uzun, tehlikeli yolculuk gibidir. Tamamlaması on yıllar süren bir yolculuktur, ömrünüzü yer ve hiçbir söz vermez. Evet, üniversiteden mezun ol, iyi bir işe gir, paranı borsaya teslim et, patronuna iyi hizmet et ve belki o zaman ödüllendirilirsin. Günümüzün korkunç finans ortamında insanların buna hâlâ inanmasına şaşırıyorum.

Ancak inanıyorlar hem de çok geniş kitleler şeklinde. Yavaş Şerit kitaplarının satış rakamlarına bakınca şok oluyorum. Milyonlarca satmışlar. Ne kadar da üzücü. Milyonlarca kişi, çukurlarla ve dolambaçlarla dolu bir yolda başıboş bırakılmışlar ve yol, üstünkörü

şekilde daha özgür bir geleceğin olacağı sözünü vermektedir ama yolu tamamlaması yıllar sürmektedir. Hayatın size hiçbir cilve yapmayacağını düşünmek naiflik olur. Yavaş Şerit'in başarılı olması için hayatın tahmin edilebilir ve bağışlayıcı olduğu varsayılır.

Ancak öyle değildir. İşinizi kaybedersiniz. Hastalanırsınız. Arabanıza yeni bir şanzıman gerekir. Evlenirsiniz. Boşanırsınız. Çocuklarınız olur. Özel ihtiyaçları olan bir çocuğunuz olur. Bakmanız gereken ve yaşlanan ebeveynleriniz olur. Ekonomi, durgunluğa veya buhrana girer. Hayat kriz noktalarıyla kirlenmiş bir koleksiyondur ve bu da Yavaş Şerit yol haritasını en önemli varlığınızı tüketen riskli bir kumar haline getirir: Zaman.

YEDİ YAVAŞ ŞERİT TEHLİKESİ

İnsanlar Yavaş Şerit'te yol alırlar çünkü yol almaları gereken yerin orası olduğu söylenmiştir. Riskin asgari olduğunu ve güvenli olduğunu düşünürler. Neticede kurulan işlerin %90'ı beş yıl sonra iflas eder, demek ki "Hızlı Şerit" daha güvenli bir yer olamaz! Yavaş Şerit anlatılarına biraz mantıkla bakarsanız çok tehlikeli olduğunu ve tamamen *umut* üzerine kurulu olduklarını görürsünüz. On yıllar boyunca yapılmış olan varsayımlar Yavaş Şerit'in gerçek risklerini ifşa etmektedir. Bu yolu seçerseniz kumar oynamayı seçmiş olursunuz. İşte riskler:

1) Sağlık Tehlikesi

Yavaş Şerit ömrünüzün son yıllarına geldiğinizde birikimlerinizin meyvelerini yiyebilecek kadar yaşayacağınızı UMAR. Hatırlarsanız 65 yaşınıza geldiğinizde milyonlarınız olacak! Peki tadını çıkaracak kadar sağlıklı olacak mısınız? Sağ olacak mısınız? Eğer işinizde çalışmazsanız para kazanamazsınız. Eğer çalışamazsanız bu plana ne olur? Ayrıca diğer belalardan da uzak durun, iş stresinin sizi öldürmemesini ve ailenizin sağlıklı kalmasını ümit edin.

2) İşin Tehlikesi

Yavaş Şerit her zaman istihdam edilmiş ve kurumsal basamakları her yıl çıkar halde olduğunuzu UMAR. Geçici işten çıkarmalardan, kurumsal siyasetten, kovulmalardan, zayıf endüstri döngülerinden, iş becerilerinin aşağılanmasından ve kötü pazar işlerinden kaçınmalısınız.

3) Evinizin Tehlikesi

Ana sermaye orta hallilerin servet aracı olarak pohpohlanır. Birçok guru çatılardan: "Ev eşitliğinizden emekli olun!" ve "Eviniz bir varlıktır!" diye bağırmıştır. Gerçek bir saçmalık. Yavaş Şerit, emlak fiyatlarının her zaman arttığını UMAR ve bu tamamen yanlıştır. 2008'de evimin değeri 800.000 $'a düştü. Ben evimi bir yatırım olarak görmüyorum ve neyse ki evimi maddi bir dayanak saymıyorum.

4) Şirketin Tehlikesi

Yüzyıllar boyunca pek fazla şirket hayatta kalmaz. Eğer emeklilik hayalleriniz bir şirkete 1) işiniz, 2) emeklilik maaşınız veya 3) şirketin hisseleri üzerine kuruluysa şirketin batmamasını UMARSINIZ. Kumar oynarsınız. Çoğu emekli, emekli maaşlarının şirket yöneticilerinin kötü yönetimi sebebiyle yok olduğunu çok geç öğrenirler. Servetlerini tek bir şirketin hisselerine bağlayan kişiler, o şirketin hisselerinin gelecekte çok daha değerli olacağını düşünerek büyük risk alırlar. Eğer emekliliğinizi başkalarına emanet ederseniz, kontrol edemeyeceğiniz dışsal riskleri de kabul edersiniz. Eğer finansal planınızın gücü diğerlerinden yana kalırsa kontrolü kaybetmeniz muhtemeldir.

5) Yaşam Tarzınızın Tehlikesi

Yavaş Şerit yerleşip bir zavallı haline gelmeniz için yalvarır. Egzotik bir arabaya mı sahip olmak istiyorsanız. Unutun gitsin. Sahilde mi ikamet etmek istiyorsunuz? Ya, keşke. Eğer yaşam tarzınızı iyileştirmenin (daha güzel bir ev, araba, akşam yemeği) şehvetini kontrol edemiyorsanız Yavaş Şerit daha da yavaşlar ve geri gitmeye

başlar. Yavaş Şerit "ertelenmiş memnuniyet"inizin "memnuniyetin olmaması"na dönüşmesini UMAR.

6) Ekonominin Tehlikesi

Yavaş Şerit, yatırımlarınızın her yıl %8'lik tahmin edilebilir getiri elde etmesini UMAR. "Satın al ve elinde tut," teorisinin işe yaradığına inanmanız gerekiyor. Ancak işe yaramıyor çünkü ekonomik patlamalar, durgunluklar ve buhranlar gerçekleşebiliyorlar. Örneğin 2008-2009'da hisse senedi piyasası yaklaşık %60 değer kaybetti. 15 sene birikim yapıp 100.000 $ biriktirseydiniz, 40.000 $ olurdu. Sırf zararı karşılamak için yıllık %8'lık getiriyle 14 sene beklemeniz gerekir! Bu da yaklaşık 30 SENENİN ÇÖPE GİTTİĞİ anlamına gelir! Enflasyonu hesaba katmıyorum bile, katınca da 100.000 $'ınızı 50.000 $ gibi bir değere indirgiyor zaten.

7) Kaldırım'ın Tehlikesi

Yavaş Şerit'te umudunu kaybetmiş olanlar Kaldırım'a geri dönerler. Peki neden? Umut, kontrolden daha ağır gelir. Zamanı, işini ve hayatındaki her haftanın beş gününü kontrol edemediğin zaman güçsüz hissedersin. Çaresizlik hissi, anında hazza ve Yaşam Tarzı Köleliği'ne ortam oluşturur. *Journal of Consumer Research* dergisi tarafından 2008'de yayımlanmış bir çalışma, insanların güçsüz ve kontrolü kaybetmiş hissettiklerinde büyük bir yüksek statü göstergesi olan şeyleri satın alma arzusu hissettiklerini bulmuştur. Neden güçsüz hissediyorlar? Cevap basit. Yavaş Şerit'te kontrolden feragat edersiniz çünkü kontrol zamanın elindedir ve Kaldırım'ın kapıları tekrar açılır. Umut bir plan değildir.

BOŞUNA DİRENMEYİN

Yavaş Şerit'e otopsi yaptığınız zaman gerçek yüzünü görüyorsunuz: Yavaştır, zamanınızı harcar ve risklidir. Yavaş Şerit'teki kişi, planın işe yaramadığını fark ettiğinde aşırı hızlanmaya bakar. Yavaş

Şerit'te aşırı hızlanma, araba sürerken gazı köklemek ve bunu yaparak arabanın azami hızının gizemli bir şekilde yükseleceğini ummak gibidir. Ancak asıl sorun yarış pistindedir, gaz pedalında değil.

Ancak Yavaş Şerit'tekiler değişkenleri şekillendirilebilir hale getirmeye çalışarak zayıf matematiksel evrenlerini manipüle etmeye çalışacaklardır.

- Çalışma saatlerini artırarak asli değeri manipüle et. (Daha çok para kazanmam gerek!)
- İş değiştirerek veya daha fazla işte çalışarak asli değeri manipüle et. (Daha çok ödeme almam gerek!)
- Okumaya geri dönerek asli değeri manipüle et. (Daha iyi bir kariyerimin olması gerek!)
- Daha iyi yatırım getirileri bularak birleşik faizi manipüle et. (Daha iyi yatırımlara ihtiyacım var!)
- Yatırım zaman aralığını genişleterek birleşik faizi manipüle et. (Daha çok zamana ihtiyacım var!)
- Yatırımı artırarak birleşik faizi manipüle et. (Daha çok birikim yapmam gerek!)

Bu altı tepkinin her biri Yavaş Şerit'tekinin servet denkleminin yetersizliğini manipüle etme çabasıdır ancak hepsi nafiledir. Maalesef matematiğin kısıtlamaları değiştirilemez ve değiştirmeye çalışmak da tehlikeli etki-tepki döngülerine yol açar. Yavaş Şerit'teki birisi daha çok para kazanmak istediğinde çalışma saatlerini artırır, daha iyi maaş veren bir işe geçiş yapar veya birden fazla işte çalışmaya başlar. Yavaş Şerit'teki birisi daha çok ödeme almak istediği zaman asli değeri artırmak için okumaya geri döner. Yavaş Şerit'teki kişi, %3'lük yatırım getirisinin yeterince hızlı bir şekilde servet oluşturmadığını fark ettiğinde daha büyük risklerin daha büyük getiriler sağladığını varsayar. Yavaş Şerit'teki kişi, birikiminin %40'ının ekonomik durgunlukta kayboluşunu izlerken, "zararı karşılamak" için beş senenin yeterli olmadığı konusunda şikâyet eder ve çalışmaya geri döner.

Matematiğin kısıtlamalarıyla başa çıkamazsınız. Azami hızı 10 km olan bir arabanın azami hızı gazı ne kadar kökleşeniz de hep 10 km olacaktır. Ülkenin bir ucundan diğer ucuna 10 km ile gitmek 40 yıl sürecektir!

Yavaş Şerit orta halliliğe güdümlenmiştir çünkü rakamlar hep orta hallidir.

Yavaş Şerit risklidir çünkü değişkenleri kontrol edilemezdir ve geliştirme diye bir şey yoktur. ULL asla zengin olamayacağınız anlamına gelir. Ancak Yavaş Şerit'teki kişilerin etkili şekilde değiştirebilecekleri değişken, yaşam tarzıdır. Maalesef bu da Yavaş Şerit hayatı bayat bir zavallılık sergisi haline getirir. Tabii ya, aza kanaat edin.

SERVETTE BAŞARISIZLIK: YANLIŞ DENKLEM. YANLIŞ DEĞİŞKEN.

Bir noktada Yavaş Şerit'teki kişi borsayı daha büyük getiriler sağlamaya zorlayamayacağını anlar, %200'lük bir zammın yapılmasını zorlayamaz. Asli değeri artırmak için ileri düzeyde bir eğitimi karşılayamaz. İşten işe atlamak çok küçük maaş büyümeleri sağlamaktadır. Yavaş Şerit'teki kişi denkleminin kölesidir ve kontrol edilebilen tek değişkene, yani bireysel net gelire sığınır. Bu değişken, masrafları azaltarak artırılabilmektedir.

Bireysel Net Gelir = Asli Değer - Kişisel Masraflar

Yavaş Şerit guruları bu stratejiyi öve öve bitiremezler. Emirler açıktır: Borçlarını ödemeye bak. Yeni arabanı sat, eski bir araba kullan. Sigorta indirimlerini yükselt. Kredi kartlarını iptal ettir ve her şeyi nakitle öde. Starbucks'tan 40 liralık kahve almayı bırak. Öğle yemeğini evden getir. Toptan alışveriş yap. Kupon biriktir. Haydi kanka, masrafları azaltalım be! Bir gün zengin olacaksın! Harbiden komiksiniz!

Bu yorucu stratejiler Yavaş Şerit'te sıkışıp kalmaya karşı klasik tepkilerdirler. *Yaşam tarzı seviyesini düşürmece.* Kötü bir servet denklemiyle evliyseniz bu bir direniştir. Bu, kanepede yatarak boşanmak gibidir. Servet zamana bağlı olduğundan ve kontrol

edilemediğinden elinizde sadece artıklar kalır... Masraf azaltma şeklinde karşınıza çıkan yaşam tarzının seviyesini düşürmek. Evet, cimri biri olun.

Yanlış. Masrafları azaltmak servet yaratmaz. *Patlayıcı gelirler ve masrafları kontrol etmek servet yaratır.* Örneğin rutin olarak ayda 100.000 $ kazanırken hızlıca servet biriktirmeye başladım çünkü masraflarımın kontrolü elimdeydi. Gelirim arttıkça masraflar da aynı şekilde arttılar ve onları görmezden gelmedim. Eğer gelirim %100 arttıysa masraflarım sadece %10 artmıştır. Masrafları kısarak servet kazanmadım. *Gelir patlaması ve masraf kontrolü servet yaratır.*

Peki Yavaş Şerit'teki biri, masraf değişkenine yoğunlaşırsa ne olur? *Hayat neyi yapamadığınız üzerine kurulur.* O geziye gidemezsin. Çocuklarınıza bir çift güzel ayakkabı alamazsınız. Hayalinizdeki arabaya sahip olamazsınız. Film kanallarına abone olamazsınız. Aynen öyle, "Bugününü kurban et ki yarının güzel olsun," hikâyesinin ta kendisi. *Ve yerleşirsiniz.*

YAVAŞ ŞERİT ZAFERİ: ŞÖHRET YA DA GERİATRİ[12] KOĞUŞU

Neden hayatınızın 40 yılını yiyip bitiren ve çoğu zaman başarısız olan bir plana yatırım yapasınız? Ben yapmazdım. Hazin gerçek şu ki Yavaş Şerit'in başarısızlığı bir gecede olmuyor, başarısızlık termit istilasına uğramış bir odunluk gibi yıllar içerisinde ilerliyor ve artık son raddeye gelindiğinde her şey için çok geç oluyor. Evet, Yavaş Şerit zaferi çok pişmiş bir biftek gibi serttir.

2002'deki AARP (önceki adı Amerikan Emekliler Birliği olan) anketinde katılımcıların %69'u emeklilik yaşları geldikten sonra da çalışmaya devam etmeleri gerektiğini belirtmişlerdir. Bir yıl öncesinde de katılımcıların %45'i 70'lerinde ve 80'lerinde çalışmaları gerekeceğini söylemişlerdir. Bu verilerden çok üzücü bir sonuç çıkartabiliriz: *Yavaş Şerit'in başarısızlık oranı neredeyse %70.*

YAVAŞ ŞERİTTE KAZANMANIN YOLU: "GİZLİ ÇIKIŞ"

"Gizli çıkış"ını, Kontrol Edilemez Sınırlı Geliştirme'nin kısıtlamalarını sıfırlayan "kodesten ücretsiz çık" kartını bulursanız Yavaş Şerit'in etkisinden çıkabilirsiniz. Yavaş Şerit'ten gizli çıkış ne mi?

Şöhret. Şöhret, asli değerin matematiksel kısıtlamalarını kırar. Yavaş Şerit'in etkisinden çıkanlar, şöhretten dolayı kültürümüzdeki etkili kişilerdirler: Profesyonel sporcular, rapçiler, müzisyenler, oyuncular ve şovmenler. Yavaş Şerit'in güçsüzlüğünü ortadan kaldırmak istiyorsanız ünlü olmanız gerekir. Neden mi? Şan ve şöhret yüksek asli değer taşır. İnsanlar size ve verdiğiniz hizmetlere inanılmaz ücretler öderler. (Televizyon programı yıldızları gibi hiçbir yeteneğiniz olmasa bile.)20 yaşındaki bir basketbol oyuncusu üniversiteden çıkıp 30 milyon $'lık bir kontrat imzaladığında Yavaş Şerit'in reddedilişine tanık olursunuz. Bir aktris büyük bir filmde 15 milyon S'lık başrolü kaptığında Yavaş Şerit'in reddedilişine tanık olursunuz. Obez ve çilli bir surat olan İrlandalı bir herif garsonluktan *American Idol* finalistliğine yükselince Yavaş Şerit'in yol haritasının kısıtlamaları kırılmıştır çünkü asli değer uçmuştur. *Talepten dolayı asli değerde bir anda gelişim görülür*.

Maalesef servet avında olan çoğu kişi bunu Yavaş Şerit'i reddederek başarır, Hızlı Şerit'le değil. Zengin olması kolay olan şöhret, bariz şekilde üzerine gidilen şöhrettir. *American Idol* seçmeleri için neden stadyumlar dolup taşıyor dersiniz? Şöhret asli değeri arşa çıkarttığından!

Toplumdaki değeriniz uçuşa geçecek kadar vazgeçilmez olarak Yavaş Şerit'in kısıtlamalarını yok sayabilirsiniz. Eğer milyonlar peşinizdeyse size yapılan ödemeler de milyonlarla olur. Profesyonel basketbol oyuncusu LeBron James'e milyonlar ödenmektedir çünkü yeteneği az bulunur türdedir. Ünlü oyunculara ve şovmenlere milyonlar ödenmektedir çünkü milyonlar bu kişiler tarafından eğlendirilmek istemektedir. İnanılmaz yeteneklere inanılmaz ödemeler yapılır.

AŞIRI ÇALIŞARAK ŞİRKET YÜNETİMİNE GİRMEK

Talebi yüksek olan diğer Yavaş Şerit "gizli çıkış"ı şirket yönetimidir. Yavaş Şerit lafını duymuşsunuzdur: "Şirket basamaklarını tırman."Bir şirket CEO'su hisse senedi opsiyonlarında 20 milyon $'ı cebe indirdiğinde başka bir Yavaş Şerit reddedişine daha şahit olursunuz. Eminim müthiş gelirler elde eden şirketlerin çok fazla ödeme alan CEO'larını duymuşsunuzdur. O CEO'ların kaç yaşlarında olduklarına hiç baktınız mı? Şirketi kuranlarla sahipleri de dahil olmak üzere, çoğu 50'li ya da 60'lı yaşlarındadırlar. Şirket yönetimine giden yollardan bir gecede geçilmiyor tabii, posta odasından CEO'luğa yürümek 40 yıl sürebilir. Ve öyle olursa da emin olun oraya kolay bir şekilde varmıyorsunuz. Hayır, erken varıyorsunuz ve geç ayrılıyorsunuz. Kusura bakmayın ama 40 yıl boyunca altın paraşütün arka bahçeme inmesini bekleyecek kadar sabrım yok.

BAŞARILI YAVAŞ ŞERİTÇİLER "ORTADA" SIKIŞIP KALIRLAR

Ünlü olmak ya da bir şirket çalışanı olmak istemiyorum. Yahu benim takım elbisem veya kravatım bile yok, şirket basamaklarını nasıl tırmanabilirim ki? Eğer zenginliğe giden yol olarak şöhrete ve şirkette yükselmeye alerjiniz varsa geriye ne kalıyor? Toplum Yavaş Şerit'i tek seçeneğiniz olarak gösteriyor. Maalesef bu strateji doğrudan "ortalar"a götürür: Orta sınıf ya da orta yaş.

Her piyangonun bir kazananı vardır. Düşük ihtimallerin kazananları vardır! Yavaş Şerit yol haritasından sağ çıkmayı başaran "Eski Şeritçi'ler" (Yavaş Şerit stratejisini kullanarak başarılı olmuş Yavaş Şeritçi'ler) en sonunda milyoner olurlar ama bir dakika, şimdilik ucuz şampanyayı patlatmayın lütfen. Yavaş Şerit milyoneriyle Hızlı Şerit milyoneri arasındaki fark Buick'le Ferrari arasındaki fark gibidir. Farkı fark ettiğinizde tavsiyeleri düzgün şekilde değerlendirebilir ve Hızlı Şerit'e mi yoksa Yavaş Şerit'e mi ait olduğunu belirleyebilirsiniz.

MİLYONERLER ZENGİNDİR... YOKSA DEĞİL MİDİR?

Yakın zamanda, birkaç yıl önce piyangoda milyonlar kazanmış olan ancak kısa süre sonra tüm parasını kaybeden Birleşik Krallık'tan genç bir kadın olan Callie hakkında yazılmış bir yazı okudum. Tabii "kaybetmek" kelimesi yolda üstü açık arabasıyla gazlarken para torbasının arabadan uçup gitmesini ima ediyor.

Hayır, parayı "kaybetmedi," *harcadı.* 3 milyon $ kazandığında 16 yaşındaydı ve hepsini harcayıp bitirmesi sadece altı yıl sürdü: uyuşturucu, partiler, egzotik arabalar, göğüs implantları ve 730.000 $ değerinde tasarımcı kıyafetleri. Sorun ne miydi? *Callie zengin olduğunu sanıyordu* ve zengin birisi gibi harcama yapmıştı. Tabii ki "Ben bir milyonerim," diyebilirdi. Ancak 3 milyon $ değişim gerçekleştirmek için iyi bir miktar olsa da Callie'nin yaşam tarzı için 30 milyon $'a ihtiyacı vardı.

Bu da bizi ünlü kelimemiz olan "milyoner"e geri getiriyor. Bu kelimeyi duyduğunuzda aklınıza ne geliyor? Servet gibi aklınızda aşırı yaşamın görüntüleri canlanıyordun yatlar, helikopterler, malikâneler ve pahalı takılar. On yıllar boyunca "milyoner" kelimesi birinin "zengin" olduğunu tanımlamak için kullanıldı.

Ancak bu zenginlik görüntüleri Hızlı Şerit tarafından yüceltilmiş bir milyonerin yaşam tarzını yansıtıyor, Yavaş Şerit'inkini değil. Şöhretle ya da şirket yozlaşmasıyla kaçış gerçekleştirmeyen milyonerler *farklı şekilde yaşıyorlar.* Güvenli orta sınıf mahallelerinde evleri olur. Honda veya Toyota gibi cüretkâr olmayan arabalar sürerler, sık sık tatile çıkarlar, yemek masraflarını kısıtlı tutarlar, kupon biriktirirler ve sigorta primlerini tamamen doldururlar. Muhtemelen nefret ettikleri işlerde haftada beş gün çalışırlar ve maaşlarının %10'unu titizlikle biriktirirler. Kimileri de küçük işletme, bayilik ve perakende satış mağazası sahibidirler. Ülke çapında en çok satmış olan birçok kitap bizi aydınlattı: Evet, işte bunlar "milyoner komşular"dır.

Maalesef günümüz şartlarında "milyoner" (1.000.000 $'lık net değer sahibi olan kişi), üst-orta sınıf anlamına geliyor. *Milyoner olan*

kişi zengin değildi. Beş milyon eskinin bir milyonuna denktir. Evet biliyorum, üzücü bir durum.

Bu gizli gerçek, piyangoyu kazanan birçok kişinin birkaç sene sonra beş parasız kalma sebebidir. Kazananlar savurgan bir yaşam tarzı benimsiyorlar ve yaşıyorlar ancak bilmiyorlar ki birkaç milyon dolar bu yaşam tarzını finanse edemez! Eğer bir milyon dolar kazanırsanız (ki vergileri ödedikten sonra 600.000 $'a düşüyor) yaşam tarzınızın değişmemesi gerekir. Eğer televizyonda gösterilen "milyoner hayatı"nı yaşamaya çalışırsanız yakın zamanda parayla yollarınız ayrılacak demektir.

Piyango oynamak bir Kaldırım semptomudur. O zaman piyangoyu yeni kazanmış birinin sadece birkaç yıl sonra beş parasız kalması insanları niye şaşırtsın ki? Piyangoyu kazananlar "zengin" sıfatını "milyoner" kelimesine ekliyorlar ve böylelikle ellerindeki para, zenginlik göstergesi olan şeylere hızlıca harcanıyor ve kısa süre sonra parasız kalıyorlar. "Milyoner" kelimesi onları kandırmış oluyor. Milyoner orta sınıftadır. "Milyonerler"in normalde benimsediği yaşam tarzını yaşamak için 1 milyon $'dan fazlasına sahip olmanız gerekiyor. 1 milyon $'a sahip olmak size zengin ve ünlülerin yaşam tarzını yaşama izni vermiyor. Bunun için en azından 10 milyon $'ınızın olması gerek. Medya size "milyoner" kelimesini yedirmeye çalıştığında perspektifi anlamaya çalışın: Yavaş Şerit ve orta sınıf mı? Yoksa Hızlı Şerit ve zengin mi?

YAVAŞ ŞERİT VE HIZLI ŞERİT MİLYONERLERİ ARASINDAKİ 12 FARK

1) Yavaş Şerit milyonerleri 30 ya da daha fazla yılda milyonlar kazanırlar. Hızlı Şerit milyonerleri 10 ya da daha az yılda milyonlar kazanırlar.

2) Yavaş Şerit milyonerlerin orta sınıf evlerde yaşamaları gerekir. Hızlı Şerit milyonerler lüks malikânelerde yaşayabilirler.

3) Yavaş Şerit milyonerlerin yüksek lisans diplomaları vardır. Hızlı Şerit milyonerler yüksek lisans diploması olan kişileri işe alırlar.

4) Yavaş Şerit milyonerler varlıklarının pazar güçleri tarafından itilip kakılmasına izin verirler. Hızlı Şerit milyonerleri varlıklarını kontrol ederler ve değerlerini manipüle edebilecek güce sahiptirler.

5) Yavaş Şerit milyonerleri egzotik arabalar alamazlar. Hızlı Şerit milyonerleri ne sürmek istiyorlarsa onu alabilirler.

6) Yavaş Şerit milyonerleri zamanları için çalışırlar. Hızlı Şerit milyonerler zamanı kendileri için çalıştırır.

7) Yavaş Şerit milyonerleri çalışandırlar. Hızlı Şerit milyonerleri çalışanları işe alırlar.

8) Yavaş Şerit milyonerlerin sigortaları vardır. Hızlı Şerit milyonerler sigorta sağlarlar.

9) Yavaş Şerit milyonerleri zengin olmak için yatırım fonlarını ve borsayı kullanırlar. Hızlı Şerit milyonerleri bu şeyleri zengin kalmak için kullanırlar.

10) Yavaş Şerit milyonerleri başka insanların gelir kaynaklarını kontrol etmesine izin verirler. Hızlı Şerit milyonerleri gelir kaynaklarını kendileri kontrol ederler.

11) Yavaş Şerit milyonerleri parayı tutumlu harcarlar. Hızlı Şerit milyonerleri zamanı tutumlu harcarlar.

12) Yavaş Şerit milyonerleri evlerini net değer için kullanırlar. Hızlı Şerit milyonerleri evlerini ikamet için kullanırlar.

Hızlı Şerit, ne yapamayacağı konusunda yorucu emirler buyuran bir sonraki orta sınıf milyoner olmakla değil, ne yapabileceğin ile ilgilidir.

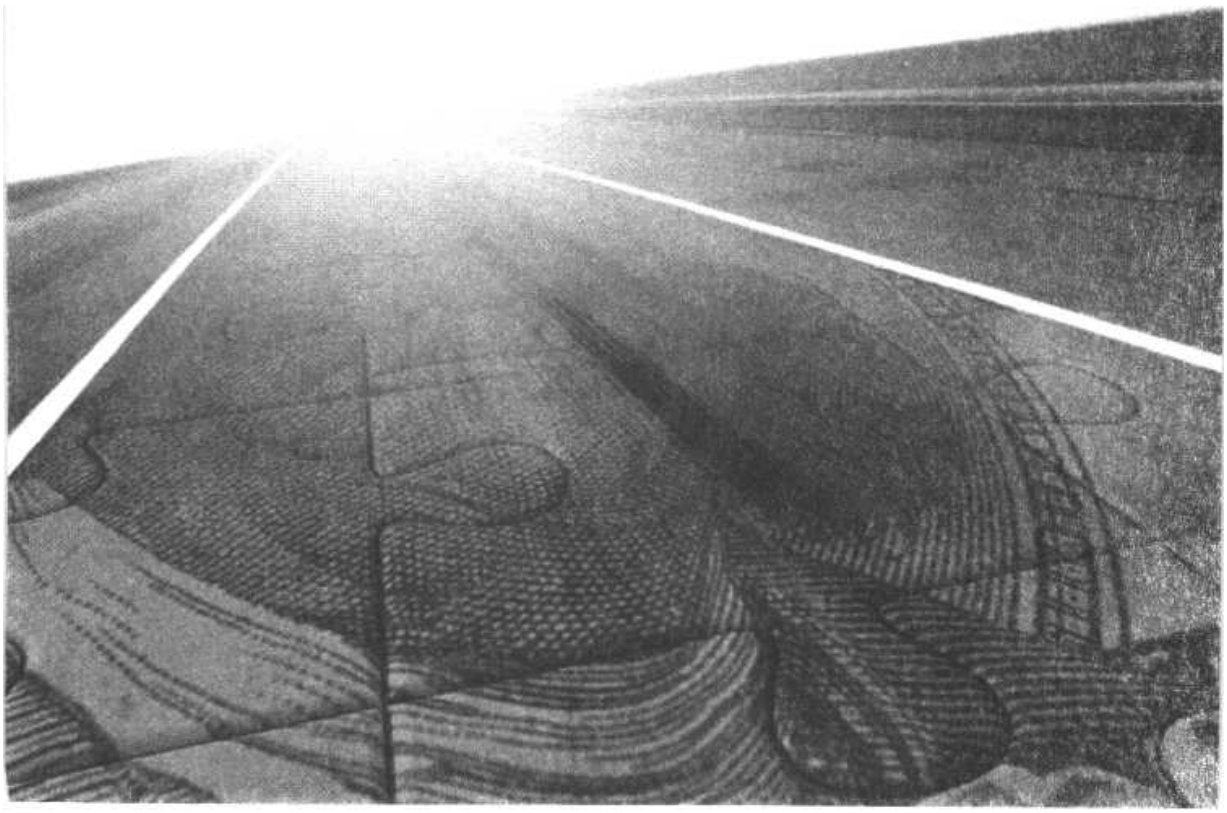
BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Yavaş Şerit'te yedi tane tehlike vardır ve bunlardan beş tanesi kontrol edilemez.
- Yavaş Şerit'tekilerin kontrol etmeye çalışacağı tek risk, "yaşam tarzı" riskidir.
- Yavaş Şerit orta halliliğe güdümlüdür çünkü matematiksel evreni orta hallidir.

- Yavaş Şerit'tekiler "masraf" değişkenini manipüle ederler çünkü kontrol edebilecekleri tek şey odur.
- İnanılmaz gelir büyümesi ve masraf yönetimi servet oluşturur, sadece masrafları kısmak değil.
- Yavaş Şerit denklemini şöhretle veya şirket yönetiminde bulunup asli değerinizde patlama yaşayarak bozabilirsiniz.
- Ünlü veya şirket yönetiminde olmayan başarılı Yavaş Şeritçi'ler ortada kalırlar... Orta sınıf ve orta yaş.
- Yavaş Şerit milyonerleri orta sınıfta sıkışıp kalmışlardır.
- Yeni 1 milyon $, 5 milyon $'dır.
- Bir milyoner, finansal disiplin olmadan milyoner hayatı yaşayamaz.
- Piyangoyu kazananlar milyonerlik tuzağına düşüp beş parasız kalırlar çünkü "milyoner" hayatını yaşamaya çalışırlar ancak anlamadıkları şey, birkaç milyonun pek de uzun soluklu bir miktar olmadığıdır.

KISIM 5

Servet: Hızlı Şerifin Yol Haritası





Servet'e Ulaşmanın Kısa Yolu: Hızlı Şerit

İnsanlar doğrusunu bilselerdi, daha iyisini yaparlardı.
-JIM ROHN

PEKİ YA 3 NUMARALI KAPI?

Kaldırım mı Yavaş Şerit mi? Bugünü mü kurban edelim yoksa yarını mı? Kaldırım'da herhangi bir finansal planınız olmadan yürüyebilirsiniz ve bugünün zevklerinin yarma hiçbir zararının dokunmayacağına kendinizi ikna edebilirsiniz ya da Yavaş Şerit'te yolculuk edip güvenceli bir yarının risk ve illüzyonları için bugününüzü kurban edebilirsiniz.

Bekleyin biraz! Başka bir seçenek daha var... Hızlı şekilde servet oluşturup servet kazanmak için gereken 40 yıldan tasarruf edebilen alternatif, hibrit bir finansal yol haritası. "Hızlı" dediğimiz şey görecelidir, eğer 18 yaşındaysanız 25 yaşınızda çok zengin olabilirsiniz. Eğer 30 yaşındaysanız 36 yaşınızda emekli olabilirsiniz. 48 yaşınızda beş parasızken 54 yaşınızda emekli olabilirsiniz. Peki böyle bir ihtimal var mı? Riskli mi? Üç seçenekten birine oynasaydınız, hangisini seçerdiniz?

Kaldırım Seçeneği: Büyük ödül: Anında 10.000.000 $ ödüllendirilir.

Kazanma ihtimaliniz: 6 milyonda 1 (%0,0000016)

Yavaş Şerit Seçeneği: Büyük ödül: 40 yıl sonra 500.000 $ ödüllendirilir.

Kazanma ihtimaliniz: 6'da 1 (% 16)

Hızlı Şerit Seçeneği: Büyük ödül: 6 sene sonra 10.000.000 $ ödüllendirilir.

Kazanma ihtimaliniz: 7'de 1 (% 14)

Hangisini seçtiniz? Umarım Hızlı Şerit seçeneğini seçmişsinizdir çünkü ödülü Yavaş Şerit seçeneğinin artan riskinden çok daha iyidir. Kaldırım Seçeneği gereksiz bir riskli girişim olur. Finansal yol haritası seçeneğiniz (Kaldırım, Yavaş Şerit veya Hızlı Şerit) aynı bu farazi piyango gibidir. Yol haritalarını ve kendilerine ait servet denklemlerini anladıktan sonra hangisinin size yol göstereceğini seçebilirsiniz.

HIZLI ŞERİT NEDİR?

Hızlı Şerit, Kontrol Edilebilir Sınırsız Geliştirme (CUL) tarafından karakterize edilmiş bir iş ve yaşam tarzı stratejisidir. Bu sayede hızlıca servet oluşturmak ve inanılmaz yaşam tarzları için optimal ortamı kurabilmektedir. Bu dört kısma kesinlikle dikkat kesilin:

1) Kontrol Edilebilir Sınırsız Geliştirme (CUL)

Yavaş Şerit, hiçbir geliştirmenin olmadığı kontrol edilemez değişkenlerle tanımlanırken Hızlı Şerit tam tersi koşullardan faydalanır: Azami kontrol ve geliştirme.

2) İş

Kendi işiniz, serbest çalışan olmanız ve girişimcilik Hızlı Şerit'in merkezindedir, aynı çalışılan bir işin Yavaş Şerit'in merkezinde olması gibi.

3) Yaşam Tarzı

Hızlı Şerit bir yaşam tarzı seçimidir: Farklı inanışların, süreçlerin ve eylemlerin mutabakatıdır.

4) Hızlıca Servet Oluşturmak

Hızlı Şerit'in olayı hızlıca ve "orta sınıf"ın kısıtlamalarının ötesinde büyük miktarlarda servet oluşturmaktır.

Hızlı Şerit'i çok iyi şekilde tanımlayan bir hikâyemiz var ve evet bu hikâye internette paylaşılmış gerçek bir hikâyeden esinlenmiştir.

Dört yıl sonra şirketimi 32 milyon $'a sattım [HIZLICA SERVET OLUŞTURMA] ve hiçbir şeyi değiştirmeyecektim. Sattığım için mutluyum çünkü hızlı şekilde para elde etmek ve kâğıt üzerindeki parayı gerçek paraya çevirmek istiyordum. Her yıl en az bir ay su sporları, doğa yürüyüşleri ve snowboard yaparım. Üç evim var, istediğim zaman favori takımlarımın profesyonel spor müsabakalarını izlerim, hafta 3-4 film izlerim ve 1-2 kitap okurum. Zamanımın çoğunu ailemle geçiririm ve iki kızımın gözümün önünde büyümesini izlerim. Ailem, gezegenin dört bir yanında yaşadı, Avustralya ve Karayipler de buna dahil.

Geriye dönüp bakınca hiç de kolay değildi. Dört sene boyunca haftanın neredeyse her zaman 6 günü ve pazar günleri de birkaç saat olmak üzere günde 12-16 saat çalıştım. Harika bir hizmet oluşturduk ve onu güzelce sattık. [C.U.L.'Lİ BİR İŞ] Zor zamanlar geçirdiğimizi ve paramın tümünü şirkete yatırmamın gerektiği zamanları hatırlıyorum... En az beş kere hesabımızda 50 dolardan az para kalmıştı. Start-up yıllarında ailem haricinde birçok şeyden feragat ettim, kablolu TV'yi iptal ettirdim ve sevdiğim şeyleri yapmaya geçici olarak ara verdim çünkü hayat boyu çalışmaktan çok daha büyük bir amaca ve hayale baş koymuştum. [YAŞAM TARZI] Şu anda birden fazla start-up şirketinin yatırımcısıyım ve hayal bile edemeyeceğim bir etki yaratıyorum. Herhangi bir özür dilemeyeceğim ve hiçbir pişmanlığım yok. Hayatım harika ve hiçbir şeyi değiştirmem. Eğer bu işe girişmeye karar vermeyip bir şirket karmaşaydım ne halde olurdum bilemiyorum.

Bu hikâye Hızlı Şerit'i örnekliyor. Bir iş kurulmuş; yaşam tarzı işi büyütmüş, hız yolu açılmış ve hız yolu inanılmaz bir servete götürmüş, böylelikle özgürlüğe de varılmış. Evet, bu iş herkese göre değil. Ancak soru şu: *Peki size göre mi?*

HIZLI ŞERİT ZİHİN DİREKLERİ

Diğer yol haritaları gibi Hızlı Şerit Yol Haritası da Hızlı Şeritçi'nin yolculuktaki eylemlerini yönlendiren zihin direklerini veya davranışsal karakteristik özellikleri içerir.

Bunlar:

Borç Algısı: *Eğer sistemimi kurup büyütmemi sağlıyorsa borç faydalıdır.*

Zaman Algısı: *Zaman en değerli varlığımdır, paradan daha ötedir.*

Eğitim Algısı: *Öğrenmeyi bıraktığın an büyümeyi de bırakırsın. Bilgimin sürekli artması ve farkındalık, yolculuğum için çok önemli.*

Para Algısı: *Para her yerde ve çok fazla. Para, kaç tane hayata dokunduğumun bir yansıması. Para, yarattığım değeri yansıtır.*

Ana Gelir Kaynağı: *İş sistemlerimden ve yatırımlarından gelir kazanırım.*

Ana Servet Hızlandırıcı: *Hiçbir şeyden bir şeyler çıkartırım. Varlıklar doğururum ve onları pazarda değerli hale getiririm. Diğer zamanlarda halihazırda var olan varlıkları alır ve onlara değer katarım.*

Servet Algısı: *Para akışı ve varlık değerlendirmesi için iş sistemleri kur.*

Servet Denklemi: *Servet = Net Kâr + Varlık Değeri* **Strateji:** *Ne kadar çok yardım edersem zaman, para ve kişisel tatmin açısından o kadar zengin olurum.*

Varış Noktası: *Ömür boyu pasif gelir. İster işlerle ister yatırımlarla olsun.*

Sorumluluk & Kontrol: Hayat benim yaptığım şeydir. *Finansal planın tamamen benim sorumluluğumdur ve durumlara karşı nasıl tepki vereceğime ben karar veririm.*

Hayat Algısı: *Ne kadar uç olsalar da hayallerim peşlerinden koşmaya değerler ve bu hayallerden bazılarını gerçekleştirmenin parayla olacağını bilirim.*

Bu zihin direkleri Hızlı Şeritçi'nin yaşam tarzının formülüdür. *Harekete geçmeyi dürtüler.*

HIZLI ŞERİT YOL HARİTASI: SERVETE DOĞRU GÜDÜMLÜDÜR

Hızlı Şerit Yol Haritası servete güdümlüdür çünkü kontrol edilebilir sınırsız değişkenlerin olduğu bir servet denkleminin altında ve zamanın matematiksel kafesi olmadan işlemektedir. ULL yerine CUL geçer. Doğru şekilde faydalanıldığında, yol haritası "kâr", "varlık değeri" veya her ikisinden evrimleşen sınırsız matematikle birlikte servete hızlıca giden bir yol ortaya çıkartır. Hızlıca servet oluşturmak, servet yolculuğundan yıllar eksiltir çünkü işlem sırasında zaman ya çıkartılmıştır ya da zamandan faydalanılmaktadır. Hızlı Şerit kısa periyotlarda servet oluşturur. Milyonlarca hatta bazen milyarlarca dolar oluşturur. Evet doğru, "Hızlıca Zengin Ol" diye bir şey var.

"HIZLICA ZENGİN OL"UN ARKASINDAKİ GÖLGE

Başarılı Hızlı Şeritçi'ler "Hızlıca Zengin Ol"ur. Bu üç kelimenin sizi korkutmasına izin vermeyin, bu kelimeleri duyunca aklınıza başta "sahtekârlık" olmak üzere birçok olumsuz düşüncenin aklınıza geldiğini biliyorum: "küçük bir seri ilan" veya 5.000 $ ücreti olan seminerler, yabancı piyangolar, 9 milyon Amerikan dolarını boşaltmak için yardıma ihtiyacı olan Nijerya'nın İç Ekonomi Bakanı'nı, "bu beta e-posta testini herkese ilet"menizi ve karşılığında 50.000 $ ödül alacağınızı çünkü yazıda adı geçen avukatın böyle dediğini söyleyen sahte "Bill Gates" gibi şeyler.

"Hızlıca Zengin Ol" o kadar yanlış kullanılan bir ifadedir ki hiçbir güvenilirliği yoktur. O kadar çok darbe aldık ki var olmadığına inanıyoruz artık. Noel Baba ya da tek boynuzlu atmış gibi bize "Hızlıca zengin ol sahtekârlıktır!" deniyor. Sizi suçlamıyorum ama bu ifade doğru mu? Reklamlarda söyledikleri gibi milyonlar kazanamaz mısınız?

"Zengin olma planları" "Hızlıca Zengin Ol" mantığıyla değil, onun kötü ikizi olan "Kolayca Zengin Ol" mantığıyla çalışmaktadırlar. "Kolayca Zengin Ol" masum kardeşini gölgeliyor ve geride suçunun kardeşine atılacağı bir sürü kurban bırakıyor.

"Kolayca Zengin Ol" ilgi odağında ve geç saatteki televizyon yayınlarında bulunuyor. Yalan söyler, kandırır ve herkesin arzu ettiği bir gösteriş illüzyonu yaratır. Sadece bu hızlı başlangıç videosunu izle veya bu borsa programını satın al ve bam, 10 günde zengin olacaksın. Bu, "Hızlıca Zengin Ol" değildir, "Kolayca Zengin Ol"dur ve para tuzağından başka bir şey değildir.

Hızlı Şerit başarı hikâyeleri "Hızlıca Zengin Ol"u barındırır. "Böyle bir şey yok," diyen insanlar için cahillikten kaynaklanan başka bir yalan olarak görülür. Yavaş Şerit eziklerinin hakikati bozmasına izin vermeyin. Pes etmeyin. "Bu sadece başkalarına olur," lafını hakikatiniz haline getirmeyin. Birçok insan "Hızlıca Zengin Ol"u yaşadı çünkü öncesinde bir süreç geliyordu.

HIZLI ŞERİTTEN HİKÂYELER

Bir fanusta yaşamıyorsanız zaten Hızlı Şerit'i biliyorsunuzdur. Herhangi bir kişi iş üzerinden hızlıca zengin olma durumunu tecrübe ettiğinde Hızlı Şerit'e tanık oluyorsunuz demektir. Başlıklardan çıkartılan bazı Hızlı Şerit hikâyeleri:

- Bir alet icat eden mucit, 15 toptancı distribütöre aletten milyonlarca satıyor.
- Adamın biri telefon uygulaması geliştiriyor ve 50.000 kez satıyor.
- Açlığını gidermek için bir enerji barı geliştiren adama şirketi için 192 milyon $ teklif ediliyor.
- Adamın biri bir blog kuruyor ve yıllar sonra bloğunu büyük bir ecza şirketine 4 milyon $'a satıyor.
- Bir kadın bir paspas geliştiriyor ve QVC televizyonuna çıkıp 500.000 tanesini satıyor.
- Bir genç, kurduğu internet sitesinden ayda 70.000 $ kazanıyor ve sonra da siteyi milyonlar karşılığında satıyor.
- Adamın biri bir ürün işleminin patentini alıyor ve sonra da onu *Forbes* 500'deki bir şirkete lisanslıyor ve 14 milyon $ kazanıyor.
- Adamın biri tuttuğu basketbol takımının maçlarını dinlemek için bir site kuruyor ve sonra o siteyi 5,5 milyar $'a satıyor.

- Adamın biri bir yazılım şirketi kuruyor ve sonra gezegendeki en zengin kişi oluyor.
- Bir doktor yaşlanma karşıtı tedaviler üzerine araştırmalar yapıyor ve bunları bir ilaç şirketine 700 milyon $'a satıyor.
- Bir yazar, ergen bir sihirbaz hakkında bir kitap yazıyor ve milyarder oluyor.
- Kadınların sarkmalara karşı koymasına yardımcı olan iç çamaşırları üreten ve 20 milyon tane satan genç kadın.
- Reklam satarak ayda 150.000 $ kazanan internet pazarlamacısı.
- Reklamlara çıkan bir pazarlamacı var olan bir ürünü tekrar yapıyor ve "yeni, geliştirilmiş" versiyonundan 4 milyon tane satıyor.
- Adamın biri susuzluğunu gidermek için bir enerji içeceği oluşturuyor ve sonra da şirketi 530 milyon $'a satıyor.
- Eğer dikkatlice bakarsanız gizli "Hızlıca Zengin Ol" Hızlı Şeritleri her yerdeler.

HIZLI ŞERİT: SERVETİN SANAYİ DEVRİMİ

Sanayi Devrimi, insanların makine temelli üretimin hızını ve verimliliğini nasıl geliştireceklerini öğrendikleri tarihi bir dönemdir. El işçiliği yerine sistemler, yanı belli bir üretim çıktısında buluşan farklı parçaların organize bir birleşimi tercih edildi. İnsanlar tarafından el işçiliğiyle yapılan uzun ve zorlu işler mekanize hale geldi ve üretim denkleminden insan gücünü çoğunu çıkarttı. O dönemde insanların "Hızlıca Zengin Ol" versiyonu buydu. Önceden üretimi aylar süren ürünler artık günler içerisinde üretilebiliyordu.

Aynı şekilde Hızlı Şerit Yol Haritası'yla finansal özgürlük, servet için bir sanayi devrimi gibidir. Servete giden standart yol el işçiliğidir. Bu, *zamana* ve *asli değere* karşı bir mücadeledir. Servete hızlıca giden yol, servet sürecini endüstriyelleştirmek, atalarımızın üretimi sistematikleştirdiği gibi sistematikleştirmektir. Standart yol (Yavaş Şerit) ile kısa yol (Hızlı Şerit) arasındaki farklar en iyi şekilde bir Mısır masalında gösterilmektedir.

HIZLI ŞERİT SERVETİNİN MASALI

Büyük bir Mısır firavunu yanına iki genç yeğenini, Chuma ve Azur'u çağırır ve onlara inanılmaz bir görev verir: Mısır adına iki devasa piramit inşa edin. Her iki yeğenin piramidinin bitimiyle birlikte Firavun onlara hayatlarının geri kalanı boyunca krallık statüsü, zenginlik içerisinde emekli olma ve lüks içerisinde yaşama sözü verir. Ek olarak, her bir yeğen, piramidi *kendi başına* inşa etmelidir.

İkisi de 18 yaşında olan Chuma ve Azur bu zorlu işi bitirmenin yıllar süreceğini bilmektedir. Yine de her ikisi de bu zorluğa karşı hazırdır ve Firavun'un emrinden onur duymuşlardır. Firavun'un huzurundan uzun piramit inşaatına hazır şekilde çekilmişlerdir.

Azur hemen çalışmaya başlar. Büyük ve ağır taşları kare olacak şekilde yavaşça çeker. Birkaç ay sonra Azur'un piramidinin tabanı şekil almaya başlar. Flalk, Azur'un inşasının etrafında toplanır ve yaptığı işi överler. Taşlar ağırdır ve hareket ettirmesi zordur. Bir yıl süren zorlu bir süreçten sonra Azur'un piramidinin mükemmel kare temeli neredeyse tamamlanmıştır.

Ancak Azur'un kafası karışıktır. Chuma'nın piramidinin geleceği yer bomboş duruyordun Bir taş bile koyulmamıştır. Hiçbir temel atılmamıştır. Hiçbir kazı gerçekleşmemiştir. Hiçbir şey yoktur. Firavun'un görevi verdiği zamandaki kadar boşmuştur.

Azur şaşkınlık içerisinde Chuma'nın evine gider ve kendisini ahırda bir işkence aleti gibi duran eğri büğrü bir alet üzerinde hummalı şekilde çalışırken bulur. Azur şöyle der: "Chuma! Ne halt ediyorsun sen? Firavun'a bir piramit inşa etmen gerekiyor ama sen ahırda oturup bu değişik aletle mi uğraşıyorsun?"

Chuma güler ve cevap verir: "Piramit inşa ediyorum, beni rahat bırak."

Azur homurdanır: "Ya, tabii. Ne demezsin. Bir yıl geçti ama sen bir taş bile yerleştirmedin!"

Kardeşinin iddialarından etkilenmemiş olan Chuma ona sert bir cevap verir: "Azur, dar vizyonun ve paraya olan zaafin gözünü kör etmiş. Sen kendi piramidini inşa et, ben de benimkini."

Azur giderken bağırır: "Salak! Firavun hıyanetini öğrendiğinde seni astıracak!"

Bir yıl daha geçer ve Azur piramidinin temelini sağlamlaştırmış, ikinci kata başlamıştır. Ancak bir sorun vardır. Azur bu süreçte zorlanmaktadır. Taşlar ağırdır ve onları piramidin ikinci seviyesine çıkartamamaktadır. Azur fiziksel kısıtlamaları karşısında zorlanırken zayıf yönünü fark etmiştir: Daha ağır taşları hareket ettirmek için daha çok güce ihtiyacı vardır ve daha güçlü olabilmek için Mısır'ın en güçlü adamının yanına danışmaya gider. Bennu, belirli bir ücret karşılığında Azur'u daha büyük ve güçlü kaslar elde etmesi için çalıştırır. Azur, daha çok güçle daha ağır taşların daha yüksekteki seviyelere taşınmasının daha kolay olacağını beklemektedir.

O sırada Chuma'nın piramit inşa etmesi gereken arazı hâlâ bomboştur. Azur, kardeşinin ölmek istediğini düşünmektedir çünkü nereden bakılırsa bakılsın, Chuma Firavun'un emrin yok saymaktadır. Azur kardeşini ve var olmayan piramidini unutur.

Bir yıl daha geçer ve Azur'un piramit inşası ciddi bir sürüncemeye girer. Bir taşı yerine koymak genelde bir ay sürmektedir. Daha yukarıdaki seviyeler taş taşımak çok güç gerektirmektedir ve Azur da daha güçlü olabilmek için zamanının çoğunu Bennu'yla birlikte çalışarak harcar. Ek olarak, Azur parasının çoğunu antrenmanları için gereken danışma ücretlerine ve egzotik beslenme şekline ayırmaktadır. Azur şu anki inşa hızına göre piramidinin 30 yılda tamamlanacağını tahmin etmektedir. Azur böbürlenmiştir: "Üç yıl geçti ve kardeşimin çok daha ilerisindeyim. Daha bir taş bile yerleştirmedi! Salak!"

Azur, bir gün piramidine ağır bir taş yerleştirmeye çalışırken şehir meydanındaki kalabalığın gürültüsünü duymuştur. Çalışmasını izleyen şehir halkı çalışma alanını terk etmiş ve coşkulu kalabalığın yanına gitmiştir. Azur'un kendisi de meraklanmış, bir mola vermiş ve ne olup bittiğini anlamak için meydana gitmiştir.

Chuma, etrafını sarmış heyecanlı kalabalığın ortasında, makas köprülerinden, tekerleklerden, kollardan ve halatlardan oluşan karmaşık yapılı, 7 m uzunluğunda bir makinayı kullanarak şehir meydanını coşturmaktadır. Chuma kalabalığın arasından sokakta ilerlerken Azur olayın aslının ne olduğundan çok korkmaktadır.

Chuma'nın boş piramit arsasına kısa bir yolculuktan sonra Azur'un şüphelendiği şeyin gerçek olduğu anlaşılmıştır.

Chuma'nın tuhaf makinası dakikalar içerisinde ağır taşları yerinden oynatmaya ve piramidin temelini oluşturmaya başlamıştır. Makine taşları kolaylıkla teker teker kaldırmakta ve yan yana yavaşça yerlerine yerleştirmektedir. Mucizevi bir şekilde makineyi kontrol etmek için Chuma hiçbir efor sarf etmemektedir. İpe bağlı tekerleği ve dişli sistemiyle çevrili manivelayı çevir, işte oldu! Ağır taşlar hızlıca ve sihirli bir şekilde yerinden oynatılır.

Azur'un piramit temelinin oluşması bir yıldan fazla zaman almışken Chuma piramidinin temelini bir haftada atmıştır. Azur'un çok zorlanmış olduğu ikinci seviyede durum daha şaşırtıcıdır: Chuma'nın makinesi aynı işi 30 kat daha hızlı yapmaktadır. Azur'un yapması iki ay süren bir iş, Chuma'nın makinesi için iki gün sürmektedir. 40 gün sonra Chuma ve makinesi Azur'un üç yıllık zorlu çabalarına denk bir iş çıkartmıştır.

Azur mahvolmuştu. Yıllarca ağır taşlar kaldırmakla uğraşmıştır *ve o sırada Chuma bu işi kendinin yerine yapması için bir makine yapmıştır.*

Azur makineyi takdir etmek yerine şöyle bir yemin etmiştir: "Daha güçlü olmalıyım! Daha ağır taşlar kaldırmalıyım!" Azur yoğun çabalarla piramidi inşa etmeye devam etmiştir ve o sırada da Chuma makinesini kullanmaya devam etmiştir.

Sekiz sene sonra Chuma piramidini 26 yaşında tamamlamıştır: *Üç seneyi sistemi oluşturmak için ve beş seneyi de sistemin meyvelerini toplamak için kullanmıştır.* Koca firavun çok memnun olmuş ve sözünü yerine getirmiştir. Chuma'ya krallık statüsü ve büyük bir servet vermiştir. Chuma'nın artık ömrü boyunca çalışmasına gerek yoktur.

O sırada Azur her zamanki rutinde sürünmeye devam etmektedir. Taş kaldır, daha güçlü olmak için zaman ve para harca, taş kaldır ve daha güçlü ol. Azur maalesef stratejisinin hatalı olduğunu kabul etmemektedir ve her zamanki sürece dayanmaktadır: Kaldıramayana kadar ağır taşlar taşı, sonra daha ağır taşlar kaldırabilmek için daha güçlü ol.

Bu akılsız plan Azur'un ömür boyu çabalamasına yol açmaktadır. Firavun'a sözü verilen piramidi asla tamamlayamaz çünkü işi kendinin yerine yapması için bir sistem oluşturmak yerine ağır yükleri kaldırmayı kendisinin yapması gerektiğine karar vermiştir. Azur, piramidin 12. seviyesindeyken, yani piramidi tamamlamaya iki seviye kalmışken kalp krizi geçirip ölür. Firavun'un sözünü vermiş olduğu zenginlikleri asla tecrübe edemez.

O sırada Chuma zenginlik içerisinde 40 yıl erken emekli olur. Boş vakti bol olan Chuma, Mısır'ın en büyük akademisyeni ve başarılı bir mucidi olur. İnşa etmiş olduğu piramitte Firavun'un yanına defnedilmiştir.

HIZLI ŞERİT BİR İŞ SİSTEMİDİR: YAVAŞ ŞERİT BİR İŞTİR

Yavaş Şerit bir iştir: İşvereninin parası karşılığında yoğun şekilde çalışırsınız. Azur'un yaşadığı zorluklar Yavaş Şerit'tekilerinkine benzer: Zengin olmak için daha güçlü olmanız söylenmiştir (para harca, tekrar okula dön ve iş pazarında daha çok para kazan) söylenmiştir ki böylelikle daha ağır taşlar kaldırabilesiniz. Hızlı Şerit, yapacağınız şeyi *geliştirecek olan* daha iyi bir sistem, daha iyi bir mekanizma, daha iyi bir ürün veya daha iyi bir "şey" oluşturmaktır. Yavaş Şerit'te yük kaldırmanın kaynağı sizsiniz ancak Hızlı Şerit'teyken bu işi sizin yerinize yapacak bir sistem inşa edersiniz.

Servete giden yolcukta Yavaş Şerit yol haritası, servete giderken uzun ve yorucu bir yola dayanmanızı ister. Servet için verilen çaba, sürecin kendisidir. Hızlı Şerit'te servet, oluşturduğunuz bir iş sisteminde hareket eder: Verilen çaba, sistemin oluşturulması ve yönetimidir.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Bir Hızlı Şerit stratejisinin risk profili, Yavaş Şerit stratejisininkinden pek farklı değildir ancak alınan karşılık çok daha fazladır.

- Hızlı Şerit Yol Haritası, Kontrol Edilebilir Sınırsız Geliştirme'de belirlenmiş alternatif bir finansal stratejidir.
- Hızlı Şerit yol haritasının varış noktası servettir.
- Hızlı Şerit Yol Haritası "Hızlıca Zengin Ol" sonuçları ortaya çıkartabilmektedir ancak bu "Kolayca Zengin Ol" ile karıştırılmamalıdır.



Takım ve Taktik Değiştir

Kendini düşünen kişi, gelişemez.
-BENJAMIN FRANKLIN

HIZLI ŞERİT YOL HARİTASI: SERVETE GÖTÜREN TAKTİK

Kaybeden takımlar, kaybettiren taktikler kullanırlar. Kaybeden bir takımda oynarsanız, o takımın kaybettiren taktiğini kullanmaya mahkûm olursunuz. Kazanmak için takım değiştirip kazananların taktiğini kullanmalısınız. Hızlı Şerit yol haritası finansal kazananlar ortaya çıkartır çünkü sınırsız ve kontrol edilebilir matematik temelli kazandıran bir formül uygular. Bu taktik nerededir, ona nasıl ulaşırsınız? Çoğunluğun düşünce yapısını terk edip bir *Yavaş Şerit Haini*'ne dönüşmeniz gerekir.

TAKIM VE TAKTİK DEĞİŞTİRMEK

Doğduğunuz günden itibaren Barbie bebek, oyuncak araba ve *Star Wars* figürleri için *Tüketici Takımı'*nda oynamak için vaftiz edildiniz. Talep etmeye şartlandırıldınız: Ürünler istemek, ürünlere ihtiyaç duymak, ürünler satın almak ve tabii ki bu ürünlerin en ucuzunu bulmak için.

Yavaş Şerit ve Kaldırım'ın alakası şudur: İşler, tüketici sürecini kolaylaştırmak için vardır. Bir tüketici ürünü şirketinde marka yöneticisi olursunuz, sigortacı olursunuz, bir şirketin muhasebecisi

olursunuz. Her şey tüketici üzerine kuruludur ve ürünlerle hizmetleri tüketicilere ulaştırmaya odaklıdır. Bu "tüketici" odağı, âdeta yer çekimi gibi sizi anti Hızlı Şerit düşüncesine bağlı tutmaya çalışır.

ŞİFREYİ ÇÖZMEK

Hızlı Şerit yol haritasını çözmek, çözüm anahtarının vasisi olan takıma katılmak kadar kolaydır. Kazanan takım *Üretici Takımı'dır.* Hayatın odağını tüketimden üretime çevirin. Düşünce şeklinizi çoğulcu düşünceden (tüketim) azınlıkçı düşünceye (üretim) çevirirseniz, resmen takımınızı ve bağlılığınızı değiştirmiş olursunuz. Evet, *önce bir üretici, sonrasında tüketici olun.*

Bu uygulandığında televizyonda reklamı yapılan ürünleri satın almak yerine o ürünleri satmak demektir. Altın aramak için kazı yapmak yerine kürek satmaktır. Bir derse katılmak yerine ders vermektir. Borç almak yerine borç vermektir. İşe girmek yerine iş vermektir. Borç almak yerine borç verin. Tüketimden kurtulun, taraf değiştirin ve bir üretici olarak dünyaya tekrar yön verin.

Biliyorum, kolay değil. Ancak dünyaya üretici gözünden bir baktığınızda bakış açınız aynı ince ayarlı bir radyo frekansı gibi parazitten temiz stereo ses döner. Bir anda fırsatlar belirgin hale gelir, fikirler ortaya çıkar ve üç kâğıtlar ifşa olur. Bu yeni azınlık hali, servet oluşturma mizacınızı güçlendirmede çok önemlidir. Hatırlayın, zenginler azınlıktır ve siz de bu azınlıkta olmak istersiniz. Her şey üretici zihniyetiyle başlar.

ÜRETİCİNİN YENİDEN YÖNLENDİRMESİ

Size bir şey satın aldırmaya çalışan bir reklam mesajıyla karşılaştığınızda onu üretici gözüyle inceleyin. Bu şirket nasıl para kazanıyor? Bu mesajın amacı ne? Bu ürün ya da hizmeti sunarken ne tür iş süreçleri bulunuyor? Bu şirket kâr elde ediyor mu? Gelir modeli nedir? Bu ürün yurtdışında mı yoksa yerelde mi üretiliyor?

Hiçbir zaman televizyon reklamlarındaki ürünlerden satın almadım çünkü ben de aynı takımdayım. Televizyondaki ürün

reklamlarını oldukları gibi görürüm: Üreticiler (azınlık) tüketicilere (çoğunluk) hizmet etmektedir. "Şimdi arayın"lar, "bitmedi, dahası var!"lar ve "yanında x de bedava "ların hepsi üreticinin elinde olan pazarlama silahlarıdır. Televizyon reklamlarını satın alım yapmak için değil, profesyonellerin ne yaptıklarını görmek için izliyorum.

Üreticiler olarak görevimiz tüketicileri satın almaya ikna etmektir. Üretici zihniyetinde kilitli kalmış bir üretici olarak serveti kendime çekerim çünkü *tüketiciler üretici ararlar.* Tüketiciler, tatminlerini talep eden çoğunluktur!

ZENGİN ŞEKİLDE TÜKETMEK İÇİN ETKİLİ ŞEKİLDE ÜRET

Bu üretici/tüketici ikiliğindeki ironi ne dersiniz? Üretici olarak başarılı olduğunuzda istediğiniz ne varsa pek bir risk olmadan tüketebilirsiniz çünkü zengin olursunuz.

Zengin şekilde tüketebilmek için *önce zengin şekilde üret.* Maalesef çoğu insan bunu tersine uygular: Hiç üretim yok ama tüketim var. Üreticiler zengin olur. Tüketiciler fakirleşir. Önce bir üretici olarak takımını ve yönünü değiştir, sonrasında da bunu bir tüketici olarak yap. Serveti kendine çek!

BİR ÜRETİCİ OL: BİR SİSTEMİN İŞLETMESİNİ GELİŞTİR

Takım değiştirip bir üretici olmak için bir girişimci ve mucit olmanız gerekir. Öngörülü ve yaratıcı olmanız gerekir. Bir işi doğurmanız ve *dünyaya değer sunmanız* gerekir. Yavaş Şerit'in merkezi teması bir meslekken *Hızlı Şerifte bu bir işletmedir.* Evet, o eski güzel serbest meslekten bahsediyorum. Biliyorum, bu şey "zengin ol" kitapları arasında yepyeni bir şey değil ama çoğu küçük işletme sahibinin Hızlı Şerit'ten çok uzakta, Yavaş Şerit ölçüleriyle uğraştığını belirtmek gerekir.

Hızlı Şerit bir işletme, Hızlı Şerit servet denkleminin anahtarıdır *(Servet = Kâr + Varlık Değeri)* çünkü GELİŞTİRME'nin, <u>sınırsız</u> ve

kontrol edilebilir yeni servet değişkenlerinin kilidini açar ama bunlar Yavaş Şerit'te sınırlı ve kontrol edilemezdirler. Evet, CUL yerine ULL gelmektedir.

Örneğin bu kitabın satışı beni Yavaş Şerit servet denkleminden ve evreninden çıkartmaktadır. Bu kitap beni kendi NET KÂR ve VARLIK DEĞERİ denklemi tarafından yönetilen Hızlı Şerit evrenine sokar. Bu kitap hem zaman hem de para bakımından sınırsız geliştirmesi bulunan bir işletme sistemidir!

Birincisi, *zamana dayanır* ve ilk zaman yatırımımdan çok sonra bile gelir kazanabilir. Bu kitap, gelir oluşturma durumunu benden (insan varlığı) kitaba (işletme varlığı) etkili bir şekilde aktarır.

Başından sonuna kadar bu kitap bana zamanımın 1.000 saatine mal olmuştur. Her birinden 5 $ kâr edecek şekilde 100.000 kitap satarsam, 500.000 $ ya da yatırdığım her saat başına yaklaşık 500 $ kazanırım. Eğer 500.000 kitap satarsam, yatırdığım her saat başına 2.500 $ kazanırım. Ne kadar çok kazanırsam, zaten zaman ödemesini yaptığım için asıl zaman yatırımımın getirisi o kadar çok olacaktır. Yıllar önce yaptığım bir zaman yatırımından bir anda 5 $ kazanıyorum!

Ancak işler daha da iyileşiyor! Eğer bir radyo programında misafir olarak 10 dakikalığına konuşursam ve o programa çıkmam 1.000 adet kitabın satılmasını sağlarsa bu 10 dakikalık yatırım 5.000 $'lık bir gelir getirir (1.000 kitap x 5 $ kâr) ve zamanımın karşılığı olarak saatlik 30.000 $ getirir. Zamanınızı saat başına 30.000 $ için takas ederek zengin olabilir misiniz? Evet, olabilirsiniz hem de çok hızlı bir şekilde.

Görüyorsunuz, Yavaş Şerit yol haritası tarafından empoze edilmiş zaman kelepçelerinden kurtulduğunuzda geliri sınırsız matematiği geliştiren bir sisteme bağlarsınız ve hızlı servet oluşumu imkânsız olmaktan çıkar. *Servet evrenimdeki değişkenler kontrol edilebilir ve geliştirilebilirlerdir.* Bir sonraki bölümde Hızlı Şerit'in finansal özgürlüğü ve serveti herhangi bir yatırım fonundan neden çok daha hızlı şekilde oluşturabileceğini keşfedeceksiniz.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Üreticiler, Hızlı Şerit yol haritasının yerlileridir.
- Üreticiler, zenginler gibi azınlıktır ve tüketiciler de fakirler gibi çoğunluktur.
- Bir üretici olarak başarılı olduğunuzda istediğiniz herhangi bir şeyi tüketebilirsiniz.
- Hızlı Şerit'tekiler üreticiler, girişimciler, mucitler, öngörülüler ve yaratıcılardır.
- Bir işletme Hızlı Şerit'i oluşturmaz. Bazı işletmeler kılık değiştirmiş işlerdir.Hızlı Şerit servet denklemi zamana bağlı değildir ve değişkenleri sınırsız ve kontrol edilebilirdir.



Zenginler Nasıl Gerçekten Zengin Oluyorlar

Ne kadar ileri gidilebileceğini keşfedenler, çok ileri gitme riskine girenlerdir.
-TS ELIOT

CEVABI MERAK EDİLEN SORU: "NASIL ZENGİN OLDUN?"

Çoğu kişinin evinden pahalı bir araba sürünce insanlar size bu soruyla gelirler: "Ne iş yapıyorsunuz?" Görünüşte masum duran bu soru o kişinin içinde yanıp tutuşan asıl sorunun "maske"sidir... "Nasıl zengin oldun?" İnsanlar, aynı yolda gidebilme ihtimallerini hesaplamak için gittiğim yolu bilmek istiyorlar. Tahminde bulunmalarını istediğimde cevapları belli: Sporcusun. Aktörsün. Zengin ebeveynleri olan şımarık bir bebesin. Piyangoyu kazanmışsın. Bu spekülatif "cevaplar" insanların algılarının arkasındaki gerçekliği gün yüzüne çıkarıyor: Zengin olmak için ünlü olmanız, miras sahibi olmanız veya piyango kazanmanız gerekiyor. Yıllar önce Lamborghini'si olan o yabancıyla karşılaşana kadar ben de böyle düşünüyordum.

HIZLI ŞERİT SERVET DENKLEMİ

Genç bir bolluk içerisinde zengin yaşamak "Hızlıca Zengin Ol" mitini çürütmelidir. Eğer 30 yaşındaysanız ve net değeriniz milyonlarsa ve ünlü ya da miras sahibi değilseniz normalliğin

dokusunu bozarsınız. Böyle bir şeyi kabul edemeyiz, değil mi? Sır tekrar evrensel dil olan matematikte açığa çıkıyor. Sır, çirkin ve obez Yavaş Şerit denkleminden (ULL) boşanmak ve sarışın bir bomba olan Hızlı Şerit denklemiyle (CUL) takılmaktır.

Servet = Net Kâr + Varlık Değeri

Bu denklemin altında Hızlı Şerit'in ve serveti nasıl hızlı şekilde oluşturmanın gerçek gücü bulunur. Değişkenleri kontrol edilebilir ve sınırsızdır. Eğer servet denkleminizdeki değişkenleri kontrol edebilirseniz servet sahibi olabilirsiniz. Bu değişkenler şöyledir:

Net Kâr = Satılan Birim x Birim Kârı

-ve-

Varlık Değeri = Net Kâr x Endüstri Fiyat-Kazanç Oranı

Tüm işletme sahipleri, [satılan birim] x [birim kârı]nın net kârı belirleyeceği bu denklemi geliştirir. İnternet şirketimi bir örnek olarak kullanmak gerekirse birim kârım her web sitesi dönüşümü için 4 $'dı. (Dönüşüm, bir reklamla etkileşime girmiş kullanıcı demekti.) Herhangi bir günde sitemi 12.000 kişi ziyaret ediyordu. Bu demek oluyor ki "satılan birim" değişkenimin günlük üst sınırı 12.000'di. Günlük 12.000 kişi "satma" fırsatım vardı.

Bu değişkeni Yavaş Şerit'teki karşılık olan çalışma saatleriyle karşılaştıralım. Servet denklemimde servet üst sınırım "satılan birim"dir ve bu sınır 12.000'dedir. %100 dönüşüm olması ve 12.000'in hepsini "dönüştürmek" mümkün değildir. Aynı şekilde Yavaş Şerit'te mantıksız üst sınır 24'tür çünkü bir günde sadece 24 saat vardır. Mantıklı düşününce gerçek üst sınır gün başına 8-12 saat arasıdır.

Sizi zengin yapacak olan şey ne? Günlük 12.000 kişilik site trafiği mi? Yoksa günlük çalışma saatinizi azami seviyeye çıkartmak mı? 12.000'e karşı 24. Hiç şans yok. Ben zengin olurum, Yavaş Şerit'teki kişi de yaşlanır.

Kontrol edilebilir sınırsız değişkenler sizi zengin yapacaktır. Peki ben bu değişkeni nasıl kontrol ettim? Nasıl oluyor da sınırsız oluyor? Cevap basit. Ortalama dönüşüm oranım %12'ydi. Eğer daha fazla kâr elde etmek istiyorsam patronun ofisine gidip zam istemiyorum. Hayır, kullanabileceğim birçok silahım var.

1. Dönüşüm Oranını Artırarak Satılan Birimi Yükselt

%12'den %13'e %1'lik bir artış bana anında günlük 480 $'lık bir artış verir. Bu aylık 14.400 $ demektir. Eğer web siteyi yeniden tasarlayıp voleyi çakar ve dönüşümü %15'e çekersem gelirimi AYLIK 43.000 $'a yükseltmiş olurum.

2. Site Trafiğini Artırarak Satılan Birimi Yükselt

Kârı arttırmak için trafiği artırabilirim. Eğer web sitemin kullanıcı sayısını 12.000'den 15.000'e yükseltirsem ve dönüşüm %12'de kalırsa, günlük gelirim 1.440 $'a, yani aylık 43.200 $'a çıkar. İmkânsız gibi mi duruyor? Aynen başıma geldi! Bazı günler 20.000'den fazla kişinin olduğu trafik artışları oluyordu.

3. Birim Kârını Artır

Eğer hizmet tedarikimde veya geliştirdiğim değerde bir eksiklik olduğunu fark edersem fiyatlara zam yapabilir ve birim kârımı artırabilirim. Eğer birim kârım 4 $'dan 4.50 $'a çıkarsa gelirimi günlük 8.000 $'dan 10.800 $'a çıkartırım. Bu aylık fazladan 84.000 $'a tekabül eder. Sizin aylığınız daha gelmedi mi?

Kontrolün elinizde olması harika bir şey değil mi? Servet oluşturma seçeneklerim bunlardı işte. Her iki değişken üzerinde de yani "birim kârı" ve "satılan birim"de makul bir kontrole sahiptim ama Yavaş Şerit'te anca %3'lük dandik bir zam için patronunuza yalvarırsınız.

İkinci olarak, servet değişkenlerimin sınırsız olduğuna dikkatinizi çekerim. Pazarımın sadece küçük bir kısmını

yönetiyordum ve üst trafik sınırım muhtemelen 12.000 kişi değil, GÜNLÜK 50.000-100.000 kişiydi. Birim kârı da esnetilebilir haldeydi. Zamlı fiyatlarlar veya yeni hizmetlerle deneysel yürüyebiliyordum.

Benim için hiçbir maliyeti olmayan yeni bir hizmeti sunduğum zamanı hatırlıyorum. Programın ana hatlarını belirleyen reklamcılarıma bir e-posta yollamıştım. Dakikalar içerisinde yeniden oluşan yıllık gelirimde birkaç bin dolar kazanmıştım. Yatırdığım zaman önemsizdi ve sonuçlar birikmişti.

Maalesef çoğu hevesli işletme sahipleri fırsatlara düşük, güçsüz hızlarda girişimde bulunuyorlar. Örneğin bir hırdavat dükkânının önüne duruyor ve sosisli arabanızda sosisli satıyorsanız, hiçbir hızlandırıcı güçlendirme olmamasından hızınızı düşürmüş olursunuz. Değişkenler sınırlandırılmıştır çünkü ulaşabileceğiniz alan küçük bir yere sınırlanmıştır. Bir günde kaç sosisli satabilirsiniz ki? 40? 100? Eve gidip eşinize "Aşkım! Bugün 20.000 sosisli sattım!" diye sevinçle haykırabilir misiniz? Tamamen imkânsız bir şey! Tekrar belirtmek gerek, bu asli değerdeki 24 saatlik kafesten pek de farklı bir şey değil. *Küçük sayılar orta halliliğe çok rahatça çekilirler.*

Bir başka örnek de bu kitabın kendisi. Kaç kişi finansal özgürlükle veya erken emeklilikle ilgileniyor? Pazarım, *üst hız sınırım*, dünyanın dört bir yanından yüz milyonlarca insana tekabül ediyor. Hızlı Şerit servet denklemini silah olarak kullanabilmek için geliştirme veya yüksek hız sınırı potansiyeli olan Hızlı Şerit işletmelerine girişimde bulunmalısınız. Yavaş sayılar serveti de yavaşlatır!

MİLYONERLER VARLIKLARI YARATIR VE MANİPÜLE EDERLER (VARLIK DEĞERİ)

3000 pentamilyonerin (net değeri 5 milyon $ olanların) katıldığı bir ankette Harrison Group (HarrisonGroupInc.com) hemen hemen tüm pentamilyonerlerin servetini birkaç yıllık bir zaman aralığından sonra toplu bir miktar şeklinde kazandığını belirtmiştir. Tekrar etmekte fayda var: Toplu bir miktar şeklinde. "Maaşının

%10'unu 40 yıl boyunca biriktirerek," değil. "Toplu miktar", "varlık değeri"nin bir başka adıdır. Dahası, %80'i ya kendi işletmelerini kurmuş ya da inanılmaz büyüme kaydeden küçük şirketler için çalışmışlardır. İnanılmaz büyüme, varlık değerinin karşılığı olan bir başka ifadedir. Ancak bu multimilyonerlerin hiçbirinin DMV'de13 rahat ve sendikalı bir işi yoktu. Şaşırdınız mı? Sakın şaşırmayın.

Zenginlerin ana servet hızlandırıcısı tek bir konsepte indirgenebilir: *Değer biçilebilir ve kontrol edilebilir varlıklar.* Hızlı Şerit servet denklemimiz içerisinde bu ikinci bileşene "Varlık Değeri" deniyor. Pazar değeri olan herhangi bir mülkün değerinin karşılığına varlık değeri denir.

Yavaş Şerit'tekilerin ve Hızlı Şerit'tekilerin "varlıklar" üzerine iki ayrı görüşü vardır. Yavaş Şerit'tekiler ve Kaldırım'dakiler zaman içerisinde değer kaybeden varlıkları alıp satarlar. Arabalar, botlar, elektronik eşyalar, tasarımcı kıyafetleri, araç gereçler ve yan kare ofisteki yeni boşanmış kadını etkilemek için parıltılı mücevherat... Tüm bu varlıklar kredi kartı ekstrenize girdisi işlendiği anda değer kaybederler.

Bunun aksine Hızlı Şerit'tekiler değer biçilebilir varlıklar alıp satarlar: İşletmeler, markalar, para akışları, senetler, fikir mülkiyeti, lisanslar, icatlar, patentler ve gayrimenkuller. Hızlı Şerit servet denklemiyle alakalı olduğundan, "Varlık Değeri "nin gücü, değişkeni neredeyse sınırsız bir biçimde kontrol edebilme yetinizde yatmaktadır.

VARLIK DEĞERİYLE SERVET HIZLANDIRMAK

Zenginler varlık değerini hızlandırarak ve bu geliştirilmiş varlıkları pazarda satarak serveti hızlandırırlar.

Yirmi dört yaşındaki Sheila Hinton, virüsleri yok eden ve bilgisayarları temizleyen aylak bir bilgisayar teknisyeni olmak için işinden istifa eder. İlk başlarda işletmesi yerel kent alanında yürümektedir ancak büyüme onu başka teknisyenleri de işe almaya zorlar. Başka şehirlerde büyümesi inanılmaz derecededir ve taleple hareket etmektedir. Birkaç sene içerisinde Sheila 27 eyalette iş yapan bir şirketin sahibidir.

Teknisyenlikten sistem kuruculuğuna ilerlemiştir ve şirketi 2,9 milyon $'lık etkileyici bir kâr elde etmektedir. Kâr elde ettikten (ve bu kârın çoğunu biriktirdikten) sonra, şirketini büyük bir bilgisayar üreticisine 24 milyon $ karşılığında satar. Yoktan bir varlık oluşturmuş ve bir yerlere getirmiştir. Varlığın kendisi sistemdi ve şu anda 30 milyon S'lık birikimiyle bir daha hiç çalışmasına gerek yok.

Yukarıdaki hikâye "varlık değeri"ni kapsayan iki değişkeni en iyi şekilde temsil etmektedir:

Varlık Değeri = (Net Kâr) x (Endüstri Çarpanı)

Sürdürülebilir kârı olan bir varlığınız olduğunda, geçerli pazar koşulları tarafından yönetilen bir endüstri çarpanı o varlığın değerini belirler. Diğer kişiler veya şirket bu varlığı, varlığın tahakkuk edilmiş çarpanı çoklu çarpılmış net kârını temel alarak satın alacaktır.

Örneğin net geliri 100.000 $ olan bir üretim şirketine sahipseniz ve endüstrinizin ortalama çarpanı 6 ise varlık değeriniz 600.000 $'dır. Endüstri çarpanları yoğun pazarlıklardan etkilenirler çünkü ekonomiyle ve endüstri sektörleri içerisinde inip çıkarlar.

Zaten çarpanlara aşinasınızdır. Kamu pazarlarındaki borsa ticareti fiyat-kazanç oranıyla her şirketin çarpanlarını belirler. Eğer bir şirketin hisseleri fiyat-kazanç oranının 10 katıysa, yatırımcılar o şirketten hisseyi 10 katlık çarpan ile satın almaktadır. Şirketiniz ister bir limitet şirketi olsun ister halka arz edilmiş büyük bir şirket olsun, fiyat-kazanç oranı her halükârda önemlidir: *Şirketinizin değerlendirilmesi, endüstriniz üzerindeki özel fiyat-kazanç oranına bağlıdır.*

Örneğin benim web sitem üzerinden gidecek olursak endüstri çarpanları 2 ve 6 arasındaydı. Bu analizde ikisinin ortasını kullanalım: 4. Bu demek oluyor ki her ne zaman net kârımı artırırsam, *işletmemin değeri minimum 4 kat, yani %400 artıyor*. %400! Bugünün finans pazarında %400'lük getiriyi nerede elde edebilirsiniz ki? %400 getiri sağlayan bir yatırım fonu var mı? Bugünü de boş verin, hiç olacak mı acaba?

Etkide olduğu sürece bu size güzel bir servet oluşturma aracı sağlayacaktır. Net gelir, kâr ve kazançlar varlık değerini belirlediğinden, net kârı her artırdığımda %400'lük varlık değeri artışı gözlemledim. Kazandığım her dolar için şirketimin değeri 4 katı artıyordu, yani 4 $. Eğer o yıl net kârım 500.000 $ olduysa şirketimin değeri 2 milyon $ artmıştır.

Aşağıdaki listede endüstrilerin ortalama çarpanlarını görebilirsiniz.

Reklamcılık	2,85
Güzellik Salonları	4,10
Barlar/İçkili Mekânlar	2,70
Halı Yıkama	5,22
Bilgisayar Hizmetleri	8,19
İş ve İşçi Bulma Kurumlan	5,40
Mühendislik Hizmetleri	6,32
Benzin İstasyonları	3,70
Marketler	11,34
Tıbbi Laboratuvarlar	2,62
Çeşitli Perakende Satış Mağazaları	3,62
Patent Sahipleri ve Kiralayıcıları	14,56
Beden Eğitimi ve Spor Tesisleri	3,56
Su Tesisatı/HVAC[14] Hizmetleri	4,52
Cerrahi ve Tıbbi Malzemeler	17,32

Kaynak: *Inc.* Dergisi, Temmuz 2009

İkinci El Satış Mağazaları	4,92
Kaynak: *Inc.* Dergisi, Temmuz 2009	

SERVET HIZLANDIRMA ETKENİ (WAF)

Uluslararası bir şirketle sözleşme imzalamış, canından bıkmış bir mühendis olduğunuz varsayalım. Üç yıllığına anlaşmışsınız ve yıllık ortalama %8 kâr elde eden bir yatırım fonunda maaşınızın %10'unu biriktiriyorsunuz. Servet Hızlandırma Etkeni'niz (WAF) %8.

Diyelim ki işinizden istifa ettiniz ve üç yıllık tecrübenizle birlikte medikal cihazlar üreten bir şirket kurmaya niyetlisiniz. Medikal ürünlerinizin toplam pazarının (potansiyel müşteriler) 16 milyon olduğunu hesaplıyorsunuz. Yukarıdaki tabloya göre "medikal cihazlar" endüstrisinin çarpanları 17'nin üzerinde. Bu da demek oluyor ki servet hızlandırma aralığınız içinde serveti 17 KAT ya da % 1.700 hızlandırabilirsiniz. Servet Hızlandırma Etkeni'niz (WAF) %1.700'dür.

Örneğin üzerine daha da yoğunlaşalım. Sonraki altı yıl içerisinde bu şirketi yıllık net geliri 1,2 milyon $ olacak şekilde büyüttünüz. Bu da demek oluyor ki aylık geliriniz 100.000 $ (net geliriniz) VE şirketiniz (varlığın kendisi) artık ortalama çarpanlara göre yaklaşık 18,4 milyon $ (1,2 milyon $ x 17,32 çoklu). İşletmeyi (varlık değeriyle serveti büyütmek) ve para akışını (geliri) büyütmek isteyebilir veya servet hızlandırmayı gerçekleştirmek için likidite edebilirsiniz (varlık değerini satmak).

Yavaş Şerit'tekilerin ve Hızlı Şerit'tekilerin servet hızlandırma seçeneklerini karşılaştıralım.

Eğer iş sahibi bir mühendis olursanız servet hızlandırma seçenekleriniz şunlardır:

1) Asli değerini yükselt ve patronunun maaşına zam yapmasını ÜMİT ET.

2) Şirketin seni işten atmamasını, böylelikle gelir elde edebilmeyi ÜMİT ET.

3) Maaşının %10'unu bir yatırım fonunda biriktir ve sonraki 40 yılda %8'lik bir getiri getirmesini ÜMİT ET.

Eğer kendi tıbbi cihaz şirketinize sahip olsaydınız servet hızlandırma seçenekleriniz şunlar olacaktı:

1) Net gelirini sadece satabileceğin cihaz sayısıyla sınırlı olan bir gelir potansiyeliyle, yani 16 milyonla artır.

2) Varlık değerini %1.700'lük bir çarpanla büyüt.

3) Varlık değerini likidite et ve kâğıt üzerindeki parayı gerçek paraya dönüştür.

Şimdi 30'lu yaşlarındaki kişilerin kimilerinin net değerinin neden 50 milyon $, kimilerinin de 13.000 $ olduğunu şimdi anlayabiliyor musunuz? Hızlı Şerit evreni %1.700'lük ve milyonluk getiriler üzerine çalışır, Yavaş Şerit evreniyse %8 ve 40 üzerine. Planlardan birisi *ÜMÎT ETMEK* üzerine kuruludur, diğeriyse *KONTROL* üzerine. Son dakika haberi: %8 ve 40, 40 yıl içerisinde milyoner yapar: %1.700 ve 16 milyon da dört senede *milyarder* yapar.

SERVETİN ÇİFT KANATTAN SALDIRISI

Net kârın peşinden büyük azimle koşmak, servet oluşturmakta çift kanattan saldırmaktır. Varlık değeri net gelire bağlı olduğu için, net geliri artırmak aynı zamanda varlık değerini de endüstrinin ortalama çarpanlarına göre yükseltir. Tabii bu tam tersine de işlemektedir; eğer şirketiniz durgunluğa girer ve net gelir azalmaya başlarsa varlık değeri de aynı şekilde azalacaktır. Şirketimi tekrar satın aldığımda 250.000 $ ödeme yaptım. Sonraki birkaç senede varlığı manipüle ettim ve değerini artırdım.

1) Müşteri tabanımı %30 artırdım.

2) Masrafları azalttım, böylelikle kârlılığı artırdım.

3) Operasyonları hızlandırdım, bu da pasifliği ortaya çıkarttı.

4) "Net gelir"i yükselttim.

Bu süreçte net gelirim ve onunla birlikte varlık değerim patlama yaşadı. Sonra da pasif şekilde milyonlarla kâr ettikten sonra şirketi satışa çıkarttım ve multimilyon dolarlık teklifleri değerlendirdim. Bir varlığı 250.000 $'a satın aldım, değişkenleri değerlendirdim, manipüle ettim ve sonrasında da bu varlığı milyonlar karşılığında sattım. Finansal planımı kendim kontrol ettim, plan beni kontrol etmedi.

Hızlı Şerit'te Servet Hızlandırıcınız değerlendirilebilir varlıkları oluşturmaya veya satın almaya, değişkenlere değer katma ve onları manipüle etme ve sonrasında satış gerçekleştirme üzerine temellidir. Tabii isterseniz Yavaş Şerit alternatifini de değerlendirebilirsiniz: Bir yatırım fonuna aylık 200 $ yatır ve sonrasında yıllık %8'lik getiri ve 40 yıl boyunca işte kalmak için dua et. Kusura bakmayın ama bu çok komik.

AŞIRI HIZLI SERVET HIZLANDIRMASI: LİKİDASYON OLAYLARI

Likidasyon olayları bir gecede milyoner yapabilir tabii likidasyon gerçekleşirse. Likidasyon olayları, değerlendirilebilir varlıklarınızı pazara satma işlemidir. Hızlı Şerit çıkış stratejisidir.

John Twitnuts viral hale gelen bir sosyal ağ sitesi kurar. Kısa sürede milyonlarca kişi sunduğu hizmetten faydalanmaktadır ve John da kendisini satın alma ve sermaye yatırımı tekliflerini değerlendirirken bulur. Hiçbir geliri ve kârı olmamasına rağmen John pazarda değeri olan bir varlık inşa etmiştir. İnternetin önde gelen arama motorundan 640 milyon $'lık bir teklif almıştır. John bu teklifi reddeder ve gelir elde etmeye başladığında işletmesinin daha da değerleneceğini düşünür. Bu doğru olmakla birlikte bir kumardır da. 18 ay sonra John'un sosyal ağ servisinin modası geçer çünkü bu hizmet sadece geçici bir heves olarak yankı yaratmıştır. Şirket artık kötü bir şaka haline gelmiştir. Değer kaybeden bir varlık üzerinde değerlendirme aramaya çalışırken John artık hiçbir yatırımcının veya satın almak isteyen kişinin bulunmadığını fark

eder. 640 milyon $'lık teklifi kabul edip likidasyon olayını tecrübe etmesi gerektiğini anladığında artık çok geçtir. Sonunda şirketini bir özel sermaye şirketine 2,5 milyon $'a "haraç mezat satışı"yla satar. Yanlış zamanlaması ona 600 milyon $'dan fazlasına mal olmuştur.

İşletmelerin, gayrimenkullerin ve diğer değer biçilebilir varlıkların varlık değerlendirmesi sübjektif analizlere ve pazar verilerine bağlı değerlendirmelerden başka bir şey değildir. Eğer sıfırdan oluşturduğunuz şirketin kâğıt üzerindeki değeri 60 milyon $'sa ve banka hesabınızda sadece 10.000 $ varsa gerçekten bir milyoner sayılır mısınız? Pek sayılmazsınız. Likit olmayan kâğıt üzerindeki milyonerler Ferrariler ve saray yavrusu malikâneler satın alamazlar, sadece para satın alabilir. Ve parayı elde edebilmek için kârı artırmalı ve onu biriktirmelisiniz ya da büyük çıkışa gitmelisiniz: Likidasyon.

Hızlı Şerit'tekiler, gelirleri gerçekleştirebilmek için pazarda satılabilecek para akışı sağlayan varlıklar inşa ederek serveti hızlandırırlar. Servet denklemlerinin kontrol edilebilir ve sınırsız geliştirmesi vardır.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Hızlı Şerit denkleminin anahtarı yüksek bir hız sınırına ya da satılan birimlerin sınırsız bir değer aralığına sahip olmaktır. Bu geliştirmeyi oluşturur. Ürününüzün ya da hizmetinizin pazarı üst sınırınızı belirler.
- Hız sınırınız ne kadar yüksekse gelir potansiyeliniz de o kadar yüksektir.
- Zenginlerin ana servet hızlandırıcısı varlık değeridir ve bu da değer biçilebilir varlıkların oluşturulması, kurulması ya da satın almasıyla gerçekleşir.
- Varlık değeriyle servet oluşturma durumu her endüstrinin kendi ortalama çarpanları ile hızlandırılır. Net gelirde gerçekleştirilen her dolar için varlık değeri çoklu çarpanıyla katlanır.

- Uzmanlığınızın olduğu endüstri, servet hızlandırma etkeninizi belirleyen ortalama çarpanları belirleyecektir. Eğer çarpanlar 3 ise, WAF'ınız %300'dür.
- Likidasyon olayları değer biçilen varlıkları ("kâğıt üzerindeki" net değeri), başka bir pasif gelir akışına yani bir para sistemine dönüştürülebilen paraya ("gerçek" net değere) dönüştürür.



Servetle Vakti Ayrı Tut

Vakit, hayatınızın parasıdır. Elinizdeki tek para odur ve nasıl harcanacağına sadece siz karar verebilirsiniz. Onu sizin yerinize başka insanların harcamasına izin vermemeye dikkat edin.
-CARL SANDBURG

SERVETİ ENDÜSTRİLEŞTİRMEK: VAKİTTEN AYRILMAK

Hızlı Şerit'in tadını ilk aldığım zaman 20'li yaşlarımdaydım. O sıralar hayatımın en kötü aylarından birini geçirmiştim: Kötü bir ilişkinin yokuş aşağı gitmesi ve can sıkıcı sağlık gelişmeleri karışmış ve işletme verimliliğim için zehirli bir iksir haline gelmiştiler. O ayın çoğunu perdeler çekili haldeyken Judge Judy'nin[15] insanlara akıl fikir dersi vermesini izleyerek geçirdim. Bu sıkıntılı dönemde Hızlı Şerit piyango biletimi bozdurmak zorundaydım ve size şöyle diyeyim, güzel bir getirisi oldu.

Hayattan "ayrılmış" olsam bile gelirim artıyordu. Evet, artıyordu. Ben durdum diye gelirim durmadı. Peki nasıl böyle şanslı hale gelmiştim? *Vakitten ayrılmıştım.* Yıllar sonra "para için gereken zamanım" zincirini kırmıştım. Bu, Yavaş Şerit denkleminin hapsinden kaçmamı ve Hızlı Şerit oyun alanında hareket etmemi sağlamıştı.

Eğer servetiniz kontrol edemediğiniz ve sınırlandırılmış olan etkenlere bağlıysa hızlı işlem gerçekleştiremezsiniz. Kontrol sizde

değil çünkü kontrol zamanın elinde. Kontrol sizde değil çünkü kontrol borsanın elinde. Toplumun tamamen mantıklı bulduğu bu kontrollerden nasıl kaçtım peki? Zamanımı para için harcamak yerine (bedensel iş) onu bir işletme sistemi için harcadım: Endüstrileştirilmiş servet üretimi.

Benim durumumda zaman benim için çalışıyordu, bana karşı değil. İşletme sistemim zamanın geçmesiyle birlikte para kazanıyordu ve *geçen zaman şahsi zamanımın dışındaydı*. Sanal bir para ağacıydı ve ne yaptığım umurunda bile değildi. İster *Jerry Springer*[16] izliyor olayım ister Jamaika'da jet ski ile dolaşıyor olayım, sistem kendi kendini idame edebilen bir makineydi: Benim için kürek işini halleden kanlı canlı bir varlıktı. Sistemim benim vekilimdi ve zamanını harcıyordu. Zamanın bana sahip olması yerine ben kendi zamanıma sahiptim.

PASİF GELİR: EMEKLİLİĞİN KUTSAL KÂSESİ

Para kazanılan çevrelerde anahtar kelime "pasif gelindir: Çalışmazken para kazanmak. Emekli olmama rağmen her ay tık diye gelir elde ediyorum ve parmağımı bile kaldırmama gerek kalmıyor. Pasif gelir, Yavaş Şerit'in özünde bulunan "para için çalış" denkleminden başarılı bir şekilde ayrılma yoludur. Pasif gelirin güzelliği, 20 veya 80 yaşında olup olmamanızın umurunda olmayışıdır. Eğer aylık geliriniz, vergi dahil yaşam tarzı harcamalarınızdan fazlaysa ne oluyor tahmin edin? Emekli oluyorsunuz!

Hızlı Şerit Yol Haritası iki amaç için oluşturulmuştur. Harcamalarınızdan ve yaşam tarzı arzularınızdan fazla olacak pasif bir gelir akışı oluşturmak ve fînansal özgürlüğü yaşa bağlı kalmadan gerçekleştirebilmek için inşa edilmiştir.

ZAMANI KIRMAK, PARA AĞACI BÜYÜTMEKTİR

Annem bunun doğru olduğuna beni inandırdı. "Onu satın alamayız, para ağaçta mı yetişiyor sanıyorsun?" Haksızdı. Eğer para ağacın varsa evet, para ağaçta yetişiyor. Eğer nasıl olacağını ve

tohumlarını nerede bulacağını biliyorsan böyle bir ağaca sahip olabilirsin. Para ağaçları kendi kendilerine hayatta kalabilen işletme sistemleridirler. Periyodik desteğe ve bakıma ihtiyaçları vardır ancak kendi kendilerine hayatta kalırlar ve para karşılığında zaman takasınızda sizin yerinize zamanlarını harcarlar.

Birkaç yıl önce Vegas'taydım ve kumarda neredeyse 2.000 $ kaybettim. Kuyruğumu kıstırmış şekilde otel odama geri dönerken düşündüm, niye endişeleneyim ki? 2.000 $ kaybettim. O gün para ağacım, oluşturmuş olduğum internet şirketim 6.000 $ gelir elde etmişti. Ben kumar oynarken (veya uyurken, yüzerken ya da yemek yerken) para ağacım meyve veriyordu.

Para ağacı bir işletme sistemidir ve Hızlı Şerit yol haritasının ana yoludur. Para ağaçları siz "resmi olarak" emekli olmadan ÖNCE pasif gelir akışı oluşturur. Evet, emekliliği ve finansal özgürlüğü gerçekten emekli olmadan önce tecrübe edebilirsiniz. Bu Güney Pasifik'te bir tatile gidip dokuz saatlik uçak yolcuğunu atlamak gibi bir şeydir.

PARA AĞACI TOHUMLARI: BİR HIZLI ŞERİT İŞLETMESİ

Tüm işletmeler Hızlı Şerit'ten değildir ve çoğu da para ağacına dönüştürülemez. Gurular ve yaşam koçları tarafından yanlış yönlendirilen sözüm ona girişimciler "kendi işinin patronu ol" veya "sevdiğin işi yap" gibi sözlere kanarak yanlış yola çekilir ve bir işin kölesi olmaya benzer bir yolda savrulur giderler.

Kendi işinin patronu olmak Jillian'ın hayalidir. Wall Street'te 13 yıllık bir kariyerden sonra Jillian fınansal danışmanlık işinden ayrılır ve tanınmış bir hazır yemek şirketinden bayilik satın alır. Emeklilik primlerinin yarısını likidite ediyor, bayilik ve start-up ücretlerini ödüyor. Üç ay sonra iş başına geçiyor ve hayalini gerçekleştirmeyi bekliyor. Ancak Jillian hayalinin kâbustan başka bir şey olmadığını fark ediyor. Haftada yedi gün uzun saatler boyunca çalışma ve kurumsal bayilik arasında geçen tartışmalar sonucunda iki yılda harap oluyor. Bayilik imtiyaz ücretleriyle

küçülmüş olan kâr marjı, restoranı kendinin yerine işletebilecek bir işletmeciyi işe almasına izin vermiyor. Zamanını dolar karşılığında harcarken tuzağa düşmüş hissediyor. İşletmesinden yılda 90.000 $ kâr elde ediyor olmasına rağmen Jillian'ın emeğinin karşılığının tadını çıkarabileceği hiç boş zamanı olmuyor. Kendisine boş zaman oluşturabilecek bir genel müdüre 60.000 $ ödeyebilir. Ancak yıllık 30.000 $'la geçinemeyeceğini bildiğinden işine kısılmış ve kârının zincirlenmiş olduğunu hissediyor. Dört yıl sonra işletmesini satışa çıkartıyor ve 9-5 vardiyalı bir işin rahatlığını aramaya başlıyor.

Birçok kişi para ağacı ortaya çıkartamayacak, sadece vakit ve nakit harcayan Yavaş Şerit otlarına ev sahipliği yapabilecek kurak ve verimsiz topraklara işletme fidanları ekiyor.

BEŞ HIZLI ŞERİT İŞLETMESİ TOHUMU

Para ağaçlarının beş farklı işletme tohumu vardır. Belirtmek gerekir ki bunlar katı değildirler ve birbirleriyle eşleşebilirler. Her sistemin pasiflik seviyesini belirleyen bir seviyesi vardır. Daha yüksek bir seviye daha büyük bir pasiflik potansiyeli demektir ancak her zaman daha yüksek bir gelir demek değildir.

1) Kiralama Sistemleri
2) Bilgisayar/Program Sistemleri
3) İçerik Sistemleri
4) Dağıtım Sistemleri
5) İnsan Kaynakları Sistemleri

Tohum 1: Kiralama Sistemleri (Pasiflik Seviyesi: A)

Gayrimenkul bir "kiralama sistemi"dir. Gayrimenkul para ağaçlarını Hızlı Şerit 1.0 ya da Servet 1.0 olarak kabul ediyorum. Eski ve hâlâ servete giden bir yoldur. Örneğin ben harika bir kiracısı olan kiralık bir müstakil eve sahibim. İstersem ayda yaşayayım ve yine de her ay posta yoluyla elime bir çek gelir çünkü vaktim gelirden ayrı

halde. Gayrimenkul, Servet 1.0'ın mükemmel bir örneğidir çünkü gayrimenkul başlı başına bir sistemdir. %95 pasiftir. Zaman geçerken kiracılar mülkiyetlerini kullanabilmek için mal sahiplerine ödeme yaparlar. Müstakil evlerden apartmanlara ve büyük ticari ofis binalarına kadar gayrimenkul her zaman para ağaçlarının standart tohumudur. Dahası, gayrimenkul manipüle edilebilen ve değeri biçilebilen bir varlıktır. Değer biçilebilen varlıklar (varlık değeri) Hızlı Şerit servet denkleminde mihenk taşlarıdırlar.

Gayrimenkul işine girmek istemiyor musunuz? Sorun değil. Kiralama sistemleri sadece gayrimenkulde yok. Kiralama sistemleri gayrimenkul odaklı olmayan birçok farklı kaynaktan da olabilir. Kiralar, telif ücretleri ve lisanslamalar aylık sürekli gelir oluşturabilen, "kiralama sistemleri"-nin başka şekilleridirler. Örneğin bir müzik koleksiyonunun haklarına sahipseniz, şirketler o müziği kullanabilmek için size telif ücreti ödemelidirler. Müzik kaydı onlarca yıl önce yapılmış olabilir ancak hâlâ telif ücreti vardır.

Aynı şekilde eğer bir ürün işlemi icat eder, patentini alır ve onu başka şirketlere lisanslarsanız, lisanslama ücretinden bir gelir elde edersiniz. Patent icat edilmiş ve kayıt altına alınmıştır ancak geliri sizin vaktinizin dışında zamana dayanır. Fotoğrafçılar başkalarına fotoğraflarını kullanma izni vererek lisans geliri elde edebilirler. Karikatürcüler çizimlerini kitap yazarlarına ve gazete yayıncılarına lisanslayabilirler. Bir karikatür yıllar önce çizilmiş olabilir ancak zamana karşı dayanır ve sahibine kira ücreti getirir. Kiralama sistemleri güçlü para ağaçlarıdırlar çünkü pasiflik aralığında yüksektedirler ve zamana karşı dayanırlar.

Tohum 2: Bilgisayar/Yazılım Sistemleri (Pasiflik Seviyesi: A-)

Tercih ettiğim sistem bilgisayar ve yazılım sistemleridir, internet de dahil. İnternetin etraftaki diğer yollara göre milyonlara daha çok götürmesi şaşırtıcı bir şey değildir. Hatta internetin son beş yılda son elli yıldan daha çok kişiyi milyoner yaptığı hakkında bir

istatistik duymuştum. İnterneti ve bilgisayar sistemlerini bu kadar etkili kılan şey nedir?

Bilgisayarlar mucizevi icatlar ve para ağaçlarının verimli tohumlarıdırlar. Günde 24 saat, haftada 7 gün çalışırlar ve çalışma saatleri hakkında mızmızlık etmezler. Onlara yeterli ödeme yapmadığınız hakkında homurdanmazlar. Tembel Joan veya Tek Gömlekli Bob gibi iş arkadaşları hakkında sitem etmezler. Hayır, bilgisayarlar geç kalmazlar, maaş zammı istemezler ve yeni bir Mercedes S-Class satın almanız umurlarında değildir. Hayır, sadece onları nasıl programladıysanız onu yaparlar. İşte bu kadar.

İnterneti gayrimenkulden ayıran şey tam anlamıyla geliştirme içeriyor olmasıdır. Bir web sitesine sahip olduğunuzda milyonlara ulaşabilirsiniz. Elm Sokağı'nda üç odalı bir eve sahip olduğunuzda sadece birkaç kişi evinize ulaşabilir. Bu ikilik internet sistemlerini var olan en iyi işletme tohumlarında biri yapmaktadır.

Ek olarak, bilgisayar sistemleri internetle sınırlı değildir. Yazılım veya uygulamalar da olabilir. Microsoft ile Bill Gates ve Oracle ile Larry Ellison gibi gezegenimizdeki en zengin insanlarının bazıları yazılım milyarderleridir. Yazılımın yüksek marjı vardır çünkü kolayca kopyalanabilir. Kodun yazılmasıyla birlikte iş bitmiştir. Kolaylıkla bir ya da 10.000 tane satabilirsiniz. Bir ofis binasını kolaylıkla kopyalayabilir misiniz? Hayır.

Yazılım milyonerleri sıradan vatandaşlar olabilirler. Facebook ve iPhone uygulama geliştiricileri hızlıca para kazanmaktadırlar. Bir iPhone geliştiricisi olan Nicholas bir ayda tek bir iPhone oyunuyla 600.000 $'ı cebe indirmiştir. Bir telefon görüşmesinde Nicholas, yıl sonuna kadar milyoner olursa şaşırmayacağını belirtmiştir. Nicholas bir gün güzel ve rahat işinde Yavaş Şerit'te takılıyordur ve emeklilik primlerine birkaç yüz dolar yatırıyordur. Sonra bir anda Hızlı Şerit'in ortasında bulur kendini. Tabii Hızlı Şerit'e giden yol Nicholas için kolay olmamıştır. Sun Micro Systems'te bir mühendisken günde sekiz saatlik çalışma saatlerinden sonra başvurusu üzerine çalışmıştır. Bir kolunda bir yaşındaki oğlunu pışpışlıyor, diğeriyle de kod yazıyordur. Bir iPhone uygulamasını kodlamayı nasıl öğrendi? Nicholas'ın kitap almaya gücü yetmezdi,

bu sebepten internet sitelerinden faydalandı. Hmmm... Bu olayın arkasında bir ilerleme görüyor musunuz?

Etkili dağıtım imkânı olduğu zaman yazılım milyonlarca kez kopyalanabilir. Pasifliğe önemli bir bozulma olmadan ölçeklenir.

Tohum 3: İçerik Sistemleri (Pasiflik Seviyesi: B+)

İçerik sistemleri bilgi sistemleridirler. Bu bilgi, internet ve fiziksel dağıtım sistemleri gibi başka sistemlere dönüştürülebilirler. Bu kitap etkili bir şekilde internet veya bir kitap dağıtıcısı gibi başka kanallardan taşıyabileceğim bir içerik sistemidir.

Servetin eski zamanlarında içerikle zengin olmak bir gazete patronu, dergi dağıtıcısı veya başarılı bir yazar olmanız demekti. Basını kontrol et. İçerik dağıt. Bilgi, mesela yazılım, genelde kopyalanabilmek kolaylığına sahiptir. Bu kitaplardan 10 milyon kopya basabilirim. Hiçbir zaman 10 milyon adet gayrimenkule sahip olmayacağım, olmak da istemiyorum. Yazılımdaki karşılıkları gibi, dünyadaki en zengin insanlardan bazıları başarılı yazarlardırlar.

Harry Potter markasının sahibi ve yazar olan JK Rowling, birkaç yıl içerisinde 32 yaşındaki boşanmış bir İngilizce öğretmeninden 400 milyon $ net değeri olan bir medya patronu haline gelmiştir. Bu bekâr anne, kitaplarının 35 farklı dilde 30 milyondan fazla kopyasını satmıştır. Eminim "Ben bekâr bir anneyim ve zamanım yok," bahanesini duymamıştır. Bayan Rowling hayatının en mutlu anını hatırlıyor: Milyonları kazandığı zaman değil, tam zamanlı yazabildiği zaman.

Benzer şekilde Dan Brown da *DaVinci Şifresi*'nin 51 farklı dilde 80 milyondan fazla kopyasını satmıştır. Açık konuşayım: HERHANGİ BİR ŞEYDEN 80 milyon tane satarsanız çok zengin bir insan olursunuz.

İçerik dağıtıcılığının son trendi bilgisayar sistemleriyle bir araya geldi. Bloglar, sosyal ağlar, e-kitaplar ve çevrimiçi dergiler, bilgisayar sistemlerinin ve içerik dağıtıcılığının en yeni hibrit haline hizmet etmektedirler. Hatta bu birleşim o kadar güçlü ki çoğu eski

modeli iflas ettiriyor. Kâğıt gazeteler ve dergiler resmen sonraki on yılda önemlerini yitirmenin tehlikesiyle karşı karşıya duruyorlar. *Değişim milyonerler meydana getirir*. Gözlem yapanlar ve değişimden faydalananlar yeni milyonerler ve milyarderler olacaklar.

İçerik de zamana karşı dayanır. Bu kitabı yazmam yıllarımı almış olabilir ama yıllarca da dayanır. Eğer birisi bu kitabı bundan beş yıl sonra satın alırsa yıllar önce yaptığım bir zaman yatırımından küçük bir gelir elde edeceğim. İçerik, tekrar tekrar satılabilir bir varlıktır ve her satışla birlikte etkili zaman ücreti azalır ve saatlik getiri oranı artar.

Tohum 4: Dağıtım Sistemleri (Pasiflik Seviyesi: B)

Bir dağıtım sistemi ürünleri kitlelere yönlendirmek için tasarlanmış herhangi bir yapı veya organizasyondur. Dağıtım sistemleri, içerik ve bilgisayar sistemleri gibi diğer tohumlarla birlikte hibrit oluşturabilirler.

Yeni bir ürünü icat edip ve üretip QVC'de[17] satarsanız bir dağıtım sistemini geliştirmiş olursunuz. Eğer o ürünü gece ikide televizyon reklamıyla satarsanız bir dağıtım sistemini geliştirmiş olursunuz. Eğer ürününüz Wal-Mart ve Target gibi perakende satış mağazalarına satan dört adet toptancıya satarsanız bir dağıtım sistemi geliştirmiş olursunuz.

Bir ürünü icat ederken icat, sürecin yarısıdır. Diğer yarısı da dağıtımdır. Dünyanın en harika ürünü eğer var olan veya sizin oluşturduğunuz uygun bir dağıtım sistemiyle eşleşmediyse kullanılmaz.

Kullandığım dağıtım sistemlerine bir örnek olarak Amazon.com var. Bu kitap da Amazon'da satılmakta ve milyonlara erişim sağlamaktadır. Ancak Amazon'da bulunan bir kitap gerçekleşmemiş potansiyeli temsil eder, aynı garajda yatan 1.000 beygirlik bir araba gibi. Benim görevim marşa basmak ve dağıtım sistemine güç iletmektir. Araç, başarılı (veya başarısız) bir uygulama tarafından kullanılmaya hazır şekilde bulunmaktadır.

iPhone geliştiricimiz, yazılımını dağıtabilmek için iPhone "App Store"u kullanmıştır. Burası onun dağıtım noktasıydı. Dağıtım olmadan yazılımını satamazdı.

Dağıtım, bir ürünü kitlelere ulaştırma yoludur. Olay dağıtım olunca bazı sistemler diğerlerinden daha iyidir, tabii her şey kontrol yapısına bağlıdır. Eğer yeni vitamin ürününüzü satmak için bir pazarlama ağı şirketi *kurarsanız,* milyonlar kazanabilecek güçlü bir dağıtım ağı kurarsınız. Eğer bir pazarlama ağı şirketine *katılırsanız,* dağıtım sürecindeki bir dişli olursunuz.

Dağıtımın bir başka etkili şekli de bayilik ve/veya zincirlerdir. Başarılı bir dükkân konsepti markalaşır ve sistematik hale gelirse kopyalanabilir ve başka bireylere satılabilir. Hızlı Şerit'teki akıllı girişimciler, düşük gelişime sahip yerel ve başarılı bir işletmenin bayilik veya zincirlerle birlikte yüksek gelişime sahip olabileceğini bilmektedirler. Bu yol size tanıdık mı geliyor? Gelmeli de... Dünyanın en büyük kahve zinciri olabilmek için Starbucks'ın yaptığı şey de buydu zaten.

Başka restoranlar da zincirlerin ve bayiliklerin bir birleşimini ortaya çıkartmaktadırlar. Dairy Queen ve McDonalds'ın hem zincirleri hem de bayilikleri bulunmaktadır. Eğer işletmeniz kısıtlı bir ölçüde çalışıyorsa zincirler ve bayilikler ile fethedilebilir. Eğer bir sosisli tezgâhınız varsa ve tek bir yerde satış yapıyorsanız, bir geliştirme mevcut olamaz. Eğer 500 sosisli tezgâhınız varsa 500 tezgâh sahibi ve işletmeci tarafından 500 farklı yerde satış yapıyorsanız bir anda geliştirme ortaya çıkar. Hızlı Şerit servet denkleminde güç vardır.

Tohum 5: İnsan Kaynakları Sistemleri (Pasiflik Seviyesi: C)

Amazon.com, omurgası bir bilgisayar sistemiyle var olan ve bir insan kaynakları sistemi tarafından işletilen bir dağıtım sistemidir. İşletmesi en pahalı ve karmaşık olan sistemler insan kaynakları sistemleridir. İnsanlar tahmin edilemez, pahalı ve kontrol etmesi zordur. Çalışanlarına bel bağlayan bir şirkete sahip herhangi birine

çalışanlarını mutlu halde tutmanın ne kadar zorlayıcı olduğunu bir sorun isterseniz.

Kendi şirketimde çalışan yolu çatallanmıştı. Ya internet teknolojisinin eskimesinin olumsuz etkisini hissedecektim ya da şirketimi bir sonraki seviyeye çıkartmak için iki kişi daha işe alacaktım. İşletmemin halihazırda %80'i pasif olduğundan, çalışan almanın işletmemin pasifliğini azaltacağını, bunun sebebinin de çalışanların yönetilmesi gerektiği olduğunu biliyordum. Belli bir seviyede müdürlerin bile müdürlere ihtiyacı vardır.

Diğer alternatifler de şirketimi otopilota bırakıp yıllar içerisinde yavaşça düşüşe geçmesini izlemek (web şirketleri sürekli yenilenmelidir), gömülüp "*start-up*" moduna geri dönmek ("Chuma" modunda uzun saatler) veya şirketi satmak. Seçenekleri değerlendirdikten sonra satmaya karar verdim. Benim durumumda insan kaynakları eklentisi pasifliği artırmayacaktı, azaltacaktı. Daha çok kişiyi işe alarak daha çok para kazanacaktım ancak bunun için boş zamanımdan ödün vermek istemiyordum.

Şirketimi sattıktan bir yıl sonra havaalanının yakınındaki bir park alanı işletmesinin ihtimalini değerlendirdim. Phoenix Havaalanına gelen yerli yolcular bitişikteki bir park alanına araçlarını vale hizmetiyle park ettirebilir ve havaalanına şoför hizmetiyle gidebilirlerdi. Genel olarak bu bir kiralama sistemiydi. İnsanlar araçlarını park etmek için ücret ödeyeceklerdi ve ben de her park edilmiş araç için günlük bir ödeme alacaktım. İnternete benzer özellikleri vardı: 7/24 çalışıyordum ve sadece zamanın geçmesiyle gelir sağlıyordu. Yüksek bir pasiflik potansiyeli olan harika bir fikirdi. Havaalanının yakınında satılık bir arsa bulmuştum ve mükemmeldi. Bu işletmeyi nasıl gerçekleştirebileceğimi görebilmek için rakamları, beklenen değerleri ve senaryoları değerlendirmeye başlamıştım.

Rakamlar önemli bir şeyi ortaya çıkarttılar. Bu işletme modeli gerçekten de bir "kiralama sistemi" olsa da işin kendisi bir "insan kaynakları sistemi"ydi. Bu fikri başarılı bir işletmeye dönüştürebilmek en azından 20 civarı kişiyi sürekli maaşlı şekilde çalıştırmayı gerektirirdi. Durumun böyle olması beni frenledi ve

daha da ileri gitmedim. Pasifliği tahmin edilemez ve işletmesi zor bir insan kaynakları sistemi için takas edemezdim.

Hızlı Şerit topluluğundan bir üyenin birkaç tane kiralık depo tesisi bulunuyor. İşletmesi bir kiralama sistemi. İnsanlar ıvır zıvırlarını depolamak için para ödüyorlar ve o da aylık bir gelir elde ediyor. Tesisinin bir insan kaynakları sistemi tarafından işletildiğini varsayıyor olabilirsiniz. Her yerde müdürler, mülk yardımcıları vesaire var değil mi? Hayır, hiçbiri yok. Tesislerinin her tesisi işleten otomatik bilgisayar köşkleri yani bir bilgisayar sistemi var. Bu da işletmesini %85 pasif yapıyor. Bilgisayar köşklerini kaldırıp yerine insan kaynakları sistemi koyunca pasiflik düşüyor.

Bu insan kaynakları sistemlerinin pasifliği azaltan bir şey olduğu anlamına mı geliyor? Duruma göre değişir. Öncelikle, şu anda işletmenin pasiflik seviyesi ne durumda? Eğer bir kahveciniz varsa ve haftada 80 saat çalışıyorsanız pasiflik SIFIR demektir. Bir müdür (yani insan kaynakları sistemi) pasifliği yaklaşık %40 artıracaktır. Benim işletmemde %85 pasiflikle işletim söz konusuydu. Herhangi bir insan kaynakları sistemi eklemek pasifliği azaltacaktı.

İnsan kaynakları sistemleri pasifliği artırabilir veya azaltabilir. İyi çalışanlar, para ağacına gözleri gibi bakarlar. Kötü çalışanlar, para ağacının meyvesini dalından koparırlar ve budamaya ihtiyaç duyarlar. Ancak bunun sizi korkutmasına izin vermeyin. Eğer milyonlarca ya da milyarlarca dolar kazanmak istiyorsanız insan kaynakları sistemleri bir ihtiyaç haline gelir çünkü her şeyi kendiniz yapamazsınız.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Kendinizi Yavaş Şerit'in "para kazanmak için zamanını ver" anlayışından ayırmak için bir üretici, bir işletme sahibi olmanız gerekir.
- İşletme sistemleri "para karşılığında zamanın" algısını yıkarlar çünkü zaman takasınızda yerinize çalışan vekiller gibi hareket ederler.

- Tüm ihtiyaçlarınızdan ve vergiler dahil olmak üzere yaşam tarzı harcamalarınızdan daha çok olan pasif bir geliriniz varsa emeklisiniz demektir.
- Emeklilik herhangi bir yaşta olabilir.
- Para ağacının meyvesi pasif gelirdir.
- Sizin zamanınızın dışında zamana karşı dayanan bir işletme sistemi oluşturmak bir Hızlı Şerit gayesidir.
- 5 para ağacı tohumu şunlardır: Kiralama sistemleri, bilgisayar sistemleri, içerik sistemleri, dağıtım sistemleri ve insan kaynakları sistemleri.
- Gayrimenkul, lisans ve patent, kiralama sistemlerine birer örnektir.
- İnternet ve yazılım işletmeleri, bilgisayar sistemlerine birer örnektir.
- Kitap, blog yazmak ve dergicilik, içerik sistemlerinin türleridir.
- Bayilik, zincir, pazarlama ağı ve televizyon pazarlaması dağıtım sistemlerinin birer örneğidir.
- İnsan kaynakları sistemleri pasifliği artırabilir veya azaltabilir.
- Yönetmesi ve uygulaması en pahalı olan insan kaynakları sistemleridir.



Özgürlük Savaşçıları Ordunu Topla

Zengin, yoksullara egemen olur, borç alan borç verenin kulu olur.
-SÜLEYMAN'IN ÖZDEYİŞLERİ 22:7 (NIV)

ZENGİNLER NASIL SERVET PATLAMASI YAŞIYOR

Birkaç yılımı limuzin şoförlüğü yaparak geçirdim ve bu sayede çok şey duydum. Limuzinimizi ayda birkaç kez partilere gitmek veya sarhoşken gezinmek için tutan 20'li yaşlarındaki genç Gary'i hatırlıyorum. Bu kişi tuhaf bir şekilde cuma veya cumartesi günleri bizden hizmet almıyordu ama diğer günlerde sorun yoktu. Hayatının her günü hafta sonu gibiydi. Bizden hizmet aldığında gecenin çok uzun ve kârlı olacağını çünkü çok iyi bahşiş verdiğini biliyordum.

Beş parasız ve servet sahibi olmak için uğraşan biri olduğumdan merakımı daha fazla gizleyemedim. Limuzin firmasının sahibine şu soruyu sordum: "Gary'nin hikâyesi nedir?" Bana Gary'nin yarı emekli olduğunu ve idari ofis şirketini yakın zamanda sattığını söyledi. Vay be! Gary benden daha yaşlı olamaz ama şu hale bak, şimdiden emekli olmuş ve keyfine göre yaşıyor bile! Ona şoförlük yaptığım sonraki seferlerde zenginlerin birkaç gevrek muhabbetini yakalayabilmek için konuşmalarına kulak misafiri oldum. Ve yakaladım da. Gece kulübündeki kankasına sarhoş bir şekilde şöyle dediğini duydum: "Yerel yönetimler ve hazineler sayesinde bir daha hayatım boyunca çalışmama gerek yok." Servet yap-bozunun bir parçası daha tamamlanmıştı.

VAROLAN EN İYİ PASİF GELİR YOLU

Bir önceki bölümde var olan en iyi para ağacı tohumlarından bahsetmedim. O kısmı çıkarttım çünkü aslında bir işletme tohumu değildi, zaten elinizde olan bir tohumdu. İster beş parasız olun, çıkmaza girmiş bir işte çalışıyor olun veya işletmeniz olmasın, yine de var olan en iyi para ağacı tohumunun hammaddelerine sahipsiniz.

Nedir peki? Tahmin edin. Gayrimenkul mu? İnternet işi mi? Pazarlama ağı şirketi mi? Bir icadı lisanslamak mı? Hayır. Hayır. Tabii ki hayır. Kesinlikle hayır. Var olan en iyi para ağacı cüzdanınızda duruyor: Canım para. Evet, para. *Para, para ağaçlarının kralıdır.*

Para nasıl pasiftir? Eğer çok fazla paranız varsa tüketiciden üretici takımına geçmenin anahtarı size teslim edilmiştir. Yani ödünç alandan ödünç verene dönüşürsünüz. Çalışandan işverene dönüşürsünüz. Müşteriden işyeri sahibine dönüşürsünüz. Başka bir deyişle insanlar SİZİN PARANIZI kullanabilmek için faiz veya sahiplik gibi ücretler öderler.

Örneğin borç para verdiğinizde kazandığınız ücret olan faizi inceleyelim. Şu an muhtemelen faiz kazanan değil de ödeyen birisiniz. Birisi size evinizin mortgage'ı için borç para verdi ve siz de karşılığında borç veren kişiye faiz ödüyorsunuz. O faiz başka birisinin kârı veya geliridir.

Borç veren birisi olma durumu çok karışık gibi dursa da öyle değildir. Bankadan para yatırma makbuzu aldığınız her zaman borç veren birisi olursunuz. Bir belediye tahvilini doğrudan kaynağından veya bir yatırım fonu aracılığıyla aldığınız zaman bir borç veren olursunuz. Bankaya para yatırdığınızda borç veren olursunuz. Bir borç veren olarak borçları düzenlemezsiniz; arkanıza yaslanır ve ödemeleri toplarsınız. Aşırı kolay ve aşırı pasif bir şeydir. Zengin limuzin yolcum Gary, hayatı boyunca bir daha çalışmasına gerek kalmayan bir borç verendi.

BİRİKİM YAPANLAR BORÇ VEREN, SAHİP VE ÜRETİCİ OLUR

Bir gün radyo reklamlarında kendini bir "Double-Dad" guru ilan etmiş olan birinin "Birikim yapanlar kaybeder!" dediğini duyunca kulaklarıma inanamadım. Birikim yapanlar kayıp mı eder? Peki kazananlar kimler? Riskli gayrimenkul yatırımları için milyonlar şeklinde borç almalarını tavsiye ettiğin insanlar mı? Birikim yapanlar kaybetmezler. Birikim yapanlar kazanırlar çünkü nihayetinde borç veren olurlar. Birikim yapanlar kazanırlar çünkü şirketlerde sahip haline gelirler. Birikim yapanlar kazanırlar çünkü üretici haline gelir ve varlık inşa ederler.

Cüzdanını aç ve bir dolara bak. Bir dolar. Çok fazla şey satın almaz ancak pasif bir gelir akışının gelişiminin başlangıcıdır. Bir dolar size ömür boyu pasif gelir, beş kuruş verme gücüne sahiptir. Evet, ömür boyu. Üç-beş kuruşa hiçbir şey gelmezken dolaylı yoldan paranın kilidini açar, tamamen pasiftir.

Bu basit gerçeklik sayesinde 30'lu yaşlarımda emekli oldum. Ben bir borç verenim ve borç olarak verebileceğin çok fazla paran olduğunda bedava yaşarsın çünkü pasif gelir her ay gelmektedir. Eğer 10 milyon $'ın olsaydı ve sadece %5'lik faizle borç olarak verseydin *her ay* 41.666 $'lık bir pasif gelirin tadını çıkartırdın, %8'lik oranda aylık gelirin 66.666 $ olurdu, hem de her ay! Ayda 60.000 $'dan fazla para! Bu da ana paraya HİÇ DOKUNMADAN olan bir şey. Bunu yıllarca yapabilir ve hâlâ kenardaki 10 milyon $'a dokunmayabilirsiniz!

Posta kutunuzu her ay açtığınızda 40.000 $'lık bir çekle karşılaştığınızı ve bu çek için hiçbir uğraşta bulunmamış olduğunuzu düşünün. Aylık 40.000 $ kazanmak için ne tür zorluklarla çarpışmanız gerekir? Eminim çok fazla zorlukla. Gerçekçi gelmiyor mu? Öyle değil çünkü. Ben bu şekilde yaşıyorum. Bu düşük faiz oranlı ortamda bile bazıları vergisiz olan %4 - %6 aralığında güvenli yatırım getirileri bulabiliyorum. İnsanların çoğu faiz oranı artışını düşününce bile dehşete kapılsa da bu haber benim hoşuma gidiyor çünkü zam almış oluyorum, %1'lik bir faiz oranı artışı benim için aylık binlerce dolarlık zam demek

oluyor. Enflasyon da faiz oranlarıyla birlikte arttığı için gelirimin bir çeşit enflasyon koruması bulunuyor. Eğer enflasyon artarsa faiz oranları da artıyor.

Peki bunların hepsi nasıl gerçekleşir? İnternet işletmelerimle (bir işletme para ağacı tohumuyla) bir pasif gelir akışı oluşturdum ve bu da borç vermeyle gelen pasif gelir sistemimi finanse etti. İnternet işletmem %85 pasifken (evet, haftada birkaç saat çalışmam gerekiyordu), borç verme işimin %99,5'u pasifti. Neredeyse hiçbir şey yapmıyorum ve çekler elime ulaşıyor.

Zamanımı dolar karşılığında takas etmek yerine *zamanımı aynı anda hem pasif olabilecek hem de para sistemimi finanse edebilecek otonom bir sisteme yatırdım.* Pasif gelirin hem kısa hem de uzun vadeli hedef olduğu çift kanattan bir saldırıydı bu.

ÖZGÜRLÜK SAVAŞÇILARI ORDUNU TOPLA

Biriktirilen her bir dolar, ordunuzdaki bir başka özgürlük savaşçısı demektir. Eğer paranız sizin için savaşıyorsa zamanınız kurtulmuş ve "para için zaman" denklemi kırılmış demektir.

Para sizin ordunuzdur. Ne kadar fazlasına sahipseniz, özgürlük için o kadar çok savaşacaktırlar. Yavaş Şerit'tekiler servet denkleminde gelir değişkenine odaklanmaları gerekirken masraf değişkenine odaklanırlar. Gelir, özgürlük savaşçıları ordunuzu büyütmenin anahtarıdır. Jimmy'nin Oto Bakım Merkezi'nde arabaları detaylandırarak büyük bir ordu toplayamazsınız.

Sadece Amerikan dolarından bahsetmiyorum, dolara bağlı olan her türlü varlıktan bahsediyorum. Ben bunu yazarken gelirimin çoğu daha güçlü para birimlerine ve daha iyi getirilere sahip ülkelerdeki ABD doları dışındaki varlıklardan geliyor. Hızlı Şerit'tekiler yerelde kalmaz, küresel düşünürler.

Bir dolar sizin için neyi temsil eder? Her cuma size gece kulübünde şişe açtırabilen bir mekanizma mı? Yoksa para ağacınızın tohumu mu? Özgürlük savaşçınız mı peki? Para için savaşmak yerine parayı kendiniz için savaştırın.

HIZLI ŞERİT'TEKİLER (ZENGİNLER) BİRLEŞİK FAİZİ NASIL KULLANIRLAR

Yavaş Şerit'i incelerken "birleşik faiz"i zamana bel bağladığından dolayı yetersiz bir servet hızlandırma olarak yaftaladım. Yavaş Şerit medyasının cicişleri bu iddiamı okuduklarında beni çarmıha gererler çünkü birleşik faizi kötülemek finansal kâfirliğin en tepe noktasıdır. Ancak birleşik faizin büyük miktarda parayla geliştirildiğinde güçlü bir pasif gelir kaynağı olabileceğini de belirttim. Çelişkili mi dersiniz? Aynı eğitim gibi Hızlı Şerit'tekiler ve Yavaş Şerit'tekiler birleşik faizi farklı şekilde geliştirirler. Yavaş Şerit'tekiler (orta sınıf) birleşik faizi zengin olmak için kullanırken Hızlı Şerit'tekiler (zenginler) gelir ve likidite oluşturmak için kullanırlar. Yavaş Şerit'tekiler 5 dolar ile, Hızlı Şerit'tekiler 5 milyon dolar ile başlarlar.

Birleşik faiz faturalarımı öder. Benim için bir araçtır. Pasif gelir kaynağımdır. *Ancak birleşik faizin servetimle bir alakası yoktur.* Bu nokta çok önemli. Hızlı Şerit'tekiler servet oluşturmak için birleşik faizi kullanmazlar çünkü servet denkleminde birleşik faiz bulunmaz. Servet oluşturmanın yükünü kaldırmak Hızlı Şerit işletmelerine düşer.

Zengin bir siyasetçi ya da tanınmış birisi ortaya çıkıp mal varlığını duyurduğunda ortak temalara dikkat edin. Servetlerinin kaynağı işletmelerinden gelirken likit para rezervleriyse belediye tahvilleri, hazineler, diğer yüksek derecede likiditeye sahip ve güvenli yatırımlar olan sabit gelirli, güvenceli kaynaklara bağlıdır. Zenginler pazarı servet oluşturmak için kullanmazlar, *var olan servetlerini geliştirilmiş işletme varlıklarıyla artırırlar.* Hatırlayın, yatırım fonlarına yatırım yaparak zengin olmuş 25 yaşındaki multimilyonerler sadece bir masaldır. Milyonerler, fonları yöneten kişilerdir! Üreticiler onlardır!

BİRLEŞİK FAİZ GERÇEKTEN NASIL KULLANILABİLİR

Şu anda 5 milyon $ ödeme almak mı, yoksa bir sentin kırk gün boyunca her gün ikiye katlanmasını mı isterdiniz? Düşünmeye gerek bile yok, değil mi? 5 milyon $'ı alırdınız. Ancak bu büyük bir hata olurdu. 5 milyon $'ı kabul ederseniz yaklaşık 5.500.000.000 $'dan feragat etmiş olursunuz. Bu 5,5 MİLYAR $ demek. İkiye katlamanın gücünü gösteren aşağıdaki tabloyu bir inceleyin.

İkiye Katlanan Sent			
Gün	**Miktar**	**Gün**	**Miktar**
1	.01	**21**	10,485.76
2	.02	**22**	20,971.52
3	.04	**23**	41,943.04
4	.08	**24**	83,886.08
5	.16	**25**	167,772.16
6	.32	**26**	335,544.32
7	.64	**27**	671,088.64
8	1.28	**28**	1,342,177.28
9	2.56	**29**	2,684,354.56
10	5.12	**30**	5,368,709.12
11	10.24	**31**	10,737,418.24
12	20.48	**32**	21,474,836.48
13	40.96	33	42,949,672.96
14	81.92	34	85,899,345.92

İkiye Katlanan Sent			
Gün	**Miktar**	**Gün**	**Miktar**
15	163.84	**35**	171,798,691.84
16	327.68	**36**	343,597,383.68
17	655.36	37	687,194,767.36
18	1,310.72	38	13,74,389,534.72
19	2,621.44	**39**	2,748,779,069.44
20	5,242.88	**40**	5,497,558,138.88

NOT

Şimdi bir önceki tabloyu değiştirelim ve günlerin yerine YILLAR koyalım. Birinci güne 21 yaşınızdaki halinizi koyalım.

İkiye Katlanan Sent			
Gün	**Miktar**	**Gün**	**Miktar**
Yaş 21	.01	Yaş 41	10,485.76
Yaş 22	.02	Yaş 42	20,971.52
Yaş 23	.04	Yaş 43	41,943.04
Yaş 24	.08	Yaş 44	83,886.08
Yaş 25	.16	Yaş 45	167,772.16
Yaş 26	.32	Yaş 46	335,544.32
Yaş 27	.64	Yaş 47	671,088.64
Yaş 28	1.28	Yaş 48	1,342,177,28

Yaş 29	2.56	Yaş 49	2,684,354.56
Yaş 30	5.12	Yaş 50	5,368,709.12
Yaş 31	10.24	Yaş 51	10,737,418.24
Yaş 32	20.48	Yaş 52	21,474,836.48
Yaş 33	40.96	Yaş 53	42,949,672.96
Yaş 34	81.92	Yaş 54	85,899,345.92
Yaş 35	163.84	Yaş 55	171,798,691.84
Yaş 36	327.68	Yaş 56	343,597,383.68
Yaş 37	655.36	Yaş 57	687,194,767.36
Yaş 38	1,310.72	Yaş 58	1,374,389,534.72
Yaş 39	2,621.44	Yaş 59	2,748,779,069.44
Yaş 40	5,242.88	Yaş 60	5,497,558,138.88

NOT

Değiştirilmiş tablo Yavaş Şerit'tekilerin yolculuğunda ömürlerinin çoğu yok olup gitmeden birleşik faizin gücünü göstermediğini kanıtlar niteliktedir. Ellili veya altmışlı yaşlarınıza kadar büyük para gelmez ve bu da yıllık %100'lük getiriye rağmen böyle. Ortalama pazar getirisi %7 olur. Ancak ikiye katlamada 40 yaşınızdayken 6 bin dolarınız bile olmaz. Yavaş Şerit'tekilerin vaziyeti budur: Zaman ve kontrol edilemeyen getiri içinde hapsolmak.

Hızlı Şerit'tekiler bu eksikliği anlarlar ve birleşik faiz silahının büyük miktarda parayla en etkili hale geleceğini fark ederler. Birleşik faizin etkili olabilmesi için 30 yıllık matematiksel yetersizliği atlayıp etkili olduğu yılların tadını çıkartmanız gerekir.

BİRLEŞİK FAİZ DEPREM DALGASI

Denizdeki bir deprem dalgası gibi birleşik faizin de karaya yaklaşana kadar gücü belli olmaz. Dalga karaya yaklaşırken gücü inanılmaz derecede artar. Yavaş Şerit'teki çoğu kişi karadan milyonlarca mil uzaklıktayken birleşik faiz deprem dalgasından faydalanmaya çalışır. Tabii hiçbir şey olmaz. Amaçsızca süzülürler ve hiçbir yere ulaşmazlar. 5.000 $ üzerine %10'luk faiz kimseyi milyoner yapmaz, %3'lük birikim hesabında maaşınızdan ayda 200 $ biriktirmek sizi hızlıca zengin yapmaz. Bir dalgadan açık denizdeyken faydalanamazsınız.

İkiye Katlanan Sent

Gün	Miktar	Gün	Miktar
Yaş 21	.01	Yaş 41	10,485.76
Yaş 22	.02	Yaş 42	20,971.52
Yaş 23	.04	Yaş 43	41,943.04
Yaş 24	.08	Yaş 44	83,886.08
Yaş 25	.16	Yaş 45	167,772.16
Yaş 26	.32	Yaş 46	335,544.32
Yaş 27	.64	Yaş 47	671,088.64
Yaş 28	1.28	Yaş 48	1,342,177.28
Yaş 29	2.56	Yaş 49	2,684,354.56
Yaş 30	5.12	Yaş 50	5,368,709.12
Yaş 31	10.24	Yaş 51	10,737,418.24
Yaş 32	20.48	Yaş 52	21,474,836.48
Yaş 33	40.96	Yaş 53	42,949,672.96
Yaş 34	81.92	Yaş 54	85,899,345.92
Yaş 35	163.84	Yaş 55	171,798,691.84
Yaş 36	327.68	Yaş 56	343,597,383.68
Yaş 37	655.36	Yaş 57	687,194,767.36
Yaş 38	1,310.72	Yaş 58	1,374,389,534.72
Yaş 39	2,621.44	Yaş 59	2,748,779,069.44
Yaş 40	5,242.88	Yaş 60	5,497,558,138.88

30 Yılı Atlayıp Burada Başlayabilir Misiniz?

NOT

Hızlı Şerit'tekiler kara yakınındaki deprem dalgalarının gücünü gözlemler ve onu karada karşılamayı amaçlarlar. Sahildeyken dalgadan güçlü bir şekilde faydalanılabilir. Birleşik faizin gücünü kullanabilmek için sahilde geliştirilebilir, büyük bir miktarla başlangıç yap. 10 milyon $ üzerine %10'luk faiz yıllık 1 milyon $ faiz, yani her ay 83.333 $ demektir. Birleşik faizin tadını güçlü olduğu zaman çıkartın, açık denizdeyken değil.

Bu örneklemenin amacı zenginlerin birleşik faizi zengin olmak için kullanmadıklarını, gelir ve likidite için kullandıklarını göstermekti. 10 milyon $ üzerinde %5'lik vergisiz gelir bir anda yıllık 500.000 $'lık pasif gelir ortaya çıkartır. Sahildeki bir deprem dalgası gibi, birleşik faiz de büyük miktarlarda parayla birlikte inanılmaz bir şekilde güçlenir. Paranın tamamen pasif bir gelir kaynağına dönüştüğü yer burasıdır işte. 10 milyon $'ı kazanmaya gelince, onun çözümü de Hızlı Şerit işletmelerinden gelen üslü büyümededir (net gelir artı varlık değeri), masraflarda, borsada veya bir işte DEĞİL.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Biriktirilen her dolar, bir para ağacı tohumudur.
- 10 milyon $ üzerinden sadece %5'lik faiz, aylık 40.000 $ pasif gelir demektir.
- Biriktirilen bir dolar en iyi pasif gelir aracıdır.
- Hızlı Şerit'tekiler (zenginler) birleşik faizi ya da pazarları servet sahibi olmak için değil, gelir oluşturmak ve likiditeyi korumak için kullanırlar.
- Biriktirilen bir dolar ordunuza katılan bir özgürlük savaşçısıdır.
- Zenginler birleşik faizi güçlü olduğu zaman, büyük miktarda paralarla değerlendirirler.
- Hızlı Şerit'tekiler en sonunda borç veren olurlar.



Servetin Gerçek Yasası

Başarılı biri değil, değerli biri olmaya çalışın.
-ALBERT EINSTEIN

ÇEKİM DEĞİL, İCRAAT

İcraat Yasası. Hayır, yazım hatası yok. Matematik evrenin üst seviyedeki dilidir. Tartışılmazdır. İki artı iki dört eder. 10 milyon her zaman 24'ten büyük olacaktır. Bu ifadeler gerçektir ve felsefedeki mistik bir teorinin bunları değerlendirmesi mümkün değildir. *Matematik yasadır.* "Sırlar" ve mistik felsefeler değildir.

Eğer zengin olmak istiyorsanız evrenin gerçek yasasını, MATEMATİĞİ, gözlemlemeye başlayın, kanıtlanamaz veya belgelenemez hokus pokus yasalarını değil. Kamp ateşinin etrafında pozitif şarkılar söylemek sizi zengin yapmaz. Üzülmenize gerek yok, Çekim Yasası'nın kulağa hoş geldiğini ve pratik uygulamalarının olduğunu biliyorum.

Çekim Yasası'nı ("LOA") bilmeyenler için: Düşündüğünüz şey olduğunuzu ve bilinçli ve bilinçdışı düşüncelerinizin gerçekliğinizi oluşturduğunu iddia eden mistik bir felsefedir. LOA, tam olarak ne istediğinizi biliyorsanız, onu evrenden isterseniz, geleceğini görürsünüz ve sonunda ona ulaşırsınız. Serveti düşünürseniz servete kavuşursunuz! Kulağa kolay gibi geliyor, değil mi?

Samimi küfürlerimi LOA topluluğuna karşı gizlemeyeceğim, bence bunların hepsi "düşünmenin" sizi zengin yapacağını düşünen kişilere kitap satmak için uydurulmuş saçmalıklardır. Aslında LOA

eski inanış ve görselleştirme ilkelerinin kitle tüketimi için tekrar paketlenmiş ve pazarlanmış halinden başka bir şey değildir. Gerçek Hızlı Şerit'tekiler kimlerdir? LOA pazarlamacıları!

ŞEKER KULLANMADAN PASTA YAPMAK MI?

Bu kitabı yazmam neden bu kadar uzun sürdü? İki senem bu konu hakkında dilek dilemek ve pozitif düşünmekle geçti. Çekim Yasası'nın işi halletmesini sağlıyorum. Evrenden bu kitabı istedim. Bu isteğe açıktım. Gözlerimle gördüm. Hatta bir kitabevinin raflarının fotoğrafını çektim ve kitabımı rafa photoshop ile koydum. Ne oldu peki?

Hiçbir şey. Sıfır. Tık yok. Evren bana asla tamamlanmış kitabımı vermedi. Kitabım için tüm pozitif düşüncelerim ve evrene yönlendirdiğim meditasyonlarıma rağmen kıçımı sandalyeye yerleştirip kitabı yazmaya başlayana kadar asla gerçekleşmedi. EYLEM'e koordineli bir taahhütte bulundum, bilinçli bir seçim yaptım ve ardından bu seçime büyük eylem şeklinde bir taahhütte bulundum.

Eğer Çekim Yasası'nın bir hayranıysanız ve bu eleştirilere karşı alındıysanız hiç sorun değil, ben *Milyonerliğin Hızlı Şeridı*'nı arkadaş kazanmak veya pozitif düşünen birisi olmak hakkında konuşmalar organize etmek için yazmadım. Zengin olmak için tam olarak ne yapmanız gerektiğini söylemek için yazdım. Düşünmek kimseyi zengin yapmadı, tabii o düşünme işe yarayan yasaların uygulanmasına doğru kendisini sürekli eylemler halinde ortaya çıkartmıyorsa.

Şöyle ki birinin başarımın pozitif düşünmenin bir sonucu olarak ortaya çıktığını varsayması benim için hakaret gibidir. Ben insan doğasını anlayan bir realistim ve doğamızda olan şey en az direncin olduğu yolu seçmektir. Bu "çekim" kitaplarının milyonlar satması beni şaşırtmıyor. Zenginliğe giden en kolay yolları vaat eden kitaplar iyi satış yaparlar çünkü aynı seks gibi kolaylık da satar. *Zenginlik olayları satar. Süreç için aynı şey söylenemez.*

Evet, pozitiflik kuşkuculuğa tercih edilir. İnanış değişimin başlangıç noktasıdır. Görselleştirme çok önemlidir. Evet, eğer yapacağınıza inanmıyorsanız size bir haberim var: Yapamazsınız. Bu olay yeni bir şey değil, tamamen ESKİ. Çekim Yasası elde bulunabilecek güzel bir araç olmasına rağmen kusuru servetin gerçek sırrını, tüm zenginliğin, insanların, kültürlerin ve yolların üzerinde olan İcraat Yasası'nı yok saymasıdır. "Çekim'in Kusuru" matematiği yok saymaktadır.

İCRAAT YASASI: HIZLI ŞERİT HAZIRLAYICISI

İcraat Yasası der ki: *Kontrol ettiğiniz bir varlık içerisinde ne kadar çok bayatı ölçek ve/veya büyüklükte etkilerseniz o kadar zengin olursunuz.* Kısa ve öz hali şöyledir: Milyonları etkile ve milyonlar kazan.

Bir süre önce *Şimdiye Kadar Yazılmış En Kısa "Milyonlar Kazan" Makalesi* başlıklı bir makale yazmıştım. Makalenin uzunluğunu tahmin edebilir misiniz? Bir paragraf mı? Bir ya da iki cümle mi? Hayır. Sadece iki kelime. Bu kelimeler ne mi? *Milyonları Etkile. Milyonları Etkile ve milyonlar kazan.* Bundan daha basit olamaz!

Başka bir deyişle kaç hayata dokundunuz? Çalışmalarınızdan, varlıklarınızdan ve el işlerinizden kimler faydalandı? Hangi sorunları çözdünüz? Toplumdaki değeriniz nedir? Eğer bir otel resepsiyonunda çalışıyorsanız çok da bir etkiniz olmuyordur ve banka hesabınız da aynı durumu kanıtlıyordun Sahip olduğunuz (veya olmadığınız) para miktarı, sağladığınız (veya sağlamadığınız) değer miktarının doğrudan bir yansımasıdır.

İCRAAT ÖLÇEKTİR, BÜYÜKLÜKTÜR YA DA HER İKİSİDİR

İcraat Yasası'ndan faydalanabilmek için işletmenizin ya ölçekte ya büyüklükte ya da her ikisinde bir etki oluşturması gerekir. Hızlı Şerit servet denklemimizde "ölçek" ve "büyüklük", "net kâr" değişkeninin içinde bulunur.

NET KÂR = Satılan Birim (Ölçek) x Birim Kârı (Büyüklük)

ÖLÇEK kavramının bir örneği, servet denklemimizdeki kâr değişkeni üzerinden Hızlı Şerit yol haritasında gösterilmektedir: Satılan birim. Eğer 20 milyon kalem satar ve her birinden 75 sent kâr elde ederseniz toplamda 15 milyon dolar kâr elde etmiş olursunuz. Bu durum küçük bir BÜYÜKLÜK ile ÖLÇEK üzerinde etki oluşturmaktır. Bir kalem satmanın kimsenin hayatında büyük bir etkisinin olmayacağı aşikârdır. Servet ÖLÇEK ile dönüşür, büyüklükle değil.

Bunun tersine, büyüklük birkaç şeyde büyük etki yaratıyor ve Hızlı Şerit'imizde servet denkleminin yansıması da BİRİM KÂRI ile oluyor. Fiyat her zaman büyüklüğü yansıtır. Eğer 50 milyon $ değerindeki bir ürünü satarsanız büyüklüğü kullanabilirsiniz. Örneğin 400 dairelik bir apartman kompleksine sahip olsaydınız ve her bir daireden 100 $ kâr etseydiniz, aylık 40.000 $ gelir elde ederdiniz. 400 ailenin konaklamasını sağladığınız için bir büyüklük etkisi yaratıyorsunuz, ölçek değil. Barınağın büyüklüğü vardır. Büyüklük eylemlerinin küçük ölçeklerde daha yüksek kâr potansiyeli vardır. Büyüklük her zaman bir ürünün fiyatında yansır. Yüksek değer = yüksek fiyat = yüksek büyüklük.

Ölçekle büyüklüğü bir araya getirebilirseniz milyonlar hakkında değil, milyarlardan konuşur. Donald Trump hem büyüklük hem de ölçek üzerinde etki yaratmaktadır ve bu sebepten de milyarderdir.

Ölçek kişiyi milyoner yapar. Büyüklük kişiyi milyoner yapar. Ölçek ve büyüklük kişiyi milyarder yapar.

PARAYI TAKİP ET!

Maalesef "yasa" kelimesi aslında yasa olmayan şeyleri temsilen alelade şekilde kullanılmaktadır. Çekim Yasası bir yasa değildir, teoridir. "Yasa" kelimesi nihaidir. Her zaman çalışır. Eğer yurt binanızın onuncu katından bir karpuzu aşağı bırakırsanız Yer Çekimi Yasası çalışır ve karpuz her seferinde yere iner. Sonuç kesindir.

Maalesef pozitif düşünce ve görselleştirme %100 çalışmaz. İnanış ve dışavurum nihai değildir ve bu sebepten yasa sayılamaz.

Ancak İcraat Yasası nihaidir.

Kendi kendine milyarder olmuş herhangi birini bana gösterin, ben de size birçok kişinin hayatına ölçek ya da büyüklükle doğrudan ya da dolaylı şekilde dokunmuş birini göstereyim. Deep Throat, Woordward ve Bernstein'a "Parayı takip et" demiştir.[18] Parayı takip ettiğinizde servetin tek gerçek yasasını bulursunuz ve o da İcraat'tir. Neden mi? Çünkü İcraat'in kökü matematiğe dayanır ve herhangi bir yol haritasının dışında çalışır.

Yavaş Şerit'teki birisi İcraat Yasası'nı kullanıp Yavaş Şerit hapsinden kaçabilir. Profesyonel sporcular, oyuncular ve şovmenler... Asli değer patlamaları icraat sayesinde oluşur: Toplum bir anda değerinizin astronomik bir seviyede olduğunu düşünür. Evet, bu insanlar hâlâ zamanlarını para için harcıyorlar ancak bulundukları değer seviyesi gayet benzersiz.

Örneğin son on yılda Bill Clinton konuşma ücretleriyle 50 milyon $'dan fazla kazandı. Konuşma yapmak para için zamanın doğrudan verildiği bir ticaret olsa da Clinton'un asli değeri efsanevi bir seviyede ve belki de saatte 100.000 $'dan fazla. Büyük ücretin altında İcraat Yasası yatıyor. *Milyonlara bitap ediyor ve milyonlar kazanıyor.*

Bir rapçinin parçaları milyonlar satıyor ve rapçi de milyonlar kazanıyor. Bir ev hanımı milyonlarca mutfak gereci satıyor ve milyonlar kazanıyor. Piyangoyu kazanan kişi milyonlar kazanıyor çünkü piyangoya milyonlarca kişi katılmış oluyor. Baba Warbuck'ın oğluna milyonlar miras kalıyor çünkü Warbucks Şirketi milyonlara hizmet etti. Bir plastik cerrah milyonlar kazanıyor çünkü birçok kişiye hizmet ediyor. Bir yıldız sporcunun menajeri milyonlar kazanıyor çünkü müşterileri milyonlara hizmet ediyor. *Milyonerlerin paralarının kaynağını takip edersen bir şeylerden milyonlarcasını bulursun.*

Ölçek ya da büyüklükle icraat ya doğrudan ya da dolaylı şekilde her zaman paradan önce gelir. Ne kadar çok hayata doğrudan veya dolaylı şekilde etki ederseniz o kadar çok serveti üzerinize çekersiniz.

BÜYÜK SERVET BÜYÜK SAYILARI TAKİP EDER

Sporcular İcraat'e mükemmel örnektirler. Eğer profesyonel beyzbol oynuyorsanız, size inanılmaz bir asli değer üzerinden ödeme yapılıyordur. 2009'da Alex Rodriguez 240 milyon $'lık bir kontrat imzaladı. Nasıl oluyor da bu ücret kabul edilebiliyor? Gayet basit. İcraat Yasası bütün servetleri haklı çıkartıyor. Alex Rodriguez beyzbol ile milyonları eğlendiriyor. ÖLÇEK üzerinde geliştirme yapıyor. Bu başka herhangi bir profesyonel sporcu için de geçerlidir. Milyonlar kazanıyorlar çünkü milyonları eğlendiriyorlar. Milyonları güldüren bir komedyen, milyonlar şeklinde ödeme alıyor. Milyonlara hizmet veren bir şirketi yöneten kurumsal yöneticiye milyonlar üzerinden ödeme yapılıyor.

Bunlar İcraat Yasası'nı geliştiren ve içinde güç bulunduran değerli pozisyonlardırlar. Eğer asli değerle zengin olmak istiyorsanız bunu İcraat Yasası üzerinden yapmanız gerekir. Milyonları etkileyebileceğiniz bir pozisyon bulun. Bir sporcu, şovmen veya üst düzey yönetici gibi vazgeçilmez ve alternatifsiz olun.

Bir sporcu gibi milyonlara ulaşamıyor musunuz? O zaman doğrudan kaynağa gidin ve kaynağa hizmet edin. Üst düzey sporcuların menajerler en az o sporcular kadar zengindirler çünkü İcraat Yasası ile dolaylı bir alakaları vardır. Zenginlerin evleriyle ilgilenen emlakçılar zengin olurlar çünkü Yasa'nın kural koyucularıyla bağlantı kurarlar. İcraat Yasası yol haritaları, zaman takasları veya herhangi başka bir şeyle ilgilenmez, sadece büyük sayıların matematiksel gücüne odaklıdır. Birkaç kez büyük etkiler ya da milyonlarca kez küçük etkiler yarat.

Joe Magnitude, gayrimenkul geliştiren bir şirketin sahibidir. 14 ofis kompleksi inşa ediyor ve ofisleri apartman dairelerine bölüyor. Tamamı satılan her kompleks ona 400.000 $ kâr ettiriyor. 14 (ölçek) x 400.000 $ (büyüklük) eşittir 5.600.000 $.

Joe Scale, ünlülerin uyguladığı diyetleri inceleyen bir kitap yazıyor. Kitabı 8 milyon satıyor (ölçek) ve her bir kitaptan 7 $ kazanıyor (büyüklük). O da aynı miktarı kazanıyor: 5.600.000 $.

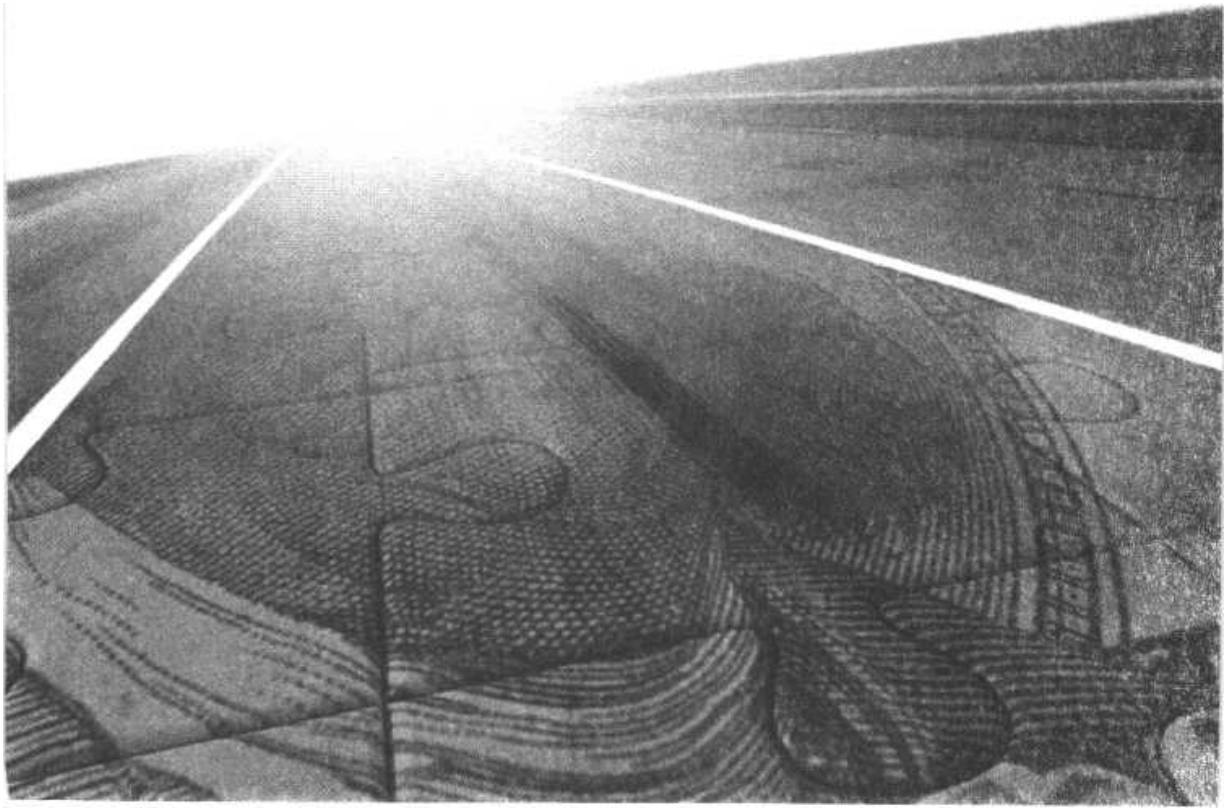
Büyük sayıların kaynağına yaklaştıkça servete de o kadar yaklaşırsınız. Milyonlara hizmet etmek milyonlar kazanmak demektir. *Büyük kazanç, büyük fikirle olur.*

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- İcraat Yasası hem ölçek hem de büyüklük bakımından ne kadar çok hayatı etkiler ya da o hayatlara girerseniz o kadar zengin olursunuz.
- Ölçek, Hızlı Şerit servet denklemimizdeki kâr değişkenindeki "satılan birim"e tekabül eder. Büyüklük, Hızlı Şerit servet denklemimizdeki kâr değişkenindeki "birim kârı"na tekabül eder.
- Çekim Yasası bir yasa değildir, teoridir. İcraat Yasası nihaidir ve yol haritalarının dışında çalışır.
- Kendi kendine oluşturulmuş servetlerin hepsinin kökü İcraat Yasası'na dayanır.
- İcraat Yasası'nın nihai olması durumu doğrudan erişim ve kontrolden (sporcu sizsinizdir) veya dolaylı erişimden (sporcunun menajerisinizdir) gelir.
- Milyonlar kazanmak için milyonlara ölçek üzerinden ya da büyüklük üzerinden birkaç kez hizmet etmelisiniz.

KISIM 6

Zenginliğin Aracı: KENDİNİZ





Önce Kendine Sahip Ol

Olaylar ve durumların kökeni kendimizdedir.
Ektiğimiz tohumlardan yeşerirler.
-HENRY DAVID THOREAU

"ÖNCE KENDİNE ÖDE" FELCİ

Hızlı Şerit, bekleyen yolculuk için hazırlanmış ince ayarlı bir araç ister. Servete götüren araç *sizsiniz.* Hareket mekanizması *sizsiniz.* Yolculuğu gerçekleştirmenin ve kendinize hâkim olmanın ilk adımından, yani kendinize sahip olmaktan *siz* sorumlusunuz.

George Clason'un 1926'da çıkarttığı klasik bir kitap olan Babil'in *En Zengin Adamı* kitabından ortaya çıkmış yaygın bir Yavaş Şerit iddiası olan "önce kendine öde"yi duymuş olmalısınız. Kitabın kendisi güzel ancak temeli hatalı.

Eğer "önce kendine öde" nedir bilmiyorsanız, tüm harcamalardan (yiyecek, doğalgaz, araç ödemeleri ve diğer faturalar) önce paranızı biriktirmenizi emreden bir Yavaş Şerit doktrinidir. Bu kavram sözde Yavaş Şerit'tekilerin güçsüz servet hızlandırma aracını hızlandırmak için biriktirme oranlarını artırmaktadır: Pazar yatırımları üzerinden birleşik faiz.

Aslında bir Yavaş Şerit'teki kişiye bu doktrini uygulamasını tavsiye etmek, kolları ve bacakları felçli bir kişiye merdiven çıkmayı tavsiye etmek gibi bir şeydir. Asla meyve vermez. Eğer bir işiniz varsa son maaşınızı inceleyin. Brüt maaşınız net maaşınızla aynı

mı? Hayır değil ve bazı kişilerinki %35'e kadar daha az olabilir. Ek olarak sigorta veya prim gibi vergi öncesi birikim silahları, bir işte çalışırken vergi öncesi şekilde servet oluşturmak örgütsel olarak ceza haline gelir.

Birincil gelir kaynağınız bir işten geliyorsa kendinize ödeme gücünüz önce felç olur çünkü önce hükümetlere ödeme yapılır! "Önce kendine öde"nin meşru olması için gerçekten önce kendinize sonsuz miktarlarda ödeme yapmanız gerekir, sonra hükümete... Aracınızın sahibi siz olmalısınız.

ÖNCE KENDİNİZE ÖDEMEK İÇİN KENDİNİZE SAHİP OLMALISINIZ!

Kendinize sahip değilseniz, önce kendinize ödeme yapamazsınız. Aracınız (siz) özgür ve temiz olmalı. *Eğer bir işte çalışıyorsanız, bir sahibiniz vardır.* Ve eğer birisi size sahipse önce size ödenmez, sonra ödenir.

Aracınızı (kendinizi) kontrol etmenin ilk adımı kendinize sahip olmaktır ki önce kendinize ve en son hükümete gerçekten ödeme yapabilirsiniz. Bu da işletmenizi kontrol ettiğiniz bir şirketin içine bombardıman ile olur. Şirket Hızlı Şerit iskeleti olarak iş görür çünkü "önce kendine öde" ye karşı "en son kendine öde»nin anında vergi avantajını sunar. Bir şirket sahibi olduğunuzda net gelirler masraflar tarafından azaltılır. Geriye kalan gelir vergilendirilir ve o vergiler de devlete ödenir. Ek olarak şirketler sahiplerinden ayrı şekilde var olurlar ve zamana karşı dayanırlar. *İşletme sisteminiz olarak çalışan vekil bir yapıdır.*

Bir şirket sahibi olduğunuzda devlete yılda dört kez ödeme yaparsınız, her biri yılın çeyreklerinde belirlenmiş vergilerle gerçekleşir. Eğer bir bordronuz varsa vergiler çalışanlarınıza maaş ödediğiniz zaman ödenir. Devlete yılda dört kez ödeme yapılırken ben kendime yılda 365 kez ödeme yaparım. Kulağa sadece "önce kendine öde" için değil de aynı zamanda zenginlik için elverişli bir yapı gibi gelmiyor mu?

KENDİNİZE NASIL SAHİP OLURSUNUZ

Birçok girişimci gibi ben de bir işe tek sahip olarak girme hatasında bulundum. Bir işletme yapısını tek başına sahiplik veya genel ortaklık olarak öneren herhangi bir " danışman "-dan otogar tuvaletiymiş gibi kaçınmalısınız. Bu varlıklar risklidirler çünkü sizi korumazlar ve sizinle birlikte kişisel varlıklarınıza sonsuz sorumluluk yüklerler. Tek sahip olan bir su tesisatçısıysanız ve bir boru keskisini yanlışlıkla bir müşterinin evinde unutursanız ve müşterinizin üç yaşındaki çocuğu kendisini o aletle öldürürse ne olur dersiniz? Peşinizden geleceklerdir çünkü kötü şekilde korunan bir işletme varlığını seçmişsinizdir. Bir şirketi dava etmek yerine sizi dava ederler ve sahip olduğunuz her şey yağmalanmaya açık hale gelir. Hızlı Şerit işletmeniz için en iyi işletme şekilleri şunlardır:

1) C şirketi
2) S şirketi
3) Limitet şirketi

Her birinin avantajları ve dezavantajları var ama hepsinin ortak iki faydası var: Sorumluluğun kısıtlanması ve vergi etkinliği.

C Şirketi

C şirketi zamana karşı durabilen ve kolaylıkla transfer edilebilen bir işletme şeklidir. Şirket kârı net gelirin hissedarlar arasında dağıtılmasıyla birlikte şirketin gelir vergisi oranlarıyla vergilendirilir.

Bazı C şirketi sahipleri, "gelir bölümü" olarak bilinen bir stratejiyi uygulamak için bu yapıyı kullanırlar. Stratejinin amacı, işletmenin gelirini, sahip ve işletme arasında taksim etmek ve böylelikle bir büyük gelir vergisi dilimi yerine, sahip ve işletmenin vergi dilimini azaltmaktır. Vergi stratejisi ve şirket yapısı konusunda daha derine inmek bu kitapta değinilecek bir konu olmasa da bir Hızlı Şerit parçası sağlamaktadır ve o da kontroldür.

C şirketleri ve bu şirketlerin sahipleri çifte vergiyle (şirket kârının vergisi ve hissedarlara verilecek olan kâr payı) mükellef olsalar da daha büyük şirketler ve "varlık büyümesi" stratejisi olan şirketler için avantajlıdırlar. Başka bir deyişle kârı dağıtmayı düşünmüyorsanız ve "net kâr" yerine "varlık değeri"ne yoğunlaştıysanız, aradığınız şey C şirketleridir. Halka arz edilmiş olan şirketlerin çoğu hissedarlarına kâr payı dağıtmayan C şirketleridir. Hasılatı ve varlık değerini büyütürler.

S Şirketi

S şirketi de C şirketi gibidir ancak ayrı bir varlık gibi vergilendirilmez. "İçinden geçilebilen" bir varlık olarak değerlendirilir, vergiler şirket seviyesinde değil, kişisel seviyede ödenir ve şirketi sahibinin kişisel vergi iadesine yansıtılır. S şirketlerinin de bazı vergi avantajları vardır çünkü kâr, tek sahiplikle birlikte gelen ve ağır bir vergi olan serbest meslek vergisiyle mükellef değildir. Ancak sınırsız sahibi olabilen C şirketlerinin aksine, S şirketleri 100 sahiple sınırlıdır ve fazladan başvuru gereksinimleri bulunmaktadır.

Limitet Şirketi (ltd. şti.)

Limitet şirketi, ortaklık veya tek sahiplik gibi özellikleri olan bir şirket gibi çalışır. Limitet şirketinin kârı üye adı verilen sahipler üzerinden geçer ve kişisel gelir vergisine yansıtılır. Limitet şirketleri "içinden geçilebilen" varlıklar olarak değerlendirilirler çünkü kâr doğrudan sahiplere geçer. Ortaklıklarda limitet şirketi veya S şirketi genel ortaklık yerine tavsiye edilmekte ve tabii sorumluluk koruması sunmamaktadır.

Küçük *start-up*'lar için limitet şirketini veya S şirketini tavsiye ederim. Ortaklıklardan veya tek sahiplikten uzak durun çünkü sorumluluğu kısıtlamazlar. Bir şirket kurmak göründüğü kadar zahmetli değildir. Bulunduğunuz eyalete göre değişir tabii ancak 1.000 $'dan fazla bir ücreti olmamalıdır. Arizona'da bir şirket, birkaç bin dolardan az bir ücret karşılığında kurulabilir.

VARLIĞI SEÇMEK

Bir varlık seçmek, işletmeniz üzerindeki amaçlarınıza ve vizyonunuza bağlıdır. İşte karar vermenize yardımcı olacak bazı sorular:

- Çıkış stratejiniz nedir? Halka arz mı? Özel yatırımcılara satış mı?
- Büyüme stratejiniz nedir?
- En kötü senaryoda ne kadar sorumluluk yüklenirsiniz?
- Sermayeyi şimdi mi oluşturacaksınız, yoksa gelecekte mi?
- Çalışanlar işe almayı planlıyor musunuz?
- Yeni ortaklar almayı planlıyor musunuz?
- Hemen kâr etmeyi mi planlıyorsunuz, yoksa bir süreliğine kâr planlamıyor musunuz?

Cevaplarınız sizin için en uygun varlığı belirleyecek. Ben kendi işletmelerimde hem S şirketini hem de limitet şirketini kullanıyorum. Ben bir muhasebeci veya avukat değilim ve bu belirttiklerim profesyonel tavsiyesi olarak görülmemelidir. Bu sebepten lütfen tavsiye ettiğim şeyleri onaylayacak (ya da çürütecek) uygun yetkinlikteki kişilere başvurunuz.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- "Önce kendine öde" bir işte çalışırken yapması imkânsız bir şeydir.
- Aracınıza (kendinize) sahip olabilmek için sizi, resmi şekilde işletmeden ayıran bir şirket kurun. Şirket sizin vekiliniz olur.
- Tavsiye edilen Hızlı Şerit işletme varlığı C şirketi, S şirketi ya da limitet şirketidir.



Hayatın Direksiyonu

Hayatınız, bilinçli ya da bilinçsiz şekilde verdiğiniz tüm kararların toplam sonucudur. Eğer karar verme sürecini kontrol edebilirseniz, hayatınızın her yönünü kontrol edebilirsiniz. Kendinize hâkim olmanın getirdiği özgürlüğü bulabilirsiniz.
-ROBERT F. BENNETT

FAKİRLİĞİN ANA SEBEBİ

Eğer fakirlik bir hastalık olsaydı sebebi ne olurdu? Tabii ki parasızlık. Peki bu durum problemin sebebi mi yoksa semptomu mu? Eğitim eksikliği mi? Fırsat, rol model veya kararlılık eksikliği mi? Hayır. Bunların hepsi semptomdur. Eğer yoksulluğun adımlarını geriye doğru takip ederseniz fakirliğin de aynı noktada başladığını görürsünüz: *Karar.* Kötü kararlar fakirliğin önde gelen sebebidir.

SORUNUN MERKEZİ

Gelirim yükseldikçe kolesterolüm de yükseldi. İyi bir yaşam sürmenin yolu, oburluk yokuşuna paraleldir. Doktorumun tercih ettiği saldırı şekli reçeteli ilaçlardı. Bunu reddettim çünkü semptomları maskelemek değil, sorunları düzeltmek istiyordum.

Eğer servete büyük bir ilaç şirketiymiş gibi yaklaşır ve problemleri görmezden gelirken semptomlara saldırırsanız başaramazsınız. Yorgun mu hissediyorsun? Şu hapı yut. Kilo mu

vermek istiyorsun? Bu hapı yut. Semptomlara durgun döngülerle müdahale edilirken problemler tamamen göz ardı ediliyor. Kolesterol ilacını kullanmayı reddettim çünkü problemi çözmüyordu, sadece semptomu maskeliyordu. *Problem kötü beslenmeydi ve kolesterol de bunun bir semptomuydu.*

Eğer arabanızın benzin deposunda küçük bir sızıntı olsaydı, bunu nasıl düzeltirdiniz? Semptom odaklı çözümcü sürekli yakıt sağlayabilmek için benzinliğe daha sık giderdi. Problem odaklı çözümcü deliği kapatırdı. Birisi semptoma odaklanırken (benzin deposundaki sızıntı), diğeri probleme odaklanıyor (benzin deposunda bir delik var.) Yakıt doldurmak semptoma iyi geliyor ancak problemi çözmüyor. Doldurma eylemi gerçekleştikten sonra problem hâlâ devam ediyor.

Bunun başarı ve kararlarla ne alakası var? Gayet basit: *Eğer olmak istediğiniz yerde değilseniz problem kararlarınızdır.* Bulunduğunuz durum bu kararların birer semptomudur. Mesela herkes başarıyla alakalı özlü sözleri sever. İşte size iki tane örnek:

- *Azimli irade genelde başarısızlıkla başarı arasındaki farktır.*
- *Başarı, olmanız gerektiğini düşündüğünüz kişi olabilmeniz için gereken cesarete, kararlılığa ve iradeye sahip olmaktır.*

Bu sözlerin sorunu herhangi bir semptoma sahip olmamalarıdır. Asıl olay olan karara karşı muğlaktırlar. İlk söz direnmeye odaklı. Nasıl direnirsiniz? Bilinçli karardan tepki verirsiniz. Sadece bir karar değil, yüzlerce hatta belki binlerce karar. Tek bir kararla azmetmeye karar veremezsiniz. Bir sabah uyanıp "Aman, bugün azmetmeye karar vereceğim," diyemezsiniz. Bu her gün olması gereken bir şeydir, tek sefer değil! Azim, yaşam tarzını inşa eden birçok karar tarafından ortaya çıkartılır. Eğer iki kez denedikten sonra pes ederseniz azmetmiş mi olursunuz? Bir kez başaramadıktan sonra azimli olabilir misiniz? İkinci söz de aynı muammadan mustariptir. Kararlılık tek bir karar vermek değildir, binlerce karardır. Kararlı olmaya karar veremezsiniz, sürekli ve fire vermeden gerçekleşen bir şeydir.

Belirtilen bu noktaların özü, Hızlı Şerit başarısının tek bir seçim olmadığını söylemektir. Binlercesi vardır. Verdiğiniz kararları uç uca koyarsanız sürecinizi oluştururlar ve süreciniz de yaşam tarzınızı oluşturur. Yaşam tarzı kararlarınız sizi milyoner yapacaktır.

HAYATINIZIN DİREKSİYONU

Seçimleriniz gelecekteki durumların ateşini yakar. Hayatınızın yapıtaşları yürürlüğe koyduğunuz milyonlarca kararınızın toplu sonuçları tarafından yerleştirilir. Harekete geçer, tepki verir, inanır, inanmaz, algılar, yanlış algılarsınız ve bunların hepsi varlığınızı meydana getirir. Eğer hayattan memnun değilseniz bunun sorumluluğu kararlarınızındır. Kendinizi ve verdiğiniz kararları suçlayın. Evet, ne karar verirseniz osunuz.

Kararlarımın beygir gücünü kavrayabilmek hayatımın 26 senesine ve bir tipiye mal oldu. Tipi limuzinimi yolda bıraktı ama ben, karar verdiğim için oradaydım. Bir işe girmeye karar vermiştim. Düşük seviyede işler kovalamayı ben seçmiştim. Hayatıma Şikago'da devam etmeye ben karar vermiştim. Üniversiteden sonra kurumsallıktan kaçınmayı ben seçmiştim. Arkadaşlarımı ben seçmiştim. Koşturacağım işleri ben seçmiştim. Hepsini ben seçmiştim ve bunların hepsi hayatımı tam o noktaya kadar getirmişti. *Hayatımın şoförünün kendim* olduğu ve problemlerimin kararlarımın birer sonucu olduğu gerçeğinin farkına varmıştım. Oraya kadar direksiyonda ben vardım!

Nerede olursanız olun: İster trende ister uçakta, tuvalette, dağınık bir apartman dairesinde veya Karayipler'de sahilde okuyor olun, karar vermişsiniz. Bu kitabı alıp okumanız için sizi zorlamadım. Siz öyle yapmaya karar verdiniz. Evet, *tam da olmak istediğiniz yerdesiniz.* Ve eğer bu mutsuzluk oluşturan bir şeyse daha iyi kararlar almaya başlamanız gerek.

ZENGİN YA DA FAKİR OLMAYA KARAR VERİN

Serveti düşünmekle seçmek arasında büyük bir uçurum vardır. Kaldırım'ı, Yavaş Şerit'i ya da Hızlı Şerit'i seçebilirsiniz. Hayatınızı daha büyük bir amaç için organize edebilir ya da hayatın sizi avucunun içinde oynatmasına izin verebilirsiniz. Bu teorilere inanmayı seçebilir ya da seçmeyebilirsiniz. Ortak payda SİZSİNİZ.

Direksiyonunuz (seçim) hayatınızda sahip olduğunuz en güçlü kontrol mekanizmasıdır. Yavaş Şerit'ten neden mi nefret ediyorum? Çünkü seçim yapmayı reddeder ve seçimi her zaman başka birine (şirket, patron, borsa, piyasa ve başka bir sürü şeye) bırakır.

İnsanlar fakir olmayı seçmezler. Yavaş yavaş fakirlik yapbozunu tamamlayan kötü kararlar alırlar. Yoksulluğun adımlarını takip ederseniz yavaş, sistematik ve metodik bir şekilde kötü kararların denetimi altında ortaya çıktığını görebilirsiniz.

- Sınavlarınıza çalışmayı ya da kopya çekmeyi tercih etmek.
- Ebeveynleriniz ücretlerini ödedi diye üniversite eğitiminizi çarçur etmeyi tercih etmek.
- Yalan söylemeyi ya da dürüst davranmayı terrih etmek.
- Kasko olmadan araba sürmeyi tercih etmek.
- İyi insanlar yerine kötü insanlarla arkadaş olmak.
- Televizyon izlemeyi ya da kitap okumayı tercih etmek.
- Saatte 55 km hız sınırı olan yolda 105 km hız ile yol almayı tercih etmek.
- Köşe başındaki dükkânı soymayı tercih etmek.
- Çok yemek yemeyi ya da çok alkol tüketmeyi tercih etmek.
- Geçmiş referansları olmayan insanlara inanmayı tercih etmek.
- Sevgilinizi aldatmayı tercih etmek.
- Kredi ile alışveriş yapmayı tercih etmek.
- Her hafta sonu kafayı bulmayı tercih etmek.
- Arka plan taraması yapmadan bir müteahhitle anlaşmayı tercih etmek.
- Haftada 30 saat video oyunu oynamayı tercih etmek.
- Dört hafta flört ettikten sonra evlenmeyi tercih etmek.
- Vasıfsız ortaklarla birlikte bir işe girişmek.

HIYANET YOLU HER ZAMAN AÇIKTIR

Sokak yarışlarını hep sevmişimdir. Zamanında türlü performans geliştirmeleri olan Viper'larım[19] olduğundan mutlaka birileriyle kafa kafaya geliyordum. Bir yaz akşamı birkaç kadehten sonra egomun beni ele geçirmesine izin verip sokak yarışı yaptım. Gaza fazla bastım, araba kaydı, kontrolü kaybettim, akan trafiğin arasında daldım ve sonunda bir hurma ağacına çarptım. Her şey bittiğinde Viper'ın yan koltuğunda 9 m'lik bir hurma ağacının gövdesi oturuyordu. Tutuklanmış, nezarethaneye atılmış, madde etkisi altında araç kullanmak ve dikkatsiz şekilde tehlike oluşturmakla suçlanmıştım.

Neyse ki kendimi veya birini öldürmedim. Hatta beni tutuklayan memur (kendisi tüm yarışa tanıklık etti, harika değil mi?) ağacın yan koltuğa değil de sürücü koltuğuna gelmesi durumunda ölebileceğimi söyledi. Hayatımla yazı tura oynamış ve sağ çıkmıştım. Dönüp bakınca yarışma kararım *hain bir karardı.*

Hain kararlar hayatınıza, hayallerinize ve gayelerinize düzeltilemez hasarlar veren eylemlerdir. Hain kararların sonuçları hayatınızı istenmeyen dolambaçlara ve çıkılması zor ve çoğu zaman imkânsız olan tehlikeli yollar sokar.

Eğer birini öldürmüş olsaydım yıllarımı hapiste geçirir, servetimin yarısını avukatlara harcar ve birinin hayatını ellerinden çalmış olduğum gerçeğinin acısıyla yaşamak zorunda kalırdım. Hayatım anında değişir, yeni durumlar ortaya çıkardı. Hiçbir miktarda para sizi hapisten kurtaramaz veya birinin canını almanın aptalca dehşetinden ruhunuzu arındıramaz. Hain kararlar hayatınızı sonsuza kadar değiştirir.

Jack yılda 65.000 $ kazansa da hayalindeki ev için 800.000 $'lık bir mortgage'a girer. Kolay bulunan kredilerden ve patlama yaşayan konut piyasasından dolayı krediyi kabul eder. Dokümanları okumaz ve mortagage veren kişinin kendisinin iyiliğini istediğini varsayar. On sekiz ay sonra faiz oranı artar ve mortagage'ı ödeyememeye başlar, Jack cebri icraya mecbur kalır. Kötü kredi notu 12 yıl boyunca peşini bırakmaz. Yeni bir mortgage'a giremez ve potansiyel iş olanaklarının yolu da artık kapalıdır.

28 yaşında bir Hızlı Şerit milyoneri olmuş Andre'nin her şeyi var: Güzel bir eş, para, sağlıklı bir kız bebek ve New York'taki beş semtin her birine dağılmış yedi restoran. Andre havalara uçmuş vaziyettedir. Gece müdürünün doğum gününü kutlamak için bir cuma akşamı içtiği birkaç kadehten sonra Andre sarhoşken araba kullanarak eve gider. "İyiyim," diye düşünmeyi tercih eder. Eve giderken bir kazaya karışır ve bu kaza dört kişilik bir ailenin hayatına mal olur. Andre alkollü şekilde araç sürmekten tutuklanmıştır ve hükümlülüğünden sonra hayatının sonraki 11 yılını hapiste geçirir. İşletmelerini ve ailesini kaybeder.

Andre'nin hayatı birden fazla hain karardan dolayı sonsuza kadar değişmiştir. Alkol tüketmeye karar vermek. Araç sürmeye karar vermek. "İyiyim," diye düşünmeyi tercih etmek. Karar süreçleri çok fazladır, çıkış stratejisi de açıktır. İyi kararlar vermemektedir.

Spor gündemindeki son olaylar hainliğin büyüklüğünü göstermektedir. Amerikan futbolu oyuncusu Michael Vick suç faaliyetine bulaşmıştır ve bu da hayatını değiştirmiştir. Mirası (böyle demek doğru olur mu bilemedim) asla eskisi gibi olmayacaktır. Saygınlığını ve hayatından iki yılı kaybetti. Suç faaliyetine bulaşmış serserilerle dertleşmekle başlayan birden fazla karar vermiştir.

Bir başka NFL oyuncusu bir karar vermiş ve bu karar hayatına mal olmuştur. Eşinizi aldatmanın bu kadar trajik şekilde sonuçlanacağını asla tahmin edemezsiniz. İddialara göre Steve McNair'in metresi tarafından Nashville, Tennessee'de bir apartman dairesinde onu vurduğunda durum tamamen trajik bir hal almıştır. Kendisi katledilmeye karar vermese de kadının peşinden koşmaya karar vermiştir. İlişkiye karar vermiştir. Aldatmaya karar vermiştir. Harekete geçmeye karar vermiştir. Görüyorsunuz ya, sadece BİR karardan bahsetmiyoruz: Kendisini hıyanete dahil eden birçok karardan bahsediyoruz. Steve McNair'in kararları silahı doldurmuştur ama tetiği başka birisi çekmiştir.

Hayatınızın direksiyonu tehlikeli bir silahtır. Küçük bir manevra yeterlidir. Hayatınızın direksiyonunu hızlanırken küçük bir manevrayla çevirin, hayatınızı dönüşü olmayan bir yola sokabilir ve

hatta daha da kötüsü, beton bir duvara çakabilirsiniz. Aynı bir otomobilin direksiyonu gibi kararlarınız da çok hassastır. Maalesef hain yollarda ışık her zaman yeşil yanar. İnsanlar sebebin kendileri olduğunu görmeden kendi kararlarının zavallılığı içinde boğulurlar.

BUGÜNÜN SEÇİMİ SONSUZA KADAR ETKİ EDER

Görürsün sen...

"Görürsün sen," lafı annem için "Ben haklıyım, sen haksızsın ve zaman bu gerçeği gösterecek," demektir.

Asi bir ergenken bir arazi motosikleti için anneme yalvarmıştım ve annem pes ettikten sonra üzerime bir "görürsün sen" fırlatmıştı. "Görürsün sen"in etkisinin ortaya çıkması çok uzun sürmemişti. Testosteron fışkıran, kibirli, dokunulmaz olan ve hiçbir motosiklet sürme tecrübesi olmayan 15 yaşındaki bir çocuk hayatıyla kumar oynamıştı. Saate 50 km hızla giderken bir toprak yolda kaza yaptım, el bileğimi ve iki parmağımı kırdım, dizimdeki bazı sinirleri kaybettim ve boynumu mahvettim.

Kemikler iyileşmiş olsa da o günün faturası hâlâ tam olarak düzelmedi. On yıllar geçti ve ben hâlâ kronik boyun ağrısı çekiyor, rahatsız olmamak için tuhaf pozisyonlarda uyuyorum. Fizik terapi ve kayropraktik[20] tedavilere çok vakit ve para harcadım. Çoğu zaman o güne geri dönüp o salak çocuğu tokatlamayı hayal ediyorum. Keşke ona işlerin nasıl yürüdüğünü söyleyebilseydim; keşke ona bu bölümü okutabilseydim, keşke o da kararlarının şiddetini, *beygir gücünü* anlayabilseydi.

Kararlarımızın on yılları aşan sonuçları vardır. Bu aşkınlık beygir gücüdür. Rahatsızlığım bana her gün o kötü kararı verdiğim günü hatırlatıyor. Ve bugün hâlâ o kararın mortgage'ını, asla bitmeyecek olan mortgage'ını ödüyorum.

KELEBEK ETKİSİ

Şu anda geleceğinin yönünü tamamen değiştirebilen bir karar verebilir misiniz? Verebilirsiniz ve bu da fakirlikle zenginlik arasındaki fark olabilir.

İlk halinizden sapan küçük değişimler (kararlar) yaptığınızda, zaman içerisinde büyük etkiler ortaya çıkar. Bir golf sopasıyla topa vuruyormuş gibi düşünün. Sopanın ucu topa düz vurduğunda top düz gider ve deliğe yaklaşır. Ancak sopanın ucu bir derecenin binde biri kadar bile eğimli olursa topun güzergâhı gideceği yerin dışına çıkar. Vuruş anında değişim asgaridir ama top daha ileri gittikçe değişim o kadar büyür ki sahaya geri dönmek neredeyse imkânsızdır. Kötü bir karar, güzergâhınızı bugün bir derece değiştirir ama yıllar içerisinde hata payı çok büyür.

Kararların zaman içerisinde bu tür farkları oluşur ve bu duruma "etki diferansiyeli" denir. Kararlarınız yıllar içerisinde sonuca varırken fark açılır. Fark pozitif veya negatif olabilir. Örneğin Şikago'dan Phoenix'e taşındığımda zaman geçtikçe "etki diferansiyeli" resmen uçtu. Eğer bu kararı vermemiş olsaydım hayatım çok daha farklı olacaktı. Ayrıca çıkmaza sürükleyen bir iş olan limuzin şoförlüğünü seçmiştim ve o da gözlerimi işletme ihtiyacı olduğu konusunda açtı. Bu da inanılmaz beygir gücü olan ve pozitif "etki diferansiyeli" yaratmış olan bir karardı.

Ashton Kutcher'ın başrolü oynadığı 2003 yılında çıkmış olan *Kelebek Etkisi* filmi kararın beygir gücünü harika bir şekilde anlatan güzel bir filmdir. Filmde ana karakterler gençken hain kararlar alıyorlar ve siz de bu hain kararlar zaman içerisinde ilerledikçe hayatların nasıl etkilendiğini görüyorsunuz. Etki diferansiyelini görüyorsunuz!

Her gün yıllar boyunca dalga etkisi yaratacak kararlar aldığınızı bilin. Ancak soru şu: Kararınız mutluluğa ve zenginliğe doğru mu dalgalanacak? Yoksa depresyona ve fakirliğe mi?

BEYGİR GÜCÜ EROZYONU

Kararlarınızın geleceği yönlendirmekte ciddi bir etkisi var ve ne kadar gençseniz o kadar beygir güçleri bulunur. Maalesef yaş

geçtikçe beygir gücü de azalır.

Eğer karmaşık geldiyse Dünya'ya çarpabilecek olan bir asteroidi düşünün. Eğer bir asteroid milyonlarca mil uzakta, uzaydaysa (genç yaşı temsilen) bir derecelik yön değişimi Dünya'yı yok olmaktan kurtaracaktır. Bu beygir gücünün gücüdür. Bizim gibi daha yaşlı kişilerde asteroid, Dünya'ya (ve ölümümüze) daha yakındır ve bu da kararlarımızın etkisini zayıflatır. Bir derecelik bir değişim etkili olmaz ve gençlerde olan etkiyi gösterebilmek için 10 derecelik bir değişim gereklidir.

Eğer 25'ten gençseniz beygir gücünüz en üst seviyededir ve kararlarınız inanılmaz derecede güçlüdür. 20 yıl önce verdiğim basit bir kararın etkisi bugün bile hissediliyor. Tork seviyesi çok yüksek! Eğer kararlarınızın üzerine çok düşünürseniz, onları bir anda verirsiniz ancak sonuçları (özellikle erken yaşta verilmiş olan kararlarınkiler) bir ömrün bile ötesine giderler.

Hayattaki kararlarınız milyonlarca dalı olan olgun bir çınar ağacı gibidir. Dallar kararlarınızın sonuçlarını temsil ederler. Ağacın gövdesine doğru dallar daha kalındır ve hayatınızın erken döneminde verdiğiniz kararları temsil ederler ancak yukarıdaki dallar daha incedir, yani hayatınızın sonuna doğru verdiğiniz kararların sembolüdürler.

Gençken verilen kararlar en güçlü kararlardır ve ağacınızın gövdesini oluştururlar. Dallar zaman içerisinde yukarıya doğru çıktıkça daha ince ve dayanıksız olurlar. Ağacı başka yönlere çevirecek güçleri yoktur çünkü gövde yaşla, tecrübeyle ve güçlü alışkanlıklarla birlikte kalınlaşmıştır.

Motosiklet kazamın çok fazla beygir gücü vardı çünkü etkisini bugün bile hissediyorum. Eğer 23 yaşınızda 5 çocuk sahibiyseniz ve evli değilseniz karar ağacınızın dalları nereye doğru gidecek dersiniz? Karar ağacınız ne kadar kalın ve bükülemez? Eğer üniversitede dört sene boyunca dersleri asar ve sarhoş şekilde gezerseniz bu karar ağacınızda nasıl bir dalgalanma oluşturur? Eğer en yakın arkadaşınız bir torbacıysa bu dal nereye doğru gidecektir?

16 yaşındayken okulda bir şaka yapmak için David okul servisinde bir sis bombası yakar ve 14 çocuk duman zehirlenmesi yaşarlar. Neyse ki

çocuklar hemen iyileşmişlerdir ancak David'in ıslahevinde geçirdiği 10 gün hayatını farklı bir yöne çevirmiştir. David kendisine mükemmel hırsızlığın "kuralları"m öğreten Rudy ile tanışır. Bu ilişki David'in yeni kariyer seçimini oluşturur: Hırsızlık. Yedi sene kanundan kaçtıktan sonra David yakalanmış, yargılanmış ve dokuz sene hapis cezasına çarptırılmıştır.

Eğer David, Rudy ile tanışmasaydı ne yapıyor olurdu? İtfaiyecilik mi? Banka memurluğu mu? Karar ve onun beygir gücü aşkındır. *17 yaşındayken ailesi de istememesine rağmen onur dereceli bir öğrenci olan Alyssa, dört ay önce barda tanıştığı 31 yaşındaki bir erkekle birlikte yaşamak için evi terk eder. Erkek arkadaşı onu metamfetaminle tanıştırır. Başta komik bir deney gibi olan şey sonralarda ömür tüketen bir bağımlılık haline gelir. Alyssa bağımlılığını tatmin edebilmek için ebeveynlerinden çalmak gibi yasa dışı işlere karışır. Yerel bir markette hırsızlık yaparken yakalandığında faturası kesilir, üç yıl hapis cezasına ve devlet denetimli rehabilitasyon uygulanmasına karar verilir.*

Alyssa ebeveynlerini dinleseydi bugün nerede olurdu? Karar ve onun beygir gücü aşkındır.

Günlük hayatınızdaki en küçük kararlar süreç oluşturan alışkanlıklar ve yaşam tarzları oluşturur, en büyük etkiyi yaratabilecek olanlar onlardır. Bir olay olduğundan dolayı öylece "Hızlı Şerit'te gitmeye" karar veremezsiniz. *Bir Hızlı Şerit süreci yüzlerce karar demektir.*

Yaş fark etmeksizin hayatınıza dönüp bakın: Yoldaki çatallanmaları ve o çatallanmalar sizi nerelere götürebilirdi analiz edin. Çatallanmalar büyük ve küçük kararlardır, her biri de sizi başka bir yere götürebilme gücüne sahiptirler. Bugün neye karar verirseniz yarını, haftaları, ayları, yılları, on yılları ve evet, nesilleri bile etkiler.

Eğer 30 yaşından gençseniz kararlarınız azami beygir gücüne sahiptir çünkü karar ağacınızın kalın dallarını büyütmektedirler. Gazı köklemenin tam zamanı!

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Fakirliğin önde gelen sebebi kötü kararlardır.
- Hayatınızın direksiyonu kararlarınızdır.
- Tam olarak istediğiniz yerdesiniz.
- Başarı, süreç oluşturan yüzlerce karardır. Süreç yaşam tarzını oluşturur.
- Hayatınızda sahip olduğunuz en güçlü kontrol mekanizması karar vermektir.
- Seçimlerinizin gelecekte ciddi derecede çok beygir gücü ya da yönlendirmesi vardır.
- Ne kadar gençseniz kararlarınız o kadar etkili olur ve o kadar çok beygir gücüne sahip olursunuz.
- Zaman içerisinde beygir gücü azalır çünkü eski kararların sonuçları kalındır ve zor bükülürler.



Ön Camını Temizle

Ne olduğumuzu görene kadar olmamız gereken şey olmak için adım atamayız.
-CHARLOTTE P. GILMAN

ÖN CAMINI TEMİZLE

Lamborghini'me yakıt doldururken bir ergen bir keresinde birkaç fotoğraf çekmek için izin istedi. "Tabii, buyur," diye cevapladım. Araba hakkında atıp tuttuktan sonra şöyle dedi: "Olabildiğince çok foto çekeceğim çünkü böyle bi' arabayı asla alamam ben ya."

Bu sonuçta bir sorun görüyor musunuz? Bu genç adam *asla* bir Lamborghini sahibi olamayacağına inandığı bir karar vermiş. Kendi ön camının ötesini görememiştir. Bu küçük bir karar mıdır? Hain bir karar mıdır? Ciddi seviyede beygir gücü olan bir karar mıdır?

Görünüşte masum duran bu algı kararı hıyanetin acı veren beygir gücüne sahiptir. Rüyaların katilidir. Ergenin verdiği algı kararı kötüydü ve bu sebepten kendisini her zaman orta halli sonuçlara ulaştıracak. Jüri zaten düşünmüş ve karar verilmiştir: Gösterişli bir araba her zaman "alması çok zor" olacaktır ve böylelikle kararları da bu zihniyeti yansıtacaktır. Dünyaya baktığımız ve kendimizin oluşturduğu ön cam tarafından görüşünün kısılmasının güçsüz bırakan etkisini maalesef anlamamıştır.

ALGI KARARI

Son bölümde kararları ve hayatımız üzerindeki etkilerini konuşmuştuk. Şimdiye kadarki konu eylem kararları hakkındaydı: Sonuçlar ortaya çıkartan fiziksel eylemler. Ancak daha derine bakarsanız bu eylemlere ne sebep olur? Sizi harekete geçmeye ve karar vermeye motive eden şey nedir? İki tür kararımız vardır:

1) Algı kararları (kalıplar aracılığıyla)
2) Eylem kararları (okumaya karar vermek)

Algı kararları, eylem kararlarının ateşleyicisi görevini görürler. Eğer belli bir fikre inanır ve onu algılarsanız o inanışa göre harekete geçmeniz muhtemeldir. Benzinlikteki ergenle benim aramdaki fark şuydu: Çocukken ilk kez Lamborghini gördüğümde şöyle düşündüm: "Bir gün ben de bunlardan birine sahip olacağım!" Benim algı seçimim güçlüydü ve bu algıya uyumlu eylem kararlarına daha yatkın olmamı sağladı.

Olayları örnek çerçeveniz içerisinde yorumlamayı tercih edersiniz. Aklınız etrafınızı çevreleyen olayları etiketler ve kategorilere koyar. Örneğin birisi "köpek" dediğinde siyah bir Labrador görebilirsiniz fakat diğer insanlar da bir kaniş görebilir. Sahilde bir malikâne gördüğünüzde "Şanslıymış," diye mi yoksa "Asla böyle bir yere sahip olamayacağım," diye mi düşünürsünüz? Daha iyi kararlar almanın ilk adımı algı kararınızla başlar çünkü eylemleriniz bu algılardan evrilir.

Eğer işinizi kaybederseniz bu durumu negatif veya pozitif şeklinde tanımlayabilirsiniz. Eğer hız yaparken yakalandıysanız öfkeli veya müteşekkir olabilirsiniz. Algı kararı ve onun kararları kafanızda başlar ve kendilerini eylem kararlarına doğru götürürler.

ALGINIZ GERÇEKLİK DEĞİL

Birkaç yıl önce ben ve kız arkadaşım, bir arkadaşımın evinde partideydik. Küçük bir masada oturuyorduk ve çok enerjik bir beyefendinin masadan masaya geçip insanlarla konuştuğunu fark

ettik. Odanın etrafında sanki bir şey satıyormuş gibi dolaşıyordu. Öyle de yapıyordu. Sonunda masamıza geldi ve ağzındaki baklayı çıkardı: "Hey, ayda 10.000 $ kazanmak ister misiniz?" Partide böyle bir soru sormak çok uygunsuzdu ve ben de aynı derecede uygunsuz bir cevap vermeye karar verdim.

Ona şöyle sordum. "Ayda 10.000 $ mı? Gerçekten mi?" Oltaya düştüğümü sanarak bana bir bitkisel besin takviyesinin pazarlama ağında bulunma fırsatını satmaya çalıştı. Sözünü kestim ve güldüm: "Beni dinle, 10.000 $'ı iki günde kazanıyorum. Bana sunduğun fırsat %90'lık gelir kaybı demektir. Sence teklifinle hâlâ ilgileniyor muyum?" Gözleri fal taşı gibi açıldı. Şaşkınlığından kurtulduktan sonra peynir bulamamış bir fare gibi hızlıca uzaklaştı.

Bu kısa sohbette masaya gelen kişi bir varsayımda bulundu: Ayda 10.000 $ çok paraydı! Hayır değildi. Para sonsuzdur. Hızlı Şerit fırsatçıları aylık altı ve yedi haneli gelirler sağlayan fırsatlarla ilgilenirler. *Fark algıdadır.*

10.000 $'ın çok para olduğunu düşündüğüm günü hatırlıyorum. Gerçek değildi, tamamen algıydı. Eğer doğru kararları alır ve doğru Hızlı Şerit yollarında giderseniz ayda 1 milyon $ kazanmak mümkündür. Bu algı daha iyi eylem kararları sağlar. Partideki heriften ne haber? O kalabalık bir yolu seçmiş. Çok düzeyli pazarlama şirketi kurmak yerine o şirketlerden birine katılmış. Kitlelere icraat üzerinden hizmet etmek yerine kitlelere katılmış.

ÖN CAMI TEMİZLEMEK DİL İLE BAŞLAR

Dilinizdeki ve düşüncelerinizdeki kelimeleri inceleyerek zihniyetinizi ortaya çıkartabilirsiniz. Fastlane Forum'unda yapılmış şu yoruma bakalım:

"Geçen cuma nişanlandım! Bir süredir bu konuda zorluk çekiyordum ama evliliğe bir şans daha vermeye karar verdim. O harika bir kadın ve her şeyin en iyisini hak ediyor. Ona her şeyin en iyisini sağlayabileceğimi düşünüyorum."

Bu cümleleri okuyunca garantilenmiş başarıyı görebiliyor musunuz? Yoksa var olan şey beklemedeki bir başarısızlık mı?

Yorumu yazan kişiye mutlu bir evlilik diliyorum ancak "bir şans daha" ve "düşünüyorum" gibi özgüven eksikliği bulunan ifadeler görüyorum. Böyle bir dil tehlikeli görünüyor. Peki beni nasıl ikna edebilirdi?

"Geçen cuma nişanlandım! Bir süredir bu konuda zorluk çekiyordum ama son bir kez evlenmeye karar verdim. O harika bir kadın ve her şeyin en iyisini hak ediyor. Ona her şeyin en iyisini sağlayacağım. "

Farkı anladınız mı? Birisi elastik, diğeri kesin ve sert. İkisi de aynı şeyi söylüyor gibi görünebilir ama birisi muhtemel başarısızlığı ima ederken diğeri taahhüt edilmiş başarıyı ima ediyor. İç dilinizin bir ağırlığı vardır. Eğer bir beyin cerrahı ameliyattan önce size "Sanırım sizi ameliyat edebileceğim ve başarılı olmaya çalışacağım," derse o anda kafayı sıyırmanız ve ameliyat elbisenizi sonsuza kadar giyeceğiniz çocuk pijamalarıyla takas etmeniz gerekir.

Kelimelerinizi ve düşünce kararlarınızı değiştirmek ön camlarınızı temizleyip var olan görüşünüzün ötesini görebilmek gibidir. Karar algınızı nasıl yönetirsiniz? Aklınızda nasıl bir dil kullanırsınız? "Asla... Yapmam... Keşke..." Yoksa daha iyi kelimeler mi seçersiniz? "Mümkün... Üstesinde n gelirim... Yapacağım... Yaparım." Eğer dünyanız "asla" veya "olmaz" gibi kelimelerle bezenmişse durum nedir biliyor musunuz? Haklısınız: Yapamazsınız ve asla yapamayacaksınız! Bir ayda 1 milyon $ kazanmak mümkün müdür? Tabii ki öyledir, bunu yapabilen adama sorun. Onun ön camını sizinkinden farklı kılan şey nedir? İyi algı seçimleri yapmak, iyi eylem seçimleri yapmak demektir. Algınızı değiştirmek, gelecekteki eylemlerinizi değiştirmek demektir.

Bu kitabın amacı zenginlik ve para üzerine algınızı değiştirmektir. Herhangi bir yaşta emekliliğin mümkün olduğuna inanın. Zengin olmak için önce yaşlı olmaya gerek olmadığına inanın. Bir işte çalışmanın en az bir işletme sahibi olmak kadar riskli olduğuna inanın. Borsanın zenginliğe giden garanti bir yol olmadığına inanın. Bugün itibariyle birkaç yıl sonra emekli olabileceğinize inanın.

Peki yeni inanışlar yükleyip eskilerin üzerine nasıl yazdırabilirsiniz? Yeni inanışlarla uyuşan bilgiyi, kaynakları ve insanları bulun. Kendim için konuşacak olursam ben hızlı şekilde servet sahibi olmuş kişilerin hikâyelerini kovaladım ve kısa zamanda "Hızlıca Zengin Ol" ibaresinin bir palavra olmadığını öğrendim. Yatırım fonlarına para yatırarak zengin olan 19 yaşındaki tipi asla bulamadım. Ancak 24 yaşındaki milyoner mucitleri, işletme kurmuş kişileri, yazarları ve internet sitesi sahiplerini buldum.

Eğer olağanüstü sonuçlar istiyorsanız, olağanüstü şekilde düşünmeniz gerekir. Maalesef "olağanüstülük" toplumun düşünme şeklinde ve o düşünme şeklini besleyen inanışlarda bulunamaz.

MANEVRA İPUÇLARI: DAHA İYİ KARARLAR VE DAHA İYİ BİR YAŞAM

Yolcuğunuz devam ederken kendinize saygı duyun ve şu soruyu sorun: Bu iyi bir algı kararı mı? İyi bir eylem kararı mı? Bu, hayallerime karşı haince davranacak ve daha iyi bir hayata karşı ön camımı kirletecek mi? Kurban olmayı mı yoksa muzaffer olmayı mı seçtim? Pes etmeyi mi yoksa meydan okumayı kabul etmeyi mi seçtim?

Hayatınızı değiştirmek kararları değiştirmekle başlar. Hızlı Şerit aracı asfaltta değil, kararda sürülür. Kararın gücüne bağlı olan iki stratejiyi kullanarak daha iyi kararlar almaya başlarsınız.

1) En Kötü Durum Sonucu Analizi (EKDSA)
2) Ağırlıklı Ortalama Karar Matriksi (AOKM)

EKDSA sizi tehlikeli dolambaçlardan ve hain kararlardan uzaklaştırmak için tasarlanmıştır. Diğer yandan AOKM sizi birden fazla olasılığı bulunan daha iyi büyük kararlar almanıza yardımcı olmak için tasarlanmıştır. Bu çift kanatlı saldırı, kararın uçlarında işe yarar: Felaket oluşturabilecek kararların önlenmesinde ve iyi kararların kolaylaştırılmasında.

EN KÖTÜ DURUM SONUCU ANALİZİ (EKDSA)

İlk karar aracı En Kötü Durum Sonucu Analizi'dir (EKDSA). Bu araç geleceğe yönelik düşünen ve potansiyel sonuçların analizini yapan biri olmanızı gerektirir. EKDSA sonucu olan her karar üzerine üç tane soruyu cevaplamanızı ister:

1) Bu kararın olabilecek en kötü sonucu nedir?
2) Bu sonucun ortaya çıkma ihtimali nedir?
3) Bu risk alınabilir mi?

Bu üç soru uzunca dursa da analiz süreciniz birkaç dakikadan fazla sürmeyecektir. Kâğıda ve kaleme ihtiyacınız yok, gereken şeyler aklınız ve bilinçli bir algı kararı. Kararlar EKDSA kullanılarak analiz edildiğinde potansiyel felaketler ortaya çıkartılabilir ve alternatifler seçilebilir. Gereksiz hain yollardan kaçılabilir.

Ben EKDSA'yı yoğun bir biçimde kullanırım. Örneğin birkaç yıl önce yerel bir barda birkaç kadeh içtikten sonra bana yürüyen bir kadınla eve gittim ve işi pişirmek istedim. Kulağıma iç gıcıklayıcı bir şekilde fısıldadı: "Seviş benimle." Sarhoş tutkumun arka planında EKDSA analizimi yaptım. Bu karardan çıkabilecek en kötü sonuç nedir?

1) Cinsel yolla bulaşan bir hastalık kapabilirdim.
2) Onu hamile bırakabilir ve hayatımın sonuna kadar ona bağlı yaşamak zorunda kalabilirim.
3) Haksız yere tecavüzle suçlanabilirdim.

Bu sonuçların ortaya çıkma ihtimalleri nedir?

1) Hastalık: %10 (çok hafifmeşrep olduğundan bu oranı verdim!)
2) Hamilelik: %1
3) Haksız suçlama: %0,5

Bu kabul edilebilir bir risk miydi? Anında TABİİ Kİ DE HAYIR diye düşündüm. %10 veya %1: Riskin çok büyük olduğunu ve bu

risklerin hayatımı SONSUZA DEK değiştirebilecek sonuçları olduğunu düşündüm. Kadının teklifine yüz çevirdim ve şehvetimi daha iyi bir seçeneğe sakladım. Peki ya böyle yapmasaydım? Biraz eğlenecektim evet ama sonrasında ne olacaktı? Tanımadığım bir kadınla birlikte plansız bir hamilelikle mi uğraşacaktım? Sağlığıma zarar verecek ve gelecekte bir partner bulmamda beni sınırlayacak bir hastalıkla mı lanetlenecektim? Bu eylemin potansiyel sonuçları kaçındığım çok fazla haince gidişatı vardı.

EKDSA araba sürerken etkinleşir. Viper, Lamborghini... Hiç fark etmez. Sokak yarışı yapmak isteyen diğer salak sürücüler sürekli beni kışkırtıyorlar. Gaza üç saniye boyunca basarım ama bu üç saniyede EKDSA etkinleşir. Olabilecek en kötü şey nedir? Kendimi ve başka birini öldürebilirim. İhtimali nedir? %3 mü? Yarış ustalığımı düşününce risk tehlikeli seviyelerdedir. Gaza basmayı bırakırım ve yarışmam. Diğer sürücü mü? Kanıtlaması gereken şeyi kanıtlamak için gazlayıp gider ve potansiyel sonuçları düşünmez bile. Hiç sorun değil. Belki de kendisi bu yüzden osuruklu bir Honda sürerken ben de bir Lamborghini sürüyorumdur. Sen sokak yarışını kazan, ben hayatta kazanacağım.

AĞIRLIKLI ORTALAMA KARAR MATRİKSİ (AOKM)

Hiç zor bir kararla cebelleştiniz mi? Bir gün A seçeneğini tercih edersiniz, diğer gün B seçeneğine dönersiniz. Zor bir kararı vermek daha büyük sayıyı seçmek kadar kolay olsaydı, harika olmaz mıydı?

Kullandığım ikinci karar aracı büyük kararları karşılaştırır ve ölçer. Bu kararları biliyorsunuz zaten: Kalmalı mısın, gitmeli misin? Tamam mı, devam mı? Üniversite eğitimine geri mi döneceksin, yoksa dönmeyecek misin? AOKM'de kâğıt ve kaleme ihtiyacınız var. Ya da HelpMyDecision. com'a girip sitenin sizin yerinize hesap yapmasını isteyebilirsiniz. Aklınızda bulunsun, AOKM büyük kararlar içindir; onu senede birkaç sefer kullanırsınız ancak EKDSA'yı günlük kullanabilirsiniz.

AOKM'de karar verme süreci kolaydır çünkü kararlarınızla alakalı etkenleri izole eder, öncelik verirler ve sonrasında her karara

bir değer verir. Daha yüksek değer daha iyi bir karar olduğunu belirtir. Örneğin Detriot ya da Phoenix'e taşınmak konusunda bir karar vermeniz gerekiyorsa AOKM Detroit'e 88 ve Phoenix'e 93 gibi basit bir sayısal değer verir. Sayılara göre Phoenix daha iyi bir seçimdir. AOKM sübjektiftir ve objektifliğinize ihtiyaç duyar. Hangi seçeneğin tercihlerinize göre daha iyi olacağını belirlemek için harika bir araçtır.

AOKM'yi kullanmak için en az iki seçeneğe ihtiyacınız vardır ve tabii daha çok seçenekle de kullanabilirsiniz. Gerçekten de Detroit'te yaşadığınızı ve Phoenix'e taşınmayı düşündüğünüzü varsayalım. Karar vermekte zorlanıyorsunuz ve kafanız çok karışık. Bir gün taşınmayı, diğer gün Detroit'te kalmayı düşünüyorsunuz. Bu durum genelde her seçenekte çok fazla karar etkeni olduğunda ortaya çıkar.

Bir kalem ve kâğıt alın. Kağıdınıza üç tane sütun çizin: Birisi "Etkenler" olsun ve diğer ikisi de seçenekleriniz olan "Detroit" ve "Phoenix" olsun.

Ağırlıklı Ortalama Karar Matriksi (AOKM)

Etkenler	Detroit	Phoenix

İkincisi, hangi karar etkenleri kararınızda önemlidir? İklim? Okullar? Yaşam masrafları? Ailenize yakın mesafede olmak? Ne kadar küçük oldukları fark etmeksizin kararınızla alakalı tüm etkenleri yazın. Bu etkenleri "Etkenler" sütununa yazın. AOKM'niz şöyle görünecektir:

Etkenler	Detroit	Phoenix

İklim Okullar Yaşam Masrafları İş Sahası Vergiler Güvenlik Eğlence Aileye Yakın Mesafe		

Üçüncüsü, her karar etkeninin yanına önemini ölçüp 1 ile 10 arasında puanlayın. 10 puan en önemli demektir. Örneğin mevsimsel depresyonunuz vardır ve matriksinizde iklime 10 puan verirsiniz. Aynı şekilde çocuklarınız neredeyse 18 yaşına gelmektedir ve iyi bir okul sistemi birinci öncelik olmadığından 3 puan alır. Bu işlemi tüm etkenlerde uygulayın. AOKM'niz şöyle görünecektir:

Weighted Average Decision Matrix (WADM)		
Factors	**Detroit**	**Phoenix**
Weather (10) Schools (3) Cost of Living (6) Business Climate (2) Taxes (7) Safety (4) Entertainment (8) Near Family (7)		

Her kriter 1 ile 10 arasında puanlandıktan sonra her seçeneği her karar etkeni için 1 ile 10 arasında değerlendirin. Detroit'teki okul sistemi mi? 4 puan verelim. Phoenix'teki okul sistemine 5 verirsiniz çünkü birazcık daha iyi olduğuna karar verirsiniz. Detroit'teki eğlenceye 8 puan verirsiniz çünkü şanlı Red Wings takımının memleketidir. Phoenix'e de 6 puan verirsiniz. Her seçenekteki her karar etkeniyle devam edin. AOKM'niz şöyle görünecektir:

Weighted Average Decision Matrix (WADM)		

Factors	Detroit	Phoenix
Weather (10)	2	8
Schools (3)	2	3
Cost of Living (6)	5	7
Business Climate (2)	6	4
Taxes (7)	6	7
Safety (4)	3	6
Entertainment (8)	5	2
Near Family (7)	10	0

Not

Sonrasında her satırda etkenin ağırlığıyla seçeneğin puanını çarpın ve sonucu puanın yanına parantez içinde yazın. Örneğin eğlence satırında Detroit 40 puan elde ediyorken (8 ağırlık x 5 puan), Phoenix de 16 (8 ağırlık x 2 puan) elde ediyor. Bunu tüm satırlarda uygulayın. AOKM'niz şöyle görünecektir:

Weighted Average Decision Matrix (WADM)		
Factors	**Detroit**	**Phoenix**
Weather (10)	**2 [20]**	**8 [80]**
Schools (3)	**2 [6]**	**3 [9]**
Cost of Living (6)	**5 [30]**	**7 [42]**
Business Climate (2)	**6 [12]**	**4 [8]**
Taxes (7)	**6 [42]**	**7 [49]**

Safety (4)	**3 [12]**	**6 [24]**
Entertainment (8)	**5 [40]**	**2 [16]**
Near Family (7)	**10 [70]**	**0 [0]**

Not

Son adım puanlanmış ağırlık sütunlarını toplayıp her seçeneğin toplam puanını bulmak. En yüksek sayıya sahip olan seçenek daha iyi seçenek olacaktır. AOKM'nizin son hali şöyle görünecektir:

Weighted Average Decision Matrix (WADM)		
Factors	**Detroit**	**Phoenbc**
Weather (10)	2 [20]	8 [80]
Schools (3)	2 [6]	3 [9]
Cost of Living (6)	5 [30]	7 [42]
Business Climate (2)	6 [12]	4 [8]
Taxes (7)	6 [42]	7 [49]
Safety (4)	3 [12]	6 [24]
Entertainment (8)	5 [40]	2 [16]
Near Family (7)	10 [70]	0 [0]
	232 **(The better choice)**	228

Not

Bu varsayımsal örnekte 228 puana karşı 232 puan alarak daha yüksek olduğundan dolayı Detroit'te kalmalısınız.

AOKM etkenlerin ağırlığını belirlerken tamamen dürüst davrandığınız sürece büyük kararlar vermek için harika bir araçtır.

Zor kararları açıklığa kavuşturmak için AOKM'yi hayatım boyunca birçok kez kullandım. Phoenix'e gitmem gerektiğini kanıtladı, işletmemi satmamın zamanının neden geldiğinin içyüzünü gösterdi ve hatta beni bazı kötü işletme yatırımları yapmaktan bile kurtardı.

2005 yılında Las Vegas'taki bir restorana yatırım yapma fırsatım vardı. Fırsata ve restoran sahiplerine karşı tedbir aldıktan sonra karar vermenin zamanı gelmişti. Karar veremiyordum. Karar felcimi yatırım yapmaktan vazgeçmemi gösteren bir AOKM analiziyle çözmüştüm. Yatırımdan gerçekten de vazgeçmiştim. Bu yatırımın çok kötüye gittiğini ve yatırımcıların paralarının çoğunu kaybettiğini öğrenmiştim. AOKM karar belirsizliğini açıklığa kavuşturdu ve beni 125.000 $ kaybetmekten kurtardı.

Eğer bir ülkenin haritasını incelerseniz milyonlarca yol görürsünüz: çevre yolları, sokaklar, caddeler, bulvarlar... Her biri başka yerlere götürüyorlar. Kararlarınız bu yolları ortaya çıkartırlar ve bu yollar ya etkileyici kısa yollar ya da tehlikeli dolambaçlardırlar. Bu iki karar aracı servet yolcuğunuzda seyrüsefer araçlarıdır.

GÖZLERİNİZİ DİKİZ AYNASINDAN ÇEKİN

Bugün hayatınızın geri kalanının başlangıç çizgisidir. Evet, bugün dün hakkında endişelendiğiniz yarının ta kendisi. Geçmişin sıkıntısı hatırlamamamız gereken anıları hatırlayıp unutmamız gereken şeyleri unutmamamızdır. Eğer gözleriniz dikiz aynasına takılı kaldıysa geçmişte takılı kalmışsınız demektir. Eğer ileri bakmazsanız gelecek amaçlarınıza ulaşamazsınız.

Geçmişiniz evrenin umurunda değildir. Geçmişinize karşı kördür. Evren lisedeyken pembe pantolon giydiğimi umursamaz *(Miami Vice*'ı hatırlar mısınız?). Evren Francis Franken'le dövüşüp kaybettiğimi umursamaz. Evren UCLA'den aldığınız MBA'inizi, torbacı babanızı ya da ortaokuldayken yatağınızı ıslattığınızı umursamaz. Evren, bayağı bayağı umursamaz. Geçmişteki sorunları sadece tek bir kişi silah olarak kullanır: Siz.

Eğer evren hatırlamıyorsa siz neden hatırlayasınız? Uç kardeşin en küçüğü olarak acımasız eleştirilere maruz kaldığıma emin olabilirsiniz. Şişko, salak, vesaire. Ancak erkek kardeşim bana 12 sene önce salak dedi diye salak olmuyorum. Geçmişiniz izin vermediğiniz sürece geleceğinize dönüşmez.

Yazı-tura oyununu düşünün. Parayı kaç kez fırlatırsanız fırlatın sonraki fırlatmada hangi yüzün çıkacağı tamamen rastgeledir. Geçmişe göre gelecek fırlatmaların sonucuna ihtimal atanamaz. Geçmişiniz aynıdır. Beş tane ilişkiniz yürümedi diye bir sonraki ilişkiniz de yürümeyecek diye bir şey yok, hele ki önceki ilişkilerinizden ders aldıysanız! Üç saat önce hamburger köftesi pişirdiniz diye sonraki yıl milyoner olamayacaksınız diye bir şey yok. Evren unutur: Çok da uzun olmayan bir zaman önce yerlere paspas çekip pizza dağıtımı yaptığımı unuttuğu gibi.

HAFIZANIZ HIYANET İÇERİSİNDE Mİ?

Hatıralarınızın yapısı kararlarıyla aynıdır. Hain, sessiz ve hızlandırıcı. Kararın sonuçlarının aksine geçmişinizin nasıl sınıflandırıldığını seçebilirsiniz. Geçmişin kayıtları kilit altında tutulabilir.

Örneğin hayatınız boyunca yaptığınız birikimi siz yatırım yaptıktan kısa bir süre sonra batan bir restoran bayiliğinde kaybettiyseniz hafızanız hızlandırıcı ya da hain olabilir. Hafızanız ve algısı şunlardan biri olabilir:

"İşletme sahibi olmak büyük bir risktir. Böyle bir işe bir daha asla girişmem," ya da "Sonraki sefere bayilik satın almayacağım, satacağım." *Birinci cümle haindir, İkincisiyse hızlandırıcı*. Başarısızlığı ve geçmişi nasıl etiketleyeceğinizin kararını verebilirsiniz. Size ya hizmet eder ya da önünüzü kapatır.

Kendi başarısızlıklarıma baktığımda geleceği değiştirmekte etki etme konusunda bana hizmet etmelerine izin veriyorum. Bu durum sorumluluk/mesuliyet sürecinin bir parçasıdır. Peki ne öğrendim? Gelecekte neyi değiştirebilirim? Neyi unutmalıyım?

Viper'ımı çarptıktan ve neredeyse kendimi öldürdükten sonra neredeyse her şeyi kaybetmenin şüphesini hatırladım. Bu hisleri tekrarlamak istemiyordum ve anıları değişim yaratabilmek için geleceğime hizmet ettiler: Sokak yarışı, dangalak işidir. Bunun bir alternatifi olarak egomun beni yönetmesine izin verebilir, sokak yarışlarına devam edip "Hiçbir yarışı kaybetmeyeceğim!" diye hava atabilirim. Kararlarımızın sonuçları değiştirilemez ama hatıralarınızı size hizmet etmeleri için değiştirebilirsiniz. Hayatım, lisedeki beden eğitimi derslerinde son seçilen kişi olmakla tanımlanamaz. Eğer geçmişiniz varlığınızı tanımlarsa gelecekte olmanız gereken kişi olabilmeniz imkânsız olacaktır.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Eylem kararlarınız, algı kararlarınızdan ortaya çıkarlar.
- Algılamayı veya algılamamayı seçtiğiniz şey kendini bir karar, eylem veya eylemsizlik olarak ortaya çıkartacaktır.
- Algı kararınızı kendinizi algıyı gerçeklik olarak tecrübe eden kişilerle özdeşleştirerek değiştirebilirsiniz.
- En Kötü Durum Sonucu Analizi hain kararlardan kaçınmaya yardımcı olur.
- Ağırlıklı Ortalama Karar Matriksi alternatifleri ve iç etkenlerini açıklığa kavuşturarak daha iyi büyük kararlar almanıza yardımcı olur.
- Evrenin hafızası yoktur, sadece sizin vardır.
- Geçmişiniz hızlandırıcı ya da hain olabilir. Nasıl tanımlandığını siz seçersiniz.
- Eğer gözleriniz geçmişe kitlendiyse gelecekte olmanız gereken kişi olamazsınız.



Pruva Rüzgârlarının Gaz Kokusunu Gider

Dalga geçmek, vasatların dâhilere ödeme yapma şeklidir.
-OSCAR WILDE

HIZLI ŞERİT'İN DOĞAL PRUVA RÜZGÂRI

İnsanlığın en büyük icadı uçaktır çünkü doğanın yerçekimi kuvvetine karşı koymuş ve fizik kanunlarını nispeten yok saymıştır. Bu kadar ağır bir şey nasıl olur da havada süzülür? Orville ve Wilbur Wright'ın başarısını bu kadar harikulade kılan şey sadece uçma eylemi değil, aynı zamanda toplumun yer çekiminden kurtulma eylemidir.

"Uçmak imkânsızdır.", "Siz delirmişsiniz.", "Boşa kürek sallıyorsunuz. ", "Saçmalık..."

Daha uçabilmek için uğraşmadan da önce Wright kardeşler toplumun doğal pruva rüzgârından kurtulmak zorundaydılar: Tüm genç zihinleri aşılayan toplumsal şartlanma. Bir Fastlane Forum kullanıcısı şunu paylaşmıştı:

Bir anaokulu sınıfına gidin ve çocuklara aralarında kimlerin şarkı söyleyebildiğini sorun. TÜM eller havaya kalkacaktır. 13 sene sonra aynı sınıfa aynı soruyu sorun. Sadece birkaç el havaya kalkacaktır. Ne değişti peki? Anaokulundaki çocuklar şarkı söyleyebileceklerine inanıyorlardı çünkü kimse onlara aksini söylememişti.

Gayet doğru bir ifade. Kötümser kişilerin dediklerine kulak asmamalıyız çünkü o kişiler toplum tarafından şartlanmışlardır. Toplum, aracınızın havalandırma ızgarasına sürekli bir pruva rüzgârı estirecektir. Toplumsal normlardan ayrılmak konusunda endişelenmemelisiniz çünkü normun kendisi parasız kalmaktan iki maaş uzakta olmaktır. Ortalama insanlar tarafından çıkartılmış ortalama sonuçların ötesine gitmek istiyorsanız, "herkesin" hoşuna gitmeyecek, alışılmışın dışında bir yaklaşımda bulunmanız gerekir. Ne kadar değişik ve farklı olmaya çalışırsanız, toplumsal beyin yıkamalarla o kadar mücadele etmeniz gerekecektir. *Olağandışı zenginlik, olağandışı inanışlarınızın olmasını gerektirir.*

PRUVA RÜZGÂRLARINA SIRTINIZI DÜNÜN

Eğer pruva rüzgârına arkanızı dönerseniz bir hızlandırıcıya dönüşür. Bunu yapmak zorundaydım çünkü diğer türlü başarısız olurdum. Üniversiteden mezun olduktan sonra iyi bir işe girmem bekleniyordu. Öyle yapmadım, girişimsel işlere başladım. Ailem çıldırdığımı düşünüyor ve şöyle diyordu: "Beş yıllık eğitimini ziyan ediyorsun!" Akranlarım kuruntulu olduğumu düşünüyordu. Hay Allah, duvarda iki tane işletme diploması asılıyken pizza kuryeliği ve limuzin şoförlüğü yapmak mı?! Kadınlar benimle çıkmıyorlardı çünkü peri masalının dayattığı "üniversite eğitimli" profesyonel kalıbı kırmıştım.

Hızlı Şerit'te gitmek ve momentum oluşturmak size doğru pruva rüzgârı estiren kişilere sırtınızı dönmeyi gerektirir. Toplumun odağından ve beklentilerinden kurtulmanız gerekir. Eğer bu doğal odağa karşı bilinçli olmazsanız hayatınız kendini tekrar eden kısır bir döngüye dönüşebilir ve bu da toplumun normallik reçetesidir: Uyan, işe git, eve gel, yemek ye, birkaç bölüm dizi izle, uyu... Sonra her gün bunu tekrar et. Siz farkına bile varmadan 45 yıl geçmiş olacak ve finansal planınızın işe yaraması için 25 yıla daha ihtiyacınız olacak. Zaman geçer, hayaller ölür. Peki geriye ne kalır? Olabilecek şeylerle harap olmuş eski, yorgun bir vücut.

Kimler pruva rüzgârı estirir? İşte o kişiler:

1) Olayı anlayamayan arkadaşlar ve aile bireyleri.

2) Yavaş Şerit dogmalarını aşılayan eğitim kurumları.

3) Zenginliğin başkaları için olduğuna inanmaya şartlandırılmış ebeveynler.

4) En iyi yatırımın eviniz olduğunu iddia eden Yavaş Şerit guruları.

5) Bugün yapılan 100 $'lık bir yatırımın 50 yıl sonra 10 milyon $ olacağını söyleyen Yavaş Şerit guruları.

6) Çevreniz.

PRUVA RÜZGÂRI ESTİREN İNSANLARDAN KAÇMAK

Emellerinize destek olmayan kişiler pruva rüzgârı estiren insanlardır. Yolculuğunuzu zorlaştırırlar. Eylemler veya fikirler üzerine olan heyecanınızı dışa vurduğunuz zaman rüzgâr estirenler şüpheyle ve inançsızlıkla tepki verir ve "O iş olmaz,", "Bunu zaten yapanlar var," ve "Niye uğraşasın?" gibi şartlanmış laflar ederler. Motivasyon çevrelerinde bu kişilere "hayal hırsızları" denir.

Bu kişilere sırtınızı dönmelisiniz. Her girişimcinin hayatında rüzgâr estiren birileri bulunur. Pazarlama ağlarındaki kişiler *beni* rüzgâr estiren birisi sayarlar. Bu kişiler Hızlı Şerit yolculuğundaki normal engellerdirler. Hatırlarsanız bu kişiler önceden belirlenmiş yola inanmak için toplumsal olarak şartlandırılmıştır. Hızlı Şerit nedir bilmezler ve ona inanmazlar da. Güvenli alanlarının dışındaki her şey yabancı gelir ve onlara Hızlı Şerit zihniyetiyle konuşmanızın Klingon dilinde konuşmanız arasında hiçbir farkı yoktur. Bir üretici olarak azınlıksınız ve tüketiciler de geriye kalan herkestir. "Herkes" (yani zengin olmayanlar) gibi olmamak için sizin (yani yakında zengin olacak kişinin) güçlü bir savunmaya ihtiyacınız olacaktır, diğer türlü bu zehir zihniyetinizi mahveder. Müptela, olumsuz ve sınırlı düşüncelere sahip kişilerle dertleşmek hıyanettir. Kontrol edilmediğinde bu pruva rüzgârları sizi doğrudan kanepeye ve video oyunlarına yönlendirir. Evet, aynı

atasözünün dediği gibi: "Körle yatan şaşı kalkar."Bu ikilik sizi korunma, su ve bolca güneş gerektiren bir gonca yapar. Olumsuz arkadaşlar, aile üyeleri ve iş arkadaşları kara buluttur. Kendinizi koruyun ya da yavaş yavaş ortalama hale getiren asimilasyonunun sonuçlarına katlanın.

ÇEVRESEL PRUVA RÜZGÂRLARINDAN KAÇMAK

İnsan kaynaklı pruva rüzgârlarını yönlendirebilseniz de çevresel etkenler o kadar kolay kontrol edilemez. Çevresel pruva rüzgârları nelerdir?

Benim için Şikago'ydu. Mevsimsel depresyonum vardı ve bana güneş motivasyonu lazımdı. Şikago benim hortum türündeki pruva rüzgârımdı ve eğer başarılı olmak istiyorsam sırtımı dönmeliydim. Kaçtım ve gezegenin en güneşli yerlerinden birine gittim. Eğer çevresel pruva rüzgârına sırtımı dönmeseydim bu kitap var olmayacaktı. Eğer hortuma sırtımı dönmeseydim bugün nerede olacaktım? 30 yaşında ve mutlu şekilde bu halde olmayacaktım, biliyorum. Kennedy Otoyolu'nda trafikle boğuşup antidepresan müptelası olacaktım. Aman kalsın.

Çevresel pruva rüzgârımı kuyruk rüzgârına çevirmek için bir karar aldım. Tüm problemlerim için çevreyi suçlayamam ancak zenginliğe olan "ilgi" ile "kararlılık" arasındaki kopukluğa onlar mecbur bırakmıştı.

Bir başka pruva rüzgârı da çalışma ortamınız olabilir. Eğer nefret ettiğiniz işiniz hayat enerjinizi sömürüyorsa bir pruva rüzgârıdır. Uzun bir mesaiden sonra hayalleriniz ve Hızlı Şerit planınız için hiçbir şeyiniz kalmadıysa bittiniz demektir. Pruva rüzgârı sizi mahkûm eder.

Büyürken incelediğim başarılı girişimcilerden biri Sylvester Stallone'du. Sylvester başarılı bir aktör olarak düşünülse de aslında bir girişimciydi. *Rocky* filmi milyonlarca kişiye dokunmuş olan ürünüydü ve onu belli şartlar altında, mesela başrolde kendisinin oynaması şartıyla satmıştı.

Sylvester İcraat Yasası'na yabancı değildi. Başarı hikâyesinin çarpıcı noktalarından biri de "normal" bir işte çalışmaya karşı gösterdiği dirençti. Eğer kurumsal bir işte çalışsaydı hayallerinin öleceğini çünkü bir işte çalışmanın odağının kendisi için kaçınılmaz olduğunu belirtmişti. Kurumsal bir çevrenin pruva rüzgârı olacağını anlamıştı. Eğer çevreniz suratınıza sert bir pruva rüzgârı estiriyorsa kendinizi o rüzgârın önünden çekmek için etkin adımlar atmalısınız. Hayallerinizin peşinde koşmaktan hangi pruva rüzgârları sizi alıkoyuyor? Kontrolü elinize alın ve hayatınızın gidişatını değiştirebilecek kararlar verin.

HIZLANDIRICI RÜZGÂRLAR OLUŞTURMAK

Benim pruva rüzgârım çevremdi. Sizinkisi olumsuz arkadaşlar veya diğer Yavaş Şerit etkileri olabilir. Bu kişilere sırtınızı döndüğünüzde pruva rüzgârını kırarsınız. Emellerinizi destekleyen kişilerle bağ kurduğunuzda rüzgârı arkanıza alırsınız ve momentum oluşturursunuz. Pozitif insanlar gelişiminizi besler, başarısızlıklarınızı hafifletir ve hayallerinizi desteklerler. İyi insanlar rüyalarınıza giden yollar olurlar. Bunu sadece motivasyon yakıtı olarak değil, aynı zamanda daha çok fırsata ulaşmanızı sağlayarak başarırlar.

İnsanlar yol gibidir: Hayatınıza ya fırsatlar getirirler ya da türlü belalar. Bu yolların kalitesi tamamen kişinin kalitesine bağlıdır. Hayatınızdaki ilişkileri savaşa hazır bir orduymuş gibi düşünün. Kiminle birlikte savaşacaksınız? Hep geç kalan, yalan söyleyen ve her cumartesi gecesi sarhoş olup sızan arkadaşınız Mark ile mi? Her üç haftada bir yeni bir işe giren, markette ürün çalarken yakalanmış olan ve sadece kendisini günbatımına doğru götürmesini istediği aşırı zengin birini arayan arkadaşınız Lucy ile mi? Bu kişilere güvenebilir misiniz? Beraber savaşmak istediğiniz insanlar bunlar mı? Eğer cevabınız hayırsa takımınıza daha iyi savaşçılar seçmelisiniz.

Peki bu nasıl olacak? Girişimcilik kulüplerine katılın, network etkinliklerine gidin, sizinle benzer düşüncede olan kişilerle bağlar

kurun, Hızlı Şerit'te olan, "her şey mümkündür" zihniyetine sahip insanlara yakın durun ve savaşçı takımınızda kimlerin olacağına karar verin. İstediğiniz türdeki başarıya sahip kişilerin kitaplarını ve otobiyografilerini okuyun. Bir akıl hocası bulun. Fastlane Forum gibi Hızlı Şerit zihniyetine sahip girişimcilik forumlarına katılın! "Bu forum hayatımı değiştirdi!" başlıklı bir e-posta almadığım bir hafta bile geçmiyor! İşte bu hızlandırıcı bir rüzgârdır!

Millet, bu bir savaştır ve ortaya hayatınız koyulmuş durumda. Ölüm Yıldızı'na karşı dirençli olan ve Yavaş Şerit çekici ışınını etkisiz hale getirebilecek savaşçılara ihtiyacınız var, İmparatorluk Yavaş Şeritçi'lerini gördükleri anda altlarına yapan korkak cicişlere değil. Çevrenize ve ilişkilerinize bakıp pruva rüzgârlarını belirleyin. Sonra da hızlandırıcı eyleminizi seçin: Bu pruva rüzgârları ortadan kaldırılabilir mi, yok sayılabilir mi veya kontrol edilebilir mi? Doğal rüzgârın aksine pruva rüzgârlarınızın efendisi sizsiniz. Pruva rüzgârlarını kırıp arkalarına alanların ardından başarıları koşar.

HAYAT ARKADAŞI MI HAYATINIZIN KALLEŞİ Mİ?

En fena pruva rüzgârı, aracınızın yan koltuğunda oturan kişi olabilir. Oturup salak fikirleriniz üzerine size nasihat verir ve başarısızlıklarınızı hatırlatırlar. Veya hiçbir şey demezler ve sadece dikkatinizi dağıtırlar: Radyoyla uğraşırlar, klimayı kurcalarlar, camları indirip kaldırırlar ve Duran Duran'ın eski şarkılarını mırıldanırlar. Veya arka koltuk sürücüsü rolünü oynarlar: "Charles! Charles! Şöyle yap! Böyle yap! Şuraya dön! Hayır, salak mısın?" Yolcuğunuza bu kadar tehlike oluşturabilecek şey nedir ve bu kişi kimdir? Arabanıza nasıl bindiler ki?

Bu kişi hayat arkadaşınızdır. Başka girişimcilerle konuşarak hayat arkadaşlarının (kocalar, karılar, nişanlılar, kız arkadaşlar ve erkek arkadaşlar) en büyük pruva rüzgârları olabilirler. Hayat ideallerinizi ve felsefenizi anlamayan bir hayat arkadaşına sahip olmak taze gübreyle dolu bir römorku çekmek gibidir. Eğer partneriniz bir girişimci felsefesi benimsememiş ve Yavaş Şerit yoluna gidiyorsa birlikte uyum içerisinde büyümeyi bekleyebilir

misin? Sizinle birlikte aynı tarafta çarpışan birisi hızlandırıcıdır, eğer karşı tarafa hizmet ederlerse hain olurlar.

İlk kız arkadaşlarımdan biri A+ seviyede evlenilecek biriydi. Ancak kendini tamamen Yavaş Şerit felsefesine vermişti. Neden girişimci olmak için bu kadar çabaladığımı anlayamıyordu. Başarısızlıklarım çoğaldıkça ilişkimiz duraklamaya başladı ve sonunda bitti. Bu olay ikimizin de suçu değildi, ikimiz de farklı iki yolda giden insanlardık.

Kötü ilişkiler Hızlı Şerit başarısının yoluna engeldir. Enerji çekerler ve hayallerin ışığını söndürürler. Bir kayıkta yukarı doğru kürek çekmeye benzer. İsteksiz yolcular yüktür, dikkat dağıtırlar ve bazen ortadan kaldırması çok pahalı olurlar. Evet, boşanmak hem duygusal hem de finansal olarak haindir ve pahalıdır. Daha az gidilen yolda yolculuk etmek zaten kendi başına zordur. Sizinle aynı varış noktasına gitmeyecek biriyle arabanıza daha çok yük bindirerek yolculuğu zorlaştırmanın manası nedir? Size ve emellerinize inanan kişiyle birlikte doğru ilişkinin içerisinde misiniz? Yoksa ilişkiniz ne kötü ne de iyi olan, sadece durağan olan ılık su gibi midir? Eğer öyleyse yolcunuzu değerlendirmenin vakti gelmiş demektir.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Toplumun doğal odağı olağanüstü olmak değil, ortalama olmaktır.
- Toksik ilişkiler enerjinizi çeker ve emellerinizi olağanüstü olmaktan çıkartırlar.
- Hayatınızdaki insanlar ordudaki silah arkadaşlarınız gibidirler. Sizi kurtarabilir, size yardım edebilir veya sizi yok edebilirler.
- İyi ilişkiler ilerlemenizi hızlandırırken kötü ilişkiler haindir.



İlk Yakıtın: Zaman

Zaman, pasta gibi bölüp, paylaşıp yediğiniz bir emtia değildir. Zaman hayatın aslıdır. Birisi sizden zamanınızı istediğinde, aslında sizden hayatınızın bir kısmını istiyordur.
-ANTIONETTE BOSCO

6 $'LIK TAVUK KOVASI

Çoğu insan neden asla zengin olamayacak? 6 $'lık tavuk kovasına bakmamız yeterli. Büyük haber olmuştu: Büyük bir fast food restoranı internet kuponu olan herkese bir adet ücretsiz tavuk kovası vadediyordu. İnsanlar restoranın şubelerine doluştular ve saatlerce beklediler. Hepsi 6 $'lık bir tavuk kovası içindi. Bedava bir şey alabilmek için saatlerce sırada bekleyen birini tanıyor musunuz?

Siz de onlardan biri misiniz?

Bu tür hikâyeler yaygındır ve tepkim hepsine karşı aynıdır: İnsanların derdi ne? Ne olduğunu söyleyeyim: *Bu insanlar zamanlarına sıfır değer veriyorlar.* Zamanları tamamen bedava. Aynı içimize çektiğimiz hava gibi zamanın da bol ve sonsuz bir kaynağı olduğuna kanaat getirmişlerdir. Ölümsüzmüş gibi yaşarlar. Hayatın yakıtı olan zamanın asla bitmeyeceğine emindirler.

Eğer bu insanların sadece üç haftalık ömürleri kalsaydı, bir kova tavuk için sırada beklerler miydi merak ediyorum. Peki ya üç ayları olsaydı? Üç yılları? Ne kadar ömürleri kaldığında bir kova bedava

tavuk için üç saat sırada beklemenin zamanlarının kötü bir kullanımı olduğunu anlarlardı? Yağlı tavuk gerçeği: *Zamanına değer vermezsen hiçbir yerden ekmek kazanamazsın.* Zaman bir yaşam tarzı seçimi olarak boşa harcandığında, kendinizi istemediğiniz yerlerde bulursunuz.

Etrafınıza bir bakın. Arkadaşlarınız, aileniz ve emsalleriniz zamanlarına ne kadar değer veriyorlar? Küçük miktarda paradan tasarruf edebilmek için sırada saatlerce bekliyorlar mı? 10 dolar kâr edebilmek için 40 dakika araç mı sürüyorlar? *Dancing With the Stars*[21] yarışmasını kimin kazanacağını öğrenmek için kendilerini kanepede mi pinekliyorlar? Ortalama bir Amerikalı günlük dört saatten fazla televizyon izliyor. O kişi 65 yıl yaşarsa *dokuz yıl* boyunca televizyon izlemiş oluyor. Neden peki? Gayet basit. Hayat berbat. Hayattan bir kaçış lazım. Hayat hiç iyi değil. Bana saatlerce *Çete Savaşları* veya *Farmville* oynayan birini gösterirseniz ben de size o kişinin başarısız olduğunu gösterebilirim. Hayat kötü gittiğinde kaçış yolları aranır. Benim televizyona ihtiyacım yok çünkü ben zamanımı yaşamaya değer gerçek bir hayata adadım, her sah akşam 8'de yayınlanan kurmaca bir kaçış yoluna değil.

Tekrar belirtmek gerekirse çoğunlukçu düşünce ortalama olmaya yol açar ve çoğunluk için zaman, gereğinden az değer verilen ve bilinçsizce çarçur edilen bir şey.

TİTANİK: GEMİNİZ NE KADAR HIZLI BATIYOR?

Paradan kâr edebilmek için sırada bekleyen insanlar "Paraya hayatımdan daha çok önem veriyorum," yazan bir pankart tutmalı. Bu seçim ciddi bir hatadır.

Zamanın para üzerinde hükmettiğinin güzel bir örneği de 1997 yapımı *Titanik* filminde bulunabilir. Gemi batarken ve birkaç cankurtaran botu kalmışken Billy Zane'in canlandırdığı zengin bir çelik fabrikatörü olan Caledon Hockley, gemi mürettebatından birine cankurtaran botlarından birinde oturabilmek için nakit para teklif ederek canı için pazarlık ediyor. Adam, fabrikatörün teklifini net ve sert bir ifadeyle reddediyor: "Paranız, sizi beni

kurtarabildiğinden daha çok kurtaramaz." O anı bir düşünün. Paranız sizi beni kurtarabildiğinden daha çok kurtaramaz. Muazzam. Sekiz saniye içerisinde zamanın gerçek değeri ortaya çıkıyor ve kendimizin sürekli ilerleyen ölüm saatinin kaçınılmazlığıyla yüz yüze geliyoruz. Anlayacağınız, zamanı geldiğinde ölürsünüz. Ve saatiniz ilerlemeyi bıraktığında hiçbir miktarda para sizi sonunuzdan kurtaramayacak.

Hızlı Şerit'tekiler *zamanın bayatın yakıt deposu olduğunu* bilir. Yakıt deposu boşaldığında ömür biter. Sahip olduğunuz en büyük varlık para, 1969 model restore edilmiş bir Mustang veya büyükbabanızın para koleksiyonu değil, zamandır.

Gerçek şu ki hepimiz batan bir gemideyiz. Siz de mi zamanınıza böyle değer veriyorsunuz? Hakkaniyetli şekilde mi yoksa umarsızca mı davranıyorsunuz? Yoksa ana yakıtınız yakıt deposu hiç bitmeyecekmiş gibi çarçur mu ediliyor?

DOĞDUĞUNUZDA ZENGİNDİNİZ VE ÖLDÜĞÜNÜZDE FAKİR OLACAKSINIZ

Zaman yüce dengeleyicidir. Dolu bir yakıt deposuyla doğdunuz. Yakıt istasyonu diye bir şey yok ve deponuzun "fullenmesi" ilk nefesinizi almanızla birlikte gerçekleşti.

Zaman, ölümlü kısıtlarınızın dışında ortaya çıkartılamaz. 76 yıllık bir ömrü, iyi sağlık durumu ve beslenmeyle 82 yıla uzatabiliriz ancak ölümlü olunca zaman sonsuzdan sonlu hale dönüşüyor. Tüm insanlığın en büyük hırsızlığı bu dünyadaki zamanımız aslında öyle olmamasına rağmen sonsuzmuş gibi davranmasıdır.

Gerçek şu ki zaman ölümcül derecede azdır ve para da dehşet verici şekilde çoktur. Dünyadaki para piyasalarında günde 3 trilyon $ alıp satılmaktadır. Bu rakam şöyledir: 3.000.000.000.000 $. Daha iyi kavrayabilmeniz için şöyle söyleyeyim: 8.000 yıl boyunca her gün bir milyon dolar harcasanız bile 3 trilyon $'ı bitiremezsiniz. Şu anda BİR GÜN içerisinde gerçekleşen ticaret hacmini karşılayabilmek

için gereken 109 ömre karşılık gelmektedir. Para boldur ve dünyadaki devletler basmaya devam ettikçe o da bol kalacaktır.

8.000 yıllık bir ömrünüz olmadığından dolayı paranın bol olup zamanın olmadığı kanısına varmak doğru olmaz mı? Her zaman daha çok para kazanabilirsiniz ancak ölümlü olmaktan kaçamazsınız. Finansal zenginliğin ironisi şudur: Ne kadar paranız olursa olsun, beş parasız öleceksiniz. Yakıt deponuz her saniye akıtırken zamanın sürekli devam eden yanmasından kaçamazsınız. Huzurlu ve mutlu şekilde veya acınası bir depresyon içerisinde yaşayabilirsiniz ama zaman bunu umursamaz ve sadece akıp gider. Zaman az olduğundan 6 $'lık bir kova tavuk için 3 saatinizi harcamamak mantıklı değil mi?

SÖZLEŞMELİ ZAMAN, BOŞ ZAMANIN FİDYESİDİR

Ömrünüzü oluşturacak iki tür zaman vardır: *Boş zamanınız* ve *sözleşmeli zamanınız*.

Ömrünüz = Boş Zaman + Sözleşmeli Zaman

"Boş zaman"ı istediğiniz gibi kullanabilirsiniz: Televizyon izleyebilir, parkta hafif koşu yapabilir, video oyunları oynayabilir, uyuyabilir, yemek yiyebilir ve tatile gidebilirsiniz. Eğer siz de çoğu kişi gibiyseniz boş zamanınız zamanın para karşılığında takas edilmediği akşamlara ve hafta sonlarına yığılmıştır.

"Sözleşmeli zaman" bunun tam tersidir: Para kazanmak için harcanan toplam zaman ve bu harcanmış zamanın sonuçlarıdır. Sabah uyanıp, duş alıp, giyinip, tren istasyonuna gidip, bekleyip, işe gidip ve sonrasında sekiz saat çalışınca buna sözleşmeli zaman denir. Tüm hafta sonunuzu iş günlerinin verdiği yorgunluktan sonra "şarj olmak için" kullandığınızda bu sözleşmeli zamandır. Sözleşmeli zaman, çalıştığınız zaman ve çalışmak için yaptığınız şeylerin toplamıdır. Sabah ritüelleri, trafik, evde rapor derlemek, tek başına "şarj olmak..." Para kazanmak için harcanan herhangi bir zaman, sözleşmeli zamandır.

Eğer piyangoyu kazandıysanız işinizden çıkardınız çünkü sözleşmeli zamana artık gerek yoktur ve bir anda yerine boş zaman gelmiştir. *Para boş zaman satın alır ve sözleşmeli zamanı ortadan kaldırır.* Ancak boş zamanın ironisi, ÜCRETİNİN BOŞ OLMAMASIDIR; sözleşmeli zamanınız tarafından satın alınır ve ödemesi yapılır. Kanepede soğuk bir bira yudumlayabilirsiniz çünkü o gün daha önceden sekiz saatlik sözleşmeli zamanla ücretini ödediniz. *Sözleşmeli zaman, boş zamanınızın fidyesi haline gelir.*

DOĞRU ZAMAN VE YANLIŞ ZAMAN

Doğru zaman ve yanlış zaman diye bir şey vardır. Doğru zaman boş zamandır, sözleşmeli zaman yanlış zamandır. Yavaş Şerit zaman için fidye ister: İşinize ve borsaya yatırdığınız zaman. Zamanın hâkim olduğu bir finansal plan, iyi bir finansal plan değildir.

Eğer köle olarak doğsaydınız %100 sözleşmeli zamanınız ve %0 boş zamanınız olacaktı. Toplam zaman manipüle edilemese de zaman oranınızı manipüle edebilirsiniz. Haftada bir gün sözleşmeli zaman ve altı gün boş zaman olsaydı harika olmaz mıydı? Eğer sözleşmeli zamandan boş zaman çalabilirseniz hayatınızda "yanlış zaman"ın karşısında daha çok "doğru zaman"a sahip olacaksınız.

IVIZ ZIVIRI BAGAJA AT!

Eğer drag pistinde yarışıyorsanız her türlü yükün önem arz ettiğini bilirsiniz. Yarışçılar araçlarını olabildiğince hafifletebilmek için gereksiz olan her şeyi araçtan çıkartırlar. Bu da verimliliği, hızı ve performansı artırıp yarışı daha hızlı bitirmeyi sağlar. Gereksiz ağırlık aracı daha çok çalışmaya zorlar. Ancak servete giden yolculuğumuzda ağırlık artırmakla suçluyuz. Aracımız bagajında bizi daha sıkı çalışmaya zorlayan ıvır zıvır taşımaktadır. Ve eğer yeterince daha sıkı çalışırsanız sizi yıpratır ve çökertir. Bu güçsüzleştiren ağırlık *parazit borçtur.*

Parazit borç, dünyaya borçlu olduğunuz her şeydir. *Yaşam Tarzı Köleliği'nin dışkısıdır.* 60 ay vadeyle alınmış yeni parıl parıl sonsuz aracınız, 30 yıl vadeli ev mortgage'ınız, dört ayda moda olmaktan

çıkan süslü tasarımcı kıyafetleriniz ve evet, zamanında alması çok mantıklı durmuş olan sinsi mobilyalar. Tüm bu bok püsür köleliği ortaya çıkartır ve sözleşmeli zamana zorlar. Çalışmak zorundaysanız seçeneklerinizi kısıtlarsınız ve kısıtlı seçenekler de yolları kapatır. Annemin tüyler ürpertici bez bebek koleksiyonu dışında boynuma yapışmış olan ve kanımı emen bir parazitten daha korkutucu bir şey yoktur. Parazit borç, yolcuğunuzun karşı ağırlığıdır; boş zamanı, enerjiyi, özgürlüğü ve sağlığı çalan bir kan emicidir, gerçek servetin düşmanıdır.

PARAZİT BORÇ BOŞ ZAMANI TÜKETİR

Sözleşmeli zamanın ana sebebi parazit borçtur. "Kalp hırsızı" lafını duymuşsunuzdur. Parazit borç da "hayat hırsızı"dır. Parazit borç, boş zamanı tıkınan ve sözleşmeli zaman olarak sıçan açgözlü bir domuzdur. Sizi çalışmaya mecbur bırakan herhangi bir borç, boş zamanınızdan çalar ve çaldığı vakti sözleşmeli zamana aktarır.

Borcun sürekli damlayan bir kana ihtiyacı vardır ve o kan da yaşamın yakıt deposundan gelir: Zaman. Zaman sabit olduğundan dolayı artan sözleşmeli zaman sadece tek bir kaynaktan gelir: Boş zamanınız.

PARAZİT BORCUN BEDELİ

Ortalama bir Amerikalı, elinde olandan çok daha fazlasını borçludur. Kredi üzerine kurulmuş bir yaşam tarzına sahip olmak, sözleşmeli zaman şeklinde bir Yaşam Tarzı Köleliği ortaya çıkartır. Ve toplam zaman sınırlı olduğundan, sözleşmeli zaman boş zamandan çalarak büyür. Sözleşmeli zaman, Yavaş Şerit'e götürür.

Krediyle havalı bir alet aldığınız bir sonraki seferde ne aldığınızı bilin. Boş zamanı yiyen ve onu sözleşmeli zaman şeklinde dışkılayan parazit borç satın alıyorsunuz.

Örneğin fiyatı 4.000 $ olan bir ses sistemi satın alıyor ve saatlik 10 $ kazanıyorsanız, ses sisteminin gerçek fiyatı ne oluyor? Kakanın ağırlığı nedir? Borcu ödeyebilmek için 400 saat x saat başına 10 $ şeklinde çalışmanız gerektiğinden dolayı cevap 400 saattir. %10

faizi de eklersek ücretin son hali boş zamanınızdan 400 saatin ağırlık yükünüze eklenmesidir. Visa kartınızı bir dahaki sefere cüzdanınızdan çıkarttığınızda gerçek ücreti hesaplayın. Bu şey bana ne kadar boş zamana patlayacak? Satın aldığımız her şeyin tek bir ücreti yoktur, o ücret iki tanedir:

1) Parasal ücret
2) Sözleşmeli zamana çevrilmiş boş zaman

ÇİKOLATA PARÇACIKLI KURABİYE YASASI

Kendi başıma yaşamaya başladığım ilk zamanlarda Çikolata Parçacıklı Kurabiye Yasası'nı hemen öğrendim: Eğer kurabiyeler alışveriş arabasına girmezse eve de giremez. Ve eğer eve girmezse ağzınıza da girmez. Ve eğer ağzınıza girmezse göbeğe de dönüşmez.

Parazit borç da aynı yasaya uyar. Parazit borcu, kaynağını kontrol ederek kontrol edin: Yavaş Şerit'in bir özelliği olan anında haz. Macy's'ten22 bir şeyler alacağınız bir dahaki sefere kendinize şunu sorun: Bu şey altı ay içerisinde eskiyip garajda diğer çerçöpün yanında yerini bulacak mı? Bu salak desenli tişört dört ay sonra iş önlüğü olarak kullanılmak üzere gardırobun tozlu raflarına mı koyulacak? Yeni moda olmuş bir şeyi gerçekten gücünüz yetmese bile satın aldığınız bir sonraki seferde parazit borcun Yavaş Şerit'e doğru akan sularının önünü açmış olursunuz.

Eğer o ürünün ücreti kredi kartınıza yansımazsa parazit de olmaz. Boş zamanın koruyucusu haline gelirsiniz! Bir düşünün! Bu satın alım ÖZGÜRLÜĞÜNÜZDEN ÇALACAK MI? Bu şeye ben mi sahip olacağım yoksa o mu bana sahip olacak? Kimileri parmaklıklar ardında, kimileri de kadife duvarlar arkasında kölelik yapmayı tercih eder. Nihai zenginlik nasıl yaşamak istiyorsanız öyle yaşayabileceğiniz boş vakte sahip olmaktır. Hızlı Şerit hem yaşam tarzı bakımından hem de zaman bakımından zengin olmak üzerinedir.

"BOŞ ZAMANIN KÖTÜ DEĞERLENDİRİLMESİ FAKİRLİĞE YOL AÇAR

İster zengin olun ister fakir ama zaman, herkes tarafından eşit şekilde sahip olunan, paylaşılan ve tüketilen bir şeydir. Onu her gün kullanırsınız. Ben de kullanırım. Komşunuz da kullanır. Kimsede daha azı veya daha fazlası bulunmaz. Herkese yirmi dört saat. Kimsenin haksız bir avantajı yoktur. Sen, ben, biz... Hepimizin tüketmek, geçirmek ve harcamak için 24 saati var. Nihai eşitleyici, zamandır.

Peki o zaman neden çok az kişi zengin olurken geriye kalanlar maaştan maaşa yaşarlar? Bu fark, boş vaktin değerlendirilmesinde seçilen yol haritasında ve parazit borcun elde edilmesinde yatar. Aşağıdaki davranışlar zengin davranışı mı, yoksa fakir davranışı mı tahmin edin.

- Bu kişi öğle vaktine kadar uyur.
- Bu kişi saatlerce televizyon programları izler.
- Bu kişi 20 $ kâr edebilmek için iki saat araç sürer.
- Bu kişi 100 $ kâr edebilmek için birden çok durağı olan uçak biletleri satın alır.
- Bu kişi sosyal medyada ve dedikodu bloglarında saatlerce gezinir.
- Bu kişi World of Warcraft'ta 10. seviye bir Druid'dir.
- Bu kişi Chicago Cubs'ın tüm maçlarını izler (Cubs taraftarlarına sesleniyorum: Şaka yaptım.) Fakirliğin arapsaçı olmuş köklerinin arkasında kötü kararlardan doğan boş zamanın kötü şekilde değerlendirilmesini bulacaksınız. "Zaman kaybedenler" zamanını kötü değerlendiren kişilerdir. Bu kişiler gece 4'te Wal-Mart'ın önüne kamp kurup erken gelen alır indirimlerinden faydalanmaya çalışırlar. Bu kişiler bedavaya 32 ekran bir HDTV kapma umuduyla Best Buy'ın[23] önünde uyurlar. Bu kişiler bedavaya kahvaltı edebilmek için IKEA'nın önünde beklerler.

Zaman kaybedenler külfetli şekilde tasarruf ederler. Külfetli tasarruf eden kişiler bir daha geri dönmeyecekmişçesine her bir dolara sıkıca tutunurlar. Ciddi derecede külfet oluşturmak para biriktirmenin asla dengi değildir. Örneğin eski bir dostum bir egzersiz bisikleti istiyordu ve evinden kilometrelerce uzakta indirimde olan bir tane bulmuştu. O lanet şeyi yerel bir mağazadan alıp fazladan 29 dolar olan yüksek fiyatı ödemesini söyledim. Olmaz, kendisi külfetli bir tasarrufçuydu. Onun yerine 29 dolar kâr edebilmek için bir saat yol gitti. Harcanan toplam vakti mi? İki buçuk saat. Harcanan yakıtı çıkartınca zamanının toplam değeri saat başına yaklaşık 5 $ ediyor. En son hatırladığım, kendisi saatlik 5 $'a çalışmıyordu ama zamanını böyle bir oranda harcamakta hiçbir sorun görmüyor. Bu külfetli tasarrufçu paradan tasarruf edebilmek için memnuniyetle zamanını harcar. Birden fazla duraklı uçak biletlerinden umumi havaalanı servisine kadar, külfet oluşturmak saatte birkaç dolar kâr etmeye asla denk değildir.

Eğer bu kişilerin üç ay ömrü kalsaydı, Best Buy'ın önünde uyku tulumlarının içinde bekliyor olurlar mıydı? Peki ya altı ayları olsaydı? Altı yılları? Ne kadar ömürleri kaldığında uyku tulumlarını kaldırımdan toplayıp "Allah Allah, teknoloji mağazasının önündeki kaldırımda uyku tulumunda uyuyup ne yapıyorum ben? Hayatımı bu şekilde mi akıllıca kullanacağım?" Kaldırım'dakiler kaldırımda uyur.

Hızlı Şerit'tekiler zamanı karar verirken birinci önem sırasına koyarlar çünkü en değerli varlığımız zamandır. *Hızlı Şerit'tekiler zaman konusunda, Yavaş Şerit'tekiler de para konusunda cimridir.* Kaldırım'dakiler ve Yavaş Şerit'tekiler karar alırken parayı tek kriter olarak kullanırlar: Hangi iş daha çok para veriyor? Hangi ürün en ucuzu? Nasıl biraz bedava tavuk alabilirim? Para azdır ve zaman arkamızı toparlayıp karmaşayı düzeltir. Eğer zengin olmak istiyorsanız zengin düşünmeye başlamanız gerekir. *Zaman kraldır.*

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Hızlı Şerit'tekiler zamanı tüm varlıkların kralı olarak görürler.

- Zaman ölümcül derecede azdır, para da dehşet verici şekilde çoktur.
- Sözleşmeli zaman, para kazanmak için harcadığınız zamandır. Boş zaman istediğiniz gibi harcanabilir.
- Ömrünüz hem boş zamandan hem de sözleşmeli zamandan oluşur.
- Sözleşmeli zaman boş zamanı satın alır ve ücretini öder.
- Hızlı Şerit'tekiler sözleşmeli zamanı boş zamana çevirmek isterler.
- Parazit borç, boş zamanı yer ve sözleşmeli zaman şeklinde dışkılar.
- Yaşam tarzı savurganlığının iki ücreti vardır: Ücretin kendisi ve boş zaman bedeli.
- Parazit borç kaynağında durdurulmalıdır: Anında haz.



O Pis, Bayat Yağı Değiştir

Kişi okulda öğrendiği her şeyi unuttuktan sonra geriye kalan şey eğitimdir.
-ALBERT EINSTEIN

YAĞI 3.000 MİLDE BİR DEĞİŞTİRİN

Araba sahibi olmanın ilk kuralı: Yağı 3.000 milde bir değiştirin. Bu dersi görmezden gelirseniz arabanız ömrünü erkenden tamamlar. Sık yağ değişimleri aracınızın randımanlı şekilde çalışmasını sağlar; değiştirilmeyen yağ bayatlar ve aracın çalışmasını zorlaştırır. Zorla çalışan arabalar yolun kenarında kalırlar.

Hızlı Şerit yolculuğu yağ değişimi ister. Peki yağ nedir? *Yağ eğitimdir*. Bilgi. Yaşam bilgisi. Dikkat edin, doğru amaç için kullanılacak doğru yağ olması gerekir.

Kaldırım'dakiler yağ ile uğraşmazlar. 3.000 mil sonra her şey tamamdır. Mezuniyet son yağ değişimidir. Yavaş Şerit'tekiler araçlarının yağını asli değeri artırmak için değiştirirler. İleri eğitim ve sertifikalar: Daha yüksek bir maaşı ne sağlayabilir? Hızlı Şerit'tekiler arabaları hurdaya çıkana kadar yağını değiştirirler.

MEZUNİYET SON DEĞİL, BAŞLANGIÇTIR

Bununla yüzleşin. *Bugün bildiğiniz şeyler, yarın gideceğiniz yere sizi götürmeye yetmez.* Sürekli kendinize bir şeyler katmalısınız ve bu

katkı da eğitimdir. Maalesef geleneksel olarak mezuniyet eğitimin sonunun geldiğinin sinyalini verir. Mezun olduğunuzdaki yaşınız fark etmeksizin yetişkin hayatı başlar. Parti bitmiştir ve gerçek hayata giriş yapılmıştır. Mezun olduktan sonra öğrenmeyi bırakmak servet intiharıdır. En etkili kazanç yıllarınız mezuniyetten SONRA gerçekleşir. Bu sebepten resmi eğitimden çok daha sonra da eğitim sürecine devam etmek akıllıca olmaz mı?

Jim Gallagher 11 yıl önce mezun oldu ve işsiz. Jim bir borsa tellalı fakat internet teknolojisinden dolayı mesleği kaybolmaya yüz tutmuştur. Jim'in bu mesleğe özel aldığı eğitim eskimiştir ve günümüz dünyasına uygun değildir. Dünya ilerlemeye devam etmiştir ama Jim ve eğitimi ilerlememiştir. Jim aşağılayıcı bir şekilde yerel bir mobilya mağazasında satış işine girmiştir. Finansal planı durmuştur çünkü en son 11 yıl önce değiştirdiği bayat yağ ile yoluna devam etmektedir. Jim yağını değiştiremediğinden, servete giden yolculuğu başarısız olmuştur.

Yağınız, yani eğitim, servete giden yolda önemli bir parçadır. Kendinizi sürekli yeni eğitimler, yetenekler ve yetkinliklerle beslerseniz yeni yollar açılır ve işler daha rahat ilerler. Doğru eğitimin inanılmaz bir beygir gücü vardır.

EĞİTİMİN ROLÜ

Eğitim hem Yavaş Şerit'te hem de Hızlı Şerit'te etkilidir ancak ikisinde de rolü çok farklıdır. Yavaş Şerit'te eğitim, asli değeri artırmak için kullanılırken Hızlı Şerit'te *işletme sistemini kurup büyütmek* için kullanılır. Ayrıca, Hızlı Şerit eğitimi parazit borç veya uyum sağlama gibi şeyler ortaya çıkartmayan metotlar tarafından güvencelidir. Hızlı Şerit'te eğitimin amacı para ağacının ve işletme sisteminin gücünü artırmak içindir. Siz çarkın bir dişlisi değilsiniz, *siz çarkı kurmayı öğreniyorsunuz.*

Örneğin, eğer bana "üst düzey satış personellerini işe alma" yeteneği sağlayan bir eğitim seminerine gidersem, özellikle işletmemin ve para ağacımın verimini artıran etkinliklere katılmış olurum. Yeni interaktif internet sitesi özelliklerinin nasıl

oluşturulabileceğini gösteren yeni bir bilgisayar teknolojisi üzerine bir kitap okursam, sistemi oluşturmayı öğreniyor olurum. Hızlı Şerit eğitimi, işletme sisteminin büyümesini desteklemek içindir. Aksine, Yavaş Şerit eğitimi, eğitimi alan kişinin özellikle asli değerini artırmak için tasarlanmıştır. Sistemdeki bir dişli olabilmek için vardır.

Fastlane Forum'undaki bir kullanıcı bir yüksek lisans programına katılabilme fırsatına sahipti ve buna değip değmeyeceğini sordu. Cevabım normalde hayır olurdu ama senaryo bu sefer farklıydı. Öncelikle yüksek lisansın hiçbir maddi ücreti yoktu, sadece zaman ücreti vardı. Çünkü devlet ücreti karşılıyordu. İkincisi, bu beyefendi Hızlı Şerit ideolojisini benimsemişti, yani amacı asli değeri artırmak değil, bir Hızlı Şerit sistemini kurabilmek için bilgisini genişletmekti. Evet, dedim.

"NASIL OLACAK BİLMİYORUM!"

Eğer bir yağ değişimi aracınızı aylar ya da yıllar boyunca liftte tutuyorsa amacı ne ki? Devam eden eğitiminiz, içerisinde uymacılık veya parazit borç barındırmamalıdır, Hızlı Şerit sisteminizi ilerletmelidir. Peki nasıl? Gerçek dünyayı üniversiteniz haline getirin. Evet, *siz kendinizin üniversitesisiniz.*

Herhangi bir başarılı girişimciye sorarsanız bu gerçeği doğrulayacaktır: İşe girişmekten, yapmaktan, dışarı çıkıp tekrar tekrar eylem uygulamaktan öğrendiğiniz şeyler, herhangi bir kitaptan ya da profesörden öğreneceklerinizden çok daha fazladır.

"Nasıl olacak bilmiyorum!" diye ağlıyorsunuz. Of, iki dakika durun. En çok kullanılan bahaneler listesindeki en azılı suçu "Nasıl olacak bilmiyorum!"dur. Neden nasıl olacağını bilmiyorsunuz? Nedenini söyleyeyim. Bilmiyorsunuz çünkü kendinize nasıl olacağını öğretmediniz, ne de "nasıl olacağını" yeterli arzuyla bilme gayretinde bulunmadınız. Görüyorsunuz, aktif bir şekilde bilgiyi aramak yerine "Nasıl olacak bilmiyorum! "un ağırlığının altında gariban kalmak daha kolay. Günümüzün bilgi toplumunda *nasıl olduğunu bulamamanın hiçbir bahanesi yok.*

Üniversiteden iki işletme lisansıyla mezun oldum: Pazarlama ve finans. İkisinin de bilgisayar bilimiyle alakası yoktu. Herhangi bir bilgisayar programcılığı tecrübem olmadan mezun oldum. Ancak internette milyonlar kazandım. Komik olan şey de 13 yıllık pahalı bir eğitimden sonra HİÇBİR ZAMAN internet veya ağ teknolojileri hakkında resmi bir ders almadım. Bilgisayar derslerim giriş derslerinden öteye geçmiyordu bile. Eğer interneti öğrenmek için okula gitmediysem, nasıl oldu da bu yetkinlikleri öğrendim? Yağımı sık sık değiştirmeyi amaçladım. Kendimi eğittim. Kitaplar okudum. Kütüphaneye gittim. İnternette saatlerimi harcadım ve makaleler, eğitim yazıları ve internet ansiklopedileri okudum. Bilgiyi aradım ve tükettim.

Yıllar öncesinde, internette kariyerimi başlattığımda kolaylıkla pes edip bariz olan şeye yaslanabilirdim: Nasıl olacak bilmiyorum! Bir internet sitesi programlamayı bilmiyorum! Grafik tasarım nasıl yapılır bilmiyorum! Sunucuyu yönetmeyi bilmiyorum! Pazarlama metni yazmayı bilmiyorum! Bu bahaneler hayallerinizi boğmaya hazır plastik torba gibidirler, tabii kafanızı torbanın içine sokarsanız. Bunların yerine internet sitesi vizyonum "Nasıl olur bilmiyorum!" ile bitmedi, tam tersine orada başladı. Diyeceğim o ki kafanızı torbadan çıkartın!

Eğer yeteneklerimi (yağımı) tazelememiş olsaydım, yolculuğum duracaktı. Bilgi arayışım beni sürekli değişen dünyada verimli tuttu ve beni Hızlı Şerit fırsatlarına hazırladı. Eğitim mezuniyetle birlikte bitmedi, mezuniyetle başladı. Ve en iyisi de kendi kendine eğitimim Hızlı Şerit'te çift turbolu şekilde bir gazlamaydı, yeteneklerim parazit borçla veya uyumlulukla yüklü şekilde gelmedi.

EĞİTİM BEDAVADIR

Özgür dünyanın en büyük ayıbı bilginin gereğinden az kullanılmasıdır. Yakınınızdaki bir kitapçı dükkânına gidip havayı içinize çekin. Kokuyu aldınız mı? İşte o koku sınırsız bilginin kokusudur. Yakınınızdaki kütüphaneye gidip etrafa bakın. Harika.

Duvardan duvara, alması bedava kitaplar. Her kitabı, her paragrafı ve her cümleyi öğrenebildiğinizi bir hayal edin. "Bilmiyorum," lafı başarınızın önünde bir engel olmaya devam eder miydi?

Eğitimin bedava olmasına ancak çoğunun onu almamasına şaşıyorum. Eğitim, bir ağaçtan koparılmamış meyve gibidir: Tek gereken şey bir merdivendir. Ancak çoğu kişi kısıtlayıcı bir inanış olan "Eğitim masraflarını karşılayamıyorum"a sırtını yaslar. Kusura bakmayın ama bu sadece tembelliğin bir bahanesidir.

Eğitim tüketmeniz için vardır ve bedavadır. Sonsuz bilgi parmaklarınızın ucundadır ve ona ulaşmayı engelleyen tek şey kendinizsiniz. *Evet*, SİZSİNİZ. Televizyonu kapatın, bir kitap alın ve okuyun. Guitar Hero[24] oynamayı bırakın ve kütüphaneye gidin. Oyun konsolunu bırakın ve kitaplara yumulun. Kararlı bir Hızlı Şeritçi her hafta bir kitabı okur. Seminerlere katılır. İşletme forumlarında trollük yapar. Değişik konuları ve stratejileri Google'da araştırır.

Fiziksel yetenek gerektirmeyen herhangi bir şeyde uzman olabilme gücüne sahipsiniz. Herhangi bir şey! Dünyadaki hiçbir kitap kimseyi profesyonel bir basketbol oyuncusu ya da şarkıcı yapmaz ama kitaplar fiziksel olmayan alanlarda çaylakları ustalara dönüştürebilir. Bir döviz ticareti uzmanı olabilirsiniz. Gayrimenkul. İşletme. İnternet programcılığı. Satış. Bir sözcü. Herhangi bir fiziksel koordinasyon gerektirmeyen herhangi bir alanda uzmanlık mevcut. Peki ne gerekiyor? Sizin peşinden koşmaya kararlı olmanız ve akabinde de şu: O şeyi uygulamak.

Evimi tekrar tasarladığımda ana giriş salonumun duvarlarının sentetik boyayla boyanması gerekiyordu. Sentetik cila, derinliği ve aydınlatması olan zengin yüzeyler oluşturmak için kullanılan karmaşık bir boya tekniğidir. İki seçeneğim vardı: Bir profesyonelden yardım al ya da kendi başına yapmayı öğren. Emekli olduğumdan dolayı bunu eğlenceli bir meydan okuma olarak gördüm ve bu sebepten kendi başıma yapmaya karar verdim.

İnternete girdim ve birkaç saat eğitim videoları izledim. Sonra Home Depot'a[25] gidip gerekli malzemeleri aldım. Sonraki birkaç gün karton kutular üzerinde alıştırma yaptım. Bir hafta içerisinde

sentetik cilayı yeterli seviyede yapabiliyordum. Kendime bir haftada yeni bir yetenek oluşturmuştum. Günler önce "Nasıl olacak bilmiyorum!" kafesindeydim ve birkaç gün sonra istesem gayet ustaca satabileceğim bir yeteneğe sahip olmuştum. En iyi sentetik cila boyacıları metrekare başına 10 $ kazanıyorlar. Bir haftada kendime Hızlı Şerit denkleminde minik bir yol açan bir yetenek oluşturmuştum.

Yetenekler ve ustalıklar sizi bekliyorlar. Kimse kucağınıza bir kitap koyup bilgi hediye etmez. Onu araştırmalı, işlemeli ve sonra da uygulamalısınız. *Bilgiyi edinmek ve onu uygulamak sizi zengin yapacaktır.*

Peki sonsuz bilgiyi paha olmadan nerede bulursunuz? Aynı soluduğunuz hava gibi her yerde, meyvelerinin koparılmasını bekleyen bir elma ağacı gibidir.

Kitapçılar: Kitaplar eğitime harcadığınız paranın karşılığını en iyi şekilde verirler. Onları satın alın, ödünç alın ya da çalın. Okuyun yeter.

Kütüphane: Ücretsiz olan en büyük bilgi deposu ve "Kitap satın almaya gücüm yetmiyor," bahanesini ortadan kaldıran şeydir. Ben de kütüphanede başlamıştım.

İnternet forumları: Sizinle benzer düşünen topluluklar bulun ve başarmış olanlardan öğrenin. Kuyruk rüzgârları bulun!

Online dersler: Biraz tuzlu olabilir ama gayet kullanışlıdır.

İnternet blogları/podcastler/screencastler/web castler:

Bir başka bahane yok edici.

Seminerler: İyi seminerler iyi değer getirirler, tabii hızlıca zengin olma guruları tarafından değil de doğru kişiler veya kurumlar sponsorlarıysa.

Televizyon: Kablolu televizyon, televizyonu eğitici hale getirdi. Aptalca televizyon programlarından uzaklaşın ve eğitici değeri olan kanalları izleyin: History, Discovery, Science, HGTV, Military ve National Geographic.

Sürekli eğitim: Çoğunlukla bölgesel üniversitelerde verilen bu eğitim, belli alanlarda geniş bir resmi eğitim yelpazesi sunuyor.

Ücretsiz dergiler: TradePub.com'a ya da FreeBizMag.com'a kaydolun ve ilgi alanınıza uygun dergilere ücretsiz abone olun.

Maalesef etrafımızda sonsuz bilgi olsa da çoğu insan görmezden geliyor. Başarılı gayrimenkul yatırımcısı Lonnie Scruggs (LonnieScruggs.net) tarafından eğitim üzerine yapılmış bu yorumu örnek alabiliriz:

Önceden iki işte çalışıyordum. EĞİTİM hayatımı değiştirdi. Paramı çalıştırmayı öğrenmeden önce tüm işi ben yapıyordum. O zamanlar o kadar eğitimsizdim ki finansal özgürlüğe giden yolun iki işte çalışmak olduğunu sanıyordum. Ve yıllarca yaptığım şey de o oldu. En sonunda bir günde yeterli saatin olmadığını ve bir ay içerisinde finansal güvenceye ulaşabilmek için yeterli saatler boyunca çalışamadığımı fark ettim. Daha iyi bir yolu olmalıydı. O yolu aramaya başladım.

Cevabın eğitim ve bilgi olduğunu fark ettiğimde eğitim almaya karar verdim. Bundan önce sadece biraz "mektep" tecrübem vardı. Şimdiyse eğitim almam gerektiğini fark ettim.

Şimdi geriye dönüp çoğu kişinin yaptığı kolay ve eğlenceli şeyleri yapmadım ama doğru şeyleri yaptım. Ve bugün de finansal güvencenin ve özgürlüğün keyfini çıkartıyoruz. İstediğimiz şeyi yapabiliriz. Arkadaşlarımızın çoğu hâlâ çalıştıkları işlere sahipler ve asla ulaşamayacakları finansal güvenliğin arayışı içerisindeler. Benim verdiğim kararların aynısını verebilme şansına sahiptiler ancak yanlış kararlar verdiler. Hepsi okula gitmişti ancak finansal özgürlüğü sağlayan gerekli eğitime sahip değildiler. Şimdi ne kadar şanslı olduğumuzdan bahsedebilirsiniz.

Yapabileceğiniz en iyi yatırım kendinize yapacağınız yatırımdır. Şu an eğitiminiz için yapacağınız masrafı yapın ya da daha sonra eğitim eksikliğinizin karşılığında çok daha büyük bir ücret ödemeye hazırlanın. Bugün aldığınız kararlar finansal geleceğinizi belirleyecek. Doğru kararı verdiğinize emin olun çünkü o kararın sonuçlarıyla bir ömür boyu yaşayacaksınız.

Zenginler eğitimin mezuniyet töreniyle birlikte bitmediğini, tam aksine başladığını bilir. Dünya sürekli bir değişim içerisindedir ve evrim geçirdikçe eğitiminiz de onunla birlikte harekete geçmelidir. Aksi halde orta halliliğe sürüklenirsiniz.

"ZAMANIM YOK!"

"Nasıl olacak bilmiyorum!"un hemen peşinden gelen şey de "Zamanım yok!"tur. Nasıl olacak da yağınızı değiştirecek zamanı bulacaksınız? Cidden, tam zamanlı işiniz ve iki çocuğunuz varken nasıl zaman bulacaksınız? Her şeyin arasında bulacaksınız.

Yağınızı değiştirmek, kararlı bir şekilde tekrar eden aktivitelerle bir araya getirdiğinizde zor bir iş değildir. Zaman doğrusal olsa da aynı zaman aralığında atasözündeki "bir taşla iki kuş" mantığı gibi iki işi birden yaparak manipüle edilebilir. Zamanınızı azami miktara çıkartırsanız, zenginliğinizi de çıkartmış olursunuz. İki görevi bir zaman aralığında tamamlayın. Hayatı üniversiteniz haline getirin. İşte size zamanı kandıran bazı "hayat üniversitesi" stratejileri:

Sürüş Üniversitesi: Trafikteyken sesli kitaplar veya ekonomi haberleri dinleyin. Trafiğin rahatsızlığını eğitime çevirin.

Egzersiz Üniversitesi: Spor salonunda egzersiz yaparken kitaplar, podcastler ve dergiler tüketin. Set aralarında, koşu bandında veya bisikletteyken egzersizi eğitime çevirin.

Bekleme Üniversitesi: Can sıkıcı bir bekleyişin olacağı kanısına vardıysanız yanınızda okumalık bir şeyler götürün: Havaalanları, doktor klinikleri ve motorlu taşıt ofisleri. Öylece oturup zaman öldürmeyin, öğrenin!

Tuvalet Üniversitesi: Tuvalete oturunca eğitim değeri olan bir şeyi okumamazlık etmeyin. Her gün "oturma vaktinizi" (işiniz bitmiş olsa bile) yeni bir şey öğrenebilmek için uzatın. Tuvalet Üniversitesi her gün gerçekleştiğinden ve geçirilen zaman kaçınılmaz olduğundan dolayı yağınızı değiştirebileceğiniz en iyi yerdir. Bu da zaman yatırımınızın getirisinin sınırsız olduğunu gösterir! Tuvalette geçirdiğiniz zamanı eğitime çevirin.

Çalışırken Üniversitesi: Eğer yapabilirseniz işin seyreldiği zamanlarda okuma yapın. Ölü işlerde (limuzin şoförlüğü, pizza kuryeliği) çalışırken işler arasında uzunca "bekleme sürelerinden faydalanıyordum. Yolcuları, pizzaları ve çiçek siparişlerini beklerken okudum. Etrafta oturup telefondan oyun oynamadım,

hayır, okudum. Eğer çalışırken durgun zamanlardan faydalanabilirseniz, öğrenmek için ödeme almış olursunuz. Ölü işleri eğitime çevirin.

Televizyon Saati Üniversitesi: Televizyonun başından ayrılamıyor musunuz? Sorun değil, çalışma alanınızın yakınına bir televizyon yerleştirin ve televizyon işini yaparken siz de aynı anda Hızlı Şerit planınızın üzerinde çalışın. *Star Trek*'in sayısız tekrar bölümünü izlerken hiçbir insan evladında bulunmayan bir cesaretle ilerledim ve internet sitelerini nasıl kodlayabileceğimi öğrendim. Hatta ben bunu yazarken New Orleans Saints'in New England Patriots'u *Monday Night Football*'da ezişini izliyorum. Amerikan futboluna karşı olan zaaf çalışmaya ve eğitime dönüşüyor.

Halihazırda kullandığınız zamanı düşünün. Hayatın gereksiz işleriyle kaç saatinizi harcıyorsunuz? Boşa harcanan vaktin kaybolup gitmesine gerek yok. Bu zamanlar Hızlı Şerit yağ değişimleri için uygundur.

Yağ değişiminize başlamak için ilginizi çeken ya da hayatınızda geliştirilmesi gereken bir alanı seçin. Pazarlamada ya da metin yazarlığında iyi değil misiniz? Kütüphaneye gidin ve okumaya başlayın. *Hızlı Şerit*'i yazmaya başlamadan önce yayımcılık, metin yazımı ve yazarlık üzerine altı adet kitap satın aldım. Kitabı gözlerimi kapatarak yazıp yayımlamadım, kendimi bu süreçte etraflıca eğittim.

Yılda en az on iki kitap ya da ayda bir kitap okuma hedefi koyun. Eğer benim gibi daha agresifseniz haftada bir kitap okuyun. Ne kadar bilgi tüketirseniz Hızlı Şerit yolculuğunda o kadar çok torkunuzun oluşacağının çok önemli olduğunu belirtmek isterim.

50.000 $'LIK YAĞ DEĞİŞİMİ

Beklerken yağ değişimi yaptırdığın yerlerden birine son gittiğimde reklamı yapılan 21,99 $'lık bir yağ değişimi ekstra hizmetlerin sunumundan dolayı 110 $'a çıkmıştı. Yağ değişimi 25 dolardan fazla olmamalıdır ve daha yüksek fiyat verilirse de şüpheyle yaklaşmanız gerekiyor. Bir kitabın ortalama fiyatı 20 dolardır. Kullanılmış

kitaplar daha ucuzdur. Kütüphanede kitaplar ücretsizdir. Bir kolejde eğitiminize devam etmenin ücreti kredi saati başına 30 $'dır. Yağ değişimleri ucuzdur. Ancak biz yine de borç zincirlerini ayak bileklerimize takar ve yağ değişimlerimiz için binlerce dolar öderiz.

Geçen gün bir öğrencinin hükümetin finansal kurtarma paketlerinden birini protesto ettiği bir fotoğraf gördüm. Taşıdığı pankartta şunlar yazıyordu: "4.0 ortalamam ve 90.000 $ borcum var ama işsizim. Benim kurtarma paketim nerede?" Kurtarma paketiniz nerede? Söyleyeyim. Lavaboya gidin, ışıkları açın ve lanet olası aynaya bir bakın. İşte size kurtarma paketi. Üniversiteden dağlar kadar borçla mezun olup iş bulamayan iyi niyetli öğrencilerin acıklı hikâyelerinden bıktım. Üniversitenin sana iş garantisi verdiği efsanesine sen inandın. Gerçek şu ki piyasa etkenlerinin aracınızı kontrol etmesine izin verirseniz sokakta, elinizde evde yaptığınız ve üzerinde 4.0 ortalamanızın değerinden ve altı haneli büyük bir borçtan bahseden bir pankartla kalakalırsınız.

Kimsenin umurunda değil. Borç aldığınızdan dolayı borcunuz var. Borcunuz var çünkü yalana kandınız ve kontrolü elden bıraktınız. Yavaş Şerit'e girdiniz. Sizi biri borçlanmaya mı zorladı? İşiniz yok çünkü üreticileri cezalandırıp tüketicileri ödüllendiren siyasetçilere oy verdiniz. Gerçeklerle yüzleşmelisiniz.

Ömür boyu sözleşmeli zamana zorlayan pahalı bir yağ değişimi saçmalıktır. Tekrar söylüyorum, parazit borç için kaynağın hiçbir önemi yoktur; sadece boş vaktiniz yemek istiyor, tabii biraz da tuz ve karabiber ekmek lazım.

SEMİNER REZİLLİĞİ

Hangi salak bir seminere katılmak için 50.000 $ öder ki? Çoğu kişi öder. Bu, Fastlane Forum'unda çok sorulan bir sorudur. Falanca kişi, gayrimenkul yatırımı üzerine üç günlük bir seminer vadediyor. Bunu satın almalı mıyım? Ne? Kafan mı güzel senin? Ne satın aldığını biliyor musun? Söyleyeyim. Birine kitapçıda 19 $'a satılan bir kitabı açıklaması için 50.000 $ ödüyorsun.

50.000 $'lık seminer, biz üreticilerin bildiği bir şeyin sömürüsüdür: *İnsanlar tembeldir*. İnsanlar her şeyin hazır gelmesini isterler. İnsanlar okumak ve noktaları birleştirmek istemezler, bunu onlar için başkalarının yapmasını isterler. İnsanlar yönlendirilmek isterler. Birinin araçlarını sürmesini isterler. İnsanlar süreç değil, etkinlik isterler ve 50.000 $'lık bir seminerden daha iyi bir etkinlik olabilir mi?

Seminerler eğim için iyi olabilirler ancak doğru seminerin seçilmesi gerekir, tabii o seminer uygun fiyatlı ve profesyonel, kariyer konuşmacıları tarafından değil de üreticiler ve deneyimli uzmanlar tarafından verilmelidir. Çoğu yüksek ücretli seminerler, cüzdanınızdaki paraları çekmek için tasarlanmış pazarlama makineleridirler. Çoğu ucuz seminerler de gün boyunca daha pahalı bir seminerin pazarlanmasından oluşur. Peki ya şık giyimli sunucular? Onlar Uygulama Paradoksu'ndan mustariptir: Öğrettikleri şeyle değil, topluluk önünde konuşarak zengin olmuşlardır.

Fastlane Forum üyelerinden biri yakın zamanda popüler bir kitap gurusuyla tecrübe ettiği bir seminer üzerine yazmış:

Öncelikle, network kurmanıza "izin verilmiyor." Eğer network kurmanıza izin verilseydi, o seminerin 50.000 $ bandındaki daha pahalı bir seminerin pazarlanması için gerçekleştirildiğini çok daha kısa sürede fark ederdiniz. İkincisi, hislerinize güvenmeniz ve kendinizi kaybetmemeniz haricinde hiçbir halt öğrenmezsiniz. Gerçekten her dakika bir enayi doğuyor. İnsanların bankada hiçbir şeylerinin olmayıp daha iyi bir şeyle karşılaşmanın umuduyla bir anda 50 bin dolar sayabilmeleri inanılmazdır. Ve son olarak da seminerin bir bölümünde size kredi kartı limitlerinizi artırtıyorlar. Ne de olsa parayı zenginler basıyor ve fakirler de kazanıyor. Sonra da herkes limitlerini artırıyor ve sonra ne oluyor dersiniz? Size ne kadar "ciddi" olduğunuza göre 16 bin ile 50 bin arasında bir satın alma fiyatı veriyorlar. Saçmalık mı? Görünüşe göre hayır, çünkü insanlar kesilmeye hazır inekler gibi ellerinde kredi kartlarıyla arka odaya geçiyorlar. Heyecanlı bir öz tatmin duygusu ve gömleklerinde küçük bir "Kendime yatırım yapıyorum," yapıştırmasıyla çıkıyorlar.

50.000 $'lık bir yağ değişimi, 50.000 $'lık seminer kadar şok edicidir. İyi seminerlerin ücreti 1.000 $'ın altındadır ve saygın uzmanlar, işi uygulayanlar ve seminer firmaları tarafından verilmektedir. İyi seminerler eğiticidir ve yeni bir Cadillac Escalade fiyatına denk olmazlar. Kötü seminerler balon gibi şişirilmiş, yüksek baskılı ve sömürücüdür. Kötü seminerler size yardım etmek üzerine değil, para basmak üzerinedir.

İyi bir semineri kötü bir seminerden nasıl ayırırsınız? Birinci nokta ücrettir. Herhangi bir mantıksız ücret, semineri veren kişinin eğitmekten çok para kazanmakla daha çok ilgilendiğini gösteren bir uyarıdır. İkinci nokta da ücrettir. BEDAVA olandan kaçının. BEDAVA genelde sekiz dakikalık eğitim ve daha pahalı bir seminerin sekiz saatlik pazarlaması anlamına gelir. Üçüncüsü, semineri kim veriyor? Profesyonel bir konuşmacı mı? Yoksa öğrettiği şeyi gerçekten de uygulayan biri mi? Küçük yazıları okuyun. "Johnny Guru'nun stratejileri milyonlar kazandırdı!" yazar ve altında da küçük bir yazıyla "Johnny Guru programa katılmayacaktır," diye belirtirler. Nasıl yani? Eğer operasyonu gerçekleştirecek gerçek bir cerrah yoksa, onun yerine -mış gibi yapan bir vekili mi ameliyata sokacaksınız? Saçma!

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Hızlı Şerit'tekiler eğitimlerine mezuniyetten önce değil, sonra başlarlar.
- Hızlı Şerit'teki birinin eğitimi, işletme sistemlerini ve para ağaçlarını ilerletmeye yardımcı olur, asli değeri artırmaya değil.
- Hızlı Şerit'tekiler çarktaki bir dişli olmakla ilgilenmezler. Çarkın kendisi olmak isterler.
- "Nasıl olur bilmiyorum," disiplinle kırılabilen bir bahanedir.
- Her yerde sınırsız bilgi vardır ve tamamen ücretsizdir. Eksik olan şey o bilgileri sindirebilmek için gereken disiplindir.
- Fiziksel yetenek gerektirmeyen herhangi bir alanda uzman olabilirsiniz.

- Eğitimsel yüklemeler halihazırda başka işler için ayrılmış zaman aralıklarında gerçekleşebilir.
- Pahalı seminerlerin organizatörleri Kaldırım'dakilerden ve haklarını kaybetmiş Yavaş Şerit'tekilerden içi boş vaatleri "etkinlik" olarak pazarlayarak faydalanıyorlar.



Üst Sınıra Ulaş

Eğer her şey kontrol altında görünüyorsa yeterince hızlı değilsiniz demektir.
-MARIO AND RETTİ

HIZLI ŞERİTTE KAZANANLAR ÜST SINIRDA HARMAN OLURLAR

Kazananlar Üst Sınır'da harman olurlar. Üst Sınır nedir? Üst sınır saf, bozulmamış *bağlılıktır.* Para ağaçları, işletmeler ve sistemler bir gecede kurulmamıştır. Piramit makinesini kurmak Chuma'nın yıllarını almıştır. Bağlılık para ağacına su, güneş, gübre ve toprak işleme olarak geri döner. Bağlılığın ciddi bir akın oluşturacağının farkındayım. Eğer Hızlı Şerit sürecinin kolay olduğunu düşünüyorsanız hemen durun ve Yavaş Şerit'e geri dönün. Gerçi o da kolay değil ama neyse.

Hatırlayın, "Kolayca Zengin Ol" ucunda yem takılı bir kancadır. Canlı bir işletmenin oluşumu, bir çocuğu doğumundan yetişkinliğine kadar büyütmek gibidir. Aynı bir ebeveynin çocuğuna olan bağlılığı gibi siz de sisteminize ve işletmenize karşı bağlılık içerisinde olmalısınız. Bir aracın sınırları Üst Sınır'da test edilir ve sizin sınırlarınız da orada test edilecektir.

İLGİLİ MİSİNİZ YOKSA BAĞLI MISINIZ?

Çok fazla kişi hayatta birinci vitesteyken aylak aylak gezinir ve buraya nasıl geldim, diye şaşırır. Kim para hakkında endişelenmek istemez ki? Ancak maalesef zenginlik ve finansal güvenceyle "ilgili" olmak herhangi bir çaba gerektirmez. İlgili olmak çocuk oyuncağıdır, yeterli değildir ve "ilgili" olanlar birinci viteste yaşarlar.

Birinci vitesten çıkabilmek için Hızlı Şerit'in gücünden faydalanabilmek amacıyla ciddi bir çaba harcamalı ve iyi tercihlerde bulunmalısınız. İlgi ve bağlılık arasında ciddi bir fark vardır.

İlgi bir kitap okur, bağlılık aynı kitabı 50 kere uygular. İlgi bir işletme kurmak ister, bağlılık limitet şirketinin belgelerini hazırlamıştır bile. İlgi, işletmenizde pazartesiden cumaya her gün bir saat çalışır, bağlılık işletmenizde haftanın yedi günü zaman ne kadar izin veriyorsa o kadar çalışır. İlgi, pahalı bir araba kiralar; bağlılık bisiklete biner ve parayı sisteminize yatırır. İlgi zengin görünmektir, bağlılık zengin olmayı planlamaktır.

Facebook'un kurucusu Mark Zuckerberg, en popüler sosyal medya mecralarından biri olan bu siteyi ilgili olarak kurmadı. Bağlılığı vardı. Thomas Edison ampulü ilgiyle icat etmedi, bağlılığı vardı. İlgi, üçüncü başarısızlıktan sonra pes etmektir, bağlılık yüzüncüden sonra devam etmektir.

Şirketimi, sistemimi, vekilimi kurarken bağlılığım vardı. Sistemimi mükemmel hale getirmek ve kurmak için haftalar boyunca günde 12 saat harcıyordum. Arkadaşlarımla bir şeyler içmeye çıkmıyordum. Dar bir stüdyo dairesinde yaşıyordum. Öğle ve akşam yemeğinde ucuz makarna yiyordum. Planlarımı gerçekleştirmek için her şeyi yapmaya hazırdım. Arkadaşlarım bir araba yarışı oyunundaki en hızlı arabaya sahip olmanın havasını atmakla uğraşırken ben finansal özgürlük istiyordum. Ben bir oyunda değil, gerçek hayatta hızlı bir arabaya sahip olmak istiyordum. Arkadaşlarım bir fantezi dünyasında kazanan olmaya baş koymuşlardı, ben de gerçek dünyada kazanan olmaya bağlıydım. *Hızlı Şerit'te kazananlar, Üst Sınır'da harman olurlar.*

KENDİNİZİ "ÇOĞU İNSAN"DAN UZAKLAŞTIRIN

Ne kadar istiyorsun? Ne kadar isteklisin? Uğruna arabanda yatar mısın? Arkadaşların ev sahibiyken küçük bir dairede yaşar mısın? Yeni bir BMW yerine 150.000 km yapılmış bir hurdaya biner misin? Arkadaşlarının yıllık 50 bin $ maaşlı işleri varken siz bir barda garsonluk yapar mısın? Ne kadar isteklisin?

Çoğu insan istekli değildir ve bu da kazananları kaybedenlerden ayırır. 50 yıl boyunca keşmekeşin içinde yaşamak, keşmekeşten kaçmak için kıçınızı yırtmaktan daha fena olmalıdır. Şu anda ortalama bir konfora sahip olabilirsiniz ya da daha sonra çok üst düzey konfora sahip olabilirsiniz. Hızlı Şerit'tekiler kısa vadeli konfordan uzun vadede olağanüstü konfora sahip olacaklarını önceden bildiklerinden dolayı vazgeçerler.

İş sahaya inip çamura bulanmaya gelince çoğu insan birinci vitesin sakin gidişatına yaslanacak ve Üst Sınır'ın rahatsızlığından kaçınacaktır. Üst Sınır kapalı yolları yarıp geçer ve süreci sertleştirir.

Carnegie Mellon Üniversitesi'nde akademisyen olan Randy Pausch'a ileri düzey kanser tanısı koyulunca bizlere son dersini verdi. Şöyle demişti:

Duvarların var olmalarının bir sebebi var. Duvarlar bizi dışarıda tutmak için değil, bir şeyi ne kadar çok istediğimizi gösterebilme fırsatını tanımak için varlar. Duvarlar yeterince çok istemeyen insanları durdurmak için varlar. Diğer insanları durdurmak için varlar.

Fark ettiyseniz alıntılanan kısmın son cümlesinde "diğer insanlar" kelimeleri bulunuyor. "Diğer insanlar" olmadığınızdan tabii ki emin olmalısınız çünkü "diğer insanlar", "çoğu insan" ifadesine denktir. Çoğu insan beş parasız kalmaktan iki maaş uzakta olan birer tüketicidir. Çoğu insan, arkadaşları krediyle yaşarken işletme sistemine uzun saatler yatırmayacaktır. Çoğu insan, arkadaşlarının ve ailesinin hayallerini "o iş olmaz" direktifleriyle çökertmesine izin verir. Çoğu insan, heyecan ve hevesle başlar ama ilk aksilikte veya başarısızlıkta pes eder. Çoğu insan kendini "pes ediyorum"a bırakır ve sayı yapmaktan bir iki adım ötede olduklarını bilmeden yoldan ayrılırlar. Bu da Hızlı Şerit üstel

büyüme eğrisi. "Vardık mı?" Zenginlik, aldatıcı bir varlıktır ve güvenilmezliği, zayıfları ortadan kaldırır. Yolculuğunuz öngörülebilir bir heyecan, sorgulama, bağlılık ve yeniden doğuş yolunu takip edecektir. Hızlı Şerit başarısı, zaman ve çaba bedeli gerektirmektedir. Bu bedel sizi özel yapar ve diğer herkesi DIŞARIDA TUTAR.

Bu Üst Sınırlı çaba geçilemez, yenilemez. Beklentilerini çalışmak ve bedel ödemek üzerine hazırlayın, varış noktanızı bilin, hayallerinizi zihninizde canlandırın, imkânlarınızı hazırlayın ve hayatınız boyunca 5'e 2 takasını yapmak istemediğiniz için bu bedeli ödediğinizi bilin. Hızlı Şerit fırsatının talep ettiği sıkı çalışmayı gerçekleştirmezseniz başka biri gerçekleştirir. Eğer herkes gibi değilseniz mucizevi bir şey keşfedeceksiniz: *Herkes gibi olmayan şekilde yaşayabilirsiniz.*

AYAĞINIZI FRENDEN ÇEKİN!

Başarı yolunda akıtılan ter başarısızlıktır ve ben sırılsıklamım.

Eğer bir step veya aerobik kursuna gittiyseniz amacın ne olduğunu bilirsiniz: Terlemek, kalp atışınızı hızlandırmak, kardiyo direnci kazanmak ve kilo vermek. Eğer bir kardiyo kursuna gitseydiniz ve eğitmen terlemeyi yasaklasaydı, kursun bir amacı kalmazdı. Sıkı çalışmak doğal olarak terletir ve ter de çabalarınızın kanıtıdır.

Servete giden yolda frene basarak ilerleyemezsiniz. Risk almanız gerekir. Rahatsız olmanız gerekir. Sahaya inip başarısız olmanız gerekir.

Başarısızlıktan korkmaya sebep olan şey nedir? Başarısızlık korkusu, olandan yüksek sonuç çıkartılmış bir en kötü durum sonucu analizine bağlanmaktadır. Olabilecek en kötü şey ve olabilme ihtimali nedir? İşletmeyi batırırsınız ve çalışmaya geri dönmek zorunda mı kalırsınız? Hiç sorun değil. Toplumsal pruva rüzgârlarına karşı direnirseniz, terlersiniz.

Hesaplanmış riskler alın. Böyle yaparsanız bir şeyler olur. Yeni insanlarla tanışırsınız. Yeni fırsatlar ortaya çıkar. Geri dönüşler

alırsınız. "Şanslı aralar" hayatınıza girer. Bir şeyler yapma eylemi harikalar yaratır. Evet, Hızlı Şerit bir risktir. Başarısızlık gayet yakın bir ihtimaldir. Bilgisayarda kod yazmayı deneme yanılmayla öğrendim. Bir kod bloğunda doğru şeyi yapabilme yolunu bulana kadar yüzlerce kez hata yapıyordum. Diğer başarısızlıklarım aptallık seviyesindeki çok katlı pazarlama programlarından mücevherata ve doğrudan pazarlama programlarına gider. Her seferinde kendimi toparladım, analiz yaptım, öğrendim, düzenlemeler yaptım ve tekrar denedim. Frenden ayağımı çektim bebeğim!

Bir keresinde şöyle bir şey duymuştum: "Akıllı kişi hatalarından ders çıkarır. Bilge kişi başkalarının hatalarından ders çıkarır." Benim hatalarımdan ders çıkarabilirsiniz. Hızlı Şerit'i bir gecede öğrenmedim. Başarısızlığın ışığıyla buldum. Başarısızlık korkusu normaldir ama başarısızlık tecrübe kazandırır ve tecrübe de bilgelik ortaya çıkartır.

HIZLI ŞERİT RİSKLERİNİN ÖMÜR BOYU GETİRİLERİ OLABİLİR

Bill Gates tek atımlık barut gibidir. Bir şirket kurmuş ve milyarlar kazanmıştır. Tek gereken bir tane şirket olmuştur. Kimileri benim de tek atımlık barut gibi olduğumu söyleyebilir. Harika. Atılamaz bir barut olmaktansa tek atımlık barut olmayı tercih ederim. Gereken bir şey var, o da tek atımlık olmak ve sonrasında da hayatınız kurtuluyor zaten.

Önünüzde bir zorluk var: Eğer üçlük atmak istiyorsan sahaya çıkıp topa dokunman gerekiyor. Üçlükler ya da smaçlar sığınakta veya kanepede Halo 3 oynarken kraker yerken kıçınızın üzerinde oturarak gerçekleştirilemez. Kalk ve topu sektir! Haydi, şut salla! Yeterli sayıda şuttan ve kendinizi işletmenin hızına alıştırdıktan sonra işler kolaylaşıyor.

AKILLI RİSKLER AL VE APTALCA OLANLARI ATLA

İş risk analizine geldiğinde en iyi ve en kötü durum sonuçları tarafından belirlenen iki tür risk vardır: *Akıllı riskler* ve *aptalca riskler*.

Las Vegas'a uçmak ve aylık maaşınızı kumarda yemek aptalca bir risktir. Çevre yolunda arızalı frenleri olan bir arabayı sürmek aptalca bir risktir. Akıllıca riskler alıp aptalca olanlardan kaçındığınızda zaman içerisindeki zenginlik güzergâhınızı güçlendirirsiniz. *Akıllı risklerin* dezavantajları asgari ve avantajları azamidir. *Aptalca risklerin* sonsuz dezavantajı ve sınırlı sayıda veya kısa vadeli avantajları vardır.

Çoğu aptalca risk, asemptomatik kategoriye girer. Açıkça tasvir edilmemiştirler ve biraz dikkat edince fark edilebilirler. Phoenix sokaklarında 850 beygirli bir arabayla yarışmaya çıktığımda asemptomatik, aptalca bir risk almış olurum. Elimdeki avantaj kısa vadeli bir adrenalin artışı ve geçici bir ego şişmesidir. Avantajlar kısıtlı ve kısa sürelidir. Dezavantajlar sınırsız ve uzundur. Evet, gayet salakça duruyor.

İşte başka bir aptalca risk ve bu bölüme kadar da ortaya çıkartmamıştım. Bu kitabı bir bulut sistemi olan uygulamadan yazıyorum. Bu da dış bir kaynağa ya da sunucuya yazıyorum demektir. Çalışmamın bir kopyasını oluşturmadım ve eğer bulut sunucusu çökerse çalışmam yok olur. Evet, aptalca riskler, türlü boylarda ve tatlarda bulunurlar, bu da beni günün geri zekâlısı yapar. Müsaadenizle gidip çalışmamın bir yedeğini alayım.

Evet, geri döndüm.

Şimdi de akıllıca risklerden bahsedelim. Eğer bir internet şirketine 100.000 $ yatırım yaparsam akıllı bir riske girmiş olurum. İnternet şirketimi sattığımda gelirlerin bir kısmını tekrar şirkete yatırmıştım. Hâlâ küçük bir paya sahibim ve sahip olduğum pay tamamen pasif. Neden 100.000 $ yatırım yapıp kendimi riske karşı maruz bıraktım? Satın alan şirketin başarı ihtimalinin yüksek olduğunu hesapladım. Amaçları küçük şirketimi satın alıp onu 100 milyon $'lık bir şirkete çevirmekti. Eğer başarılı olurlarsa 100.000 $'lık yatırımım 2 milyon $'a dönüşür. Peki dezavantaj ne mi? Şirket başarısız olabilir ve yatırımımın likidasyon değeri yaklaşık %50'lik

payını kaybeder. Dezavantajlar kısıtlıyken avantajlar önemli derecede var olmaktadır. Bu akıllı bir risktir.

Eğer bir Hızlı Şerit işletmesine girişmek için işinizden istifa ederseniz, bu akıllıca bir risktir. Avantajınız milyonlar şeklinde olabilir. Dezavantaj mı? Standartlarınızın altında yaşayabilme ihtimaliniz var: Paspas çekmek, burger pişirmek, yavan pilav yemek ve markete bisikletle gitmek. Bu gerçekten de çok kötü bir şey mi? Eğer varış noktanızı ve yol haritasına olan bağlılığınızı biliyorsanız değil. Her şey ne yapmak ve ne yapmamak istediğiniz üzerine yoğunlaşıyor. Riskte seçimin dikkatlice yönetilmesi de bulunmaktadır. Aptalca riski asgari seviyeye düşür ve akıllı riskten faydalan. Başarısızlığa gelince, güvenin bana, *başarısızlığın pişmanlığıyla yaşamak, hiç denememiş olmanın pişmanlığıyla yaşamaktan daha kolaydır.*

"BİR GÜNÜ..." TOKATLAMAK

İnsanları Üst Sınır'a ulaşmaya engelleyen şey nedir?

Bir gün. Bir gün ben... bir gün şunu yapacağım... bir gün bunu yapacağım, bir gün çocuklar büyüdüğünde, bir gün borçlar bittiğinde... bir gün. Ve yine de o gün hiç gelmez. Bir gün, aklınızdaki çok uzak bir noktadadır.

Bir gün tehlikeli ve felç edicidir. Sizi Hiçbiryeristan'a hapseder. Bir gün buradadır, şu andadır, saf, temiz ve yarın için hiçbir bağlılık konusunda yalvarmamaktadır. Bu basit değişim üzerine Hızlı Şerit'in isteği şudur: *Bir günü bugün yap.*

Hiç araba sürerken sürekli yeşil ışığa denk geldiniz mi? İş fırsata ve riski minimal hale getirmeye gelince insanlar mükemmel zamanlamayı beklerler: Tüm ışıkların yeşil olmasını beklerler ve bu da "bir gün"leri ortaya çıkartır. Yavaş Şerit kaçışını arayan herhangi birine şunu sorun: Neden bir sıçrama gerçekleştirmedin? Neyi bekliyorsun? Her zaman bir bahane vardır...

"Terfi edilmeyi bekliyorum."

"Çocuklarımın büyümesini bekliyorum."

"Borçlarımın bitmesini bekliyorum."
"Miras kalmasını bekliyorum."
"Yeni yıllı bekliyorum."
"Okulu bitirmeyi bekliyorum."
"Eşimin işe başlamasını bekliyorum."
"Ekonominin düzelmesini bekliyorum."
"Su tesisatının düzeltilmesini bekliyorum."
"Şunu bekliyorum..."
"Bunu bekliyorum."

Ortak nokta hep aynı... "Bekliyorum." Peki ne için bekliyorsun? Bir gün! Bir gün bir şey için, bir etkinlik için veya bir ön şart için. Maalesef bu zihinde kurulmuş olan koşullar gelir, giderler ve fırsat kovalayan kişiyi yıllarca sürüncemede bırakırlar. Tüm ışıkların yeşil yanmasını beklemek, kasım ayının üçüncü çarşambasında gökyüzünün mora dönüşmesini beklemek gibidir.

Eğer yeterince açık olamadıysam tekrar belirteyim: Asla mükemmel bir zaman yoktur. *Bir gün bugündür.* Şimdi de bugündeyiz. Hafta dediğimiz şey yedi tane bugünün bir araya gelmesiyle, yıl da 365 tanesinin bir araya gelmesiyle olur. Elinizdeki tek şey bugündür! Ve eğer beklerseniz fırsat kaçar. Hızlı Şerit yolculuğunuz asla başlamaz ve yıllar geçer, eski şartlar tamamlandıktan sonra yeni şartlar ortaya çıkar. Fırsat kaçarken başka ne kaçar biliyor musunuz? *Zaman.* Fonda sevimsiz bir pembe dizi müziği çalar... Evet, zaman aktıkça hayatın kumları da akar ve o akan kumlar hayatımızdaki günlerimizdir.

FIRSAT ZAMANLAMAYI UMURSAMAZ

Fırsat sık sık önünüzden geçer ve geçtiğinde o kaltağı yakasından tutmalısınız. Riski değerlendir ve harekete geç. Maalesef fırsat zamanlamanızı umursamaz. Yaşam şartlarınız, bozuk arabanız veya hayatın kargaşası fırsatın umurunda değildir. Kendi başına gider gelir, aklı vardır ve şartları görmez. Fırsat, değişim ve zorluk şeklinde gelir. Hatırlarsanız değişim kişiyi milyoner yapar.

"Fastlane Forum" (TheFastlaneForum.com), arzu ettiğim zamanlamanın dışında fırsat yakalama örneğimdir. Forumum bu kitap yazılmadan yıllar önce vardı çünkü fırsat, haber vermeden önümden geçiyordu. "Fastlane Forum" için olan önceden belirlenmiş zamanlamam kitabın tamamlanması sonrasında olmuştu. Ancak kitaba başlamadan yıllar önce zamanında sık sık girdiğim bir işletme forumuna tekrar girdim. Tanıdık forum üyelerinin "eski günler"i andığını ve tüccarların forumu istila etmesinden yakındığını gördüm. Bu tüccarlar spamlarını, tezgâhlarını ve üçkâğıtlarını pazarlıyorlardı. Yabani otlar tarafından istila edilmiş bir çiçek bahçesi gibiydi. İnsanlar bir değişim veya bir alternatif istiyordu.

Aklımda gelecek bir zamanda bir forumun oluşması düşüncesi vardı. Ancak bu fırsat bana uygun şekilde gelmiyordu. Fırsat bir anda köşeyi döndü ve sağır eden egzoz sesini duydum. Duşta olsam da dışarı sırılsıklam, hazırlanmamış, prematüre bir şekilde çıktım ve fırsatla tanıştım. Ona selam verdim, kapıyı açtım ve içeriye buyur ettim. Bu bana uygun vakitte değil, "fırsatın vaktinde" olmuştu ve bir gün, bugün olmuştu. *Bu karar kitabı yazmadan önce yüzlerce kopya satmamı sağlamıştı.*

Dünyadaki birçok başarılı girişimci üniversitedeyken iş kurdular. Hangi şirketler biliyorsunuz: Microsoft, Dell, FedEx, Facebook. Kurucuları kendi zamanlamalarının dışında fırsatı yakaladılar ve akıllı bir risk almayı seçtiler. Bu girişimciler fırsatı yakaladılar ve "Mezun olduktan sonra" ya da "Yaz tatili gelince" ya da "Mat 202 sınavımdan sonra" gibi şartların sağlanmasını beklemediler. Fırsatlar tatmin edilmemiş ihtiyaçlar gibidir ve eğer kapınızı çalarlarsa kapıyı kesinlikle açın! Kapıya bakmadığınızda fırsat gider ve başka bir kapıyı eninde sonunda birinin açacağını bildiğinden dolayı çalar.

Neden siz olmayasınız? Zamanlama nadiren mükemmel olur. Beklemek orta halliliği güçlendirir. İnsanlar mükemmel X, mükemmel Y için beklerler. Mükemmel senaryolar ve şartlar asla gelmezler. Peki gelen nedir? Zaman, yaşlılık ve ölü bir hayalin ruhu.

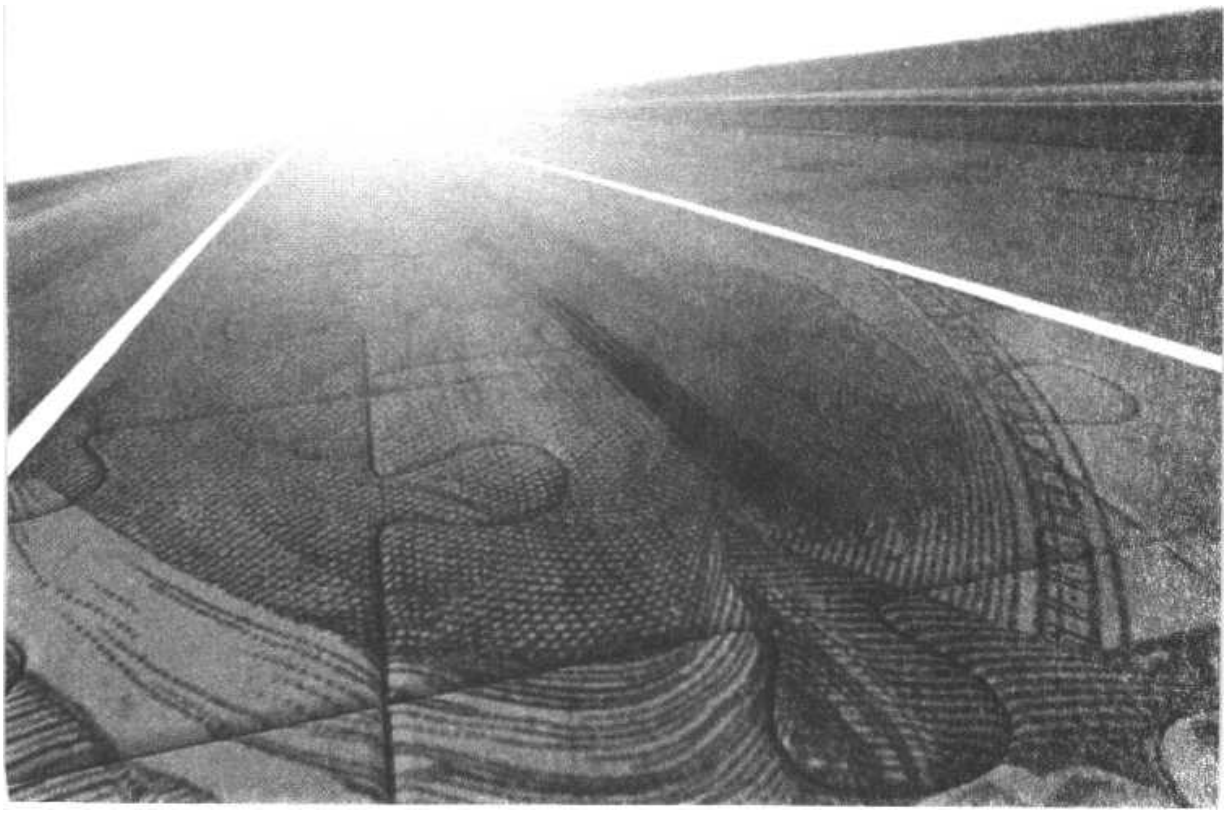
Artık garajdan çıkıp yollara düşme fırsatınız var. Hızlı Şerit yolculuğunuzun başladığı yer yoldur. Hızlı Şerit yolları zenginliğe götürür. Hızlı Şerit yol haritanız var, Yavaş Şerit ve Kaldırım'da işlerin nasıl yürüdüğünü biliyorsunuz. Aracınızı nasıl ayarlayacağınızı biliyorsunuz. Hangi zihniyetlerin varlık, hangilerinin ayak bağı olduğunu biliyorsunuz. Aracınızın arkasından komplo koyacak olan çekim kuvvetlerini ifşa ettiniz. Garajdan çıkıp servete giden birçok yoldan birine düşmek için gereken tüm gereçlere sahipsiniz. Evet, yola düşme zamanı geldi.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- İlgi birinci vitestir. Bağlılık Üst Sınır'dır.
- Sıkı çalışma ve bağlılık, kazananları kaybedenlerden ayırır.
- Kimileri kısa vadeli *orta* konforu, uzun vadeli *üst düzey* konfora tercih eder.
- Herkes gibi yaşamam için herkesin yapmadığı şeyi yapmalısınız.
- Beklentilerini sıkı çalışma, fedakârlık ve yoldaki diğer kasislere göre silahlandır. Bunlar zayıfların yoldan çıkartıp "çoğu insan"ın bulunduğu diyarlara geri götüren mayınlardır.
- Başarısızlık, başarıda doğaldır. Geleceğini bilin ve ondan bir şeyler öğrenin.
- Bir kez yırttığınızda ömrünüz boyunca, belki de nesiller boyunca finansal güvencenizi sağlayabilirsiniz.
- Hendeğe saklanıp üçlük atamazsınız.
- Aptal risklerin sınırsız dezavantajları (uzun vadeli) ve kısıtlı avantajları (kısa vadeli) vardır.
- Akıllı risklerin sınırsız avantajları (uzun vadeli) ve kısıtlı dezavantajları (kısa vadeli) vardır.
- Asla mükemmel bir zamanlama yoktur ve "bir gün"ü beklemek sadece boşa zaman harcamaktır.

KISIM 7

Zenginliğe Giden Yollar





Zenginliğe Giden Doğru Yollar

Yolun başını seçenler, yolun gittiği yeri seçerler. Sonu belirleyen, yöntemdir.
-HENRY EMERSON FOSDICK

SERVET YOLUNUZ ÇIKMAZ YOL MU?

Yolun servet yolculuğuyla alakası nedir? Eğer Yavaş Şerit'teyseniz yolunuz işinizdir: doktor, avukat, mühendis, satış elemanı, kuaför, pilot. Eğer Hızlı Şerit'teyseniz yolunuz işletmenizdir: internet girişimcisi, gayrimenkul yatırımcısı, yazar veya mucit. Yolunuz kariyeriniz veya işletmenizdir ve bu yol da servete giden güzergâh olmalıdır. Maalesef birçok iş matematiksel kısıtlamalarından dolayı servete gidemez ve şaşırtıcı bir şekilde çoğu işletmeler de gitmez! Şikago'da başlayıp doğuya doğru giden bir yol asla Las Vegas'ta son bulmayacaktır. Bu bir çıkmaz yoldur! Sıkıntılı bir işletme yolundaysanız direksiyonunuzu kullanmalı ve güzergâhınızı düzeltmelisiniz: Yoldan çıkın, manevra yapın ve geri dönün.

Bu kördüğüm milyonlarca işletme sahibinin karşılaştığı bir şeydir. Yanlış yolda ilerleyerek kendilerini kandırırlar ve sonra da servetin neden kendilerine ulaşmadığına şaşırırlar. Sekiz saatlik vardiyalarla uğraşmak yerine 12 saatlik dükkân vardiyalarıyla uğraşırlar. Sistemin vekilliğini geliştirmek yerine zamanlarını dolar

karşılığında verirler. Beş günü, iki günlük tatil için vermek yerine1'e 6 ya da 0'a 7 verirler, hem de ömürleri boyunca.

Eğer Hızlı Şerit felsefesini benimseyip sırf Hızlı Şerit "Bir işletme kur," dediği için köşe başında bir limonata tezgâhı açarsanız, bu benim başarısız olduğumu gösterir. O yol yanlış yoldur ve servete gitmez. Servete giden yol, servete doğru gitmelidir! Peki nasıl? Yolunuz İcraat Yasası'ndan ya da ona yakın bir yerden geçmelidir.

İCRAAT YOLU: HIZLI ŞERİT'İN BEŞ EMRİ

İcraat Yolu, milyonlar kazanmak için milyonları etkilemek gerektiğini belirtiyor. Milyonları nasıl etkilersiniz? Yavaş Şerit'te asli değeri yükseltirsiniz, ciddi anlamda vazgeçilemez hale gelirsiniz ve milyonlar kazanırsınız. Hızlı Şerit'te ölçekte milyonlarca hayata dokunan ya da büyüklükte birçok hayata dokunan bir işletme kurabilirsiniz. Eğer yolunuz İcraat'in sokağından geçmezse veya o yola giden bir çıkış yolundan geçmezse kusura bakmayın ama yanlış yoldasınız.

Hızlı Şerit servet denklemi, İcraat Yasası tarafından harekete geçirilen bir işletmeyle tetiklenir. İşletme fırsatları boldur ve maalesef çoğu Hızlı Şerit yolu değildir. Eğer bir dükkânda 10 dolara saç kesiyorsanız milyonlar kazanmayı bekleyebilir misiniz? Milyonlar kazanmak için milyonlara hizmet etmeniz gerekir. Yolunuz Verimli'ye doğru yönlendirilirse savrulan tekme püskürtülür çünkü Verimli olan servetin bekçisidir. İcraat Yasası'nı yakmak ve Hızlı Şerit yolunuzu aydınlatabilmek için onu Hızlı Şerit'in Beş Emri ile değerlendirin:

1) İhtiyacın Emri
2) Girişin Emri
3) Kontrolün Emri
4) Ölçeğin Emri
5) Zamanın Emri

Bu beş emir Hızlı Şerit'in bir turnusolüdür ve yolunuzu doğrular. Yolunuz (ya da potansiyel yolunuz) servete gidebilir mi? Hızlı Şerit bir yol mudur? Hızlı Şerit'e çevrilebilir mi? İcraat'e dokunabilir mi? Yolunuz multimilyon dolarlık bir şirkete gidebilir mi, pasif gelir elde edebilir mi ve bir likidasyon süreciyle son bulabilir mi?

Beş emri bir araya getiren bir yol sizi kısa sürede çok zengin yapabilir. Emirlere uymamazlık çoğaldıkça yolun servet potansiyeli azalır ve onunla birlikte İcraat'e yakınlaşma yeteneğiniz de azalır. Birden fazla emre uymayıp kısa sürede servet sahibi olmak mümkün olsa da beş emri de bulunduran bir yolu tercih etmeniz gerekmektedir. Etkili yollar, etkili servet yaratıcılardır. Maalesef çoğu işletme fırsatı emirlere uyamaz ve eğer başarısız olurlarsa saygınızı veya ilgiliniz hak etmezler.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Her ilişki doğru yol değildir. Birkaç yol İcraat Yasası'na doğru, yasanın içinden veya yakınından hareket ederler.
- En iyi yollar ve en saf Hızlı Şeritler, Hızlı Şerit'in Beş Emri'ni yerine getirirler: İhtiyaç, Giriş, Kontrol, Ölçek ve Zaman.



İhtiyacın Emri

Hayatı birbirimiz için kolaylaştırmak haricinde ne için yaşarız?
-GEORGE ELIOT

KUMDAN TEMELLER EVLERİ YIKAR

Yeni işletmelerin yüzde doksanı ilk beş sene içerisinde batar ve neden battıklarını iyi biliyorum. Batıyorlar çünkü İhtiyacın Emri'ni yerine getirmiyorlar.

İHTİYAÇ

Eğer bir işletmeyi sorunlu bir temel üzerine kurarsanız, o işletme batacaktır. Kumdan temeller evleri yıkar. İhtiyacın Emri'ni yerine getirmeyen işletmeler %90'lık batanlar kategorisine ya da iş gibi görünen şeyler kategorisine girerler. Yer çekimine meydan okunamaz ve işletmelerin kazandıran öncülü basit ancak çoğu işletme sahibi tarafından çoğu zaman unutulan bir şeydir: *İhtiyaç karşılayan işletmeler kazanırlar. Değer sağlayan işletmeler kazanır.* İhtiyaç karşılayan işletmeler kâr ederler. Bencil, narsist düşünceler iyi ve uzun vadeli işletme modelleri oluşturmazlar.

İşletmelerin amacı üzerine düşünün. Neden varlar? Bencilce olan "sevdiğin şeyi yapma" arzusunu tatmin edebilmek için mi? Servet ve finansal özgürlük aşermenizi tatmin etmek için mi? Harbiden arzularınızı, hayallerinizi, tutkularınızı, "neden"leriniz ve zengin olmayı isteme sebeplerinizi kimse umursamaz. Kimse bir

Ferrari sahibi olmak istediğinizi ve ebeveynlerinizi haksız çıkartmak istediğinizi kimse umursamaz. Amerika'nın kurumsal yönünün size yanlış yapmasını kimse umursamaz. Kimsenin umurunda değil! Evet, dünya bencil bir yerdir ve "Hızlı Şerit'e girme" amaçlarınızı kimse siklemez.

Peki insanlar neyi umursarlar? İnsanlar işletmenizin kendileri için ne yapabileceğini umursarlar. Onlara nasıl yardım edeceksiniz? Onlar için neler var? Problemlerini çözecek mi? Hayatlarını kolaylaştıracak mı? Onlara barınak sağlayacak mı? Paralarından tasarruf ettirecek mi? Onları eğitecek mi? Onlara bir şey hissettirecek mi? Söyleyin bana, neden Tanrı'nın yeşil Dünya'sında işletmenize para vereyim? Hayatıma nasıl bir değer katıyorsun?

Üretici/tüketici ikiliğimiz üzerine tekrar düşünelim. Tüketiciler bencildir. "Benim için neler var!" diye bilmek isterler. Bir üretici olarak başarılı olabilmek için *kendi bencilliğinizi bırakın ve diğer insanların bencilliğine hitap edin.*

PARAYI KOVALAMAYI BIRAK, İHTİYAÇLARI KOVALA

Hiçbir işletmeyi para kazanmak için kurmayın. *Parayı kovalamayı bırakın ve ihtiyaçları kovalamaya başlayın.* Tekrar edeyim çünkü bu kitaptaki en önemli şey bu: İşletmeyi ister para olsun ister hayaller ya da "sevdiğiniz şeyi yapmak" üzerinden düşünmeyin. Onun yerine ihtiyaçları, problemleri, acı noktalarını, hizmet yetersizliklerini ve duyguları kovalayın.

Girişimciler başarısız olurlar çünkü işletmeleri bencil temeller üzerine oluştururlar ve bencil temeller kârlı işletmeler oluşturmazlar, doğrudan %90'lık başarısızlık çöpüne giderler.

"Yeni bir gelir akışına ihtiyacım var."

"Ben [X] alanında uzmanım ve bu şeyi ben yapacağım." "Bir 'zengin olma' kitabı okudum ve işletme kurmamızı söylüyor."

Yanlış. Yanlış. Ve yanlış.

Tekrar belirteyim, bencilce ve narsist temeller, İhtiyacın Emri'ne uymamaya VIP biletlerdir.

Siz ve işletmeniz, bencil olmayı bırakıp işletmenizin odağını kendinizin ihtiyaçlarından diğer insanların ihtiyaçlarına çekerseniz para kazanırsınız. Önce ver, sonra al. Önce para değil, ihtiyaçlar gelir. Kendi bencilce ihtiyacınızla pazara giriş yaparsanız her bahsine varım ki batacaksınız.

Joe bir dövüş sporu ustasıydı ve alanını seviyordu. Guruların tavsiyelerine uyarak "sevdiği şeyi yapmaya" koyuldu ve bir dövüş sanatları stüdyosu açtı. Yıllık 21.000 $ işletme geliriyle ailesini geçindiremediğinden dolayı 10 ay içerisinde stüdyo kapandı.

Joe'nun kaderi başlamadan önce kaybetmekti. İşe bencil ihtiyaçlar ve arzular üzerine temellendirilmiş, hatalı ve kumla kaplanmış bir girişim yoluyla başlamıştır: "Dövüş sporu ustasıyım ve alanımı seviyorum, bu sebepten bir stüdyo açmalıyım." Doğru temel, içteki bencilce ihtiyaçlar üzerine değil, dıştaki pazarın ihtiyaçlarına göre temellendirilmiştir. Joe bencil güdüler yerine neleri düşünmeliydi?

- Mahallemde bir dövüş sporu stüdyosuna ihtiyaç var mı?
- Var olan dövüş sporu stüdyolarının yanlış yapıp benim daha iyi yapabileceğim şeyler neler?
- Dövüş sporu öğrencilerine hangi geliştirilmiş değeri sunuyorum?
- Bu topluma hangi varlıkları getiriyorum?
- Joe başarısız oldu çünkü pazarda gerçek bir ihtiyaç yoktu ve güdüleri bencilceydi. Eğer Joe bu soruları önceden analiz etseydi, başarılı bir yolda gitme ihtimali ciddi derecede artardı.

Birkaç yıl önce, ekonomik büyüme sırasında annemin Phoenix'teki beyaz ve orta sınıf varoş mahallesi olan Chandler, Arizona'da inşa edilen bağımsız bir mağaza vitrinini fark ettim. Bina yükselirken ve mağaza sahibi yerleşirken başarısızlığın harareti yavaş yavaş gelmeye başladı. Bunu nasıl bildim?

Bu yeni mağaza bir hip-hop giyim butiğiydi. Kemerlerinizi bağlayın batışa geçiyoruz! Neden mi? Çünkü mağaza, İhtiyacın Emri'ne uymuyor. O mahallenin bir hip-hop mağazasına *ihtiyacı yok.* Bölge kent merkezi değil, yakınlarda herhangi bir gece kulübü

yok ve hiçbir şey hip-hopa uygun görünüşte değil. 100 metreden yakın bir yerde de huzurevi bulunuyor. Hip-hop ürünlerinin hedefi 91 yaşındaki dede mi? Buradaki bariz problem bencilliktir. Mağaza sahibi tutkularının, hip-hop müziğin ve kültürünün peşinden gidiyor. Belki de bir yaşam koçu kendisine "Neyi seviyorsan onu yap," demiştir. Güdü ne olursa olsun, ihtiyaç içseldir ve dışsal olarak pazar üzerine kurulu değildir. Bu işletmenin 12 ay dayanacağını öngördüm. 18 ay sonra dükkânı kapattılar. Yol kumluydu çünkü hiçbir ihtiyaç bulunmuyordu.

PARA KOVALAYANLAR PARAYI KOVALARLAR, İHTİYAÇLARI DEĞİL

Sık sık işletme kurarak servet kazanma hayalleri olan hevesli girişimcilerin gönderilerini okuyorum. Herhangi bir işletme forumunda takılırsanız yanlış yönlendirmeyi, kuyuyu bencilce temelin zehirlediğini göreceksiniz.

- Bir işletme kurarak nasıl para kazanırsınız?
- Hangi işletmeyi 200 $'a kurup yine de ayda 5 bin $ kazanabilirim?
- Hangi işletmeleri evde kurabilirim?
- Ivır zıvırlar üreten bir arkadaşım var. Bu şeyleri satıp para kazanabilir miyim dersin?
- Nasıl pasif gelir elde ederim?
- E-Bay'de iyi satılabilecek ürünler nelerdir?
- Az parayla kurulacak en iyi işletme nedir?

Eğer oturup kendinize bu tür sorular sorarsanız muhtemelen başarısızlık kategorisinde kendinizi bulacaksınız çünkü bu diyaloglar, ihtiyaçlarla veya değerle değil, parayla çok ilgilendiğinizi ortaya çıkartır. Olayı tersinden anladınız! Ben bu girişimcilere "para kovalayanlar" diyorum. Pazar dengesizliklerini tıraşlayarak ve arbitraj yaparak bir işletmeden diğerine atlıyorlar. Bazen bu bencil işletme sahipleri, müşteri ihtiyaçları yok sayılırken

ve para da amansız bir şekilde kovalanırken sıkıntılı işletme uygulamalarında bulunuyorlar.

Para kovalayanlar, üreticiliğe tam olarak geçiş yapamamış tüketicilerdir. Üretici olmak isterler ama aynı tüketiciler gibi bencilce düşünürler.

Örneğin emlak patlaması sırasında para kovalayanlar mortgage aracıları ve emlakçı oldular. Balonun patlaması, endüstriyi fazlalıklardan temizledi. Cebri icraların her zamankinden yüksek olduğu şu zamanlarda "borç düzenleyiciler" yeni para kovalayanlardır. Her bir patlama, trend trenine binmeye motive halde olan ama sadece kendilerine hizmet etmek için iş koşturan para kovalayıcılarını ortaya çıkartmaktadır. Avlanabilecekleri bir sürü bencil müşterilerin bulunmasıyla birlikte para kovalayanlar bir sonraki iflasa kadar hayatta kalıp yükselirler, aksi halde sahtekârlıkları ortaya çıkar. Dolandırıcılıkların, sahtekârlıkların, üçkâğıtçılığın kol gezdiği zamanların sebebi para kovalayanların her yeri istila etmesi ve dengesizliklerin ortaya çıkmasıdır.

PARAYI ÇEKMEK, PARAYI UNUTMAK DEMEKTİR

Büyük paralar mı kazanmak istiyorsunuz? O zaman parayı kovalamak yerine çek.

Para yaramaz bir kedi gibidir: Eğer kovalarsanız sizden kaçar. Ağacın tepesine çıkar, çalılığa girer veya bahçeye kaçar. Ancak umursamazsanız ve kediyi *kendine çeken şeye* odaklanırsanız size gelir ve kucağınızda oturur.

Para bencil insanlara çekilmez. Sorun çözen işletmelere çekilir. İhtiyaçları gideren ve değer katan insanlara çekilir. *İhtiyaçları büyük oranlarda çöz ve para da büyük oranda sana çekilsin.* Elinizdeki *para miktarı,* başkalarına verdiğiniz *değer miktarının* bir yansımasıdır. Bu ortaklığı yok sayarsanız para da sizi yok sayacaktır. Başarılı işletmelerin ortak bir özelliği vardır: Tüketici ihtiyaçlarının tatmininin pazarda satış olarak yansıtılması. İşletmenizin sağlam olup olmadığını siz değil, pazar ve müşteriler belirler. Herhangi bir şeyden 10 milyon tane satarsanız, 10 milyon insan, ürününüzün

kendilerine yardım edeceği veya ihtiyaçlarından birini karşılayacağını söylemiş olur.

İşe yarayan tek Hızlı Şerit yolu, çimento dökülmüş, sağlam ihtiyaçlar, istekler ve çözümler olan yoldur, kumlu yol değil. Sert ve sağlam bir yol yüzeyi, size haksız oranlar sağlar. İhtiyaçları büyük bir ölçekte veya büyüklükte çöz. Bu şey Bill Gates gibi bir yazılım şirketi kurmak kadar fantastik bir şey ya da eski bir şey üzerinde yeni bir değişiklik kadar küçük bir şey olabilir. Eğer günde 10.000 insana hizmet eden bir internet siteniz varsa bir etki oluşturuyorsunuz demektir. Eğer 1.000 insana konut sağlayan bir gayrimenkul şirketiniz varsa bir etki oluşturuyorsunuz demektir.

Etki oluştur ve değer katmaya başla! Bırak para sana gelsin! Dünyanın dışına bak, bencil olmayı bırak ve diğer insanların sorunlarını çözmelerine yardım et. Bencilliğin dünyasında bencil olma. Daha sağlam bir şeye mi ihtiyacınız var? Hiç sorun değil. 1 milyon kişinin aşağıdakilerden birini yapabilmesini sağla:

1) Daha iyi hissetmelerini sağla.

2) Bir sorunu çözmelerini sağla.

3) Onları eğit.

4) Daha iyi görünmelerini sağla, (sağlık, beslenme, kıyafet, makyaj)Onlara güvenlik sağla, (konut, güvenlik, sağlık) Olumlu bir duyguyu ortaya çıkart, (sevgi, mutluluk, gülmek, özgüven)En temelden (yiyecek) en müstehcenine (cinsel) açlıkları doyur.

5) İşleri kolaylaştır.

6) Rüyalarını güzelleştir ve onlara umut ver.

...ve garanti ediyorum ki milyonlar değerinde olacaksınız.

Para kazanmaya çalışırken interneti trollediğiniz bir dahaki sefere arkanıza yaslanın, kendinize şu soruyu sorun: "Dünyaya ne sunabilirim?" Dünyaya değer sunun ve para da size mıknatısla çekilir gibi çekilsin!

"SEVDİĞİN ŞEYİ YAP" VE NORMAL BİR ŞEKİLDE ÖL

Başka bir guru lafına daha dikkat edin: "Sevdiğin şeyi yaparsan para peşinden gelecektir!" Saçmalık. Tabii İhtiyacın Emri'ni uygulamak istemiyorsan. "Sevdiğin şeyi yap" lafı, muhtemelen beş parasız kalmaktan üç müşteri uzakta olan ikiyüzlü gurular ve sözüm ona yaşam koçları tarafından kurgulanmış başka bir masaldır. "Sevdiğin şeyi yap" yolu nadiren servetle kesişir. Hatta sizi yok edici sevgi yoluna sürükleyebilir.

Eğer benim gibiyseniz, "sevdiğin şeyi yap" asla bir seçenek olmamıştır. Neyi sevdiğinizi düşünün ve sonra da birisi bunun için ödeme yapacak mı, diye düşünün. Bir ihtiyacı karşılayacak mı? O işten para kazanacak kadar iyi misiniz? Muhtemelen değilsiniz.

"Sevdiğin şeyi yap" mantığının işe yaraması için iki şeye ihtiyacını var: 1) Sevdiğiniz şey bir ihtiyacı karşılamak ve 2) O şeyde olağanüstü olmalısınız.

Basketbol oynamayı severim ama basketbolda kötüyümdür. Basketbol sevgimi bir kariyere dönüştüremem. Piyano çalmayı da severim ama onda da kötüyümdür. Birçok şeyi severim ama o şeylerde kötüyüm! Bu "sevdiğim" şeylerden herhangi birinde kariyer yapmak isteseydim sonsuz zamana ve paraya ihtiyacım olurdu çünkü o şeyi yapmam için kimse bana beş kuruş bile vermezdi. Böyle bir yeteneksizliğe kim şahit olmak ister ki?

Şöyle düşünün. Yazmayı severim. Kitap "sevdiğim şeyi yapma"nın hayalini temsil eder ve o hayal de Hızlı Şerit ile mümkün olmuştur. Eğer mortgage'ımı ödemek için bu kitaba ihtiyacım olsaydı, muhtemelen işe yaramazdı. Bu kitap 10 kopya mı yoksa 10 milyon kopya mı satacak, hiçbir fikrim yok. Bu sebepten dolayı kitaba güvenemem.

Para için "sevdiğin şeyi yapmak" yeterli değildir çünkü yeterince iyi değiliz. Ek olarak, o kadar çok kişi "sevdiği şeyi yapıyor" ki o şeyin pazarı çok kalabalıktır ve marjlar azalmıştır ve ciddi bir rekabet hâkimdir.

Kitap yazarlığı çok kalabalık bir ortamdır. Sırf yazmayı seviyorum diye para gelecek diye bir şey yok. Hatta yazmayı sevmem kimsenin umurunda değildir. Sizin umurunuzda mı? Tabii

ki de değil! *Yazmamın size yardım edip etmeyeceğini bilmek istiyorsunuz.*

Bir dergi röportajında milyarder RJ Kirk'e başarısının kıstası sorulmuştur. Şöyle cevaplamıştır: "Başkalarının işine yarayıp yaramadığıma bağlıdır." İşe yarayıp yaramadığınıza siz karar veremezsiniz. Kararı pazar verir. İnsanlar tatmin olmak için ödeme yaparlar, sizin "sevdiğin şeyi yap" ihtiyacınızı tatmin etmek için ödeme yapmazlar. İnsanlar keyfiniz için ödeme yapmazlar, çözümler için yaparlar. İnsanlar çözülmüş sorunlar için ödeme yaparlar. İnsanlar götü boklu sevginiz mi neyse işte, onu siklerine bile takmazlar. Eğer "sevdiğin şeyi yap" bir ihtiyacı olağanüstü bir şekilde çözümlemiyorsa kimse o şeye ödeme yapmayacaktır!

Bu kitap, yeteneğimi kanıtlamak için paranın onayına ihtiyacım olmadığından dolayı mümkün hale geldi. Eğer bu cümle anlamak için çok karışık değilse ne dediğimi anladınız demektir. Belki de yeterince iyi değilimdir. Satışların dışında kitabım, o şeyi yapmakta iyi de olsam kötü de olsam "sevdiğim şeyi yapma"nın bir ahitidir. Hızlı Şerit, denklemden paranın çıkartılmasını sağladı. Artık "sevdiğim şeyi yapmak" için ödeme almama gerek yok. O şeyi sadece yapıyorum. Başka bir deyişle "sevdiğin şeyi yapma"ya para yol açtı, o şeyle birlikte para gelmedi. Nasıl ironi ama?

Lebron James basketbol oynamanın karşılığında para alıyor çünkü yaptığı şeyde iyi. Hızlı Şerit'in birçok varış noktalarından biri de "sevdiğin şeyi yap" aktivitenizden paranın onayını çıkartmaktır. Hızlı Şerit başarısı, haftanın yedi günü basketbol oynayabileceğim anlamına gelir. Tüm gün video oyunları oynayabilirim. "Sevdiğim şeyi yapmak" için ödeme almama gerek yoktur çünkü artık o şeyi ÜCRETSİZ yapabilirim.

Eğer sevdiğiniz belli bir aktiviteden gelir kazanabilen şanslı azınlıktansanız VE o işte yeterince iyiyseniz saygılarımı sunarım. Ve tebrikler, belki de Hızlı Şerit'e ihtiyacınız yoktur. Yavaş Şerit de yeterli olabilir. Merak etmeyin. Ancak sevdiği şeyi gelire çeviremeyen bizler için Hızlı Şerit tarafından serilmiş başka alternatifler vardır.

"SEVDİĞİN ŞEYİ YAPMA"NIN SAHTELERİ VE TÜRLERİ

Eğer sevdiğin bir şeyi yapacağın bir işte çalışamaz ya da bir işletme kuramazsanız muhtemelen bir tuzağa düşersiniz. Doğal tepkiniz şeytanla yani Yavaş Şerit'le bir anlaşma yapmaktır. Hayatınızı verir, nefret ettiğiniz işler yapar ve karşılığında sevdiğiniz şeyleri yaparsınız. "Nefret ettiğim bir işi beş gün yapayım ki hafta sonunda iki gün sevdiğim bir şeyi yapabileyim." Bu takas mantıklı bir şey gibi mi geliyor?

Örneğin arkadaşım Andy bir banka tahsilatçısı ve işinden nefret ediyor. Bira içerken işi hakkında şikâyet etmesini, sıkıntı çekmesini ve saçmalıkları dinliyorum: Nazi gibi mikro yönetim, vasıfsız patron ve psikopat iş arkadaşları. Tüm cephelerden darbe yiyor. Her hafta beş gün kendini bu işkenceye karşı hissizleştirmeye çalışıyor. Kurtuluş yolu mu? Hafta sonu. Bir hafta sonu tekneyle "nefret ettiğini yap"ı öder, bu onun "sevdiğini yap"ıdır. Diğer insanlar "sevdiğin şeyi yap"ın bir alternatifine veya bir türüne tamah ediyorlar. Örneğin Pauline örgü örmeyi seviyor ve örgülerini internette satıyor. Jose araba ses sistemlerini seviyor ve araç ses sistemi dükkânı açıyor. Janice heykel yapmayı seviyor ve işlerini yerel bir galeride satıyor. Gary bir vücut geliştirici ve kişisel antrenör oluyor.

Türlerin iki tehlikesi var:

1) Hızlı şekilde para getirmezler.

2) Sevgiyi tehlike altına atarlar.

Öncelikle, "sevdiğin şeyi yapmak" nadiren hızlı bir şekilde para getirir çünkü büyük ihtimalle sevdiğiniz şeyi sadece SİZ yapmıyorsunuz, binlerce farklı kişi de aynı şeyi yapıyor. (*American Idol*'ın ilk hafta seçmelerini buna bir kanıt olarak izleyebilirsiniz) İhtiyaç zayıftır. Bu, pazarları doyurur ve kâr marjlarını küçültür.

Gittiğim spor salonunda tanıdığım olan bir kişisel antrenör geçinmekte zorlandığını söylemişti. Neden böyle olduğunu sorduğumda kişisel antrenörlüğün çok rekabetçi olduğunu ve bu sebepten zamanına değecek bir ücret talep edemediğini söylemişti.

Hizmet ücreti olağanın altında ve sebebi de bolca antrenör bulunması. Arz, talebi (ihtiyacı) geçtiği zaman da fiyatlar düşer. Yeterince ihtiyaç yok ama çok fazla arz var.

Peki kişisel antrenörlük alanı neden bu kadar doygun? Gayet basit. İnsanlar, benimsedikleri gurumsu tavsiyeyi ihtiyacı düşünmeden uygularlar: "Sevdiğin şeyi yap." Eğer o şeyi yapmayı SEVİYORSANIZ, maalesef diğerlerinin de o şeyi sevdiğini bilmelisiniz. "Sevdiğiniz şeyi yap"tığınız zaman, ciddi bir rekabetle karşı karşıya kalmaya hazırlanın. Kim yüksek marjları sever? Kişisel antrenör mü? Yoksa suç mahallerini temizlemek için şirket açan tip mi?

Türlerin ikinci tehlikesi de sevdiğiniz şeyi para için yaptığınızda bozulması riskidir. Eğer herhangi bir şeyi para karşılığında (o şeyi yapmayı sevseniz bile) yapmaya zorlanırsanız, sevgi tehlikeye girer.

Yıllar önce limuzin şoförlüğü yaptım çünkü araba sürmeyi seviyordum. İşi yapmayı bıraktığımda araba sürmekten nefret ediyordum. İşten sonra evde dururdum çünkü araba sürmekten tiksiniyordum. Sevgim bozulmuştu.

Bir zamanlar hobi olarak harika tablolar çizen bir arkadaşım vardı. Ona neden geçim kaynağı olarak resim yapmadığını sorduğumda verdiği cevap gayet basitti: Resim çizme tutkum olduğu zaman resim çiziyorum. Para için resim çizdiği birkaç sefer sanatsal yaratıcılığına sıkıntı çıkarttı çünkü motivasyonu başka bir şeyden geliyordu: Anın duygusundan değil, paradan.

"Sevdiğin şeyi yap" lafı profesyonel sporculara kaldı. Çünkü olaylarının zirvesindeler. Ve milyonlar kazandıktan sonra bile bu sporcuların çoğu aynı kaderi paylaşıyor. Sporlarına olan sevgilerini kaybediyorlar. Dansçılar dansa karşı olan sevgilerini kaybediyorlar. Sanatçılar sanatlarına karşı olan sevgilerini kaybediyorlar. Para ve yaşamın talepleri sevginin üzerine kara bulutlar topluyor ve onu bir yük haline getiriyorlar.

"Sevdiğin şeyi yap"ın türleri eser miktarda mutluluk barındırsa da doygun bir pazarda bulunuyorlar ve daha da önemlisi o etkinliğe karşı olan doğal sevginizi bozabilirler.

ATEŞLEMENİZ: SEVGİDEN TUTKUYA GEÇİŞ

Hızlı Şerit'in motivasyon kaynağı sevgi değil, *tutkudur*. Tutku sizin garajdan çıkıp yola koyulmanızı sağlar. Eğer belli bir amaç için tutkunuz varsa o şey için her şeyi yaparsınız. Lamborghinilere karşı bir tutkum vardı ve onlar için her şeyi yapmaya hazırdım. Köpek kakası toplamak, yerlere paspas çekmek, gece 3'te çalışmak... Ne gerekiyorsa onu yapabilecek tutkum vardı. Limuzin sürmeyi seviyor muydum? Asla. Ancak Hızlı Şerit tutkum vardı ve gelecek vizyonumu motive ediyordu.

Aracınızın ateşleyecek, bir başlatıcı, sabah yataktan fırlayıp güne başlamanızı sağlayacak bir şeye ihtiyacı var. O ateşleme, tutkudur. Büyük bir şey için tutkuya ihtiyacınız var. Herkesinki farklıdır ancak onu bulduğunuzda uğruna her şeyi yaparsınız.

Amaçlarınızı ve vizyonunuzu işe yarayan bir yola çevirirseniz, o varış noktası günlük hayatınızı belli bir varış noktasına doğru giden tutkulu bir eyleme dönüştürür. Eğer bir şeyi yapmak için ödeme akmıyorsanız, harekete geçme tutkunuzu ateşleyen belli bir "neden" veya "nihai amaç" belirleyin.

NEDENiniz nedir? Bunu neden yapıyorsunuz? Neden Hızlı Şerit'te gidiyorsunuz? Kimi haksız çıkartmaya çalışıyorsunuz? Benim "NEDENLERİM" şöyle:

"Annemin mortgage'ını ödemek istiyorum."

"Alarmsız uyanmak istiyorum."

"Para baskısı olmadan bir kitap yazmak istiyorum."

"Dağ eteğinde havuzlu ve büyük bir evin sahibi olmak istiyorum."

"Bir Lamborghini sahibi olmak istiyorum."

"Bir fark yaratmak istiyorum."

"Onu haksız çıkartmak istiyorum."

Tutku, "sevdiğin şeyi yapmak"tan üstündür çünkü tutku, kendinizden büyük bir şeyin motivasyonunu besler ve genelleşmiştir. Odak noktası "sevdiğiniz şeyi yapmak"sa odak endüstriye göre olur ve İhtiyacın Emri'ne uymamanız muhtemeldir.

Bu işletmeyi neden kuruyorsunuz? Sevdiğiniz için mi? Yoksa gerçek bir pazar ihtiyacınız mı var?

Tekrar ediyorum: Nihai bir amaç için, bir neden için olan tutku, Hızlı Şerit eylemini harekete geçirir.

Kirli İşler programının sunucusu olan Mike Rowe, pek sevilmeyecek işler yapan işletmelerin sahiplerini sunmuştur. Büyükbaş gübresini test etmekten güvercin pisliği temizlemeye kadar, işletme sahiplerinin hepsi işini tutkuyla yapıyordu. Hiçbiri yaptığı şeyi "sev"miyordu ama tutkulu "neden"leri ve yüklü banka hesapları vardı. Rekabet azdı çünkü herkes "sevdikleri şeyi yapmak"la meşguldü.

Sağlam bir "neden" günlük aktivitelerinizi tutkulu motivasyona çevirmek için ihtiyacınız olan tek şey, bir Hızlı Şerit yolunu açmak için gereken "sabah uyanma" metamorfozudur. NEDENleriniz nelerdir ve sizi sürece girmeye motive edecek kadar güçlüler mi?

TUTKU, İŞTEN GELEN SIKINTIYI ORTADAN KALDIRIR

Şirketim *start-up* modundayken uzun saatler boyunca çalıştım. İş beni yoruyor muydu? Hayır, çalışmayı seviyordum çünkü "neden"lerim vardı ve onlara doğru hareket ediyordum. Yolculuk beni sertleştirdi, bana meydan okudu ve evet, eğlenceliydi hatta! Ne istediğim konusunda tutkuluydum ve o şeyi alacaktım. *Hızlı Şerit bir varış noktası değil, kişisel bir yolculuktur.*

Bu kitabı yazmak uzun bir yolculuktu ve üç kez pes ettiğimi de itiraf etmeliyim. Neden mi? Bir sene boyunca yazıp bitiremeyince yazmaya karşı olan sevgim uçup gitti. Sevgim nefrete dönüştü. "Sevdiğim şeyi yapıyordum," ve insanlar bir kitap beklediklerinden dolayı bir anda sevgi ortadan kayboldu. Bir arkadaşıma sığındım: "Pes ediyorum. Artık bu işten zevk almıyorum ve onu tamamlamama gerek yok."

Peki yazmaya karşı olan sevgim gittiyse kitabı nasıl bitirdim? Tutkumu buldum ve o da kitabı bitirmemi sağladı: Başkalarının hayallerinin gerçekleşmesini izlemeyi seviyorum. Ölü bir rüyaya bir

anda hayat verildiğinde canlandırılmış hissediyorum. Her pes etmek istediğimde beni teşvik eden bir e-posta aldım: "Forumunuz hayatımı değiştirdi," veya "Teşekkürler, hayatım çok daha iyileşti." Yazı çabamı eyleme sokan tutku buydu. Sevgiden acıya, oradan da tutkuya gittim.

YOLUNUZU HARİKA BİR HAYALLE KESİŞTİRİN

Hayallerinizle kesişmeyen bir yol, çıkmaz bir yoldur. Hayallerinizden vazgeçtiğinizde, hayat biter. Şunu duyduğunuz çocukluk döneminizi düşünün: "Büyüyünce ne olmak istiyorsun?" Bu sorunun altında asıl sorulan şey ne? Hayallerinize giden yolu bulmak için bir denemedir ve genelde hayali bir vizyonla cevaplanırdı. Benimkisi astronot olmak (Han Solo'dan dolayı), film yapımcısı olmak (George Lucas'tan dolayı) ve yazar olmaktı. (Isaac Asimov'dan dolayı)Peki ya siz? Olağanüstü, fantastik hayaliniz nedir? Ve asıl soru: O şeyi yapıyor olma ihtimaliniz veya yapacak olma ihtimaliniz var mı? Muhtemelen yok çünkü Yavaş Şerit ihtimalleri bitirdi.

Arkadaşım Rick'e bu soruyu sordum. Ne oldu dersiniz? Bu soruyu "Verizon Wireless'ta satış temsilcisi olmak istiyorum," diye cevaplamadı. Hayır. "Yarış pilotu olmak istiyorum," dedi. Peki Rick bugün neden cep telefonu satıyor? Gerçekten de hayalini gerçekleştirip bir yarış pilotu olabilme ihtimali var mı ki?

Hayır yok. Hayali öldü ve yol bozuldu. Yine de Rick işine devam ederken ve terfi beklerken şöyle düşünür: "Bundan daha fazlası olmalı."

Bir de Sarah var. Soruyu "Taco Bell'de mesai müdürü olmak istiyorum," diye cevaplamadı. Hayır, bir sanatçı olmak istiyordu ama Sarah bugün kendini mesaide yemek alanını paspaslarken ekşi kremayı parmak boyasıyla karıştırırken buluyor. Paspası kovasına koyarken bir anda canı sıkılıyor: "Hayatım böyle mi olacaktı?"

Bu insanların sıkıntıları işleri değil. Hepimizin nefret ettiği boktan, rezil işleri olmuştur. Sıkıntı, bu kişilerin çıkmaz yollarının asla bir hayalle kesişmeyeceğidir. Hayallerden faturaları ödemek

için vazgeçilir. Hayallerle kesişen bir yol yerine (ya da bir hayalin ihtimali yerine) yolları kaçılamayan bir cehennemden geçer. Hayat işkenceye döner. Verizon'da ya da Taco Bell'de çalışmak sorun değildir. Hatta bu işlerde çalışmak benim çalıştığım anlamsız işlerden daha iyidir. Ancak lütfen bu işleri son durağınız, son yolunuz olarak belirlemeyin çünkü "son" muhtemelen hiç gelmeyecek.

Görüyorsunuz ya, eğer hayaliniz ölüyse, tutkunuz da ölüdür. "Tutkusuzluk" tren garında çalan dünyanın en iyi kemancısına karşı sizi hissizleştirir. "Tutkusuzluk" orta halliliğe ve herkesin diyarına varmaya sebep olur. "Tutkusuzluk" mutsuzluğa götürür. "Tutkusuzluk" zengin olmamaya eşittir.

Eğer motivasyon bakımından sıkıntı çekiyorsanız hayallerinize enerji katın ve onları gerçekleşmelerini sağlayabilecek bir yolla bir araya getirin. Ölü hayaller tutku yollarını açamazlar. Tutku sizi diğerlerinin yapamadığı şeyin ötesinde gereken şeyleri yapmak için ateşler. Hızlı Şerit'tekiler kimsenin yaşamadığı gibi yaşayabilmek için kimsenin çalışmadığı gibi çalışır. Dört yıllık sıkı çalışmanın karşılığında 40 yıllık özgürlük alın. Maalesef çoğu kişi 40 yıllık sıkı çalışmanın karşılığında dört haftalık özgürlük veya ücretli izin süreleri ne kadar olursa.

"TUVALETEKİ KAR"INIZI BULUN

Tutkunuzu nasıl bulursunuz? Tutku heyecandan ya da memnuniyetsizlikten gelir. Fastlane Forum'da (TheFastlaneForum.com) paylaşılmış olan şu hikâyeyi okuyun:

Fakir bir ailede doğdum ve eski püskü bir ahırın yarısından bozma bir evde yaşadım. Yılın en kötü zamanlarından biri kıştı çünkü su borularımız donardı ve onunla birlikte akan suyumuz. Tuvalette sifonu çekebilmenin tek yolu ahıra kar getirmek, tuvaletin arkasındaki su deposuna koymak ve erimesini beklemekti. Annemin tuvaletin su deposuna sifonu çekebilmemiz için kar doldurduğunu görmüştüm. En kötüsü de birinin her tuvaleti kullanması gerektiğinde tekrar

doldurulması gerekiyordu. Şöyle düşünmüştüm: "Bir daha asla böyle yaşamak istemiyorum!"

Tutkunuz, kalıcı olan "tuvaletteki kar"ınız nedir?

Leslie Walburn hayvanlara karşı tutkuludur. Yerel yönetimlerin köpekleri uyuttuğu barınaklara karşı gözü açılmıştı ve hayali de köpeklerin öldürülmediği bir kurtarma barınağına sahip olmaktı. "Sevdiği şeyi yap"ıp bir barınakta işe girebilirken bu durum kendisini hayallerine daha yakınlaştırmaz veya bu iş hayalinin peşinden koşması için gereken serveti kazanmasına yardımcı olmaz. Evet, köpek barınakları pahalıdır. Onun yerine Leslie, tutkusunun motivasyonunu beslemesine izin vermiştir: En sonunda hayalini finanse eden (hayvanlarla alakalı olmayan) bir Hızlı Şerit işletmesi kurmuştur. Tutkusu para sıkıntısı olmadan hayaline ulaştırmıştır.

Hayatınızın heyecanla ve/veya memnuniyetsizlikle alabora olduğu bir zamanı düşünün.

İşte o sizin tutkunuzdur. Benim için heyecanlı tutku, bir ergenken ilk kez Lamborghini görüp "Bir gün bir Lamborghini sahibi olacağım," diye karar verdiğim zamandır. Benim için memnuniyetsiz tutku, annemin eşi olmadan üç çocuğu yetiştirmeye çalışmak için çıkmaza giren işlerle uğraşmasıdır. İkisi de tutkumu beslemişi: Bir Lamborghini ve annemin yükünü hafifletmek istiyordum. Heyecan (istekler ve arzular), memnuniyetsizliğin (istenmeyen durumlar) olduğu gibi tutku yakıtı olarak görev alır. İkisi de diğer kişilerin yapmamı istemeyeceği şeyleri yapabilmemi sağlamıştı. Eğer siz de kendinizinkini bulursanız siz de yaparsınız.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- İhtiyacın Emri, ihtiyaçlara çözüm bulan işletmelerin kazandığını belirtir. İhtiyaçlar acı noktaları, hizmet boşlukları, çözülmemiş sorunlar veya duygusal bağlantı kopmaları olabilir.
- Yeni işletmelerin yüzde doksanı batarlar çünkü bencil içsel ihtiyaçlar üzerine temellendirilmişlerdir, dışsal pazar ihtiyaçları üzerine değil.

- Hayaller veya para üzerine olan arzularınızı kimse umursamaz: İnsanlar sadece işletmenizin onlar için ne yapabileceğini bilmek ister.
- Para kovalayanlar bencillikten kopmamışlardır ve işletmeleri çoğu zaman kendi bencil ihtiyaçlarına hizmet ederler.
- İnsanlar paralarıyla işletmenize oy verirler.
- Parayı kovalarsanız sizden kaçar. Ancak onu umursamaz ve parayı çeken şeye odaklanırsanız onu kendinize çekersiniz.
- Bir milyon insana yardım ederseniz milyoner olursunuz.
- Paranın "Sevdiğin şeyi yap"ı takip etmesi için sevginizin bir ihtiyaca çözüm bulması ve bu konuda olağanüstü olmanız gerekir.
- "Sevdiğin şeyi yap" düşük marjlı kalabalık pazarlar ortaya çıkartır.
- Finansal kaynaklara sahip olduğunuzda "sevdiğin şeyi yap"abilisiniz ve karşılığında ödeme almazsınız, o işte iyi olmanız da gerekmez.
- Yavaş Şerit'tekiler "sevdiğin şeyi yap"ı "nefret ettiğin şeyi yap"la beslerler. Beş günlük nefret karşılığında iki günlük sevgi.
- Para karşılığında "sevdiğin şeyi yapmak" sevginizi tehlikeye atabilir.
- Nihai bir amaç, bir neden için olan tutku, Hızlı Şerit başarısını harekete geçirir.
- Tutkulu bir "neden"e sahip olmak çalışmayı zevkli hale getirebilir.
- "Sevdiğin şeyi yapmak" genelde İhtiyacın Emri'ne uymamanıza sebep olur.
- Sizin için doğru yol, hayallerinle kesişen yoldur.



Girişin Emri

Planlarımız bir amaçları olmadığından dolayı işe yaramazlar. İnsan hangi limana gideceğini bilmezse hiçbir rüzgâr, doğru rüzgâr değildir.
-SENECA

KOYUN YA DA ÇOBAN OLABİLİRSİNİZ

Yıl 1994'tü ve ben de karınca tepesinde kaybolmuş bir karınca gibi sıcak bir toplantı salonunda kargaşa içindeki insanların arasında sıkışıp kalmıştım. Aylar öncesinde bir pazarlama ağı şirketine karışmıştım ve bu da aylık motivasyon toplantılarıydı. Kalabalık heyecanlı, gergin ve gaza gelmiş haldeydi.

Ben o halde değildim ama. Etrafıma baktım ve bir sorun olduğunu gördüm. Ne söyleniyorsa ona yapışan bir köle ordusu gördüm. Eleştirel mantık bir kenara atılmış haldeydi ve benim de beynim yakında yıkanacaktı. O kadar kolay pes etmedim. Sorular sordum. Gideceğim yol üzerine ısrarcı, her şeye burnumu sokan ve meraklı haldeydim.

"Ne kadar para kazanıyorsunuz?" diye erkenden ve sık sık sordum. Siyasetçiler gibi cevaptan kaçılıyor ve organizasyondaki sıradan bir insana yönlendiriliyordu ama ben kanmıyordum. Tamam, bana zaten Bill Hanson'un ayda 30.000 $ kazandığını söylemiştiniz. Peki ya *siz* ne kadar kazanıyorsunuz? Siz? Peki ya siz? Ve odadaki diğer 3.000 kişi? Aslında sadece çok az kişi para kazanmıştı. Peki neden? Girişin Emri'ne uymamış olan yoğun

trafikli sıkışık bir yolda ilerleyememiş, kalmışlardı. Yoğun, sıkışık yollar hiç değilse yavaş yavaş ilerliyorlar.

GİRİŞİN EMRİ

Pazarlama ağında dört kez başarısız oldum çünkü bilinçsiz bir şekilde hakikate vakıftım: O yol Girişin Emri'ni reddetmekti.

GİRİŞ

Girişin Emri *herhangi bir işletme yolunun giriş bariyerleri düşer ya da azalırsa o yolun etkinliği azalırken o alandaki rekabet güçlenir* der. Daha yüksek giriş bariyerleri daha az rekabet olan, daha az olağanüstülüğe ihtiyaç duyan daha güçlü ve etkin yollar demektir.

Düşük bariyerli girişi olan işletmeler zayıf yollardırlar çünkü kolay giriş yüksek rekabet ve yüksek trafik demektir; hepsi aynı pastayı paylaşır. Trafiğin olduğu yerde de hareket olmaz.

Başka bir deyişle eğer "bir işe girişmek" dağıtıcı paketine 200 $ ödemek kadar kolaysa hiçbir bariyer yoktur ve fırsat es geçilmeli demektir. Eğer bir Çin restoranının arka sokağında takılan herhangi bir falanca kişi, dakikalar içerisinde işletmenizi kurabiliyorsa o iş yapmak isteyeceğiniz bir iş değildir! Dünya herhangi bir bariyeri olmayan sözde işlerle doludur. Bu sebepten dandiktirler ve o işleri yapan kişiler zengin değildir.

On yıl önceki olay "eBay'de milyonlar kazanın!" idi. Çok da uzun sürmedi çünkü bu fırsat Girişin Emri'ne uymuyordu. Eğer 10 dakikada bir eBay işletmesi kurabiliyorsanız ne olur biliyor musunuz? Milyonlarca başka insan da kurabilir. Peki kim milyonlar kazandı? İşe ilk girişenler, eBay ve eBay'i kuranlar. Hızlı Şerit'te gittiler ve yolda milyonlarca otostopçu aldılar. Azı iyi iş yaptı, milyonlarcası da yapamadı.

Aylar önceki olay internet bloglarıydı. Blog yazarları binlerce dolar kazanıyordu! Doğru ama bugünlerde multimilyoner blog yazarı olağanın gayet dışında. Neden mi? Fırsat, giriş kolaylığından dolayı ezildi, trafik, rekabet ve doygunluk oluştu. Doygunluk

gürültü çıkartır. Gürültü de azalan satış hacmine yol açar. Azalan satış hacimleri kâr erozyonuna yol açar. Eğer herhangi birisi yaptığınız şeyi yapmak için bir günde veya daha az bir sürede bir işletme kurabiliyorsa muhtemelen Girişin Emri'ne uymuyorsunuz ve önünüze zor ihtimaller çıkacaktır.

Pazarlama ağı ya da çok katlı pazarlama hiçbir zaman Girişin Emri'ne uymaz, tabii çok katlı pazarlama şirketini kendiniz kurup ona sahip olmazsanız. Eğer yaptığınız şeyin aynısını yapan 2.000 kişiyle aynı odadaysanız, karşınızda zor ihtimaller var demektir. Mucit kim, lider kim ve uçurum kenarında durup Kızıl Deniz'i ikiye yaran kim? Çok katlı pazarlama şirketini kurmuş olan sahnedeki kişi Hızlı Şerit'tedir. Siz mi? Kusura bakmayın ama siz Hızlı Şerit ordusunda bir başka asker, o kişinin çarkında bir başka dişlisiniz. Çok katlı pazarlamayı kuran kişinin piramidi çıkmasına gerek yoktur çünkü *piramidi kendisi kurmuştur!* Piramit kuran veya piramit çıkan birisi olabilirsiniz. Koyun ya da çoban olabilirsiniz.

"İSTİSNACILIK" ZAYIF GİRİŞLERİN ÜSTESİNDEN GELMEK İÇİN LAZIMDIR

Eğer Girişin Emri'ne uymazsanız, *istisnai* olmaya hazır olun. İstisna olmak giriş ihtimallerini ortadan kaldırır. Maalesef istisnacılık uzun vadeli bir şeydir, aynı ortalamanın üstünde bir liseli sporcunun profesyonel olması gibi.

Örneğin diğer binlerce pazarlamacıyla birlikte o konferans salonunda otururken aynı şeyi yapan binlerce kişiyi geçebilmek için istisnai olmam gerekirdi. En iyisi olmam gerekirdi. Kendime karşı dürüsttüm ve o yapıda olağanüstü olamayacağımı biliyordum. Birbirine benzeyen 50.000 "distribütör" arasından istisnai olan ben olabilir miydim? Aksine, internet işletmemi kurduğumda yaklaşık 12 rekabetçim vardı. Bu on ikili arasında istisnai olabilir miydim? Kesinlikle.

İstisnai olmanın bir başka örneği de profesyonel poker oynamak, borsa, vade ve döviz ticareti gibi finansal ticarettir. İki alan da girişi yok sayar ve girişte hemen hiçbir engel bulundurmaz. Vegas'a

10.000 $ ile gidebilir ve istediğim zaman bir poker turnuvasına girebilirim. Bir ticaret hesabına 10.000 $ yatırabilir ve döviz ticareti yapmaya başlayabilirim. *Girişteki eksiklik pazarı oluşturur* ve o pazarda başarılı olabilmek için istisnai olmanız gerekir. Dünyadaki en iyi (ve en zengin) poker oyuncuları olağanüstüdür ve girişteki zayıflık tarafından çekilen en zayıflardan faydalanırlar. Profesyoneller bu kişilere "ölü para" derler.

Aynı oyun alanı döviz piyasasında da mevcuttur. Yeni yetmeler gelir, döviz ticareti yapar, servet kazanmayı hayal ederler ama milyonları kazanan kişiler olağanüstü katılımcılar veya alanın tedarikçileri olmuşlardır. Bu alan döviz platformları, aracı kurumlar ve poker siteleri olabilir.

Eski bir deyiş vardır: "Altına hücum varsa altın kazma, kürek sat!" İş girişe gelince endüstriniz ve işletmeniz herkesin erişebileceği şekilde olmamalıdır çünkü öyle olursa istisnai olmaya hazır olun. Ve eğer istisnaiyseniz kolay giriş bir zorluk değil, bir varlık olur.

GİRİŞ BİR OLAY DEĞİL, SÜREÇTİR

İşletmenizin girişi yok saydığını bilmek mi istiyorsunuz? Cevap başka bir kolay sorudur: Bir işe girişmek *olay* mıdır yoksa *süreç* mi? Gerçek işletme *start-up*'lan olay değil, süreçtirler. Eğer bir distribütör paketi satın aldınız diye bir anda bir işe girdiyseniz, girişi yok saymış olursunuz. Aksine eğer Napa Vadisi'nde bir pansiyon açmak isteseydim bir mülk bulmalı, onu düzeltmeli, finanse etmeli, sigortalatmak, lisans ve izin almalı, çalışanlar almalı ve bir başka 10 adımı daha gerçekleştirmeliydim. Giriş detaylı bir süreçtir.

Aynı servette olduğu gibi bir işletme kurmak, süreci oluşturan bir organize seçimler serisidir. Pazarlama ağı şirketlerini kuranlar çok iyi iş yaparlar çünkü insanların olayları sevdiğini bilirler ve "Bu başvuruyu tamamlayın ve işe başlayın! "dan daha iyi bir olay olabilir mi? *Giriş kolaylığını bir avantaj olarak değerlendirirler.* Girişimciler olarak başkalarının bir olay olarak katılabileceği

şirketler kurmak isteriz. Kendinizi kandırmayın. Bir girişimcilik dergisinin arka sayfasındaki adrese bir çek yollamak bir işletmenin tohumun ekmek demek değildir. Yapması/girmesi/katılması 10 dakika süren herhangi bir işletme girişi yok sayar. Girişi yok sayarsanız herkesin dünyasına bilet almış ve başka birinin Hızlı Şerit planının bir parçası olursunuz.

HERKES YAPIYOR!

Çevre yolu trafiğinde sıkışıp saatlerce hiçbir yere varamadığınız oldu mu? "Herkes yapıyor"a hoş geldiniz. Trafikle dolu bir yol, herkesle dolu bir yoldur. Eğer herkes yapıyorsa ben yapmam. Yoldan çıkarım ve siz de çıkmalısınız. Neden mi? Çünkü herkes zengin değil. Eğer herkes zengin olsaydı, "herkes yapıyor" işe yarardı.

Olay para olduğunda en iyi uyarı işareti "herkes"tir. Girişin Emri'nin yok sayıldığının işareti herkestir. Eğer herkes aynı olaya giriyorsa o şey kesinlikle başarısız olacaktır.

Emlak patlaması sırasında "herkes" deliler gibi ev satın alırken ben de tam tersini yaptım. Kenarda durdum ve sattım. Çılgınlık satın almaysa siz de satmalısınız. Eğer çılgınlık satmaksa siz satın almalı ya da durmalısınız.

Tarih "herkes yapıyor" patlamaları ve facialarıyla doludur. 1990'lardaki teknoloji patlaması, büyük petrol fiyatı patlaması ve son yıllarda dünyayı finansal çöküntüye götüren emlak faciası da dahil olmak üzere son on yılda "herkes yapıyor"a mükemmel örnekler vardır. Herkes yapıyor, aynı kesime giden koyunlar gibi yavaşça kaçınılmaz sona giden yoğun trafikli bir yoldur.

"HERKES" UYARI İŞARETİ

Teknoloji hisselerinin göklere çıktığı 1990'ların son yıllarında para kaybettim çünkü herkesi takip ettim. Öğrendim. Son emlak patlamasında bir ev satın almadım. Hayır, bu sefer inişten önce üç gayrimenkul sattım. Emlak pazarı çöküp ardından da borsa gelirken

ben çoktan ortadan kaybolmuş ve para içinde yüzüyordum. Bunu nasıl biliyordum?

"Herkes yapıyor"un göstergelerini fark ettim çünkü eğer herkes zengin olsaydı, "herkes yapıyor" işe yarardı. Bu mantık saçma görünse de beni asla yanıltmadı. "Herkesin yaptığım" nasıl anlıyorum? Gayet basit. Herhangi bir yatırım üzerine Tüketici Takımı'nın (toplumun genelinin) aklını çelmeye çalışan mantıksız bir coşku varsa işte ORTADAN KAYBOLUP HİÇBİR ŞEYE BULAŞMAMANIN vakti gelmiştir diyorum.

Tesisatçı tuvaleti tamir etmeye gelip üç tane kiralanabilir varlığının son üç ayda %15 değerlendiğini söylüyorsa çıkmanın vakti gelmiştir. Eğer kişisel antrenörünüz internet borsa portföyünün iki ayda %40 kâr elde ettiğinden bahsediyorsa çıkmanın vakti gelmiştir. Tır şoförü kuzeniniz sizi arayıp varili 150 $ olduğundan dolayı petrole yatırım yapılmalı mıdır diye soruyorsa çıkmanın vakti gelmiştir. Salak para (yani HERKES) bir patlamanın her zaman sonunda ortaya çıkar. Salak para kimdir? Tüketicilerdir! Para kovalayanlardır! Ancak bazı akıllı kişiler Herkesin Kuralı'nda ustalaşmıştır. Çıkmak yerine diğer tarafın zarar edeceğini öngörürler ve düşüşten kâr ederler. İflas eden her patlamayla birlikte yeni milyonerler ve milyarderler ortaya çıkar çünkü her mantıksız astronomik yükselişte olan eli kulağındaki çöküşü görmüşlerdir.

Borsa 2009'da çöküş yaşarken kim alıyor, kim satıyordu? Herkes satıyordu. Ben çoktan çıkmıştım, bir sene evvel satmıştım. Warren Buffet satın alıyordu. Herkes satıyor ve dünyanın en zengin adamı satın alıyordu. Hmmm. Herkes haksız mıydı yoksa? Evet, galiba öyleydi.

Herkes gibi olmayan şekilde yaşamak istiyorsan, herkes gibi olamazsın. Bunu istisnai olmakla karıştırmayın. Sürüye liderlik etmeli ve "herkes"in takip etmesini sağlamalısınız. Koyunlar tek sıra halinde kesimi beklerken, mezbahanın sahibi olmak istersiniz.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Girişin Emri bariyerler düşerken rekabetin arttığını ve yolun zayıfladığını söyler.
- Erken erişimli yollar daha çok trafik barındırırlar. Daha çok trafik, daha çok rekabete yol açar ve daha çok rekabet de katılımcılara daha düşük marjlar oluşturur.
- Zayıf giriş bariyerlerinin üstesinden gelmek için istisnailik gerekir.
- Bir işletme yoluna girmek bedelli bir süreç olmalıdır, bir olay değil.
- "Herkes" toplumun genelinden oluşur ve ana akım medya da buna hizmet etmektedir.
- Eğer herkes zengin olsaydı, "herkes yapıyor" işe yarardı. Ve eğer herkes zenginse o zaman kimse zengin değildir.
- "Herkes yapıyor" aşırı giriş yapılmış şartların ve "salak para"nın girişinin sinyalidir.



Kontrolün Emri

Kişinin kendinden başka emin olabileceği bir güvencesi yoktur.
-JOHN GAY

SÜRÜCÜ KOLTUĞUNA OTURMAK İSTEYİN

Evet ya da hayır. Ya Hızlı Şerit'te gidiyorsunuzdur ya da gitmiyorsunuzdur. Ya finansal planınızı kontrol ediyorsunuzdur ya da etmiyorsunuzdur. Arası yoktur. Ve eğer sürücü siz değilseniz bu, yan koltukta oturuyorsunuz ve kontrol de başka birinin elinde demektir.

Hayalinizdeki arabayı, yatı ya da uçağı hayal edin. Harika, işte anahtarlar. Araç hiçbir engel olmadan bir saatliğine sizin. Anahtarları alıp zamanın her dakikasını turlamak için kullanır mıydınız? Yoksa kıçınızı yan koltuğa yerleştirip pes mi ederdiniz? "Amaan, sen sür, ben de yan koltukta oturup yolcun olayım." Anlamsız mı geliyor? Pek de öyle değil aslında. Birçok insanın işletmeye yaklaşımı bu şekilde: Otostop çekiyorlar, sürücü koltuğunu teslim ediyorlar ve Kontrolün Emri'ne uymuyorlar. Böyle yaparak finansal planlarının üzerindeki kontrollerini kurban ediyor ve nihayetinde başka birini zengin ediyorlar.

HIZLI ŞERİT'TE OTOSTOPÇU OLMAK

Hayatta otostopçu olanlar Kaldırım'da giderler ve mağdurdurlar. İş yapmanın otostopçusu olanlar da Kontrolün Emri'ne uymazlar.

KONTROL

İş yapmanın otostopçusu olanlar, risklerden kaçınırlar anaerkil bir organizasyonun içerisine sığınırlar. Bu itaatkâr ilişki kontrolün kaybolmasına yol açar ve sizi sürücünün yapacağı şeylere karşı korumasız kılar. İşletmenizi kontrol ettiğinizde, işletmenizdeki *her şeyi* kontrol edersiniz. Yani ücretlendirmeyi, gelir modelinizi ve operasyonel tercihlerinizi. Eğer şirketinizin her şeyini kontrol edemezseniz, sürücü siz değilsiniz demektir! Ve eğer süremezseniz kendinizi anlık, beklenmedik kazalara karşı korumasız hale getirirsiniz.

Hızlı Şerit sürücüleri kontrolü ellerinde tutarlar. Emre uymayanlar tutamazlar.

Geneli şöyledir:

- Sürücüler çok katlı pazarlama şirketleri kurarlar, onlara katılmazlar.
- Sürücüler bayilik satarlar, satın almazlar.
- Sürücüler bağlılık programları sunarlar, onlara katılmazlar.
- Sürücüler serbest yatırım fonu yönetirler, onlara yatırım yapmazlar.
- Sürücüler hisse satarlar, satın almazlar.
- Sürücüler nakliye hizmeti sunarlar, onu kullanmazlar.
- Sürücüler istihdam sunarlar, istihdam edilmezler.
- Sürücüler kira ve telif alırlar, kira ve telif ödemezler.
- Sürücüler lisans satarlar, satın almazlar.
- Sürücüler ilk halka arz hissesi satarlar, satın almazlar.

Peki Hızlı Şerit'te SÜRÜCÜ müsünüz, yoksa OTOSTOPÇU musunuz?

Eğer bu otostopçu tanımı sizi tabir ediyorsa sakın hevesiniz kırılmasın, alınmayın. Her zaman bir sürücü olamazsınız. Bazen ben bile otostopçu işlerine girişebiliyorum. Hızlı Şerit otostopçuları

iyi para kazanabilirler ve hatta bazen yüklü miktarlarda. Ancak şunu anlamanız gerek: *Büyük parayı* sürücü kazanır ve kontrolü de elinde tutar. Otostopçu en iyi ihtimalle *iyi para* kazanır.

İYİ PARA KÖTÜ PARAYA KARŞI

İyi para, kötü para ve efsanevi para arasında fark vardır. İyi para aylık 20.000 $'dır.

Her pazarlama ağı şirketinin kandırma ıslığı "Hey, aylık 10.000 $ kazanmak ister misiniz ?"dir. Büyük olay. Ön camınızı hatırlayın. Sadece aklınızda büyük bir para. İyi para ancak sizi özel bir jete ve Newport Sahil'de 40 metrelik bir yata yerleştirmez.

Büyük para aylık 200.000 $'dır. Şimdi oldu işte: Aylık 200.000 $ yaşam tarzınızda bir etki yaratacaktır. Bu seviyede bir geliriniz varsa hayatınız değişir.

Bir de efsanevi para vardır ve o zaman da ayda bir milyon dolardan fazla para kazanırsınız. Şaşırtıcı mı? Hiç de değil. Beş emri de değerlendirir ve şirketinizi kontrol ederseniz, ayda bir milyon kazanmak imkânsız değildir.

Büyük para ya da efsanevi para kazanmak için sisteminizi ve sisteminizin her yönünü kontrol etmeniz gerekir. Kontrolü elden bırakıp gücü daha yüksek bir otoriteye teslim ettiğiniz zaman büyük parayı sürücüye verir ve yolcu olarak iyi parayı kabul edersiniz. Örneğin benim web sitem bir programa bağlı bir kuruluş idi. En iyi programım ayda + 20.000 $ kazanıyordu. Evet, iyi para kazanıyordu. O otostopçu yolcuydu ve ben de sürücüydüm, program sürecini kontrol ediyordum. Ancak o kişinin içinde bulunduğu riski bir düşünün. Her an gelirini azaltabilecek olan "yeni bir poliçe"yi işleme sokabilirdim. Gelir kaynağını ben kontrol ediyordum ve o da program anlaşmasını bozmayacağımın ve değiştirmeyeceğimin riskini kavramıştı. Ve en önemlisi de bir sürücü olarak büyük parayı (aylık 200.000 $) kazanan bendim ve o da iyi paraya (ayda 20.000 $) razı oluyordu.

Benzer şekilde "AdSense" milyonerleri olarak anılan özel bir internet girişimcileri grubunun adını duymuş olabilirsiniz. Google

Adsense, çevrimiçi içerik paylaşan kişilerin internet sitelerinin trafiklerinden gelir kazanabilmek için faydalandıkları bir reklam ağıdır. Google'ın AdSense programını kullanarak iyi para kazanan programlar, blog yazarları ve yayımcılar var. Bazı içerik sağlayıcılar ve blog yazarları aylık altı haneli gelirler elde ediyorlar. Bu büyük bir para ama Google (sürücü) efsanevi parayı kazanıyor.

KONTROLSÜZLÜK = KAZA

Otostop çekmenin tehlikelerini bir düşünün. Yabancı birinin arabasına biniyorsunuz ve sürmelerine izin veriyorsunuz. Hızlı Şerit'te otostop çekmek inanılmaz bir risktir, hele ki yanınızda ailenizi taşıyorsanız. Benim tecrübem olayı zor yoldan öğrenen sayısı girişimciyle kendini tekrar etti.

Biraz bilgi vereyim: Benim forumum Google reklam ağından faydalanıyor. Bu ağ, forumumda gerçekleşen reklam tıklamaları karşılığında gelir ödemesi yapıyor. Forumumdaki bir başlık, e-kitap pazarlaması konusu üzerineydi. Başlık ilerlerken iflas etmiş eski bir NBA oyuncusu hakkında bir espri yapıldı ve (uzun lafın kısası) Google'dakiler içeriğin şartlarına uymadığını iddia etti. Reklamlar gitmişti ve gelir durmuştu. Bu forumun ve Google gelirinin bir aileyi doyurmak için kullanıldığını düşünün. Buna bel bağlamış olduğumu düşünün. Bu reklamlardan ayda 15.000 $ kazandığımı ve hop, bir anda yok olduğunu düşünün.

Kontrol yok. Söz hakkı yok. Güç yok. Sorunu çözmem sekiz günümü aldı ama Hızlı Şerit'te yolcu olarak otostop çekmekle sürücü olmanın arasındaki tehlikeleri ortaya çıkartmış oldu. Bu sekiz günde o olaydan gelirim sıfırdı. Herhangi bir sürücü/otostopçu ilişkisinde sürücü her zaman otostopçudan daha çok gelir elde eder ve Hızlı Şerit stratejisi için önemli bir bileşeni elinde tutar: *Kontrol.*

İçerisinde gelir akışınızı anında durdurabilecek güce sahip başka bir varlığın bulunduğu bir şirketin başında olmayı hayal bile edemiyorum. Eğer birisi "düğmeye basıp" işletmenizi yok edebiliyorsa finansal planınızla kumar oynuyorsunuz demektir.

Otostopçuluğun doğal tehlikesi gücü sürücüye veriyor oluşunuzdur. Eğer sürücü bir duvara toslarsa tahmin edin onunla birlikte kim tosluyor?

Siz.

Otostopçuluğun sıkıntısı sürücünün kim olacağını asla bilememenizdir. Sürücü etik, ahlaklı, adil ya da yoldan çıkmış ve kötü olabilir. Her hâlükârda bir otostopçu olarak tüm gücü sürücüye teslim edersiniz. *Anahtara sahip olan güce sahip olur.*

Ancak yine de milyonlarca insan bu tür bir organizasyonel kontrole duraksamadan kendilerini teslim ediyorlar. Bayilik anlaşmaları imzalayıp pazarlama, reklam ve işletme payları gibi ciddi işletme kararlarını teslim ediyorlar. Başkalarının gelir yapılarını belirlediği dağıtımcılıklara katılıyorlar. Üretim akışları merkezileşmiş bir kaynak tarafından yönlendiriliyor. Kendilerine robot gibi ne yapıp ne yapamayacakları emrediliyor. Gerçekten kendilerinin patronları olmadıklarını fark etmeden kurumsal bir yönetici tarafından rehin alınıyorlar. Eğer ürününüzü değiştiremiyorsanız patron siz misiniz? Eğer fiyatları değiştiremiyorsanız, patron siz misiniz? Eğer pazarlama kararlarında etkiniz olmuyorsa patron siz misiniz?

Yıllar önce bir pazarlama ağı şirketine katılmıştım. İyi para kazanan bir arkadaşım vardı. En sonunda şirket üretim hattını ve gelir yapısını değiştirdi. Arkadaşımın gelir akışı bozulmuştu ve nihayetinde yok olmuştu. Oluşturulan varlık (alt çizgisi ve nakit akışı) birkaç ay içerisinde buharlaşmıştı. Arkadaşım "kendi işinin patronu" olduğunu iddia etmesine rağmen hiçbir kontrole sahip değildi. Hatası Kontrolün Emri'ne uymamaktı. İşletmesinin anahtarları hiç kendisinde olmamıştı ve imparatorluğu da içerisinde hiçbir söz hakkının bulunmadığı bir siyasi parti tarafından yönetilen sahte temeller üzerine kurulmuş bir hayalden başka bir şey değildi.

Sürücüler radikal dönüşler yaptıklarında ve şartları değiştirdiklerinde onlarla birlikte gitmekten başka bir seçeneğiniz yoktur. İster iflas olsun ister suç oluşturabilecek ihmal olsun, batan

gemileriyle birlikte siz de batarsınız. Gerçekten de böyle bir işletme ilişkisine katılmak istiyor musunuz?

KÜÇÜK BALIK OLMAYIN, KÖPEK BALIĞI OLUN

Eğer bir akvaryumda yaşasaydınız küçük balık mı olurdunuz yoksa köpek balığı mı? *Köpek balıkları yer, küçük balıklar yem olurlar.*

İş, tüketicinin aklı ve parası üzerine kurulu amansız bir rekabettir. Birçok türün besin için çarpıştığı kocaman bir okyanustur: Para. Bu okyanus oyununda besin zincirinin en tepesinde olmak istersiniz, en dipte olup yukarıya çıkmak değil. Kurumsal hiyerarşiler kurun, onlara katılmayın. Piramit organizasyonlar kurun, onlara katılmayın. Üretimsel düşünün, perakende değil.

Köpek balığı olabilmek için onun gibi düşünmeniz gerekir. Köpek balıkları büyük, küçük balıklar da küçük düşünürler. Bir köpek balığı olarak inanç sisteminize girip zihniyetinizi değiştirmeniz gerek. Küresel düşünün, yerel değil. Liderlik etmeyi düşünün, takip etmeyi değil. Yenilik yapmayı düşünün, kopyalamayı değil. Küçük balıklıktan köpek balıklığına, doğru değişim ve dönüşüm, odağınız birkaçtan birçoğa doğru hareket ederken düşüncelerinizle birlikte başlar.

Hızlı Şerit yolunuza girdiğiniz zaman köpek balığı olun ve tüm okyanusu oyun alanınız olarak kullanın. Hiçbir balık sürüsünü gözlemlediniz mi? Hiçbir balık kendi başına hareket etmez. Toplu şekilde hareket ederler. Maalesef çoğu insan bu analojinin tehlikesini göremez. Kendilerinden büyük bir güç tarafından kontrol edilen bir topluluk içinde bulunan tek bir balıktırlar. Peki bu balık sürülerine çekilen şey nedir? Köpek balıkları. Köpek balığı olun, avcı olun, küçük balık olmayın. Sürücü olun, otostopçu değil.

SADECE MARKANIZA YATIRIM YAPIN!

Kimin para ağacını büyütüyorsunuz? Kendi markanıza mı yoksa başka birinin markasına mı yatırım yapıyorsunuz?

Hiç trafikte durup bir şirketin yapıştırmalarının olduğu bir araba gördünüz mü? Meyveli içecekler satan pazarlama ağı şirketlerinden, ülkedeki en büyük makyaj şirketlerine kadar bu yapıştırmalar sürücünün dünyaya resmi açıklamasıdır: "Evet millet, hayatımı başka birinin markasına yatırıyorum." Köpek balığı dolu okyanusta küçük balıklardırlar.

Yakın zamanda spor salonumun park yerinde orta yaşlı bir kadın yanıma gelmişti. Durdu ve bana Lamborghini'm ve gösterişli plakası hakkında soru sordu. Sonra da Pandora'nın kutusunu açtı ve "Pazarlama ağlarıyla ilgileniyor musun hiç?" diye sordu. Cevap vermeden önce sürdüğü arabaya baktım. Yeni lastikler, boya isteyen eski ve paslı bir Hyundai sürüyordu. Arabanın arka camı yoktu, (tabii koli bandını camın iyi bir alternatifi olarak saymazsanız) Kapılar pazarlama ağı şirketinin harikalığını belirten yapıştırmalar ve manyetik işaretlerle kaplıydı.

"Evden çalışarak büyük bir gelir elde edin!"

Eğer şirketi (ve yolu) bu kadar harikaysa neden Lambo'mun sol ön tekerleğinden daha ucuz olan bu eski Hyundai'ye biniyordu? Evden çalışarak büyük bir gelir elde etmemesine rağmen nasıl oluyordu da "Evden çalışarak büyük bir gelir elde edin!" lafının reklamını yapabiliyordu? Ona düzgünce neden kontrol etmediği bir işletmeye yatırım yaptığını sordum. Kendinizinkini çiziyor olmanız gerekirken neden başka birinin "büyük resmini" çiziyorsunuz?

Güldü ve "hayal hırsızı" savunmalarını çıkartıp analizimi reddetti. Sanki yaptığı şey işe yarıyormuş ve mantıklıymış gibi zihnini tavsiyelerime karşı kapatmıştı. Sorun yok. Yaptığın şeyi yapmaya devam et ve bakalım seni gitmek istediğin yere götürecek mi? Beni dinleme; sen yanıma geldin, emekli olan ve hayalini yaşayan kişi benim. Bu kulağa biraz kibirli ve gösterişli geliyor olabilir, özür dilerim ama mantık çoğu insandan uzaktadır.

Hayatınızı ve zamanınızı körü körüne başka birinin markasına yatırırsanız, pazarlama planlarının bir parçası olursunuz. Büyük resimlerindeki boyalı bir kısım olursunuz. Büyük paranın karşısında kendinizi iyi para kazanmanın küçük ihtimali için teslim edersiniz. Genç bir girişimciyken kendi markama yatırım yapmamak en ciddi

hatalarımdan biriydi. Hızlı Şerit'te otostop çekmek bir sürü müstakbel girişimciyi kandıran bir hastalıktır. "Müstakbel" diyorum çünkü otostop çekmek girişimci bir hareket değil. Çünkü girişimciliğin merkezinde yaratıcılık ve yenilikçilik var. Otostopçular yol açan kişiler değildir, yaratmazlar veya yenilik oluşturmazlar. Satarlar, işletirler ve yönetirler.

Eğer sürücü kepenkleri indirirse şansınıza küsün. Eğer sürücü bir ürünün üretimini durdurmak isterse ve o ürün sizin tek gelir kaynağınızsa şansınıza küsün. Hızlı Şerit'tekiler markalarını, mülklerini ve finansal planlarını kontrol ederler. Bunları körü körüne başkalarına dağıtıp boş ümitler beslemezler.

BİR HIZLI ŞERİT OLARAK AĞ PAZARLAMASI... YALNIZCA...

Eğer pazarlama ağı şirketine *siz sahipseniz*, pazarlama ağı bir Hızlı Şerit'tir. Hızlı Şerit'teki biri olarak bu şirketlere katılmak yerine onları kurmalısınız.

Pazarlama ağlarına hevesle katılmış olan bir sürü Facebook arkadaşım var. Dünya görüşümü onlara dayatmıyorum çünkü olayı kendilerinin görmesi lazım. Eğer aylık 20.000 $'ın gerçekten de harika bir gelir olduğunu düşünüyorlarsa bırakın öyle düşünsünler. Eğer gelir kaynaklarının sonsuza kadar pasif olacağını gerçekten düşünüyorsanız, bırakın öyle düşünsünler. Eğer gerçekten de kontrolün ellerinde olduğunu düşünüyorlarsa bırakın öyle düşünsünler. Bu kişiler gerçeği kendi kendilerine bulmalılar.

Gerçeği açığa çıkartmam dört pazarlama ağı şirketinden sonra oldu. Gerçek mi? Şirkette garajı egzotik arabalarla dolu Pasifik Okyanusu'ndaki evlerde yaşayan kişiler sadece kurucular ve iç çemberdekilerdi, yıllar sonra şirkete girmiş olan distribütörler değil.

Memnuniyetsizliğimin sebebi yanlış anlaşılsa da pazarlama ağlarına karşı olan memnuniyetsizliğimi gizlemiyorum. Pazarlama ağı kendini girişimsel bir olay olarak gizleyen bir otostop stratejisidir. Memnuniyetsizliğim yanlış anlaşılmada yatıyor,

milyonlarca kişi "Kendinizin patronu olun!", "Kendi şirketinize sahip olun!" veya "Pasif artık gelir!" gibi laflara inanıyorlar.

Bu iddiaların çok küçük bir doğruluk payı olsa da çok katlı pazarlamanın asıl özü olan satış, dağıtım ve eğitimi kapatıyorlar, girişimciliği değil.

Dört tane çok katlı pazarlama şirketine girmiştim. Bir kez bile ürün kararları, araştırma ve geliştirme, pazarlama kısıtlamaları, kurallar, maliyet analizi veya bir işletme sahibi olmanın herhangi bir başka temel olayı hakkında söz sahibi olduğumu hatırlamıyorum. Pazarlama ağındaki biri olarak iş sahibi değilsiniz: Bir satış organizasyonu oluşturma ve yönetme işiyle uğraşırsınız. Bu yastığın altına para doldurup adına yatırım demek gibi bir şeydir.

Yıllar önce çok katlı pazarlamada iyi işler çıkaran arkadaşlarım vardı ve bazıları hâlâ devam ediyorlar. Ben bile makul düzeyde iş çıkarmıştım. Ancak iki şey beni hep rahatsız etmişti. Birincisi, elimde hiçbir kontrol yoktu. Şirketin merhametine bağlıydım: Politikaları, prosedürleri, ürün hattı, masraf yapısı ve ileri sürdükleri herhangi bir emir karşısında el pençe divan olacaktım. Olduğum şirketin en iyi ürününü üretmeyi bıraktığını ve gelirimin hiçbir suçum olmamasına rağmen çöktüğünü hatırlıyorum.

Çok katlı pazarlamada iyi bir gelir elde eden arkadaşıma ne mi oldu? Şirket kararlarındaki anlaşmazlıklardan dolayı istifa etti ve duyduğuma göre birkaç yılda bir fırsattan fırsata atlıyor. Sürekli aynı döngüde ilerliyor: Güzel bir fırsat yakala, bitirene kadar devam et ve bir sonraki fırsatı bul. Son baktığımda ne zengindi ne de emekli olmuştu. O bir sidik yarışının içinde değildi, bir havuçtan diğerine giden bir tavşan yarışının içindeydi.

Aklımdaki ikinci düşünce açıktı: Bir girişimci gibi hissetmiyordum. Kaos içerisindeki bir kovanda olan işçi arı gibi hissediyordum. Saatlik çalışmalarım sadece birkaç dolar kazandırsa bile sıkı çalışmalarımın meyvesini yiyen büyük bir şirketin çalışanıymış gibi hissediyordum. İçten içe birçok emre ve kurala uymadığımı biliyordum: Herkesin Kuralı, Girişin Emri, Kontrolün Emri.

Bu modeli sevmememin sebebi, müstakbel katılımcılara yedirilen yanlış yönlendirmelerde yatıyor; girişimci olduklarını düşünseler de aslında sadece başka birinin Hızlı Şerit planında satış elemanı ve satış yöneticisi olarak çalışıyorlar.

Bu kişiler büyük bir değişim yaratabilir mi? Tabii ki buna hiçbir şey diyemem! *Fortune 500* şirketlerindeki üst düzey satış elemanları da çok para kazanıyorlar. Piyangoyu kazananlar da çok para kazanıyorlar. İhtimallerden bahsediyoruz, kesinliklerden değil. Çok katlı pazarlama distribütörleri, girişimci kılığında yönlendirilen ve kendilerinin değil, Hızlı Şerit'teki kişinin kontrol ettiği bir rejimdeki Hızlı Şerit'teki kişi için çalışan elemanlardır. *Pazarlama ağı çalışanları, Hızlı Şerit ordusunun askerleridirler.*

Beni asmak için sabırsızlanan çok katlı pazarlamadaki insanlara karşı açık konuşmak istiyorum: Bir girişimci olarak pazarlama ağını çok severim. Eğer dağıtılması gereken bir ürün icat edersem ilk değerlendireceğim seçenek pazarlama ağı olurdu. Dahası, çok katlı pazarlamanın eğitimsel değeri de harika: Satış, motivasyon, takım ve network kurma. Pazarlama ağı, geleceğinizi hızlandırabilir.

Arkadaşıma gelince, kendisi Hızlı Şerit'te otostopçu. Fark etmediği şey de şu: Hızlı Şerit yolundan tamamen faydalanabilmek için bir pazarlama ağı şirketine girmezsin, onu kurarsın. İnsanların girmek için can attıkları şirketin kurucusu olmalısın. Politikayı ve ürünü kontrol eden kişi ve üreticinin kendisi olmalısın.

Hızlı Şerit'teki kişi kendi markasını yaratır ve ona yatırım yapar; otostopçu da başka birinin markasına biner ve kendini taşıtmayı umar. Eğer sisteminizi, para ağacınızı ve markanızı kontrol etmezseniz, hiçbir şeyi kontrol etmezsiniz. Piramidin tepesinde oturup kitlelere hizmet etmelisiniz. *Piramitlere çıkmayı bırak ve piramit kurmaya başla.*

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Otostopçular, işletmelerinin kontrolünü Hızlı Şerit'teki birine teslim ederler.

- "İyi" para ve "büyük" para farklıdır. Otostopçular iyi para kazanırlarken Hızlı Şerit'tekiler büyük para kazanırlar. Bazen de efsanevi para kazanırlar.
- Bir sürücü/otostopçu ilişkisinde sürücü her zaman kontrolü eline tutar ve otostopçunun kaderi de sürücünün merhametine kalmıştır.
- Otostopçular başka birinin Hızlı Şerit planında yancıdırlar.
- Dünyayı kontrol ettiğiniz bir organizasyonda oyun alanınız haline getirin.
- Pazarlama ağında çalışmanın girişimcilikten çok satış, network kurma, eğitim ve motivasyonla alakası vardır.
- Pazarlama ağında çalışmak Kontrolün ve Girişin Emirleri'ne ve bazen de İhtiyacın Emri'ne uymamaktır.
- Pazarlama ağında çalışan kişiler, Hızlı Şerit'tekilerin ordusundaki askerlerdir.
- Pazarlama ağı çok güçlü bir dağıtım sistemidir. Hızlı Şerit'teki biri olarak pazarlama ağına katılmayın, ona sahip olun.



Ölçeğin Emri

Bir işte başarılı olmak için sadece bir kez haklı olmanız yeter.
-MARK CUBAN

HIZ SINIRI: 15 Mİ 150 Mİ?

Eğer işletme yolunuz Ölçeğin Emri'ne uymuyorsa servet hızlandırma işlemi kısıtlanan hız sınırlarıyla engellenir. Herhangi bir yolda 15'lik hız sınırıyla giderseniz hiçbir yere hızlıca ulaşamazsınız. Ölçeğin olayı dengedir ve Hızlı Şerit servet denklemine gücünü veren şey dengedir.

DENGE

İşletme dengesi bir oyun alanı ya da su kütlesi gibidir. Okyanusta veya parktaki havuzda yaşamayı seçebilirsiniz. Altı çeşit işletme habitatı vardır:

- Yerel/mahalli (havuz)
- Vilayet/şehir (gölet)
- Eyalet (kıyı gölü)
- Bölgesel (göl)
- Ulusal (deniz)
- Dünya çapında (okyanus)

Yerelde ya da sadece az sayıda kişinin sığabileceği bir havuzda ölçeği bulmak zordur. Tabii, yapılabilir ama büyüklük gerekir ve

büyüklük de hiç ucuz değildir. Eğer bir solaryum işletmeniz varsa habitatınız yereldir. Eğer üst düzey bir restoranınız varsa habitatınız vilayet/şehirdir. Eğer bir internet şirketine sahipseniz, habitatınız dünya çapındadır. Habitat büyüdükçe Hızlı Şerit'inizin potansiyel hızı ya da dengesi büyür.

BİR GOL ATMAYIN, HAT-TRICK[26] YAPIN

Milyarder Mark Cuban, yakın zamanda bloğuna iş hayatınızda ne kadar çuvallarsanız çuvallayın, sadece bir kez haklı olmanızın yettiğini ve o "bir kez"in hayatınızı kurtarabileceğini yazdı. Başka bir deyişle *hat-trick işinde olun.*

İş yapmak futbol gibidir. Hat-trick atabileceğiniz sahalarda oynayın, hat-trick'in yasak olduğu sahalarda oynamayın.

Örneğin, ana caddede bir butiğiniz varsa Ölçeğin Emri'ne uymamış olursunuz çünkü müşterileriniz yerel ticaret bölgesinden gelecektir. Ölçeği kırmak için işletme sahipleri tekrarlama şeklinde bir denge oluşturmalılar: Daha çok mağaza açın, bayilik satın veya internet satışı yapın.

Maalesef çoğu girişimciler "tek yollu" işletmelere girişiyorlar. Oyun alanları sıkıntıya uğruyor. Gittikleri yolda da şöyle yazıyor: "Hız Sınırı: 15." Hat-trick atmak imkânsızdır ve habitat da bozulmuştur. Eğer bir masaj terapistiyseniz, bir gün uyandığınızda kapınızın önünde bekleyen 10.000 müşteri bulmazsınız. Hiçbir kaldıraç yoktur! Ve eğer Hızlı Şerit denkleminde dengeniz yoksa şansınız da yok demektir! Ölçeğin Emri, İcraat Yasası'na giden yolda ücret ödediğiniz bir bilet gişesi gibidir.

SİLAHSIZLANDIRILMIŞ HIZLI ŞERİT SERVET DENKLEMİ

Eğer Ölçeğin Emri'ne uymazsanız, Hızlı Şerit servet denklemini silahsızlandırırsınız ve gücünü Yavaş Şerit düzeyine düşürürsünüz. Hızlı Şerit servet denklemini hatırlayalım:

Servet = Net Kâr + Varlık Değeri

Varlık değeri net kâr üzerinden belirlenir ve o da birim kârı çarpı satılan birim ile belirlenir.

Net Kâr = Satılan Birim x Birim Kârı

Eğer "satılan birim"in azami sınırı varsa denge oluşturma yetinizi sınırlıyorsunuzdur. Denge olmadan katlanır şekilde servet oluşturamazsınız. Eğer ölçeği olmayan bir işletme yolunda seyahat ederseniz, Hızlı Şerit servet denkleminin gücünü yok edersiniz.

Bu konudaki favori örneğim mahallesinde bir sandviç bayiliği satın alıp onu açan kişidir. Bu işletme Ölçeğin Emri'ne uymaz çünkü değişkenler (satılan birim ve birim kârı) alenen kısıtlıdır. Bu kişi bir günde kaç sandviç satabilir? Elli? Yüz? Bir günde kaç saat var? Yirmi dört? Benzerliği görüyor musunuz? Satılan birimin amacı 100'den daha yüksek bir azami sınıra sahip olmaktır. Peki ya 10.000? Veya 100.000? Sandviççinin bir günde daha çok sandviç satabilmek için yapabileceği bir şey var mı? Şu anki yapıda yok. Ölçek bakımından yerel ticaret alanına kısıtlanmış halde. Avustralya'daki bir müşteriye sandviç satmayı geçtim, komşu illere bile satış yapamaz. Ölçek kısıtlıdır ve bu yolun kısıtlayıcı bir hız sınırının olmasına sebep olur, aynı Yavaş Şerit'teki gibi.

Durumu daha da kötüleştirmek gerekirse denklemin diğer tarafı da sınırlıdır: Birim kârı. Bir sandviçin veya içeceğin azami birim kârı ne kadardır? İki dolar mı? Tekrar belirteyim, küçük sayıların azami sınırlar olduğu bir durumda çalışıyoruz. *Bu sayılar servet büyütmez, serveti sınırlar.*

Linç edilmeden önce bir şeyi açıklığa kavuşturayım: Yerel bir restoran sahibinin zengin olamayacağını iddia etmiyorum. Hatta işleri gayet iyi giden birkaç restoran sahibi de tanıyorum. Tabii onların restoranlarının türü biraz farklı: Ölçeğin ve büyüklüğün daha çok alana hâkim olabildiği üst düzey kurumlar. Eğer mekânınızda ortalama hesap 200 $'sa ve sadece yerelden değil, şehrin her yerinden müşteri çekiyorsanız başka bir ölçekte iş yapıyorsunuz demektir. Birim kârı sandviç başına 2 $ değil, kişi başına 40 $'dır ve alkol de eklenirse 60 $'a çıkar.

ULAŞMA MI, BÜYÜKLÜK MÜ = ÖLÇEK

Ölçeğe ulaşabilmek için *büyüklük* veya *ulaşma* artmalıdır. Büyüklük fiyat ya da masrafla birlikte doğal olarak artar. Eğer Hyundai yerine Lamborghini satarsanız, sırf Lamborghini'nin fiyatından dolayı daha yüksek bir büyüklüğünüz vardır. İcraat'e yakınsınızdır. (Lamborghini sahipleri muhtemelen İşletme Yasası'ndan faydalanıyorlardır.) Eğer zenginlerin emlakçısıysanız ve multimilyon dolarlık gayrimenkuller satıyorsanız, fiyatla birlikte gelen bir büyüklüğe ulaşıyorsunuz demektir. Daha yüksek fiyatlar ve masraflar büyüklüğü artırır. Eğer Manhattan'daki en pahalı apartman binasını satarsanız büyüklük etkiniz olmuştur ve ölçeği gerçekleştirmiş olursunuz. Eğer büyüklükle çalışıyorsanız, İcraat'e yakın ya da İcraat'tesinizdir.

Büyüklüğün dışında ulaşma de ölçeği gerçekleştirir. Ulaşma, çok büyük sayılardır. Ne kadar çok kişiye ulaşırsanız, ölçek potansiyeli o kadar büyük olur. İşletmeniz kime hizmet ediyor? Yerel mahalleye mi? Yoksa dünyaya mı? Oyun alanınız ne kadar büyük olursa servet potansiyeliniz de o kadar büyük olur.

Ana Cadde'de sandviç satmaya devam eden kişinin ölçeği ve büyüklüğü yoktur. Bu kişinin yıllık 40.000 $ kârı 400.000 $ kâra çevirebilmesinin bir yolu var mıdır? Hayır. Daha başlamadan fişi çekilmiştir. O kişi bir bayilik satın almadı, çalışılan bir iş satın aldı. Bu kişi bir sabah uyandığında günde 100 kişiye 1 dolarlık kâr elde edilen sandviçler satarak ölçeğin gerçekleştirilemeyeceğini fark edene kadar zengin olamayacak.

ÖLÇEK DENGEDİR!

Ölçeğin Emri, Hızlı Şerit servet denklemini sonuna kadar uygulayan işletmeler ister. İcraat Yasası'na bir şans verin! Servete bir şans verin! İşletmenizin (veya potansiyel işletmenizin) Ölçeğin Emri'ne uyduğunu nasıl bilebilirsiniz? Şu soruları kullanabilirsiniz:

- Bu işletmenin net geliri sınırsız bir şekilde ölçeklenebilir mi? Mesela aylık 2.000 $'dan 200.000 $'a ulaşabilir mi?
- Bu işletmenin varlık değeri milyonlara ölçeklenebilir mi?

- Bu işletme milyonları etkileyebilir mi? Yoksa yüzlercesini mi etkiler? Müşteri havuzu tüm dünya mı, yoksa bir şehirdeki küçük bir topluluk mu?
- Bu işletme kopyalanıp yerel ticaret alanının dışına bayilik, zincir veya yeni mağazalarla genişletilebilir mi?
- Satılan birim potansiyeli en iyi ihtimalle nedir? Yüz mü yoksa yüz milyon mu?
- Birim kârının esnekliği en iyi ihtimalle nedir? Büyüklüğü var mıdır?

Eğer bu soruları iyi cevaplar veremiyorsanız, servet yaratmanın kısıtlandığı sınırlandırıcı bir işletmeyle baş başa kalmış olabilirsiniz.

Küçük habitatlar küçük kârlar getirir. Ölçek büyük sayılardır. Büyük düşün, ulusal ve küresel düşün. Büyük sayılar ya da ölçek, İcraat Yasası'na giden yollardır. Milyonlar kazanmak için milyonları etkilemeniz gerekir. Bu Ana Cadde'deki küçük bir dükkânda olmaz ama ülke çapında yüzlerce dükkânla olur.

İCRAAT'IN SOKAĞINDA GİDİN

"Servet kovalayan" bir arkadaşım bir kahveci bayiliği satın almanın iyi bir fikir olup olmadığını sordu. Ben de "Hayır," dedim. Cevabım onu şaşırtmıştı çünkü kendisi, "kendi işinin patronu ol" lafını çok seviyordu. Bu fikir hoşuma gitmemişti çünkü İcraat Yasası'na giden yolu kapalıydı.

Sorun ne miydi? Arkadaşımın amacı finansal özgürlüktü. Eğer amacı buysa yerel bir mahallede bir kahveci bayiliği sahibi olmak onu amacına ulaştırmayacaktı. Kahveci dükkânıyla İcraat Yasası'na ulaşamaz. Günde sadece 100 latte satmak ne ölçekte ne de büyüklükte bir etki yaratacaktır. Kendisi de bu bayiliklerden 20 tane değil, sadece 1 taneye sahip olmak istediği için Yasa'ya giden yolu kendisi kapatıyordu. Maalesef yollar kapalı.

Eğer İcraat Yasası'na ulaşamazsanız, zengin olamazsınız. Servete giden yol İcraat Yasası'ndan geçer. Yavaş Şerit'teki kişi için İcraat Yasası'na inanılmaz bir asli değer patlamasıyla ulaşılabilir: Milyonların önünde şarkı söylemek, milyonları eğlendirmek,

milyonlarca kişinin önünde profesyonel sporunu icra etmek. Hızlı Şerit'teki kişi için İcraat yasası ölçek veya varlık değeri patlamasıyla dengelenir: Milyonlarca sat, milyonlara yardım et, milyonlara hizmet et, milyonları etkile.

İCRAAT YASASI'NIN BARİKATLARI

Girişimcilerin İcraat Yasası'nı gerçekleştirmelerini engelleyen üç tane barikat vardır: Ölçek, Büyüklük ve Kaynak.

İcraat'e giden yoldaki en büyük barikat ölçektir. Eğer milyonlara hizmet edemiyorsanız, milyonlar kazanamazsınız. Arkadaşımın kahvecisine geri dönersek kendisinin "satılan birim" değişkeni Hızlı Şerit servet denkleminde kısıtlıdır çünkü kafesi yerel bir toplulukla kısıtlıdır. Satışları matematiksel olarak katı bir sayıya hapsedilmiştir, ölçeği yoktur. Asla Yeni Zelanda'daki birine kahve satamayacak. Ölçeği olmayan bir işletme, hızlanmayı engelleyen bir hız denetçisi olan bir araba gibidir.

Arkadaşımın ölçeği kırmak için yapabileceği tek şey daha çok noktada daha çok bayilik satın almak olabilir. Eğer eyalet çapında 29 bayiliğe sahip olsaydı, bir anda günde 6.000 kahve satıyor olurdu. Ölçek kalıcı olur ve ölçeğe bağlı olarak da İcraat Yasası. Tabii ki optimal Hızlı Şerit stratejisi bayilik satın almak değil, satmak olur.

Eğer arkadaşım birden çok bayiliğe sahip olmak istemiyorsa ölçek barikatını kıramaz. Ölçek (satılan birim) veya büyüklük (yüksek birim kârı) olmadan düşük bir varlık değeri oluşturan bir işletmesi olur. Servet denklemi yavaşlar ve İcraat Yasası karantinaya alınır. Bu da ona orta sınıf bir çalışma hayatının varlığına geri sürükler. Orta sınıf bir gelir ve düşük varlık değerlendirmesiyle birlikte kendisi Yavaş Şerit'ten gelen bir servet denklemine kaçar.

İcraat'e giden yoldaki diğer barikat Büyüklük'tür. Kahvecinin sahibi ölçek bakımından sınırlandırılmış olduğu için diğer seçeneği büyüklükle ölçeklendirmedir. Maalesef büyüklük yolu da kapalıdır. Birim kârı manipüle edilemez. Her satış birkaç dolardan daha yüksek bir kâr getirmez ve artan fiyatlar satılan birimi düşürür. Satılan her kahveyle birlikte 100.000 $ kâr elde etmek imkânsızdır.

İcraat Yasası'na doğrudan erişmek, servete giden şaşmaz bir yol olsa da dolaylı erişim çok açık değildir çünkü İcraat çalışanlara veya müşterilere değil, her zaman işyeri sahiplerine ve üreticilere akar. Örneğin özel bir hastanede çalışan bir doktorsanız büyüklüğünüzün olduğunu ve böylelikle de zengin olmanız gerektiğini belirtebilirsiniz. Aslında, büyüklükleri olduğundan dolayı tüm doktorlar zengin olmalılar, değil mi? Hayır, tam olarak öyle değil. Bu varsayımdaki sorun şudur: *İcraat Yasası sadece kontrol sahibi olanların işini görür.*

O özel hastanenin sahibi mi? Özel hastanenin sahibi İcraat'ten tam fayda sağlamaktadır, işe aldığı doktorlar değil. Çalışanlar olan doktorların İcraat'e garanti erişimi yoktur çünkü sistemi kontrol etmemektedirler. Yine de zengin olabilirler mi? Tabii ama onun kararı da sistemin sahibinin yapacağı asli değer değerlendirmelerine kalmıştır. Özel hastaneleri olan ve diğer doktorları işe alan doktorların İcraat'e tam erişimi vardır ve zengin olurlar.

İcraat her zaman sistemin mimarına yakınlaşır.

YASAYA NASIL ERİŞİLİR

Eğer İcraat Yasası'na erişim sağlamak istiyorsanız, kaynağını kontrol ederken bir ölçeği veya büyüklüğü kırabilecek bir yolda gidin. Eğer kaynak olamıyorsanız, kaynağa hizmet edin. Neyse ki hangi yolların İcraat Yasası'na paralel şekilde gittiğini kolaylıkla tespit edebilirsiniz. Yolunuz, yol haritanız ne olursa olsun doğrudan milyonları etkileyebilir mi (ölçek)? Birkaçını çok ciddi düzeyde etkileyebilir mi (büyüklük)?

- Milyonların kullandığı bir aleti icat ederseniz, doğrudan ölçeğiniz vardır ve Yasa'ya erişebilirsiniz. Hızlı servet mümkündür.
- Eğer *American Idol*'da finalist olarak seçildiyseniz, doğrudan ölçeğiniz vardır ve Yasa'ya erişebilirsiniz. Hızlı servet mümkündür.

- Eğer bekâr annelere hizmet eden bir internet sitesi kurarsanız, doğrudan ölçeğiniz vardır ve Yasa'ya erişebilirsiniz. Hızlı servet mümkündür.
- Eğer Bir *Fortune 100* şirketinde CFO pozisyonundan iki yönetim pozisyonu uzaktaysanız, dolaylı ölçeğiniz vardır ve Yasa'ya erişebilirsiniz. Hızlı servet mümkündür.
- Haksız yere ölüm içeren davalara bakan bir avukatsanız dolaylı büyüklüğünüz vardır ve Yasa'ya erişebilirsiniz. Hızlı servet mümkündür.
- Başarılı bir perakende satış mağazası ortaya çıkartıp onu ülke çapında 300 girişimciye bayilik olarak satarsanız hem ölçeğe hem de büyüklüğe sahipsiniz ve Yasa'ya erişebilirsiniz demektir. Hızlı servet mümkündür.
- Cilt kanserini tespit eden bir makine icat ederseniz büyüklüğe ve ölçeğe sahipsiniz, Yasa'ya erişebilirsiniz demektir. Hızlı servet mümkündür.

Büyük düşünün ama ölçek ve/veya büyüklükle düşünün. Hızlı Şerit denkleminizi analiz edin ve değişkenleri değerlendirin. Azami satılan birim ve azami birim kârınız nedir? Müşteri havuzunuzun büyüklüğü nedir? Örneğin bir yazar olarak ölçeğe sahibim ve ölçekle birlikte İcraat Yasası erişilebilir oluyor. Kitlem kim? İngilizce konuşanların dünyası, yani on milyonlarca kişi! Bu kitap Avustralya veya Yeni Zelanda'dan ne zaman ön sipariş edilse bu durum bana ölçeği hatırlatıyor. Üst sınırım tüm dünya. Yolumda bir hız sınırı yok ve bu da İcraat Yasası'na erişebilmeyi sağlıyor.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Müşteri havuzunuzun toplamı, habitatınızı belirler. Habitat ne kadar büyük olursa servet potansiyeli de o kadar büyük olur.
- Bir işletme, tek gol ya da hat-trick temelli olabilir. Gücü ölçekle belirlenir ve güç de habitattan gelir.
- Ölçeğin Emri'ne uymadığınızda Hızlı Şerit servet denklemi silahsızlandırılır.

- Ölçek hâkimiyetle (satılan birim) ve/veya büyüklükle (birim kârı) elde edilir.
- İcraat Yasası servete giden ana yoldur ve ölçek, büyüklük veya kaynak tarafından kapatılabilir.
- İcraatin sonuçları işyeri sahiplerine ve üreticilere akar. Kontrol edilmeyen bir varlık içerisinde ölçeği ya da büyüklüğü dolaylı yoldan kırmak, servetin garantisi değildir.
- İcraat'e erişebilmek için kontrol ettiğiniz bir varlık içeri sinde ölçeği ya da büyüklüğü kırmanız gerekir.
- Ölçek, büyüklük ya da kaynak yetersizlikleri servet oluşumunun hızına düzenleyiciler getirirler.



Zamanın Emri

Fikrim çoktur ama zamanım azdır. Yaklaşık yüz yıl yaşamayı bekliyorum.
-THOMAS EDISON

KISITLAYICILARI YOK ET

Son Hızlı Şerit emri de Zamanın Emri'dir. Zamanın Emri, işletmenizi kendi zamanınızdan ayırmanızı ister. İşletmeniz sizin yerinizi alıp bir para ağacına dönüşebilir mi? Pasif gelir, Zamanın Emri'nden gelen bir Hızlı Şerit amacıdır.

ZAMAN

Şunu asla unutmayın: *İşletme sahibi olmak serveti ya da zamanını ayırmayı garantilemez.* Bazı işletme sahipleri işletmeleriyle evlidir çünkü işletmeleri Zamanın Emri'ne uymaz. Görünürde olan şey, işletmenin bir iş ve müebbet hapis cezasına dönüşmesidir. Kalbinizi ve ruhunuzu *start-up,* büyüme ve olgunlaşma süreçlerinde işletmeye teslim etmek gayet normalken 40 yıl boyunca çekmek istediğim bir plan olamaz. Zamanı Emri şu soruları sorar:

- Bu işletme ben yokken işleyebilecek şekilde otomatik ve sistematik hale getirilebilir mi?
- Marjım, insan kaynakları tohumu istihdam edebilecek kadar büyük mü?
- Operasyonum bir para ağacı tohumunun girişinden faydalanabilir mi?

- Bu işletmenin kendi zamanımın dışında çalışmasını nasıl sağlayabilirim?

Çalışılan işler para karşılığı zaman verilen şeylerdir ve bazı işletmeler de öyledir. Hızlı Şerit'in amacı zamanınızı gelirinizden ayırmaktır, geliriniz milyonlar olmasa bile. Haftada 10 saat çalışıp 60.000 $ mı kazanmak isterdiniz, yoksa 70 saat çalışıp 140.000 $ mı? Ben her hâlükârda ilk seçeneği seçerdim.

Ashlyn Gardner sanatı ve edebiyatı sever. Guruların aydın tavsiyelerine uyarak "sevdiği şeyi yapmaya" karar verir: Yerel sanatçıların eserlerinin sergilendiği ve haftalık edebi okumaların yapıldığı bir kahveci açar. Yeni bir ilişki gibi yeni işletmesi çok iyi başlar, heyecan ve hevesin kaynağıdır. Ancak iki yıl sonra işletmesi normalleşir ve heyecan zorunluluğa dönüşür. Ashlyn işletmenin sahibi olmadığını, işletmenin kendisine sahip olduğunun farkına varır.

Dükkânı açmak için gece 4'te ayakta olmalı ve kapatmak için de akşam 8'e kadar beklemelidir. İşletmenin 7/24'lük döngüsü sürekli bir sorundur. Çalışanlar gider gelirler ve iyi olanlar da Ashlyn'in ödeyemeyeceği miktarlar isterler. Sosyal hayatı ölmüştür ve hiç zamanı olmadığı için erkek arkadaşı kendisinden ayrılmıştır. Spor salonu üyeliği ve haftalık yoga dersleri çöp olmuştur. Zamanını ve hayatını yeniden kazanmak amacıyla Ashlyn işe bir genel müdür almayı düşünür. Ancak maalesef bir genel müdür istihdam etmek kâr marjına kırmızı alarm çaldıracaktır. İşletmesi bedavaya çalışmayacaktır ve hayatından ödediği bedel elde ettiği kâra değmemektedir. İşletmenin üçüncü yılında dükkânı kapatır ve işverenden çalışan statüsüne geri döner.

Ashlyn işletmede başarısız olmadı. Kahvecisi başarılıydı ve naçizane bir şekilde yaşamasını sağlıyordu. Peki sorun neredeydi? Zamanın Emri'ne uymadı ve çoğu işletme sahibi gibi işe girişirken yeniliğin heyecanından emrin üzerine düşünemedi.

ASLA BÜYÜMEYEN PARA AĞACI

Başarılı bir işletme lay lay lom bir şey değildir, hele ki Zamanın Emri'ne uymuyorsa. İnsanlar genelde bir işe o işin nasıl olacağı üzerine yanlış düşüncelerle girişirler. Gurular ve yaşam koçları

tarafından gazlanmış haldeyken çoğu yanlış yolda gider ve "kendi işinin patronu ol" ve "sevdiğin şeyi yap" mantığının başarıya ilk adımı atmak için yeterli motivasyon olduğunu düşünürler. Maalesef bu müstakbel işletme sahipleri çölden geçebilecek yollarda giderler. Ve kusura bakmayın ama para ağacı çölde yetişmez.

Ashlyn ve değişik kahvecisini düşünelim. Ashlyn kendi işinin patronu muydu? Tabii ama bu yeterli değildi. Ashlyn'in kahvecisi başarısız olmadı ama Ashlyn'i hayal kırıklığına uğrattı. Kendisi sanat ve edebiyata olan tutkusuyla motive olmuştu. Kendi işinin patronu olmaya motive olmuştu. Böyle düşünceler sağlıklıdır fakat hatalı bir yolu düzeltmek için yeterli değildir. Çorak topraklarda çiçek açtıramazsınız.

Hızlı Şerit'teki biri olarak yolunuzda onu otomatik hale dönüştürme amacıyla ilerlemelisiniz. Pasifliği ve canlı bir para ağacını hedeflemeksiniz. Eğer Zamanın Emri'ne uymazsanız, uyamamanızın sebebi iki engelden biridir. Bu engeller şunlardır:

1) Yolunuz bir yetersizlikle başladığından dolayı tohumlara ulaşımınız yoktur.

2) Tohumlar verimsiz topraklarda yetişmezler.

Eğer işletmeniz para ağacı tohumlarından birine temellenmişse bir para ağacına dönüşebilme imkânı vardır. İçerik sistemleri, bilgisayar sistemleri, yazılım sistemleri, dağıtım sistemleri ve insan kaynakları sistemlerinin hepsi para ağacı tohumlarıdır. Eğer işletmeniz bunlardan birine temelli değilse işletmenizi pasifleştirebilmek için bir tohum ekilebilir mi?

Ashlyn'in kahvecisindeki durumda Ashlyn bir para ağacı tohumuna ihtiyacının olduğunu fark etti. Bu tohum insan kaynaklarıydı ve genel müdür şeklindeydi. Ücreti mantıklı bulmamıştı ve tohum erişilemez haldeydi. Yolu hatalı başlamıştı ve ekilen tohumu büyütmezdi. Eğer parasal durumları umursamayıp yine de bir genel müdür işe alsaydı, yani tohumu ekseydi, sonradan verimsizliğin olduğunu ve bir para ağacının ortaya çıkamayacağını fark edecekti.

Birçok işletme yolunun sorunu, Zamanın Emri'ne uymadıklarından dolayı para ağaçlarının yetişemeyeceği verimsiz yerler olmalarıdır. Tohumlara erişim yoktur ve erişilebilen tohumlar da toprağı kabul etmemektedir.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Zamanınıza bağlı bir işletme, çalıştığınız bir iştir.
- Zamanınızın dışında gelir elde eden bir işletme, Zamanın Emri'ne uymaktadır.
- Zamanın Emri'ne uymak için bir para sistemi tohumu kullanan bir işletme kurun ya da işletmeye bir tohum ekin.



Hızlı Servet: Eyaletler Arası Yol

Size asla karşılığını veremeyecek olan biri için bir şey yapmadan mükemmel bir gün yaşayamazsınız.
JOHN WOODEN

KAVŞAK

Eğer ülkenin bir ucundan diğer ucuna gitmek istiyorsan en hızlı yollarda sür, en yavaşlarda değil. Mantıklı duruyor, tabii konu finansal özgürlük olduğunda işler değişiyor. İnsanlar en hızlı yollarda gitmek yerine en yavaş olanlarda gidiyor ve bazı durumlarda gittikleri yol onları istedikleri yere götürmüyor bile.

Bir işletme kurmak büyük bir karardır. Alelade bir ilgiyle yaklaşırsanız işletmeniz hobi gibi bir şey olacaktır. Ve hobi gibi işletilen işletmeler de hobi gibi gelir elde ederler.

20'li yaşlarımın ortalarında kalıcı başarısı olmayan türlü işe giriştim. Hayatımın kavşağına gelmiştim ve o ayın mesleği benim için limuzin sürmekti. Evet, ödemem gereken faturalar olduğundan işe girmiştim ama başka amaçlarım da vardı: Sızmak. Bir limuzin şirketim olsun, diye düşünüyordum. Daha önce limuzin işine girmediğimden dolayı bu alanda bir işte çalışırsam işlerin nasıl ilerlediğini öğrenirim, diye düşünmüştüm. Bu alanda bir yıl çalıştıktan sonra fırsat (yani kavşak) karşıma çıktı. Limuzin şirketinin sahibi şirketi satılığa çıkardı ve bana ücretsiz devretmeyi

teklif etti. İşte fırsat: Bir limuzin servisinin sahibi olmak! Ancak bir sorun vardı.

Arada kalmıştım. Sadece birkaç hafta önce Phoenix'e taşınmayı düşünüyordum ve hazırlanmaya başlamıştım bile. Şimdi de bu çıktı karşıma. Kalmalı mıydım? Ayrıca, bir yıldan uzun bir süredir patronun işletmenin sürekli bir iş çıkartmasına koşturmasını izledikten sonra gayet önemli bir şeyi fark ettim: Bu işi sevmiyordum. İşletme 7/24 çalışıyordu ve birçok iş de sabahın erken saatlerindeydi. Ben mi? Ben sabahın erken saatinde çalışan bahtsız piçtim.

Şimdi de karşımda hain ya da hızlandırıcı olabilecek bir seçim vardı. Bu yolda gitmek istiyor muydum? Bu "ücretsiz devir" fırsatını kabul edip Phoenix defterini kapatmak istiyor muydum? Peki ne mi yaptım? Bana bir cevap sunabilmesi için ağırlıklı ortalama karar matriksimde sıralama yaptım. Evet, bu kitaptaki şeyleri gerçekten de kullanıyorum! Tabii ki Phoenix kazandı ve limuzin şirketini satın almadım. Peki doğru yolu anlayıp doğru eylemi uygulamamda bana yardımcı olan matriksteki şey neydi?

Hızlı Şerit'in beş emrini ve hangi iş yollarının "Hızlı Şerit Saflığı" olduğunu biliyordum ve iki şeyin de uygulanabilmesinin ihtimalini biliyordum.

HIZLI ŞERİT SAFLIĞI: BEŞ EMİR

Gereksiz işletmelere yatırım yapmayasınız. Para karşılığı zamanınızı vermeyesiniz. Kısıtlı bir ölçüde iş yapmayasınız. Kontrolü elden bırakmayasınız. İşletme *start-up*'ının süreç yerine olay olmasını engelleyesiniz.

Limuzin servisini potansiyel bir işletme olarak analiz ettiğimde saf Hızlı Şerit olmadığını fark ettim. İşletme kontrol ve giriş kriterlerini karşılıyordum ancak ölçeği yoktu: Şikago'nun kuzeydoğu varoşlarına hizmet ediyordu. İşletmenin zaman ayrımı yoktu; uzun saatler boyunca çalışmam gerekiyordu ve kâr marjı da insan kaynaklarından istihdam sağlayabilmek için yeterli değildi.

Ve kesinlikle karşılanmayan bir ihtiyacı çözmüyordu: Şikago'da gırla limuzin şirketi vardı.

İşletmeyi Hızlı Şerit'e sokmak çok fazla zaman, çaba ve para gerektirirdi. İçten içe başından beri saf Hızlı Şerit olan bir işletmeyle ilgilenmeyi istediğimi biliyordum, kalıba sokulması gereken bir işletmeyle değil. En saf Hızlı Şeritler en iyi servet potansiyeline sahiptirler ve bunu biliyordum. Eğer İcraat Yasası'na uyarsanız para size gelir. Süper yüksek hızlara sahip olan en saf Hızlı Şeritler hangileridir? Hangi yollar İcraat Yasası'nı uygular ve Hızlı Şerit'te başlar?

ÜÇ HIZLI ŞERİT EYALETLERARASI YOL

En etkili Hızlı Şerit yollarına "Üç EY" ya da "Üç Eyaletler Arası Yol" diyorum çünkü en yüksek hız sınırlarına sahipler ve beş Hızlı Şerit emirlerine uymaktadırlar ya da uyabilirler. Üç Eyaletler Arası Yollar şunlardır:

1) İnternet

2) Yenilik

3) Kasıtlı Yineleme

Her eyaletler arası yol birçok başka yola ayrılır. Bu üçünü bir araya getirirseniz gidebileceğiniz yüzlerce yol elde edersiniz.

Etkili Hızlı Şerit #1: İnternet

En etkili Hızlı Şerit bir internet işletmesidir. İnternet son on yılda herhangi başka bir şeyden daha fazla kişiyi milyoner yaptı. İnternet; turizm acenteleri, borsa aracıları, gazeteler ve dergiler gibi eski usul endüstrileri yok etmiştir ve yok etmeye devam etmektedir. İnternet Hızlı Şerit'in köpek balığıdır.

Serveti bulduğum yer ve bir limuzin şirketinin sahibi olma fırsatını reddetmemin sebebi internettir. Var olan en iyi Hızlı Şerit internettir çünkü Hızlı Şerit'in Beş Emri'ne anında uymaktadır, ihtiyaca dayalı bir öncü olduğunu varsayıyoruz. Doğal olarak dünya çapında muhataplara ölçekleniyor, bilgisayar sistemleriyle birlikte sistematikleşiyor, kontrol edebileceğiniz bir şey (ancak maalesef

çoğu kişi kontrol etmiyor) ve bariyerleri de hâlâ "herkesin" girmesini engelleyebilecek kadar güçlü.

İnternet işletme modelleri (yollar) yedi genel kategoriye ayrılıyor:

1) Abonelik Temelli

Kullanıcılara veri, bilgi veya yazılım sunar ve aylık bir ücret talep eder. Veri ipuçları, satış bilgileri, hissedar veri bankası veya güzelim pornografi olabilir. Bilginiz karşılığında 10.000 kişi aylık 9,95 $ öderse işte Hızlı Şerit'tesiniz be!

Ben şirketimin başındayken birçok internet hizmeti için ödeme yapıyordum ve hepsi de abonelik temelliydi. Veri analizlerinden (sitemi kimler ziyaret ediyor?) ortaklık yönetimine (kim hizmetimi arz etmek ister?) kadar. Bir şirket de internet sitesi gözlemleme servisi sunuyor ve internet sitesinin hizmet saatlerinin kaydını tutuyordu. Ana sayfasında kaç tane müşterinin gözlemlendiğinin reklamını yapıyorlardı. O zamanlar "20.000 müşterimize hizmet veriyoruz," yazıyordu ve ben de hizmetleri için aylık 50 $ ödeme yapıyordum. Ödediğim ücretin ortalama olduğunu varsayarsak brüt gelir olarak 20.000 x 50 $ = 1.000.000 $ diyebiliriz, hem de AYLIK. İşletmenin sistemin kendisi olduğu bir internet işletme sistemine mükemmel bir örnek. Ürün yok. Kargo yok. Baş ağrısı yok. Bu internet sitesi yaklaşık %75'lık kâr marjına ve aylık da 750.000 $'lık net kâra sahip derim. Yoksa yıllık 45 bin $'lık maaşınızdan aylık 200 $ tasarruf etmeyi mi tercih edersiniz? Bu aşağılayıcı oyun alanı gerçekten de çok gülünç.

Abonelik sitelerine örnek olarak RealtyTrac.com ve LoopNet.com verilebilir.

2) İçerik Temelli

İçerik temelli modeller, bilgiyi belli bir niş ya da endüstriye yayınlayan çevrimiçi haber dergileri ve bloglardır. Bu hizmetler ücretsiz tüketim için içerik ve tüketicilerin karşısına çıkmak isteyen taraflara reklam fırsatları sunarlar. Fastlane Forum'um içerik temelli bir gelir modeli sayılabilir. İçerik temelli gelir modellerini başarılı

olması en zor olanlar olarak sayarım çünkü giriş bariyerleri inanılmaz derecede zayıflamıştır ve başarı da yoğun trafiğe bağlıdır. Ayrıca, içerik sistemleri yoğun şekilde bir otostopçu yapısı olan ortaklık programları ile içli dışlıdırlar.

3) Müşteri Yaratma

Müşteri yaratma hizmetleri homojen olmayan bir endüstriyi birleştirirken aynı zamanda müşterilere bir hizmet sunarlar. Ben inanılmaz derecede dağınık halde olan bir endüstriyi tek bir merkezi kaynakta bir araya getirdim, karışımın içine müşterileri de ekledim ve müşteri bilgilerini limuzin şirketlerine sattım. Müşteri yaratma; dağınık olan, oyuncuların küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olduğu endüstriler içinde popülerdir. Müşteri yaratma havacılık sektöründe pek bir etki yapmaz belki ama plastik cerrahi işinde çok yararlı olur. Müşteri yaratma iki ihtiyaca çözüm bulur: 1) Müşterinin zaman ve paradan tasarruf etme arzusu ve 2) İşletme sahibinin pahalı olmayan bir yolla yeni müşteriler bulma ihtiyacı.

4) Sosyal Ağlar

Sosyal ağlar içerik sistemlerinin uyarlamaları gibidir. İçeriklerin görünmesi için bir araya getirilmesi yerine, insanlar gruplara ya da kabilelere çekilmektedir. Facebook üniversiteli öğrencilerin toplanacağı bir yer olarak başladı ve tüm yaşlar için genel bir sosyal ağa evirildi. MySpace'in27 muhatabı liselilerdir. Linkedln dikey mobilitesi olan profesyonellere hitap eder. Sosyal ağlar, gizem romanı yazarlarından, hafta sonlarında araç motorlarını tamir etmek isteyen araba meraklılarına kadar benzer düşüncedeki toplulukları bir araya toplayan şeydir sadece.

5) Aracılık Sistemleri

Aracılar alıcılarla satıcıları bir araya getirir ve satışları kolaylaştırırlar. Belli bir endüstrinin pazar oluşturucularıdırlar ve genelde işlem üzerinden para kazanırlar. Bilinen aracılara örnekler: PayPal, Elance, CarsDirect ve Travelocity. com.

6) Reklamcılık

Aracılıklara benzer şekilde reklamcılar, alıcıları ve satıcıları bir araya getirir ve işlem ücreti yerine reklam ücreti alırlar. Örneğin benim satılık limuzin ilanlarının yayınlandığı bir internet sitem vardı. Site, satış ilanı bulunan her limuzin karşılığında reklam ücreti alıyordu. Alıcıları ve satıcıları bir araya getiriyordu. Bazı hizmetler hem aracılığı hem de reklamcılığı bir araya getirir, mesela eBay. Google ve Yahoo gibi arama motorları hem reklamcılık hem de aracılık modellerini uygularlar.

7) E-Ticaret

E-ticaret malların, hizmetlerin ve bilgilerin internet üzerinden satılması işlemidir. Amazon.com, CSNStores.com büyük çaplı e-ticaret sağlayıcılarına örneklerdir. Ancak bir sürü küçük yerel dükkânlar büyüdü ve e-ticaret modeliyle ölçek oluşturdular. Arka bahçemde bir e-ticaret mağazası işleten Minnesota'dan küçük bir satıcıdan internet üzerinden aldığım 24 gün ışığı lambası bulunuyor. Birkaç yıl önce o dükkânın herhangi bir ölçeği yoktu, yereldi. Şimdi e-ticaretle birlikte dünya çapına ulaşabiliyor ve Phoenix'teki emekli moruklara ürün satışı yapabiliyorlar.

E-ticaret bilgiyle de olabilir. İnternetteki en popüler bilgi yayını şekli e-kitaplardır. Kitabımı internette e-kitap şeklinde satarsam e-ticarete girmiş olurum. Arizona State Üniversitesinin araç park alanında durup arabamın bagajında da satış yapabilir ya da bir internet sitesi kurup Avrupa'daki insanlara kitap satabilirim.

İnternete bir Hızlı Şerit yolu olarak bakarsanız, Hızlı Şerit Servet Denklemimiz karşısında değerlendirildiğinde inanılmaz derecede güçlüdür.

Servet = Net Kâr + Varlık Değeri

Net gelir içerisindeki satılan birim değişkeninde eğer internetteyseniz, üst sınırınız tüm dünya olur. Ek olarak, Hızlı Şerit servet denkleminin bir parçası olan varlık değeri sadece net gelirle belirlenmez, trafik verileriyle de belirlenir. Birçok internet sitesi

milyarlar karşılığında satılır ve bir kuruş bile kazanmamaktadırlar. Trafiğin, yani bir internet sitesinin ziyaretçilerinin sınırsız bir dikey ölçeği vardır. Hızlı Şerit değişkenleri olan net kâr ve varlık değeri neredeyse sınırsız potansiyele sahiptir.

Etkili Hızlı Şerit #2: Yenilik

Yenilik, Hızlı Şerit saflığının bir başka ana hattıdır ve birçok yolu kapsamaktadır. Zengin olmanın eski yoludur: Bir ürün, hizmet ya da bilgi parçası icat et, onu üret ve dağıt.

Yenilik, ardından dağıtım gelen herhangi bir oluşturma faaliyetidir. Tekrar edeyim: Yeniliğin iki faaliyeti vardır: 1) Üretim ve 2) Dağıtım.

Bir ürünü icat et, televizyon reklamı üzerinden sat, internette sat, QVC'de sat, 10.000 tane pazarlama ağı dağıtıcısıyla sat ya da onu 20.000 perakendeciye satacak olan 20 toptancıya sat. Yeniliğin ürünü nedir? Bir ihtiyacı karşılayan ya da bir arzuyu yerine getiren herhangi bir şeydir.

- Yiyecek (bira, barbekü sosu, kurabiye, gizli tarifler)
- Ev gereçleri (yerleri süpüren robotlar, alet edevat, askılar)
- Sağlık ve zindelik (vitaminler, bitkiler, enerji içecekleri, barlar, "erkek sağlığı formülleri")
- Bilgi (kitaplar, dergiler, abonelik sistemli gazeteler)
- Kişisel (giyim, cüzdanlar, ayakkabılar, eldivenler)
- Otomotiv (aksesuarlar, eklentiler, yapıştırmalar)

İcat etmek hâlâ hızlıca zengin olmanın standart metodu olarak görülüyor ve evet, hâlâ geçerli bir şey. Ancak sakın kanmayın. İcat etmek aracı, telefonu veya salak Segway'i icat etmek üzerine bir şey değil; mucitlerin asıl olayı bir şeyi alıp onu geliştirmek ya da değiştirmektir. Eski ve bayağılaşmış bir şeyi alın ve onu daha iyi bir hale getirin. Pek duyulmamış bir ürünü alın, kendinizin yapın ve dünyaya tekrar tanıtın. Alışılmadık bir şeyi alın ve onu alışılmış hale getirin.

Televizyonda bir mucidin votkayı eski ve sıkıcı şeffaf şişeler yerine rengârenk, şıkır şıkır şişelere doldurduğu başarılı bir

girişimci röportajı izlemiştim. Hatta doğum günümde bana kafatası şeklinde şişesi olan votka hediye edilmişti. Votka yüzyıllardır var olan bir şey ama bir girişimci eskimiş ürünü alıyor, ona eşsizliğin ve farklılaşmanın etkisini katıyor. Bazen bu kadar kolay bir şey.

Favori örneğim kitlesel pazarlanan, kolları olan büyük boyuttaki Snuggie adındaki battaniyedir. Bu ürün konsepti yıllardır vardı ama konsepti aldılar, tekrar paketlerdiler, tekrar pazarladılar ve bam! 40 milyon satıp herkesi şaşırttılar.

Yenilik iki taraftan zorlanan bir süreçtir: *Üretim* ve *dağıtım.* İşin yarısı bir ihtiyacı karşılayan bir ürün icat etmektir; diğer yarısı da icadınızı milyonlara ulaştırmaktır ve bunu da türlü dağıtım yollarıyla yaparsınız: Televizyon reklamı (kitle medyası üzerinden satış), perakende (dağıtıcılara ve toptancılara satış) ve doğrudan pazarlama (basılı medya, posta ve internet üzerinden satış).

Örneğin bu kitabı yazarken üretici kendimdim. Kitabı yazan, bir araya getiren, düzenleyen ve fiziksel olarak yayımlayan bendim. Onu ben ürettim. Yeniliğe ben giriştim. Ancak tüm yenilik yolları gibi üretim de daha büyük bir savaştaki küçük bir çatışmadır. Savaşın kazanıldığı yer dağıtımdır. Harika bir ürün insanların eline ulaşmazsa değersizdir ve bunun için de dağıtım gerekir. Kitabımın başarılı olmasını istiyorsam Amazon'dan (bir dağıtım sistemi), kitap dağıtıcılarından (toptancılar) ve internetten (başka bir dağıtım sistemi) faydalanmam gerekecek.

Evet, ürününüz sizin icat ettiğiniz ama Çin'de üretilen bir şey ya da hafta sonunda yazdığınız bir e-kitap olabilir. Kitaplardan üretime kadar yenilik Hızlı Şerit'tendir. İnsanların neden içeriği ondan önceki 30 kitaptaki zırvanın aynısı olan hızlıca zengin olma kitapları sattığını hiç merak ettiniz mi? Yazarlar, yazarlığın etkili bir Hızlı Şerit olduğunu biliyorlar.

Herhangi bir yazarlı Hızlı Şerit'inin zorluğu kitaplar ya da kelimelerin kendileri değildir. Dünyadaki en harika kitaplardan kimileri okunmuyorken vasat işler milyonlar satıyor. Fark pazarlamada, halkla ilişkilerde ve işin nasıl yapılacağını bilmekte yatıyor. *İş yapmak kitap yazmak değil, o kitabı satmaktır.* Eğer bu kitabı milyonlara satmaya niyet ettiysem, önce üretmem sonra da

dağıtmam gerekir. Satmam, pazarlamam, reklamını yapmam, konuşma yapmam, röportaj yapmam ve yazmam gerekir; dağıtım işine yatırım yapmam gerekir. Hızlı Şerit servet denkleminden faydalanmak ve İcraat Yasası'na yaklaşmak için bağlılık kaskımı sıkı tutmam ve bu ürünü milyonların önüne sermem gerekir.

Etkili Hızlı Şerit #3: Kasıtlı Yineleme

Son Hızlı Şerit Eyaletler Arası Yol'u da "Kasıtlı Yineleme"dir (II). Yineleme: "Genellikle arzu edilen bir hedefe, hedefe veya sonuca yaklaşmak amacıyla bir süreci tekrarlamanın aracı veya eylemidir."

Kasıtlı Yineleme, etkili bir Hızlı Şerit'tir ama beş emrin hepsine değil, sadece dördüne uyduğundan dolayı en zorlu olandır. Kasıtlı Yineleme süreci son emir olan ölçeğe uyma eylemidir. Ölçek ya insan kaynakları sistemleri ya da tekrar edilen başarılarla sağlanır.

Örneğin bir gayrimenkul yatırımcısı bir müstakil konutu bankanın açık artırmasında satın alıp kiraya verdiğinde hiçbir ölçek yoktur ve bu tek eylemle hiçbir şey ölçek yaratamaz. Yatırımcının Hızlı Şerit servet denkleminde çok az hareket alanı vardır: Net gelir kiradan ve varlık değeri de evin pazar değerinden gelmektedir.

Bu sorunu çözmek için yatırımcı H'ye başlar ve işlemi tekrar eder. Bir ev yerine 50 tane satın alır. Evet, söylemesi yapmasından kolay ve inanılmaz derecede yavaş işleyen bir süreç olabilir. Etkin yatırımcı "tek gol" attığı bir sahada oynamayı seçmiştir ve hat trick atabilmek için II'nin strateji haline gelmesi gerekmektedir. Yineleme kârlı, tek gol temelli ve hat tricklere ölçeklenebilen bir işletmedir.

II'nin bir başka örneği de bayiliktir.

Kasıtlı Yineleme amacıyla küçük bir dükkân açarsanız amacınız zincir veya bayilik oluşturmakla bir değil yüzlerce, belki de binlerce dükkân olmalıdır. Kasıtlı Yineleme sistemini birçok başarıyla bir örnek yapmak için işe girişir. Küçük bir dükkân dört emre uymayarak başlar ama kısa sürede yineleme olan tam teşekküllü bir Hızlı Şerit girişimi haline gelir. Hızlı Şerit bayilik temeli sistematik süreçlerle tanımlanan yerel bir işletme kurup o konsepti ulusal ya da dünya çapında bayilik olarak sunmaktır. Yinelemenin amacı; bir konsepti, markayı ve bir sistemi kopyalayıp satmak ve kendini

işletmeden çıkartmaktır. Küçük dükkânınız tam olarak Hızlı Şerit'te olması da II işlemiyle bayilik veya zincir kopyalaması ile birlikte Hızlı Şerit'e koyulabilir.

Forumumdaki popüler bir başlık şöyle: "Şeker otomatları Hızlı Şerit'te midir?" Bir forum kullanıcısı alışveriş merkezindeki şeker otomatlarına sahip olmanın bir Hızlı Şerit planı olup olmadığını merak ediyordu. Tek başına hayır. Peki ya II ile? Hızlı Şerit bebeğim! Bir alışveriş merkezindeki bir otomat sizi zengin yapmaz çünkü tek gol temelli bir işletme olur. Ancak 50 alışveriş merkezinde 200 otomatınızın olması zengin yapabilir çünkü net gelir oluşturur, varlık değerini ölçekler ve büyüklük bakımından daha güçlü bir etki yaratır. Kasıtlı Yineleme, Hızlı Şerit'teki kişinin kısıtlı ölçeğe cevabıdır.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- En iyi Hızlı Şeritler beş Emrin beşine de uyar: Kontrol, Giriş, İhtiyaç, Zaman ve Ölçek
- İhtiyaç tabanlı bir temel benimseyen internet, en hızlı eyaletler arası yoldur çünkü tüm Emirlere inanılmaz derecede uyar.
- Yenilik açık yolların herhangi bir bileşimi olabilir: yazarlık, mucitlik veya hizmetler.
- İcadın başarısı dağıtımla bir araya getirilmelidir.
- Tek gol temelli işletme, kasıtlı yineleme aracılığıyla bir hat trick işletmesine ölçeklenir. Yineleme ile ölçek fethedilir.



Çevre Yolunu Bul

İnsanlar ilk başta tuhaf ve yeni bir şeyin yapılabileceğine inanmayı reddederler, sonra da yapabileceğini ümit ederler. Sonra o şey yapılır ve tüm dünya bu şeyin neden yüzyıllar önce yapılmadığını merak eder.

-FRANCES HODGSON BURNETT

İHTİYAÇLAR, FİKİRLER, FIRSAT VE ÇEVRE YOLU

Fırsatlar ve temsil ettikleri çevre yolları her yerdedir. Etrafınıza bakın. Market kasasında şikâyet eden kişiye. Fırsat. Bankayı aradığınızda karşıya çıkan saçma telesekreter yönergeleri. Fırsat. Pazarda çürüyen satılmamış ev. Fırsat. Yolun kenarındaki çöp. Fırsat. Buzdolabında sadece iki gün kalabilmiş olan çürük salata. Fırsat. İnternet forumunda mızmızlanan insanlar. Fırsat.

Etrafınızı her gün saran fırsatları göremiyorsanız, Hızlı Şerit frekansını ayarlamadınız demektir. Birkaç küçük mental ayar yaptığınızda görünürde kapalı olan yollar bir anda açılır. Birçok girişimci, fırsatı yanlış yorumlar çünkü fırsatı atılımla, efsanevi fikirlerle karıştırırlar. Bakir olan mükemmel ve yeni fikirler ararlar; dünyaya görkemli etkinliklerle birlikte tanıtılacak olanlar. Bu nadiren gerçekleşir.

Fırsat, nadiren ampul veya araba gibi çığır açıcı bir şey olur; karşılanmamış bir ihtiyaç veya düzgünce karşılanmamış bir ihtiyaç kadar basittir. Fırsat, bir sıkıntının çözümüdür. Fırsat

basitleştirmedir. Fırsat bir histir. Fırsat konfordur. Fırsat daha iyi hizmettir. Fırsat acıyı düzeltmektir. Fırsat güçsüz firmaları piyasadan silmektir.

BAŞKA BİRİSİ YAPIYOR

Harika bir fikriniz var ama o şeyi başka birisi zaten yapıyor mu? E yani? Daha iyisini yapın.

"Başka birisi yapıyor" sözü, geçilemez bir engel gibi görünen büyük bir illüzyondur. *O şeyi zaten her zaman birisi yapıyordur.* Daha büyük soru şu: Daha iyisini yapabilir misiniz? İhtiyacı daha iyi karşılayabilir, daha çok değer sunabilir ya da daha iyi bir pazarlamacı olabilir misiniz? İnternette bir limuzin rehberi oluşturma fikri geldiğinde bunun efsanevi bir fikir olduğunu düşünüyordum, ta ki internete girip araştırana kadar. Saf, dokunulmamış olduğunu düşündüğüm şeyi zaten yapan ondan fazla şirket vardı. O zamanlar frekansım tam ayarlanmamıştı. Bu fikri boş verip dünyadaki diğer 6 milyar insanın aklına gelmemiş olan çığır açıcı fikri bulmak için bir beyin fırtınasına başlayacaktım. Ancak bir arkadaşım algımı sarstı ve antenimi doğru frekansa çekti. Şöyle dedi: "Her yerde rekabet var. O şeyi yap ve daha iyi yap."

Haklıydı. Rekabet işin bir unsurdu. Bu fırsat kapalı bir yol değil, açık bir yoldu. Var olan internet rehberleri kolay bulunmuyordu ve çoğu zaman kullanıcı dostu değildiler. Yetersiz şekilde karşılanan bir ihtiyacı gördüm ve birçok "Kapalı Yol" uyarısı bulunan tabelasıyla karşı karşıya gelmiş olsam bile bu fırsat yolunda gitmeye karar verdim. Korktuğum tüm bu şirketler on yıl sonra ortadan kaybolmuş veya önemsiz hale gelmişti. Hatta endüstrinin lideri benim hâkimiyetime karşılık veremediğinden dolayı başka bir hizmet vermeye başlamıştı.

BÜYÜK FİKRİ UNUT, DAHA İYİSİNİ BUL

Başarılı işler nadiren efsanevi bir fikirden evrilirler. Hayır, başarılı girişimciler var olan konseptleri alır ve onları iyileştirirler. Yetersiz şekilde karşılanan ihtiyaçları alır ve onları daha iyi şekilde çözerler.

Büyük fikri geç ve büyük uygulamaya bak. Daha önce yapılmamış bir fikre ihtiyacınız yok. Eski fikirler yeterlidir: Sadece al ve iyileştir! Daha önce kimsenin yapmadığı gibi uygula!

Yıllar önce Sergey Brin ve Larry Page internete bakıp "Of, bir sürü arama motoru var: Yahoo, Snap, Alta Vista... Google'ı niye kuralım ki? Birisi zaten yapmış!" deseydi? Neyse ki öyle demediler ve Google şu anda en çok kullanılan arama motoru; sayesinde Brin ve Page milyarder. Yepyeni bir fikir mi? Kalsın, ben büyük uygulamayla daha iyi çözülen bir sorun alayım.

Büyük mağazalar on yıllardır var ama bu durum Sam Walton'ın Wal-Mart'ı kurmasını engellemedi. Kapalı görünen açık bir yoldu.

Hamburgerler on yıllardır vardı ama bu Ray Kroc'un McDonalds'ı kurmasını engellemedi. Kapalı görünen açık bir yoldu.

Howard Schultz Starbucks'ı kurduğunda kahve binlerce yıldır vardı. Yeni bir fikir mi? Hayır. Starbucks kahveyi albenili hale getirdi ve bir marka, ambiyans ve duygu yarattı, onları da kahveyle bağdaştırdı. Kapalı görünen açık bir yoldu.

DVD kiralama dükkânları uzun zamandır vardı ama bu Netflix'in veya RedBox'ın bir şirket olarak kurulup ihtiyaç denklemine "kolaylık"ı katmasını engellemedi. Kapalı görünen açık bir yoldu.

Bira binlerce yıldır mayalanıyordu ancak bu Jim Koch'un Sam Adams'ı kurmasına ya da Sam Calagione'un şu anda Amerika'da en hızlı büyüyen bira fabrikası olan Dogfish Head Craft Brewery'i kurmasına engel olmadı. Dogfish 1995'te 10 galonluk evde bira yapım seti ve biraz nakit parayla kurulmuştu. Kapalı görünen açık bir yoldu.

Çöp insanlığın gezegende var olmasından beri var olan bir şey. Ancak bu, Brian Scudamore'un 1-800-GOT-JUNK'ı bayilik haline getirmesini veya Wayne Huizinga'nın Waste Management'ı sadece bir kamyon ve birkaç müşteriyle kurmasını engel olmadı. Sonradan Waste Management'ı bir *Fortune 500* şirketi haline getirdi. Çöp yeni bir ihtiyaç mıydı? Yoksa daha iyi karşılanması gereken bir ihtiyaç mıydı? Kapalı görünen açık bir yoldu.

Kolları olan battaniye mi? Yıllardır var ama bu durum Snuggie'nin televizyon reklamlarıyla birlikte 40 milyon satmasına engel olamadı. Daha iyi pazarlanan ve uygulanan eski bir fikir. Kapalı görünen açık bir yoldu.

MySpace, Facebook'tan önce ciddi bir yükselişteydi ama bu durum Mark Zuckerberg'i durdurmadı. Niş bir ihtiyacı gördü ve onu çözdü. Kapalı görünen açık bir yoldu.

Yetersiz şekilde karşılanan ihtiyaçlar çoğu zaman kapalı görünen açık yollardırlar. Başarılı işletmeler var olan fikirleri, hizmetleri ya da ürünleri alır ve onları iyileştirir veya farklı şekilde değiştirirler.

AÇIK YOLLAR NASIL BULUNUR

Hızlı Şerit fırsatı için faydalanılabilecek bir ihtiyacı fark etmediğim bir gün bile geçmiyor. Aklım ayarlı çünkü alışılmış hislerle fırsatın yüzeyini görüyorum. Çoğu kişinin görüp, duymadığını görüp duyuyorum. Gözlerini ve kulaklarının nasıl aynı frekansa ayarlarsın? Biraz alıştırmayla birlikte kolaydır.

Açık yollar, ihtiyaçlar ve fırsatlar, ön yüzlerinde "Bu bir fırsattır!" diye bağırırcasına var olan "kod" kelimeler veya ifadelerle gelirler. Kendinizi (ya da başka birini) bu kelimelerde yakalarsanız, o anda muhtemel bir fırsatı ortaya çıkartmış olursunuz. İşte en yaygın ifadeler:

"...X'ten nefret ediyorum."

Nefret ettiğin şey ne? Nefreti çöz ve işte açık yol önünde.

"...X'i sevmiyorum."

Neyi sevmiyorsun? Sevmediğin şeyi çıkart ve işte açık yol önünde.

"Bu neden böyle?"

Bilmem, neden öyle? "Neden"i çıkart ve işte açık yol önünde.

"Yapmak zorunda mıyım?"

Zorunda mısın? "Zorunda"yı çıkart ve işte açık yol önünde.

"Keşke X olsaydı."

Neyi arzu ediyorsun? Eğer sen arzu ediyorsan, başkaları da ediyor. Arzuların gerçekleşmesini sağla ve işte açık yol önünde.

"X'ten usandım."

Usandığın şey ne? Birinin usanmasını gider ve işte açık yol önünde.

"X çok boktan."

Boktan olan şey ne? Boktanlığını gider ya da azalt ve işte açık yol önünde.

Fırsat, varlığını aydınlatan tahmin edilebilir kodlarla doludur. Mesela ben dağınık yemek yerim. Beyaz gömlek artı spagetti, gerisini anladınız. Dağınıklığın yanında, dudağımın iç tarafını ısırma huyum vardır. Kendimi her ısırdığımda yaralar oluştururum. İlkokuldan beridir bu yara sorununu çekiyorum. Son yara bir hafta boyunca kaldı ve inanılmaz derecede acı vericiydi. "Bu yaralardan usandım artık!" diye sızlandım. "X'ten usandım" ifadesini gördünüz mü? Çın-çın-çın, fırsat!

Rahatsızlığım beni internette bu yara üzerine araştırma yapmaya itti. Yaraları engelleme konusunda çelişkili ifadeler ve bilgiler buldum. Kimileri X vitaminini, kimileri Y bitkisini tavsiye ediyordu. (X vitamini ve Y bitkisi gerçek isimler değiller çünkü formülün gizliliğini koruyorum!) Ben de X vitaminini ve Y bitkisini aldım ve bir sonraki çiğneme hatama kadar bekledim.

Sonra tekrar oldu. Dudağımı ısırmışım. Birkaç gün sonra ısırdığım bölgede bir yaranın oluştuğunu fark ettim. X vitaminini ve Y bitkisini yüklendim. Harika bir şekilde bir daha asla yara oluşmadı ve görünüşe göre X vitamini ve Y bitkisi yara engelleyiciydi. Şimdi de ısırma vakalarımda yara oluşacağını hissettiğim zaman bu işlemi tekrar ediyorum ve her seferinde de yara oluşmuyor. Neredeyse iki yıldır yara olmadı! Her ay bir yaradan buralara geldim.

Fırsatım açıktı. Özel "yara formülü"mü kitlelere pazarlayabilirim. Kontrolüm, iyi giriş bariyerlerim, ölçeğim ve zamanım var. Kaç insan bu yaralardan mustarip? Etrafta kaç tane yara engelleme formülü var? Birkaç tane. Peki iyi pazarlanıyorlar mı? Daha iyisini yapabilir miyim?

Açık yolların fırsatları, kolay okunur bir dile sahiptir: Konforsuzluk, rahatsızlık, elverişsizlik, şikâyet, problemler ve performans boşlukları. Bu zorluklara saldırmak ve çözümler sunmalısınız: Kitlelere çözüm sunun ve garanti ediyorum ki para akacaktır! Kıssadan hisse: Diğer insanların sorunlarını çözerseniz, kendi para sıkıntınızı çözersiniz.

BAŞARISIZLIK, YOLLARI YARARAK AÇAR

Maalesef en az gidilen Hızlı Şerit yolları başarısızlıkla döşenmiştir, pürüzsüz asfaltla değil. Bu da duraklamaların garanti olduğu anlamına gelir. *Herkes başarı yolunda başarısızlığa uğrar.* Başarılıları başarısızlardan ayıran şey, başarısızlık ortaya çıktığında olan şeydir. Nasıl tepki vereceksiniz? Seyahatiniz "Bu Hızlı Şerit saçmalığı işe yaramıyor," kanısıyla son mu bulacak yoksa yol mu değiştireceksiniz? Yoksa yola devam mı edeceksiniz?

Sizi yeni yönlere götüren başarısızlıklar çoğu zaman yenilik için en üretici güçlerdir. Kalp pili, mikrodalga fırın, penisilin ve vulkanize kauçuk; başarısızlıkların ve kazaların sonucunda ortaya çıkmıştır. Başarısızlık yolu yararak açar ve o başarısızlık içindeyken mucitler de bunu fark edebilecek metanete sahip olmuşlardır.

Evet, yolunuzdan dönüp yön değiştirmek bazen en iyi seçenektir. Ancak "pes etmek" ve "yolunuzdan dönmek" arasındaki farkı iyi görmek gerek. Pes etmek hayallerinizi ölüme terk etmek ve onları imkânsızlığın çöpüne fırlatmaktır. "Yolunuzdan dönmek" yön değiştirmek ve yeni bir yola girmektir. Eğer öğretmenlik kariyerinizi bitirip bir özel ders şirketi kurarsanız, yol değiştirmiş olursunuz. Eğer solaryum salonunuzu satıp bir internet şirketi kurarsanız, bir yoldan diğerine dönmüş olursunuz. Eğer pazarlama ağı şirketinden istifa edip kendi şirketinizi kurarsanız, yol değiştirmiş olursunuz.

Birçok yol değişikliği yaptım ama hayalin kendisinden vazgeçmedim. Eğer yolunuz hayallerinizle kesişmiyorsa o yolda gitmeyi bırakmanın zamanı gelmiş olabilir.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Fırsatlar nadiren çığır açıcı şeyler icat etmek hakkında olurlar. Daha ziyade performans boşlukları, küçük elverişsizlikler ve acı noktaları üzerinedirler.
- Rekabet, yolunuza engel koymamalıdır. Rekabet her yerdedir ve amacınız da "daha iyisini yapmak"tır.
- Hızlı şerit başarısı fikirde değil, uygulamada yatar.
- Dünyanın en başarılı girişimcilerinin çığır açıcı fikirleri yoktu; sadece var olan konseptleri aldılar ve onları iyileştirdiler ya da daha çok insana tanıttılar.
- Fırsat dilinizde ve düşünce sürecinizde, aynı zamanda diğer insanların dillerinde de açıkça ortadadır.
- Başarısızlık yeni yolları yararak açar.
- Sadece hayalinizden vazgeçerseniz pes edersiniz.



Yolunun Varış Noktasını Belirle

Hayatın trajiklisi amacınıza ulaşamamanızda yatmaz. Trajik olan şey ulaşmanız gereken hiçbir amacın olmamasıdır.
-BENJAMIN MAYS

VARIŞ YERİNİZ NEDİR?

Hızlı Şerit varacağınız yere bakmaz, sadece o yoldaki aracı olmak ister. Pahalı İtalyan arabaları ve lüks malikâneler sizin için önemli olmayabilir. Anlıyorum. Belki de fedakâr birisiniz ve mütevazı şekilde yaşamak, müjdeyi yaymak veya vakıflara ve hayır kumullarına bağış yapmak istiyorsunuz. Hızlı Şerit yolculuğunun sonu, mutluluğunuzu özgürlükle taçlandırmaktır. Finansal engellerden kurtuluş, seyahat özgürlüğü, patronlardan kurtuluş, saat alarmları, iki saatlik yol çekmek; kötü oranlardan kurtuluş (9'dan 5'e, 5'e 2, 52 haftada 2 hafta ve 40 yılda %8) ve dünyayı oyun alanız olarak kullanabilme özgürlüğü.

ÖZGÜRLÜĞÜN BEDELİ: PARA

Özgürlüğün bir bedeli vardır ve o bedel de paradır. Materyalist Ferrarilerden fedakâr kâr amacı gütmeyen kuruluşlara kadar büyük hayallerin bedeli paradır. Okyanusta yüzerek dünyada seyahat edemezsiniz. Ödeme yapmanız gerekir ve paranın kötü bir şey olduğunu düşünüyorsanız zaten kaybetmişsinizdir.

Fastlane Forum'da bir kullanıcı, insanların özgürlük ağacının meyvelerini arzuladığını ama ağacı dikmek için gereken metanete nasıl sahip olmadıklarını gösteren bu olayı paylaşmış:

Kamp ateşinin kenarında oturmuş, insanlarla konuşuyordum. Para konusu açılmıştı. Birisi hayatın para olmadığını ve paranın gerçek olmadığını (sadece toplumsal olarak kabul edilmiş bir aldatmaca olduğunu) ve şerefsiz bir beyaz yakalı olmak yerine fakir olmak istediğini belirtti. Bu kişi bana "kendisini bulmak için" bayatını geride bıraktığını ve burada kalacak bir yer ve yemek karşılığında bedava staj yaptığını belirtti.

Dört yaşındaki oğlunu geride bıraktığından beridir zorluk içerisindeydi ama "kendisini bulması" gerekiyordu. Hayat para değildi, nasıl olsa ve tek istediği, tepenin ilerisindeki komşularınki gibi küçük bir eve ve bir ata sahip olmaktı. Kamp ateşinin etrafındaki herkes kafasını sallıyor ve bu kişinin ne kadar da aydınlanmış olduğunu övüyordu. Birincisi, katılıyorum. Hayat para değildir, zamandır. Peki neden haftada 40 saatini kalacak bir yer (para da değil!) karşılığında çöpe atıyordun? İkincisi, para insanlar değiştirmez, oldukları hallerini daha da artırır. Üçüncüsü, tepenin ilerisindeki o küçük ev ve at yaklaşık 1,5 milyon $ ediyor. Ve en önemlisi, kendini bulabilmek için oğlunu mu terk ettin? Ve bu süreçte bir kuruş bile kazanmıyor musun? Aydınlanma yolculuğunu ve geride bıraktığın oğlunun duygusal ve fınansal sorumluluğunu kim karşılıyor? Yakın zamanlarda paradan ve parayla alakalı her şeyden nefret eden bir sürü insanla karşılaştım ama hepsi de hâlâ sonucu istiyor: Boş zaman ve hayallerini yaşayabilmek. Siyasi görüşlerine girdiğinde sohbetin nerelere gittiğine girmek bile istemiyorum. JJzun lafın kısası bu adama küçük bir ev ve at alabilmesi için, başka birine de bu kişinin oğlunu yetiştirmesi için para vermemiz gerek.

Ne kadar büyük veya küçük olduğu fark etmez, hayallerin bedeli vardır ve o bedel de para, sorumluluk, mesuliyet ve bağlılıktır. Evet, paranıza mal olacak ama ne kadarına?

VARIŞ NOKTANIZI BELİRLEYİN: BAŞLANCIÇ YAPMANIN DÖRT ADIMI

Varış noktanız keyfini çıkarabilecek boş zamana sahipken arzu ettiğiniz yaşam tarzıdır. Varış noktanıza varabilmenin iki stratejisi vardır. Birincisi yaşam tarzı ihtiyaçlarınızı karşılayacak olan aylık faiz kazanabilecek kadar yeterli miktarda toplu para kazandığınız bir para sistemi. İkincisi de yaşam tarzınızı karşılayan VE aynı zamanda para sisteminizi finanse eden pasif para akışı sağlayan bir işletme sistemidir.

Bunu gerçekleştirebilmek için hedeflere ihtiyacınız var. Yani siz ve aileniz ne kadar paraya ihtiyaç duyacak? İstediğiniz özgürlüğün ve yaşam tarzının bedeli nedir? Bu dört adımlık süreçle cevapları bulabilirsiniz:

1) Yaşam Tarzını tanımlayın: Ne istiyorsunuz?

2) Ücreti Hesaplayın: Hayallerinizin ücreti ne kadar?

3) Hedefleri Belirleyin: Para sistemini ve işletme gelir hedeflerini belirleyin.

4) Gerçekleştirin: Finanse edin ve başlatın!

Adım 1: Yaşam Tarzını Tanımlayın

İstediğiniz yaşam tarzını ve beraberinde gelen ücreti tanımlayın. Büyük evi mi yoksa kâr amacı gütmeyen kuruluşu mu istiyorsunuz? Tam olarak ne istiyorsunuz? Her şeyi yazın. Bu etkinliğe ben de katılacağım.

Üç araba: Bir Mercedes, bir hibrit araç ve bir de mini karavan
Fıskiyesi, havuzu ve şelalesi olan 6.000 metrekarelik bir ev
Dağda küçük bir kulübe
Yılda üç ay seyahat edebilmek
Çocuklarımı özel okula gönderebilmek

Adım 2: Ücreti Hesaplayın

Her birinin aylık ücretini vergileri ve sigortaları da dahil ederek hesaplayın.

Üç araba: 2.000 $
Ev: 5.000 $
Kulübe: 1.000 $

Seyahat: 1.000 $
Özel Okul: 1.000 $

Yaşam Tarzı Ücreti = 10.000 $/ay

Sonra ödenekleri ve diğer bilinmeyenleri belirleyin. Bunlar kıyafet, alet, çocukların oyuncakları, sağlık sigortası vb. şeyler için. Bunu Yaşam Tarzı Ücreti'nize ekleyerek Brüt Yaşama Ücreti'nizi bulun.

Brüt Yaşama Ücreti = 10.000 $/ay (Yaşam Tarzı Ücreti) +
4.000 $/ay (Ödenekler)
Brüt Yaşama Ücreti = 14.000 $/ay

Sonrasında Net Yaşama Ücreti'nizi Brüt Yaşama Ücreti'ni 0,60'a bölerek ya da %60'ını bularak belirleyin. Bu potansiyel vergileri de belirleyecektir.

Net Yaşama Ücreti = 14.000 $/ay / 0,60 = 23.333 $/ay

Adım 3: Hedefleri Belirleyin

Bu adımın amacı iki hedefinizi belirlemektir: *İşletme sistemi* gelir hedefi ve *para sistemi* hedefi. Para sistemi hedefinizi hesaplamak için Net Yaşama Ücreti'nizi 12'yle çarpıp 0,05'e bölün ya da %5'ini bulun. Bir para sisteminde beklenen asgari getiri yüzde beştir.

Para Sistemi Hedefi = (23.333 $ x 12) / 0,05 = 5.599.920 $

İşletme sistemi hedefiniz için Brüt Yaşama Ücreti'nizi 5 ile çarpın.

İşletme Sistemi Hedefi = (14.000 x 5) = 70.000 $/ay

İşte iki hedefiniz bunlardır. Önce pasif gelir olarak ayda 70.000 $ getiri elde eden bir işletme sistemi kurun. Bu gelirin %40'ı vergilere, %40'ı para sisteminizi finanse etmeye ve %20'si de yaşam tarzınızı

karşılamaya harcanır. Bu da hedeflediğiniz yaşam tarzını gerçekleştirir VE aynı zamanda para sisteminizi finanse eder. Diğer hedef toplu paradan pasif gelir elde etme sisteminizdir. Belirlediğiniz yaşam tarzının tadını bir para sistemi tarafından desteklenerek çıkartabilmek için ulaşmanız gereken hedef sayı 5.599.920 $'dır. Bu miktarın yüzde beşlik faizi aylık yaklaşık 23.000 $'dır ve bu sayı da yaşam tarzınızı ve vergileriniz karşılar.

Bu iki kanattan saldırı, bir para sistemini finanse eden işletmeden pasif gelir akışı oluşturur. Sonuç, varış noktasını size ışınlamak gibidir. Emekli olmadan emekliliği tecrübe edebilirsiniz. Örneğin benim internet işletmem her ay rutin şekilde 10.000 $ kazanıyordu. Ancak o sıralarda 20.000.000 $'ım yoktu fakat yaşam tarzı bir seçenekti çünkü *işletme sistemim o toplu paranın dengi miktarda para akışı sağlıyordu.* Fazladan gelir, para sistemimi finanse ediyordu. Sonra "para sistemi" miktarına ulaşabilmem için varlığımı paraya çevirdim. Eğer işletme sisteminiz pasif gelir elde ediyorsa onu yaşam tarzınızı ve para sisteminizi finanse etmek için kullanabilirsiniz.

Adım 4: Gerçekleştirin

Bugün üç metre ileriye bakarak başlayın, üç kilometre değil. Dağın zirvesine uzun uzun bakmak sizi boğabilir, o yüzden oraya bakmayı bırakın. Büyük işleri başarmanın anahtarı o işleri daha küçük parçalara ayırmaktır. 42 km'lik bir maratonu 42. km'ye odaklanarak koşamazsınız. Önce birinciye, sonra ikinci, sonra üçüncüye saldırmalı ve böyle devam etmelisiniz.

Şu lafın Fastlane Forum'unda (TheFastlaneForum.com) sürekli tekrar edildiğini görüyorum: "Ayda 5.000 $ kazanmak istiyorum, bunu nasıl başarırım?" Hatalı "para kovalama" mantığının dışında ilk adım ayda 50 $ kazanmaktır. Ayda 50 $ kazanmayı öğrenmeden 5.000 $ kazanamazsınız! İnsanların süreci geçip olayları istemeleri inanılmaz geliyor.

Para sisteminizin başlangıcını yapmak için bir çeyreklik bulun ve bir kavanozun içine atın. Tebrikler, hedefinize 25 adım daha yakınsınız. Hayır, şaka yapmıyorum. Hedefiniz 5.600.000 dolar değil, 560.000.000 sent. Her günün sonunda bozukluklarınızı o

kavanoza atın. 60 sent şuradan, 25 sent buradan, 115 sent oradan; hepsi birikir, küçük miktarda olsa da günlük olarak hedefinize yakınlaşırsınız. Saçma mı geliyor? Hayır, ben böyle başladım ve evet bugün bile uyguluyorum çünkü bu etkinliğin üç tane şartlandırıcı özelliği var.

Birincisi, bozukluklarınızı kavanoza günlük olarak attığınızda hedefinizin yakınlaştığını görselleştirmeye kendinizi alıştırırsınız. Günlük bir hatırlatıcınız olur. Bu şekilde tabii ki 560 milyon sent biriktiremezsiniz ama amaç, görünürde uzak duran bir hedef üzerine devamlı bir ilerleme kaydetmektir. İkincisi, sizi değerlendirmeye zorlar: O hedef için baskı uyguladınız mı yoksa cephaneliğinizdeki tek silah bozukluk kavanozunuz mu? Bir Hızlı Şerit işletmesinin peşinde misiniz yoksa hâlâ bir işte tutsak mısınız? Üçüncü amaç para ile olan *ilişkinizi değiştirmektir*. Eğer bir para sisteminde ciddi düşünüyorsanız, para üzerindeki inanışlarınızda ciddi bir değişiklik yapmanız gerekir. Para sizin için nedir? Son çıkan World Of Warcraft eklentisini satın alabilmenin yolu mudur? Yoksa özgürlük savaşçıları ordunuz için askerler midir?

Son adım para sisteminizi bir aracı şirkette finanse etmektir. Para sisteminizi temsil eden bir hesap belirleyin. Genelde çoğu aracılık hesabı en az 1.000 $'lık yatırım gerektirir. Eğer halihazırda bir hesabınız varsa yıllık en az %5'lik getiri elde eden bir fon belirleyin ve fonunuzu oraya aktarın. Ya da geleneksel yatırım fonu yerine bir ticaret hesabı açabilir, daha ucuz ve sürekli işlem görülen Borsa Yatırım Fonları'ndan faydalanın. Hesabınızı fonlamanız için tavsiye ettiğim aracı kurumlar şöyledir:

1) Fidelity (Fidelity.com/1-800-FIDELITY)
2) Vanguard (Vanguard.com/1-877-662-7447)
3) T. Rowe Price (TRowePrice.com/1-800-638-5660)
4) TDAmeritrade (TDAmeritrade.com/1-800-454-9272)

Eğer hesaba yatıracak 1.000 $'ınız yoksa bu işlemi 1.000 $ hedefine ulaştığınızda yapabilirsiniz. Bozukluk kavanozunuz yılda yaklaşık 500 $ getirecektir. Gerçek bir hesapla birlikte para

sisteminizin gerçek zamanlı pasifliğine şahit olabilirsiniz. Eğer pasif para sisteminizde (Hızlı Şerit'te dengelenmemiş olan) 50.000 $'ınız varsa pasif gelir akışınızın aylık faiz ya da kâr payı şeklinde geldiğini gözlemleyebilirsiniz. Örneğin, eğer para sisteminiz için bir dünya tahvil fonuna yatırım yaptıysanız ve 50.000 $'dan %6,5'lik bir getiri elde ettiyse her ay pasif gelir olarak 270 $ elde edersiniz.

Tekrar ediyorum, Hızlı Şerit serveti net gelir ve varlık değeriyle oluşturulur, borsa ve birleşik faizle değil. Hızlı Şerit işletmeniz bu hesabı finanse etmelidir, maaşınız üzerinden yaptığınız birikimler değil.

YOLUN KURALLARI: FİNANSAL OKURYAZARLIK

Kız kardeşim 21 yaşına girince ilk arabası olan bir Nissan Pulsar satın aldı. Onun finans dünyasındaki ilk hatası ve benim de finansal cahilliğe ilk mazur kalışımdı. Kız kardeşim arabanın ödemelerini yapmakta zorlanıyordu ve ben de borç dokümanlarını okumak istedim. Ağzım açık kalmıştı. Sorular sormaya başladım. "Bu arabayı nasıl satın aldın? Nasıl pazarlık ettin?"

"Satıcıya aylık 399 $ şeklinde ödemeler yapmak istediğimi söyledim."

Kız kardeşimin trajik hatası pazarlamadaki yetersizlik değil, finansal cahillikti. Satıcı ona tam da istediği şeyi vermişti ve bu yolla onu dolandırmıştı. Aracı etiketin binlerce dolar üstünde satın almış ve neredeyse yasadışı sayılacak faiz oranlarıyla borçlanmıştı. Satıcı kız kardeşime tam olarak istediğini vermişti: Aylık 399 $'lık araç borcu ödemesi ve tek yaptıkları şey de boşlukları doldurmaktı. Borcunun vadesi 60 aydı (48 olması gerekirken) ve %18,8'lik bir faiz oranı vardı. (%9 olması gerekirken) İşin sonunda tek bir hatadan, yani finansal cahillikten dolayı arabanın iki katı fiyatını ödeyecekti.

BİR PARA SİSTEMİNİ YÖNETMEK FİNANSAL OKURYAZARLIK GEREKTİRİR

Temel finans ve ekonomi konusunda cahilseniz finansal bir imparatorluk kuramazsınız. Bu alanlar bir finansal imparatorluğun yapıtaşlarıdır ve onlar olmadan Kaldırım tehlikesiyle karşılaşırsınız. Hatırlayın, daha fazla para, para sorunlarını çözmez. Eğer mezuniyetten sonra kendinizi eğitmemek Kaldırım'a atılan bir adımsa diğer adım da kendinizi temel finans ve ekonomi konusunda eğitmemektir.

Dünya finansal cahillerle doludur; ehliyet sınavından kalmıştırlar ve yolun kurallarını bilmemektedirler. Bizlere çocukken para yönetimi veya temel finansal disiplin öğretilmedi. Yırtıcılarla dolu bir finansal ormana terk edildik. Birçok gayet zeki insan aşağıdaki temel finansal konseptler hakkında basit bilgilere sahip değil:

- Faiz oranları
- Vergilendirilebilir ve vergisiz gelir
- Mortgage amortisi
- Çek defterinin dengelenmesi
- Temel yüzde hesapları
- Yatırım getirisini hesaplama
- Hisselerin yükselmesinin ve alçalmasının sebebi
- Banka mevzuat bonosunda %15'lik garanti getirinin "Bu bir dolandırıcılıktır!" uyarısını yapmasının sebebi
- Satın alma ve satma gibi hisse senedi opsiyonlarının nasıl çalıştığı
- Sigortanın neden var olduğu?
- Yatırım fonunun nasıl çalıştığı
- Bononun ne olduğu ve nasıl yükselip alçaldıkları
- Küresel döviz

Bir para sistemini pasiflik için başarılı şekilde dengelemek için para sistemini besleyen finansal araçları tanımanız gerekir. Basit faizin nasıl hesaplanacağını biliyor musunuz? Peki yatırım gelirinin? Faiz oranları yükseldiğinde bir bononun fiyatına ne olur biliyor musunuz? Vergisiz gelirle vergilendirilebilir gelir arasındaki farkı bulabilir misiniz? Bu kavramlar servete giden yolunuzu

güçlendirir. Finansal cahiller para sistemlerini yönetemez. Yolculuğunuzda başarılı olabilmek için yolun kurallarını bilmeli ve servetin "ehliyet sınavı" olan temel finans ve ekonomiden geçmelisiniz.

STANDARTLARINIZIN ALTINDA YAŞAYIN, YAVAŞ ŞERİT?

Finansal okuryazarlığın ilk kuralı: "Standartlarınızın altında yaşayın." Evet, matematiksel karşılığı olan "Masrafları gelirinizin altında tutun"un nazik yedeği olan ve Yavaş Şerit dogmacılarından yansımış olan pragmatik bir doktrin. 10 dolar kazanın ve 20 harcamayın. Peki Hızlı Şerit'e uygun mu? Kesinlikle. Tek bir fark hariç: *Standartlarınızı yükseltmek için standartlarınızın altında yaşayın.*

"Standartlarınızın altında yaşayın" herhangi bir gelir seviyesi için uygundur. Anahtar değişken "standart" kelimesidir. Eğer Bill 50.000 $ ve Jack de 1 milyon $ kazanıyorsa kimin standartları daha yüksektir? Kim bolluk içerisinde yaşayacak? İkisi de "standartları içerisinde" yaşayabilir ama Jack'in yaşam tarzı çok daha farklıdır. Hatırlayın, *Yavaş Şerit'tekiler masrafları asgariye çekmeye çalışırken Hızlı Şerit'tekiler geliri ve varlık değerini azami seviyeye çıkartmaya çalışır.*

Zengin bir şekilde ama standartlarınızın altında yaşayabilirsiniz ama bu durum Hızlı Şerit'tekiler için büyük bir problemdir çünkü sonra değil, önce ödeme alıyoruz.

Vergi makbuzları gelir elde edildikten çok sonra geliyor ve "standartlarınızın altında yaşayın" da ortalamanın üstünde bir disiplin gerektiriyor.

FİNANS DANIŞMANI CAHİLLİĞİ DÜZELTMEZ

Kontrolü kaybetmeyi sevmediğimden dolayı kendi kendimin finansal danışmanıyım. Bir finans danışmanı tutmak tek bir şey haricinde mantıklıdır: *Finans danışmanı tutmak finansal cahilliği düzeltmez.* Evet, sırf öğle yemeğinde salata yediniz diye akşam

yemeğinde donut yiyemezsiniz. Eğer bir finans danışmanı tutarsanız, tavsiyelerini değerlendirebilmek için yetkin olmanız gerekir. Danışmanınız yükselen faiz oranının olduğu bir ortamda bir bonoyu mu tavsiye ediyor? Danışmanınız çok satın alınırken hâzineleri mi tavsiye ediyor? Danışmanınız size "gerçek olmak için çok iyi" görünen bir yatırım mı tavsiye ediyor? *Okuryazarlık size danışmanınızın tavsiyesini değerlendirme gücün verir.*

2008'de 40 milyon $ kazanmış olduğu bildirilen aktör Nicolas Cage, Ekim 2009'da eski işletme yöneticisini kötü tavsiye vermekten ve kendisini finansal çöküşe sürüklemekle suçlayarak kendisine 20 milyon $'lık bir dava açmıştır. Cage, yöneticisinin kendisini riskli yatırımlara soktuğunu ve sonucunda inanılmaz kayıplar yaşadığını iddia etmiştir. Sonradan açılan karşı davada Cage'in eski işletme yöneticisi, Cage'in finansal sıkıntılarının; verdiği tavsiyelerden değil, "savurgan harcamalar" yüzünden ortaya çıktığını belirtmiştir. Gerçek ne olursa olsun, eğer danışmanınızı tartıp ölçemiyorsanız, kontrol sizde değildir. Eğer iyi ve kötü tavsiyeyi birbirinden ayırt edemiyorsanız kontrol sizde değildir. Finans planlayıcıları tutanlar için *okuryazarlık sigortadır.* Finans danışmanları, aynı daha fazla paranın kötü para yönetimini çözmediği gibi finansal cahilliği çözemezler.

Finansal cahillik sizi riske maruz bırakır, en kötü senaryoda da dolandırıcılığa. Bernard Madoff'un yatırım fonu binlerce kişiyi dolandırmış ve milyarlar kaybedilmiştir ancak daha şaşırtıcı şey de bu işin yıllar önce ayyuka çıkmasıdır. Görüyorsunuz ya, eğer finansal bir cahilseniz sağırsınızdır ve sağır olduğunuzda da *gerçeği duyamazsınız.*

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

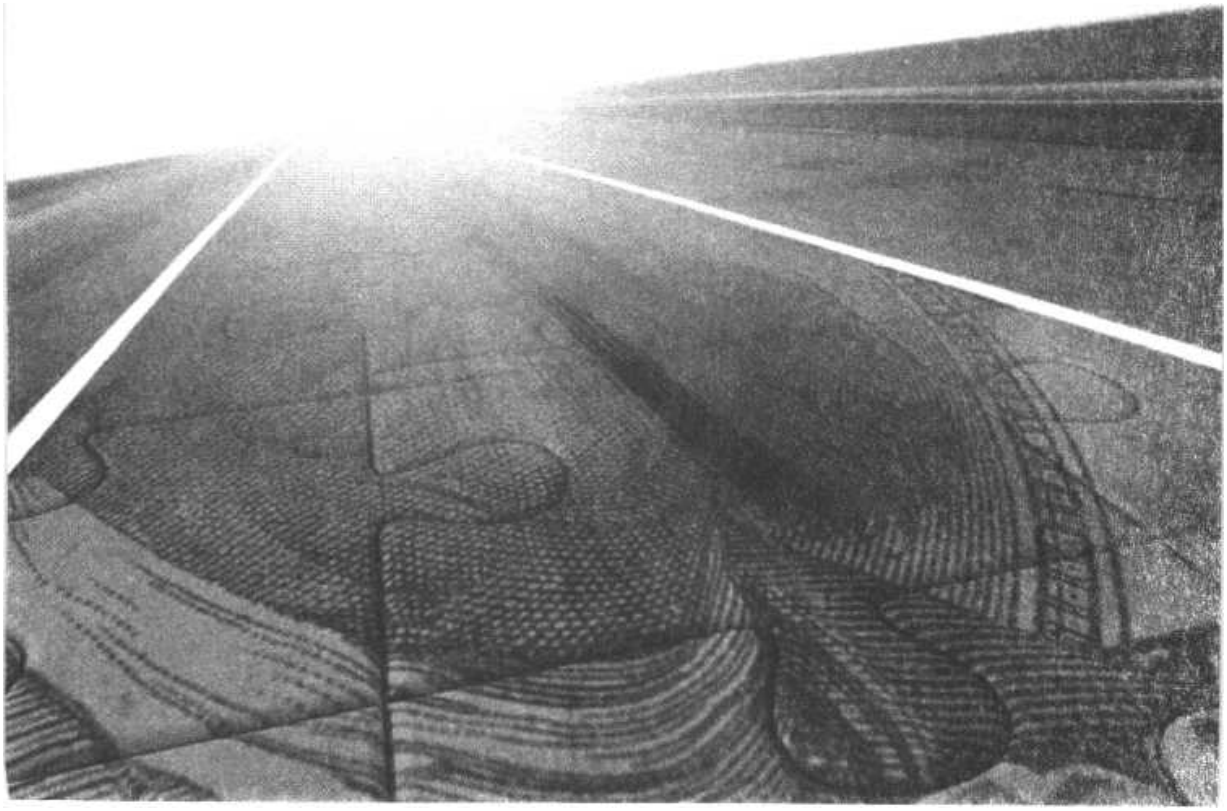
- Hızlı Şerit, varış noktanıza giden yoldur çünkü hayallerin parasal bedeli vardır.
- Büyük gayeleri daha küçük parçalara ayırarak fethedin.
- Günlük birikim parayla olan ilişkinizi pekiştirir; bu, özgürlük satın alan ve ordunuza eklenen bir asker daha olan pasif

sisteminizdir.

- Para sistemi servet oluşturmak için değil, gelir oluşturmak için kullanılır. Servet oluşturmayı Hızlı Şerit yolunuza bırakmalısınız.
- Eğer finansal bir cahilseniz finansal bir imparatorluk kurmakta zorluk çekeceksinizdir.
- "Standartlarınızın altında yaşayın" ifadesi her gelir seviyesi için geçerlidir.
- Hızlı Şerit'teki kişi için "Standartlarınızın altında yaşayın" ifadesi, standartları yükseltmek anlamına gelir.
- Finans danışmanı finansal cahilliği çözmez ve okuryazarlık sigortadır.
- Finansal cahillik kontrolünüzü zayıflatır, özellikle de bir finans danışmanının tavsiyesini değerlendirirken.

KISIM 8

Hızın:
Zenginliği Hızlandır





Başarının Hızı

Fikir, nörolojik gazdan başka bir şey değildir.
-MJ DEMARCO

"VAY—350 KM!"

Lamborghini'm park halindeyken içine bakan gençlerden "350 yorumu"nu duyuyorum. Hız göstergesindeki azami hız 320 km görünüyor. Ancak iddia edilen güce rağmen arabayla 350 km'ye çıkılmadı, hatta 240 km'ye bile çıkılmadı. "350 km" potansiyel hızdan başka bir şey değil ve bu kitapta okuduğunuz her şey de öyle: Duran, gerçekleşmemiş potansiyel.

Hızlı Şerit, potansiyel hız oluşturan bilgilerin bir araya gelmiş halidir.

Hızlı Şerit yol haritasını ve servet denklemini biliyorsunuz. Kaldırım'ı ve Yavaş Şerit'i çöpe attınız. Aracınız hazır ve deposu dolu. Sadece ilgili değilsiniz, bağlılığınız da var. Sürece başlamaya hazırsınız, tam olarak ne istediğinizi ve nereye gitmek istediğinizi biliyorsunuz. Bir yol seçtiniz ve artık gaza basmanın vakti geldi.

HİÇBİR ŞEY YAPMAMAK BEKLENEN BİR ŞEYDİR

Gece reklamlarındaki zengin olma ürünlerinin gerçekten işe yarayıp yaramadığını hiç merak ettiniz mi? Gerçekten de hiçbir ödeme yapmadan döviz ticareti yapıp veya gayrimenkul satın alıp milyonlar kazanabilir misiniz? Gerçek şu ki kazanabilirsiniz. Ancak

bu reklamların satıcıları size gerçek gelir modelini söylemez. *Planlı eskitme* ile para kazanırlar. Planlı eskitme, pazarlamacının size sattığı şeyi kullanmayacağınızın beklentisidir. Ve eğer o şeyi kullanmazsanız, para iadesi istemeniz de muhtemel olmaz.

Hiçbir şey yapmamak beklenen bir şeydir. İnsan doğası, üreticilerin işletme modellerinde güçlü bir rol oynarlar. Televizyonda satılan zengin olma sistemleri insan doğasından faydalanır çünkü olayların peşinden koşup süreçlerden kaçınmak insanın doğasından gelir. En az direncin olduğu yol hiçbir şey yapmamak ya da gönülsüzce denemektir.

Aslında ister Hızlı Şerit stratejisine katılsınlar ya da katılmasınlar, çoğu insan bilgiyle hiçbir şey yapmayacaktır. Yol haritasına bakacak ama asla yola çıkıp gaza basmayacaktır. Hazine haritasına sahip olma bir şey, evden çıkıp haritayı takip etmek başka bir şeydir. Kaçınmak için aradığınız şey normallikse hiçbir şey yapmamak normaldir.

HIZ STRATEJİSİ: DAMA DEĞİL, SATRANÇ

Hız, bir Hızlı Şerit işletmesi üzerine düşünmek değil, o işletmeyi oluşturmaktır. Hız bir ihtiyacı ortaya çıkartmak, bir çözüm ve prototip oluşturmaktır. Hız, işletmeniz için evrak doldurmaktır. Hız bir işletmeyi kurmak ve büyütmektir. Hız, bağlantı kurmak ve sürecinizi dünyaya çıkarmaktır. Hız, rakipleriniz dama oynarken işletmenize stratejik bir satranç oyunuymuş gibi yaklaşmaktır. Hız, Playstation'ı kapatmaktır.

Satranç, karmaşık manevraları olan karmaşık bir oyundur ve işletmeniz de aynı şekilde işlemelidir. Maalesef çoğu işletme sahibi işletmesine bir dama oyunuymuş gibi tek boyutlu yaklaşımda bulunur ve böyle yapmak işletme sahibini kazanamadığı bir oyuna sokar. Dama tek boyutludur çünkü tüm taşlar aynı şekilde hareket eder. Ancak satranç çok boyutludur çünkü her taşın farklı rolü vardır ve farklı şekilde hareket eder.

Dama oynayan işletme sahibinin bir ofansif, bir de defansif stratejisi vardır: *Fiyat*. Fiyatlara zam yap, fiyatlarda indirim yap,

masrafları azalt, daha ucuz tedarikçiler: "Aman Tanrı'm, herkesin benden alışveriş yapabilmesi için nasıl en ucuz satıcı ben olabilirim? Bu tek boyutlu saldırı, girişimciler döngüsel bir fiyat verme savaşma sokar ve fiyat tekliflerini akıllarında sadece tek bir amaçla marjinalleştirir: En ucuzu olabilmek.

Limuzin endüstrisinde fiyat savaşları baskındı çünkü sahipler markalarını tek boyutlu bir saldırıya odaklamıştı: "Eğer fiyat teklifim en ucuzu olursa daha çok iş kaparım."

Başarılı olabilmeniz tek boyutlu bir yaklaşımdan, çok boyutlu bir saldırıya geçmeyi gerektirir. Damayı kaldırın ve her taşın işletmeniz içerisinde başka bir özelliği temsil ettiği satrancı oynamaya başlayın. Her bir özelliği nasıl oynadığınız, Hızlı Şerit hızı mı kazandığınızı ya da amaçsızca süzüldüğünüzü belirleyecektir. Taşlar şunlardır:

- Şah: *Uygulamanız*
- Vezir: *Pazarlamanız*
- Fil: *Müşteri hizmetleriniz*
- At: *Ürününüz*
- Kale: *İnsanlarınız*
- Piyon: *Fikirleriniz*

Her birinin ayrımını incelemek bu kitabın alanının dışında olsa da hız patlaması yaşatan momentum yapıcı önemli etkenleri belirteceğim. Kurmanız gereken bir sistem var!

UYGULAMA KRALDIR. FİKİRLER PİYONDUR.

Potansiyel hız, uygulayacak birini gerektiren kararsız bir fikirdir. Bir genç, hız göstergesinde 350 km'yi görünce bir fikir ve bir ihtimal görür. İş konusunda fikirler piyondur; stop etmiş, park halindeki Lamborghinilerin hız göstergelerindeki 350 km'dir. Asıl hız uygulamadır (gaz pedalına uygulanan baskı) ve tüm oyunun kralıdır.

Potansiyel Hız → Bir Fikir

Asıl Hız → Hızlandırılmış ve Uygulanmış bir Fikir

Beyninizde hapsolmuş bir fikir, bitmiş bir aküyle garaja hapsolmuş bir süper araba gibidir. Hiçbir şey başarmaz ve amacı ulaşılmazdır. Uygulama bir fikri gerçekleştirmek ve aküyü doldurmaktır. Uygulama Lamborghini'yi garajdan dışarı çıkartıp gazı köklemek ve oluşan rüzgârın da sizi koltuğa yapıştırmasıdır. Uygulama, fikri aklınızdan çıkartıp imkân yollarına koymaktır.

Girişimciler fikir ve uygulama arasındaki ayrımı yapmakta zorlanmaktadır. Fikirlerin milyonlar değerinde olduğunu düşünürler ancak başarı fikirden çok *uygulama* ile alakalıdır.

"O fikir benim de aklıma gelmişti!" Öyle mi? Kimsenin umurunda bile değil.

Binlerce kişi daha aynısını yaptı. Seni onlardan ayıran şey nedir? Onlar uyguladılar. Sen uygulamadın, hiçbir şey yapmadın. Onun yerine fantezi futbolu oynadın. Sabahlarını uyuyarak geçirdin. Bir işte beş gününü harcadın. O harika fikir yerine her şeyi tercih ettin. Fikirler, beyinlerinizdeki kimyasal reaksiyonlardan başka bir şey değildir. Çok az çaba gerektiren bir olaydır. *Fikir, olayın kendisidir ve uygulama da süreçtir.* Pierre Omidyar eBay'i bir anlık ilhamla kurmadı; hayır, o ilhamı (olay) aldı ve onu büyük bir uygulamaya (süreç) dönüştürdü. Uygulama, başarılı ve başarısız olanları fikirlerinden ayıran büyük ayırıcıdır.

Eğer 30 yıl erken emekli olmak istiyorsanız, baskın, metanetli bir krala ihtiyacınız var. İlgisiz ve bezgin krallar oyunları kaybeder ve yarışları kazanmazlar.

FİKİRLER DEĞERSİZDİR, UYGULAMA PAHA BİÇİLEMEZDİR

Forumumda 10 dakika geçirirseniz girişimcilerin fikirleri çok sevdiğini ama uygulama üzerine çok nadiren konuştuklarını keşfedeceksiniz. Oyunun piyonlarıyla uğraşırlar.

Harika bir fikrim var!

Bunu yapan birisi var mı?

Fikri açıklayamam çünkü çalınır.

Size fikrimi açıklamadan önce gizlilik sözleşmemi imzalayacak mısınız?

Hayır, ne gizlilik sözleşmeni imzalamayacağım ne de fikrini umursuyorum. Servet dünyasında fikirler değersizdir ama altınmış gibi değerlendirilirler. Fikir üreticilerinin hırsızların eline geçmesin diye fikirlerini titizlikle korumalarına ama aslında fikirlerinin zaten yüzlerce başka kişinin de aklında olmasına bayılıyorum. *Bir fikrin sahibi onu düşünmüş olan değil, uygulamış olandır.*

Girişimci Derek Sivers'a (Sivers.org) göre uygulama gerçek parayı temsil ederken fikirler sadece katlayıcılardır. Hızlı Şerit satranç oyunumuzda fikirler (piyonlar) potansiyel hızken uygulama (kral) da gaz pedalına uygulanan basınçtır. Bu ilişki, harika bir fikrin (potansiyel hız/güçlü piyonlar) zayıf bir uygulamayla (gaz pedalına basınç uygulanmıyor/zayıf kral) birleştirildiğinde değersiz olduğunu göstermektedir.

Piyon: Fikir (Potansiyel Azami Hız)

Kötü Fikir = 1 km

Zayıf Fikir = 10 km

Eh İşte Fikir = 50 km İyi Fikir = 100 km Harika Fikir = 160 km Mükemmel Fikir = 320 km

Kral: Uygulama (Gaz Pedalına Uygulanan Basınç)

Uygulama yok = 1 $

Zayıf uygulama = 1.000 $

Eh işte uygulama = 10.000 $

İyi uygulama = 100.000 $

Harika uygulama = 1.000.000 $

Mükemmel uygulama = 10.000.000 $

Eğer fark ettiyseniz, mükemmel bir fikir ve uygulamanın olmaması bir araya gelince 200 dolar ediyor. Harika potansiyel hız (fikir), zayıf gaz pedalı basıncıyla (uygulama) eşleşmiştir. Ancak eh

işte fikir mükemmel uygulamayla birleşince 350 milyon $ değerinde olabilir. Görüyorsunuz ya, olay fikirleriniz ve potansiyel hızlarında değil, *uygulamanızda!*

İnternet işletmemi kurduğumda birçok başka şirketin zaten kurulu internet sitesi vardı. "Başka biri yapıyor" diye düşünmek yerine daha iyi şekilde uyguladım ve endüstrinin lideri oldum. Fikrim inanılmaz mıydı? Hayır. İdare eder bir fikirdi ama onu rekabet ettiklerimden daha iyi bir şekilde uygulamıştım. Gelir modelim başarılı olduktan ve acımasızca kopyalandıktan sonra işletmem düşüş yaşayıp battı mı? Hayır, çünkü başarının temel taşı fikir değildi, *uygulamaydı*. Fikrimi kopyalamış olan rakiplerimin servet oyununda güçlü bir kralı yoktu ve o kral da uygulamaydı. Satranç piyon çalarak kazanılmaz.

MySpace ve Facebook, orijinal fikrin sahibi olmamalarına rağmen nasıl en popüler iki sosyal ağ olmayı başardılar? Uygulama. *Uygulama, nörolojik gaz olan fikri alıp gül gibi kokmasını sağlamaktır.*

Kitap boyunca söylediğim şeyi bir düşünün: Fikirler bu kadar rutindeyken uygulama neden bu kadar zordur? Tekrar servet ikiliğimize dönüyoruz: Olay ve süreç. Uygulama süreçle olur: Çaba, fedakârlık, disiplin ve süreklilik. Fikirler sadece olaydırlar.

Eğer 6 milyon km gitmeniz gerekiyor ve saate 15 km hızla gidiyorsanız, gitmeniz gereken yere 45 yılda ulaşırsınız. Bu, Yavaş Şerit'i temsil eder. Eğer saatte 95 km hızla giderseniz, gitmeniz gereken yere yedi yılda ulaşırsınız. Hızlı Şerit budur. Hız işletmesi uygulamadır. Hızlı Şerit'in hızı, bir işletmeyi katlayarak büyütmek ve patlayıcı net gelir ve varlık değerinden faydalanmaktır.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Hız, fikirlerin uygulamaya dönüştürülmesidir.
- Birçok insan güçlü bilgilerin geçerliliğini yitirmesine ve değersizleşmesine göz yummaktır.
- Başarılı Hızlı Şerit işletmeleri bir satranç oyunu gibi çok boyutlu şekilde yönetilir. Tek boyutlu işletmeler sadece fiyata odaklanır.

- Uygulama, kazananları ve kaybedenleri fikirlerinden ayırır.
- İşletmede, uygulama süreçtir. Fikirler olaydır.
- Fikirler potansiyel hızdır. Uygulama asıl hızdır.
- Çığır açan fikriniz başkalarının aklında da bulunmaktadır. Fikri düşünen kişi hiçbir şeye sahip değildir. Fikri uygulayan kişi her şeye sahiptir.
- Gerçek para ve momentum, bir fikir (potansiyel hız), uygulamayla (gaz pedalına uygulanan basınç) ile eşleştirildiğinde ortaya çıkar.
- Fikir, nörolojik gazdır. Uygulama onun gül gibi kokmasını sağlar.



İş Planını Yak, Uygulamayı Ateşle

İşe koyulmadığınız sürece dünyanın en iyi fikrine sahip olmanın hiçbir faydası olmayacaktır. Süt isteyenler önlerine bir ineğin gelmesi umuduyla tarlanın ortasında sehpaya oturmamalıdır.
-CURTIS GRANT

DÜNYA OLDUĞU GİBİ TEPKİ VERİR

Dünya olduğu gibi tepki verir. Eğer 1 + 1=2 diyorsanız ve dünya size sonucun 3 olduğunu söylüyorsa, yerleşmiş hükmünüz size ne söylerse söylesin bırakın öyle olsun. Olay fikirleriniz, planlarınız ve işletmeniz olduğunda, onu dünyaya açmadan neyin işe yarayacağını ASLA bilemezsiniz. Buna iş alanında "olayı kutuya koymak" diyorum.

İnternet sitemde ne zaman yeni bir hizmet veya özellik sunduğum her sefer, dünyanın nasıl tepki verdiğini gözlemleyeceğim bir deneydi. Ve her deneyle birlikte şaşırırdım. "Bu yeni site tasarımı harika olacak!" Ve sonra bam, sizi bir çınar ağacından sallandırıp hadım etmek isteyen yüzlerce rahatsız müşteriden e-postalar yağar.

Fikirlerin nihai hâkim ve hakemleri; dünya ve ona hizmet eden pazarlardır. Eğer dünya teklifinizi beğenirse size vakitlerini, düşüncelerini veya paralarını vererek oy verirler. Eğer teklifinizi beğenmezlerse paralarını ellerinde tutar ve başka bir yere bakarlar. Peki ya gerçekten çok kızmış olanlar? Size aptal damgasını vurdukları bir e-posta atarlar veya bir blog gönderisi yazarlar.

KABİLE KARARINI VERDİ

İnternet sitemin yeni bir tasarıma ihtiyacı vardı ve yeni bir görünüm ortaya çıkartabilmek için altı haftamı harcadım. Heyecanlıydım ve dünya bu tasarımı sevecekti: Temiz, kullanıcı dostu ve tasarımdaki ustalığımı sergileyen bir haldeydi. Sonra bu tasarımı kullanmaya başladım. Ve dünya ondan nefret etti. Şikâyetler yağmaya başladı. Sitemin tek sayfalık ziyaret oranı (tek bir sayfayı ziyaret edip hemen çıkan kişiler) göklere uçtu. Değişim oranım neredeyse sıfıra çakıldı. Günlük 1.200 yönlendirmeden sadece 500'e düştüm.

Kabile kararını verdi. Yeniden tasarıma yatırım yapmış olmama rağmen anında eski sürüme geri döndüm ve altı aylık emeği çöpe attım. Altın çocuğum altın bir rezillik oldu. Dünya bir işaret gösterdi, onu okudum ve harekete geçtim.

Görüyorsunuz ya, *dünya size her zaman hangi yöne gideceğinizi söyler*. İşaretlere dikkat edin. Dünyanın size bir şeyler söylemesini nasıl sağlayabilirsiniz? Uygulanmış fikirlerinizi ve konseptlerinizi dünyaya tanıtın ve size bir şeyler söylemesini sağlayın. Dünyayı dehanızın fırçasıyla boyayın ki size ne kadar doğru ya da yanlış olduğunuzu söyleyebilsin.

Uygulanmış fikirlerinizi kutunun dışına koyun.

ÖLÜ ÜNİVERSİTE HOCALARI PES EDİYOR

Fikirler dünyanın umurunda değildir, onlara sadece tepki verir. Bu basit hakikat, iş uygulamalarının en sağlam yapılarından birinde kusur bulur: İşletme planları. Akademi bu berbat durum karşısında küplere binecektir. Nihai işletme günahına hazır olun: *İşletme planları gereksizdir*. Evet, doğru okudunuz. *İşletme planları gereksizdir çünkü onlar steroid kullanarak şişmiş fikirlerdir*.

Barbekü sosu bulaşmış bir restoran peçetesini saymazsanız, hiçbir zaman işletme planım olmamıştır. Hatta en iyi işletme planları peçetelere, restoran poşetlerine, çikolata ambalajlarına yazılmış veya telefonunuzun ses kayıtlarına kaydedilmiş müsveddelerdir. İşletme planlarının sıkıntısı, potansiyel hızın bir

başka tecellisi olmalarıdır. Süper şarjlı garaj güzelliklerinin yanlarında duran çim biçme makinesinden daha güçlü olmamaları gibidir. *İşletme planları uygulamayla eşleştirilmedikleri sürece gereksizdir.*

Sonra ne olur dersiniz? Uyguladığınız andan itibaren dünya size az önce söylediğim şeyi söyleyecektir: İşletme planın gereksiz. Pazar (dünya), işletmeni işletme planının kurulu olduğu her şeyi bozacak yerlere çekecektir. Eğer beş yıldan uzun süredir işlerle uğraşan bir girişimciyle röportaj yaparsanız, size A niyetiyle başladıklarını ve B niyetinde karar kıldıklarını söyleyeceklerdir. X ürününü satarlar ve sonunda Y ürününü satar olurlar. Dünya nereye gitmeniz gerektiğini söyler ve hayır, 150 slaytlık PowerPoint sunumunuz dünyanın umurunda değildir.

Facebook üniversiteliler arasındaki bir sosyal ağ olarak başlangıç yaptı. Niş bir siteden her jenerasyona hizmet eden kitle, pazarlı bir sosyal ağa dönüştü. Ben internet sitemi bir rehber olarak başlattım ve onu bir müşteri yaratma portalına dönüştürdüm. Dünyanın işletme planlarını fikrin gerçekliğe dönüştüğü anda bozabilen kontrol edilemez bir gücü vardır.

Ancak bu durumda finansal analiz muaf değildir. O işletmeyi yöneten belli finansal kısıtlamaları bilmeden bir işe kör bir şekilde girişmek çılgınca olurdu. Bir limuzin şirketi yerine limuzin internet sitesi oluşturma kararını verdiğimde finansal bir analiz yaptım. Ancak uygulamaya bir alternatif sayılmayan planlamanın karışıklıklarına ve felcine bulaşmadım. *Neyin düzeltilmesi gerektiğini bul ve yap.* Dünya işini yapıp sana hangi yöne doğru seyahat etmen gerektiğini söyleyecektir.

AMA BEN RİSK SERMAYESİ İSTİYORUM!

Biliyorum, biliyorum. İtirazları şimdiden duyabiliyorum. İşletme planın olmadan nasıl risk sermayen olacak? Veya yatırımcıların? Olamaz. İşletme planı olmadan fonlanamazsın. Ancak bilin ki olay işletme planınız değildir ve hiçbir zaman da öyle olmayacaktır.

Dünyadaki en iyi işletme planı, her zaman uygulamanın kaydını tutmak olacaktır.

Eğer tecrübeli bir uygulamacıysanız, insanlar bir anda işletme planınızı görmek isteyecektir çünkü uygulayabilecek metanete sahip olduğunuzu bilmektedirler. Eğer iki sene önce işletmesini 20 milyon $'a satmış olan bir girişimciden bir işletme planı elime geçseydi, emin olun onu okurdum. Oradaki değer plan değil, *onu veren kişi* ve uygulamasının kaydıdır.

Bugün kendilerine işletme planımı verirsem onu okuyacak kişilerin bulunduğu bir topluluk tanıyorum. İşletme planını onaylayan bir uygulama kaydım olduğunu biliyorlar. Eğer bir uygulama kayıtları yoksa işletme planı da saçmalık sayılacaktır.

İŞLETME PLANLARIYLA DEĞİL, UYGULAMAYLA FONLANIN

Ben şirketimi gariban bir şekilde 900 dolarla kurdum. Hiçbir yatırımcı, fonlama veya yardım yok. Hatta 95 sayfalık bir işletme planını hazırlamak için 150 saat harcamıştım, kimse onu okumamıştı çünkü tecrübeli değildim: Param yoktu, uygulama kaydım yoktu, girdiğim bir yarış yok, yarış bitirmişliğim yok, yarış kazanmışlığım yok. Ancak işletmemi kurup büyütürken mucizevi bir şey gerçekleşti. Fikirlerim, dünya tarafından tüketilebilir, elle tutulabilir varlıklar haline gelirken bir anda yaklaşılabilir varlık haline geldim. *Risk sermayedarları ve melek yatırımcılar beni aradılar, ben onları değil.* Bir anda insanlar işletme planımı görmek istediler. Neden bir anda fikirleri değişti? Yıllar önceki kişinin aynısı değil miydim? Tabii, kâğıt üzerindeki bir fikir yerine *uygulamayı yansıtan elle tutulabilir bir konseptim vardı.*

Fastlane Forum'da sık sorulan bir soru da "Fikrime nasıl yatırımcı bulabilirim ?"dir. Fikrin bir icat veya harika ve yeni bir internet sitesi olması fark etmeksizin insanlara verdiğin cevap asla duymak istedikleri şey olmaz. Eğer yatırımcı istiyorsanız gidin ve uygulayın. Bir prototip oluşturun. Bir marka oluşturun. Başkalarının görüp dokunabileceği bir kayıt oluşturun. Sürece

girişin. Bir fikrin fiziksel oluşumuna sahipseniz, yatırımcılar cüzdanlarını çıkartacaktır. Hatta yeterince iyi olursanız size para vermek için kavgaya girişecektirler.

Görüyorsunuz, 120 sayfalık metin, grafik ve çizelgeden başka hiçbir şeyiniz olmadığında bu, yürütmeyi değil, organizasyon becerilerini gösterir. Özel sermaye melekleri asla işletme planlarına yatırım yapmazlar. *Uygulama kayıtları olan kişilere yatırım yaparlar.* En iyi işletme planınız budur! Eğer işletmeniz için gerçekten bir fonlama almak istiyorsanız, gidin ve fikrinizi somutlaştırın. Yatırımcılara görebilecekleri, dokunabilecekleri ve hissedebilecekleri bir şey verin. Yatırımcılara uygulamanızın küçük bir kısmını gösterin çünkü Hızlı Şerit'te hız oluşturan şey budur.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Dünya hangi yöne gideceğiniz konusunda ipuçları verir.
- İşletme planları gereksizdir çünkü steroidle şişmiş fikirlerdirler.
- Dünyanın fikirlerinizle etkileşime geçmesiyle birlikte işletme planınız çürütülür.
- Pazar, sizi daha önce planlanmamış yönlere çekecektir.
- Dünyadaki en iyi işletme planı uygulama kaydı yapmaktır. Bu, işletme planınızı makul hale getirir.
- Eğer uygulama kaydınız varsa insanlar bir anda işletme planınızı görmek isteyeceklerdir.
- Eğer işletmenizin fonlanmasını istiyorsanız, harekete geçin ve elle tutulur uygulamayı yansıtan bir şey yaratın.
- Yatırımcılar kâğıt üzerindeki fikirler yerine elle tutulur ve gerçek olan bir şeye yatırım yapmaya daha meyillidir.



Yayalar Seni Zengin Yapacak!

Eğer büyük bir deneyim inşa ederseniz, müşteriler bunu birbirlerine anlatacaktır. Ağızdan ağıza reklam çok güçlüdür.
-JEFF BEZOS

SATRANÇ OYUNUNUZDAKİ FİL

Hayat zor olduğunda rahiplerin, hahamların veya papazların tavsiyesini ararız. Onlar hayatın sorunlarında hemen koşulacak adamlardır. Yine de işinize gelince sizin gideceğiniz adam kim? Müşterilerinizle ön cephede kim var? Satranç maçındaki fil, müşteri hizmetleriniz ve ürününüzü veya hizmetinizi satın alan kişilere nasıl davrandığınızda. Herhangi bir işte müşteri hizmetlerinin amacı, din adamlarımıza benzer bir işleve hizmet etmektir ve bu, yardım etmek, desteklemek ve çözmektir.

İÇSEL YOL HARİTAM: KARA KİTABIM

Servet pusulam Hızlı Şerit yol haritasıydı ama aynı zamanda içsel bir yol haritam vardı ve hayır, bu benim işletme planım değildi. Küçük kara kitabimdi. Hayır, kara kitabım çekici kadınların telefon numaralarının olduğu bir hazine sandığı değildi. İşletmemin günlük deneyimlediği şikâyetlerin, yakınmaların ve sıkıntıların tümünün kayıtlarıydı. Bu kitap bana neredeyse on yıldan fazla süre rehberlik etti.

İşletme sahipleri bir şikâyet duyduklarında çoğu görmezden gelir. Çoğu sıkıntıyı başka bir çalışana teslim eder ve yok olması için dua eder. Hızlı Şerit'te böyle olmaz. Şikâyet harika bir şeydir. Ücretsiz geri dönüşleri temsil ederler ve işletmenizdeki karşılanmamış ihtiyaçları ortaya çıkartırlar. *Yolculuğun yol sesini temsil ederler.*

Müşterilerimin şikâyetlerini kaydediyordum çünkü müşterilerimin zihninin içine bakabilmeyi sağlıyordu. Bir şikâyet, 10 kişinin daha aynı şeyi düşündüğünü gösteriyordu. Kara kitabım haftalık olarak benzer şikâyetlerle karşılaştığında o durumu değerlendirmeyi ve düzeltme amaçlı bir eylem gerçekleştirmeliydim. *Şikâyetler dünyanın hangi yöne gitmeniz gerektiğini söyleyen fısıltılarıdır.*

YOL SESİNİN DÜRT TİPİ (ŞİKÂYETLER)

Dünya fikrini yeni internet siteniz, ürününüz veya konseptiniz üzerine salmış olsun, beklenti içerisinde olmanız gereken şey nedir? Neyle ilgilenmeli ve neyi görmezden gelmelisiniz? Dört çeşit şikâyet vardır: 1) Değişim şikâyetleri 2) Beklenti şikâyetleri 3) Boşluk şikâyeti 4) Sahtekârlık şikâyeti.

Değişim Şikâyetleri

İnsanların sevdiği bir şeyi alın, değiştirin ve işletmenizin önünde ayaklanma çıkartın. Coca-Cola'nın formülünü değiştirdiği zamanı hatırlıyor musunuz? Amanın! Buna nasıl cüret ederler! Fox'un iyi hissettiren aile draması *Party of Five*'ı iptal ettiği zamanı hatırlıyor musun? Aman Tanrı'm! Dünya değişimden nefret eder ve değişime direnmek doğal bir insan davranışıdır. Değişim konforu, beklentiyi ve güvenliği tehlikeye sokar.

İnternet sitemi yeniden tasarladığımda ve yüzlerce şikâyet geldiğinde belli bir direniş bekliyordum. Normal bir şey. Hatta 10 yıldan fazla süredir yaptığım her yeni tasarım dirençle karşılanmıştı. Tartışılması gereken soru, ne kadarın normal olduğudur? Ve ne kadarı makuldür?

Değişim şikâyetleri en az bilgilendirici olan ve bu sebepten de çözmesi en zor olanlardır. Yeni tasarımımın başarısızlığına bakınca, veriler şikâyetlerin çok önemli olduğunu kanıtlamıştır. Tek sayfalık ziyaretçi sayısı üç katına çıkmış ve değişim oranım sıkıntı çekmiştir. Ancak başarısızlığımı kabul etmeli, geriye dönmeli ve baştan başlamalıydım. Değiştiğinizde şikâyetler olacaktır. Garanti veriyorum. Ve evet, tümü uygulanabilir değildir çünkü işinizin bütünlüğü değil, insan psikolojisi oyun alanındadır.

Beklenti Şikâyetleri

Beklenti şikâyetleri, müşterinizin beklentisine negatif şekilde uymadığınızda gerçekleşir. Sizinle iş yapmaya onları ikna edersiniz, onlar bir şey beklerler ve sağladığınız şey beklentilerini karşılamaz. Bu ya hizmetiniz başarısız olduğundan dolayı ya da beklentileri yanıltıcı bir pazarlama stratejisinden dolayı yanlış şekillendiğinden dolayı ortaya çıkar. Hangisi olduğu fark etmeksizin ikisi de bir problemi ortaya çıkartır. Ve bu sizin probleminizdir, müşterinin değil. Ya karşılayabilmek için daha iyi bir iş çıkartmalı ya da beklentileri yönetirken daha iyi bir iş çıkartmalısınız.

"Hizmetiniz berbat." Bu şikâyeti yüzlerce kez duydum ancak şirketim hayatta kaldı hem de yükseldi. Eğer hizmetim berbat olsaydı ve bu bana söylenseydi, işletmem nasıl başarılı oldu? İddiaları araştırdım.

"Hizmetiniz berbat" diye şikâyet eden reklamcılar, hizmetimi amacına uygun şekilde kullanmamışlardı. Beklentileri yanlış şekillenmişti. Ben müşterilere e-posta yollayan bir müşteri yaratma hizmetine sahiptim. Bu yönlendirmelerin olayı, takip edilmeleridir. Yönlendirmeleri e-posta kutunuzda üç hafta durduktan ve birinci sınıftaki bir çocuk gibi cevapladıktan sonra elde edemezsiniz. Yönlendirmeleri hesabınıza bin yılda bir giriş yaparsanız elde edemezsiniz. Hizmetim tabii ki uygun şekilde kullanılmadığında berbattır.

Müşterimi hedeflemek yerine beklentileri daha iyi yönetmeyi amaçladım. Yönlendirmelerin onları kullanan kişilerin kullanabildiği kadar başarılı olduğunu gayet açık şekilde belirttim.

Takip edilmeyen yönlendirmeler elde edilmez. Ayrıca müşterilerimin çoğu iletişim bakımından pek iyi olmadıklarından profesyonel cevaplar alabilmek için eğitimler sundum. Eğer şikâyetleri yönetemiyorsam, beklentileri yönetebilirdim. Eğer müşterilerim para kazanıyorsa bana ödeme yapmaya devam edeceklerdi, bunu biliyordum.

Eğer restoranda levrek isterseniz ve çiğ servis edilirse iyi pişirilmiş yemek beklentiniz karşılanmamıştır. Şikâyet edersiniz. Ancak işletme sahibi için daha büyük bir sorun vardır: Neden çiğ idi? Şef yetersiz mi? Mutfaktaki aletlerin revize edilmesi mi gerekiyordu? Beklenti şikâyetleri operasyonel sıkıntıları, pazarlamadaki yanlış bilgilendirmeleri ve/veya ürün sorunlarını ortaya çıkartır.

Eğer "iki haftada garanti banyo tasarımı" şeklinde reklam yapan bir ev tasarımcısını tutarsanız ve iş iki ay sürerse beklentilerinize uyulmamıştır ve pazarlama kampanyası gerçeği yansıtmalıdır ya da beklentiyi karşılaması için operasyonun revize edilmesi gerekmektedir. Her iki türlü de operasyonlar veya pazarlamanın değişime ihtiyacı vardır. Beklenti şikâyetleri müşteri beklentilerini olumsuz bir şekilde karşılamamaktadır.

Boşluk Şikâyetleri

Boşluk şikâyetleri müşteriniz bir şeyi sürekli istediğinde ve o şey sizde yoksa ortaya çıkar. *Boşluk şikâyetleri aşırı derecede önemlidir çünkü karşılanmamış ihtiyaçları ortaya çıkartır.*

Müşteri yaratma günlerimin ilk zamanlarında limuzin servisi sağlayıcılarından en çok duyduğum şikâyetlerden birisi "Düğünlere hizmet vermiyorum! "du. Müşteriler düğünleri için limuzin talep ediyorlardı ve bazı sağlayıcılar düğün hizmeti arz etmiyordu. Aynı şekilde birçok sağlayıcı havaalanı transferi gerçekleştirmiyordu. Şikâyetler birikti ve ortaya bir örüntü çıktı. Hizmet sağlayıcıların arz ettikleri hizmet türlerini belirleyebilecekleri bir internet sitesi özelliği ekledim ve problem çözülmüştü. Sıkıntıyı çözerek yönlendirmelerimin *değerini yükseltmiştim.* Daha yüksek değer,

daha yüksek büyüklük, daha yüksek kâr ve artan varlık değeri demektir.

Boşluk şikâyetleri fırsat madenidir. İnsanlar size serbestçe tam olarak ne istediklerini söylerler ve bunun için bir ödeme yapmanıza gerek yoktur! Karşılanmamış ihtiyaçlar gümüş bir tabakta sunulur.

Sahtekârlık Şikâyetleri

2005 Mart ayında bir kadın bir Wendy's restoranına gitmiş ve yemek kâsesinin içinde kopmuş bir insan parmağı olduğunu söylemiştir. Amacı sadece şikâyet etmek değil, aynı zamanda dava açmaktı. Neyse ki kadının sıkıntılı geçmişi ortaya çıktığında sahte şikâyet engellemişti. Sonraki ay Las Vegas polisi kadını büyük çapta hırsızlık suçundan tutuklamıştı.

Çukurun dibinde sahte şikâyetler vardır. Herhangi bir işletme sahibine sorarsanız sahte şikâyetlerin en üzücü olanlar olduğunu söyleyeceklerdir çünkü toplumun en rezil şeylerinden birini yansıtır: İşletme sahibini sömürebilmek için tasarlanmış gayrimeşru şikâyetler.

Sahte şikâyetlerle neredeyse her hafta uğraşıyordum. Müşterilerimden biri fiyatı yanlış yazıyor ve aptalın biri de saatlik 50 $ yerine 5 $'a limuzin tutabileceğini sanıyor. "Bana borçlusunuz, vermezseniz avukatımla görüşüp sizi dava edeceğim!" Tabii ya, eminim bir avukatın vardır. İyi şanslar koçum. Bir avukata toplamda 45 dolar eden bir yazım hatası üzerine seni savunması için saatlik 250 $ mı vereceksin? Ne kadar aptalca konuştuğunun farkında mısın?

Maalesef milyonlarca müşteriyle ilgilendiğinizde pay kapmaya çalışan ve Kaldırım'da bulunan yüzlerce kişiyle karşılaşacaksınız. Evet, bu sizi biraz küçümseyici yapabilir çünkü sömürü amacıyla şikâyet edenler düşük sınıf sahtekârlardır. Eğer bedava yemek için çorbanıza sinek koyuyorsanız kusura bakmayın ama sahtekârsınız.

Sömürücü şikâyetlerle nasıl başa çıkarsınız? Nazik bir şekilde cevap verir, durumu açıklar ve yolunuza devam edersiniz.

UĞRAŞMAYA DEĞECEK ŞEYLERLE UĞRAŞIN

Bill Cosby bir keresinde, "Başarının anahtarını bilmiyorum ama başarısızlığın anahtarı, herkesi memnun etmeye çalışmaktır," demişti.

İşletmemi herkesi mutlu edebilmek üzerine büyük bir hevesle kurdum. Kısa sürede bunun delilik olduğunu fark ettim. Şikâyetler dengeyle yönetilmelidir ve bu sebepten de kayıt tutmaktayım. Hizmetimin değerini artıracak örüntüler tanımlamak istedim. Daha iyi ürünlerin daha iyi müşteriler ortaya çıkarttığını ve daha iyi müşterilerin de iyi ödemeler yaptığını biliyordum.

Bugünlerde işletmeniz hakkındaki şikâyetleri takip etmek kolaydır. Twitter.com, işletme sahiplerine müşterilerinin ne dediklerini takip edebilme olanağını sağlamaktadır. Google uyarıları, bir internet sitesi şirketinizin adını andığında sizi bilgilendirir. Geri bildirimi takip etmek kolaylaşmaktadır ama gürültüyü çözümlemek zorlaşmaktadır.

"Hizmetiniz karşılığında ödeme yapmak istemiyorum." Bazı şikâyetleri görmezden gelmek gerekir. Eğer herkesi mutlu etmeye çalışırsanız kendinizi delirtirsiniz. Uğraşmaya değecek şeylerle uğraşın. En çok kişiye yardımcı olurken en çok değeri sağlayan şikâyetleri çözün. Bir işletme sahibi olarak patronunuz olmasa da mortgage'ınızı ödeyen kişi müşterinizdir ve onları her zaman dinlemeniz ama bazen de göz ardı etmeniz gerekir. Bunu asla unutmayın.

"BERBAT"I AVANTAJINIZA KULLANIN

Hiç ballandırmaya gerek yok. Modern çağda müşteri hizmetleri berbattır. Hayatımızdaki işletmelerin kötü müşteri hizmetlerinin içine o kadar batmışız ki dandik müşteri hizmetlerini artık beklenti standardı olarak kabul ediyoruz. Bir bilgisayar üreticisini hiç destek için aradınız mı? Ya da ulusal bankanızı? Ya da sağlık sigortası sağlayıcınızı? Berbat. Berbat. Ve aşırı berbat. Müşteri hizmetleri günümüzde kaybolmuş bir değerdir. İşletmelerdeki hizmet

beklentimiz o kadar acınası bir hale gelmiştir ki ilgisizlik hariç hiçbir beklenti içerisinde olmamaya karşı hissizleştik.

Evimin bulunduğu bloğun aşağısındaki şerit tipi alışveriş merkezinin köşesinde her altı ayda bir el değiştiren bir restoran var. O bölgede yaşamaya başladığımdan beridir dört restoran açıldı ve dört restoran kapandı. İlk üç başarısızlık konusunda bir yorum yapamam ama sonuncuya yapabilirim. Son restoranda yemek yerken yemek güzeldi ama servis acınası haldeydi. İçecek dolumu gerçekleşmiyordu. Çatal bıçak kirliydi. Garson, sanki müşteri olarak gelmemiz bir sıkıntı çıkartıyormuşçasına küstahtı. Mekândan çıktıktan sonra "Bu mekân uzun ömür olmaz," dedim ve zaten birkaç ay sonra bir tabela astılar: "Kiralık."

Tüketici rolümüzü oynarken kötü müşteri hizmetleri can sıkıcı olsa da biz girişimciler için harika bir fırsattır. *Müşteri hizmetleri yetersiz kaldığı yerde büyük bir fırsat ortaya çıkartır.* Beklentinin güzelliği, tersine çalışmasıdır. Beklenti şikâyetleri beklentilerin negatif bir şekilde karşılanmaması durumuyken, B-E-R-B-A-T olan müşteri hizmetleri, beklentileri olumlu yönde ihlal etmekle ilgilidir.

"B-E-R-B-A-T" İLE "BEĞENİ" DEĞİŞİMİ

İşletmenizi beklentilerin üstüne çıkan bir müşteri hizmetleri stratejisi kullanarak stratosfere uçurabilirsiniz. Ben buna BÜMH ya da "Beklenmedik Üstün Müşteri Hizmetleri" diyorum.

Olay müşteri hizmetleri olduğunda hepimiz belli bir seviyede berbatlık bekleriz. Bu Hızlı Şerit'tekiler için bir avantajdır. Örneğin banka hesap ekstremde 10.000 $'lık sahtekârlık işi bir para çekme görürsem ilk içgüdüm çıldırmaktır. İkinci içgüdüm de sorunu çözmesi için bankayı aramaktır. O noktada beynim bankaya yaptığım arama üzerine çeşitli beklentiler ortaya çıkartır. İşte "beklenti profilim" ya da ne beklediğim:

- Kayıtlı bir mesaj ya da telesekreter beklerim.
- Sonsuz bir tuşa basma menüsü beklerim: Şunun için 1'e bas, bunun için 2'ye bas, falanca için 3'e bas.
- Bir kişiden diğerine aktarılmayı beklerim.

- "Steve" adında ve İngilizcesi iyi olmayan, daha çok Pradeep veya Sanjay adına sahip biriyle konuşmayı beklerim.

Beklentilerim bunlardır. Şüphesiz müşteri hizmetlerinden beklentim çok iyi değil. Çalıştığım banka ve onun gibi yüzlerce banka daha rezalet müşteri hizmetlerini değiştirmiyorlar çünkü beklentimiz bu olmuş durumda. Ancak senaryoyu bir de tersine çevirelim. Bankayı aradığımda çağrım sesli mesaj labirenti yerine İngilizce konuşan biri tarafından muhatap alınsaydı? Sesli mesaj yok, l'e bas, 2'ye bas yok, telesekreter yok. Sanki telefona siz cevap veriyormuşsunuz gibi GERÇEK BİR KİŞİ telefonuma cevap veriyor. Müşteri hizmetleri temsilcisiyle beş dakika konuştuktan sonra sorunum belirlenmiş ve çözülmüştür hem de başka bir temsilciye aktarılmamışım bile. Bu duruma şöyle tepki verirdim: "Yüce Tanrım! Bu inanılmaz!"

Bu bir BÜMH olayıdır: Beklenmeyen Üstün Müşteri Hizmetleri olayı. Normalde berbat olan bir müşteri hizmetini BÜMH'e dönüştürmektir. Müşterinizin müşteri hizmetleri beklentisine pozitif bir şekilde uymadığınızda, müşterilerinizi bağlılığı olan, tekrar tekrar iş yapan ve nihayetinde işletmenizin taraftarı haline getirirsiniz.

ÜCRETSİZ İNSAN KAYNAKLARI SİSTEMLERİNDEN FAYDALANIN

Pasif gelir sistemlerinden biri de insan kaynakları sistemleridir, eski usul, insanlar. Tabii çalışanlar ucuz değildir ve bu sebepten de insan kaynakları sistemleri genelde yönetime ihtiyaç duyarlar. Bir insan kaynakları sistemini ücretsiz şekilde oluşturabilmeniz harika olmaz mıydı? İşletmeniz için taraftarlar oluşturursanız bu mümkündür.

BÜMH olan müşteri hizmetleri, yani müşterinizin düşük beklenti profiline pozitif bir şekilde uymayan hizmet, müşterileri ömür boyu müşterilere ve işletmenizin taraftarları haline getirir. Dur durak bilmeyen bir ücretsiz reklam akışı sağlarlar. Kulaktan kulağa yayılma güçlü bir reklam aracıdır çünkü ÜCRETSİZDİR ve sonsuz yatırım getirisi sağlar.

Müşteri hizmetleri stratejiniz şirketinizin büyüyüşünü etkileyecektir. Memnuniyet, beklentilerin karşılandığını ima eder. Mutlu müşteriler oluşturabilmek için *memnuniyetin üstüne çıkmalısınız.*

Şirketimi satın alabilecek potansiyel kişilerle pazarlık yaparken bana sık sık şu soru soruluyordu: "İşe alım danışmanlarına ne kadar harcama yapıyorsunuz?" Beklenmeyen cevabım ne miydi? Sıfır. Kuşkuya düşüyorlardı. Tabii ki ilk başladığımda her şeyi eski usul yapıyordum: araştırma, pazarlama, reklam verme ve soğuk çağrı. Ancak bir süre sonra reklamcı gelirim ortadan kalktı çünkü reklamcılarım işi bana BEDAVAYA yapıyorlardı! Müşterileriniz işletmenizi sevdiklerinde taraftar haline gelirler ve sizin yerinize reklam yaparlar. Ödeme yapılmayan insan kaynakları, gerektiğinde adınızı anan fanetikler olurlar.

İşletmeniz için nasıl taraftar oluşturursunuz? BÜMH olan müşteri hizmeti sunun. Bir şirkete e-posta yolladığınızda gerçek bir insan cevabı almak ne kadar sürer? Bir gün mü? Bir hafta mı? Ben şirketimde müşteri e-postalarını dakikalar içerisinde cevaplıyordum, saatler, günler ya da haftalar içerisinde değil. İnsanlar sırf cevap oranımızı test etmek için bize e-posta yolluyorlardı. Müşterilerimin beklenti profiline uymamak için çalışıyordum ve bu olay kâr ettiriyordu.

Bundan sonra canlı müşteri hizmetlerine giriştim. Şirketim arandığında şirketin kendisi için çalışan gerçek bir kişi aramayı cevaplıyordu, l'e bas, 2'ye bas yoktu. Destek birimi dışarıdan sağlanmıyordu çünkü hizmetin dışarıdan sağlanmasını istemiyordum.

Müşteri taraftarlığı işletmeleri inanılmaz derecede büyütür çünkü *insan kaynakları sistemleri konuşur.* Örneğin internet sağlayıcı firmam Liquid Web'dir. Liquid Web'e ilk kez teknik destek için ulaştığımda bir dilekçe yolladım ve beklenti profilim oluştu, geri dönüş almam bir ya da iki gün sürecek diye düşünüyordum. Haksız çıkmıştım. On dakika içerisinde Liquid Web Destek Birimi cevap verdi ve sorunumu 20 dakika içerisinde çözdü. BÜMH olan bir müşteri hizmeti sundular ve beklentilere uymadılar.

Sonuç ne mi oldu? Liquid Web'in taraftan oldum. Birisi bana "Hangi firmayı önerirsin?" diye sorduğunda emin bir şekilde "Liquid Web" diyorum. Ben fanetik bir müşteriyim. Liquid Web'e iki çeşit ödeme yapıyorum: 1) Paramla ve 2) Hizmetlerini sık sık tavsiye ederek. İkinci ödemenin etkili değeri paha biçilemezdir çünkü ben şu anda onların ürününü satan BEDAVA insan kaynakları sistemiyim. Sadece bir tane değil, 10.000 tane aşırı memnun müşterinizin olduğunun potansiyelini bir düşünün. İşletmeniz bir senede %2 mi büyüyecek yoksa %200 mü?

Harika bir müşteri hizmeti sunabilmek ve göklere havalara uçurabilmek için müşterilerinizin beklenti profilini belirleyin. İşletmenizle iş yaparken beklentileri nelerdir? Endüstrinizdeki rakiplerinize ve benzer işletmelere karşı ne kadar ilgililer? Müşterilerinizin nasıl hizmet bekledikleri üzerine öznel bir kanıya varın. Sonra da ona UYMAYIN.

Müşterinizin beklentilerine pozitif bir şekilde uymadığınız her seferde çifte fayda kazanıyorsunuz. Birincisi, sizinle tekrar iş yapıyorlar. İkincisi, aşırı memnun müşteriler işletmenizin aracıları, taraftarları ve ödeme yapılmayan insan kaynakları sistemi oluyorlar. İkisi de hız oluşturur. Hız, servet oluşturur.

Harika müşteri hizmetleri sağlamak daha masraflıdır ama faydaların masrafları geçmesi gerekir. Eğer yeni müşteriler bulmak yerine var olan müşterileri memnun etmek için daha çok para harcansaydı, ortalama bir işletme beş seneden daha uzun süre ayakta kalırdı. Maalesef öncelikle para arayışı içerisinde olan ve ihtiyaçları en sonra bırakan işletme sahipleri genelde reklam bütçelerini dandik, müşteri hizmetlerini tanımayan, bilmeyen yeni müşteriler bulmak için harcarlar. Su alan bir botu kovayla su atarak batmaktan kurtarmak gibi sürekli bir mücadeleye dönüşür: Eski, memnuniyetsiz müşterilerin yerine daha yeni ve habersiz müşteriler koyun. Müşterilerin beklentilerine uymayın. Fanetikler yaratın. Sizin için ücretsiz çalışacak olan insan kaynakları sistemleri oluşturun. Parayı çekin.

SANA SADIK OLANLAR NEREDE?

İşletme sahibi olmanın en büyü miti "kendinin patronu ol"dur. Bu mantrayla yaşayan işletme sahipleri nihayetinde kendilerini hiçbir şeyin, yani ölü ve iflas etmiş işletmelerin patronu olmuş halde bulurlar. İşletmenin başarısı müşterinizi işletmenizin patronu ve işletmenizin bir numaralı paydaşı yapmaktan geçer.

Paydaş tanımı şöyledir: "Kuruluşun eylemleri, amaçları ve politikalarını etkileyebildiğinden ya da bunlardan etkilenebildiğinden dolayı o organizasyonda doğrudan ya da dolayı paya sahip olan kişi, grup ya da organizasyondur." Uzun vadeli işletme intiharı kendi başınıza bencil bir paydaş olup müşterinizi unuttuğunuzda olur. Müşteri hizmetlerinin gerçekten neden berbat olduğunu bilmek ister misiniz? Çünkü işletme sahipleri müşterilerini paydaş zincirinin en sonuna yerleştirirler. Halka açık şirketler bu konuda en kötüsüdür çünkü hissedarlar birinci, Wall Street ikinci ve yöneticiler de üçüncü sırada gelir. Tahmin edin kimler diptedir? Sizler, bizler.

Çalışanlarıma sürekli söylediğim mottom şuydu: "Size maaşınızı ben değil müşteriler veriyor, onları memnun edin." Görüyorsunuz, paydaşım hızlı arabalara ve büyük evlere karşı olan bencil arzularım değildi, müşterimdi. Çünkü *gücün onların elinde olduğunu* biliyordum. Bağlılığım müşterimleydi. Evet, bir patronum vardı ve bencilce istediğim her şeyin anahtarı o patronun elindeydi.

BÜYÜK GÖRÜN, KÜÇÜK HAREKET ET

Lise ikinci sınıfta Bay Miller'ın beden eğitimi dersi sırasında Mark Cegraves'in farkına vardım ama öyle bir öğrenci yoktu. Bay Miller en basit isimleri bile yanlış söylemeye bayılıyordu: Henderson Hankerson'a, Seagroves Cegraves'a ve Rickson da Rakesh'e dönüşüyordu. Adınız ne olursa olsun Bay Miller onu mahvediyordu. Okuma yazması mı yoktu, yoksa yaşlı mıydı bilmiyorum.

On yıldan fazla ileri gidelim, bir bakalım baş teknoloji sorumlusu kim? Mark Cegraves. Peki ya web geliştiricim kim? Gretchen Hankerson! Vay, ben şimdi liseden arkadaşlarımı mı işe

aldım? Hayır, almadım çünkü bu isimler gerçek insanların illüzyonlarıydı. Bu kişilerin hiçbiri bana çalışmadı. Ancak eğer internet sitemin "İletişim" veya "Bize Ulaşın" sayfasına girdiğinizde bu kişiler üst düzey pozisyonlarda görünüyorlardı: CTO, iş geliştirme veya web üretici. Bu kişiler çalışan değildiler ama çalışanlarım çok ve hâlâ büyür haldeymiş gibi görünüyordu.

Bunun ilk başta çalışanlarımla birlikte aramızda yaptığımız bir şaka olduğunu itiraf etmeliyim ama nihayetinde bunun bir faydasının olduğunu fark ettim: Ürünümün büyük görünmesini sağlayan bir etiketti. Domine eden. İyi fonlanmış. Büyüyen. Tabii 1987'deki bir beden eğitimi dersinde yanlış söylenmiş isimlerin çalışan olmaları etik miydi emin değilim ama amacım ve niyetim açıktı: *Büyük görünmek ve küçük hareket etmek istiyordum.*

BÜMH'Ü OLUŞTURMAK

Büyük şirketler kötü hizmeti bir beklenti modeli olarak sunuyorlar. O sırada küçük şirketler de kişisel dokunuşlara sahip daha iyi hizmet vermeleriyle tanınıyorlar. Benim amacım büyük bir şirketin gücüne sahipmiş gibi görünüp tek kişilik bir kuruluşmuş gibi hizmet vermekti. Büyük bir şirketten kişisel, örnek oluşturacak bir hizmet aldığınızda bir BÜMH olayı oluşturursunuz ve bağlılık sahibi, fanetik müşteriler ortaya çıkartırsınız.

Müşteri hizmetlerinin berbat olacağının beklendiği herhangi bir yerde bir iş fırsatınız vardır. Büyük görünmek ve küçük hareket etmek BÜMH olaylarını oluşturmaktır. Müşteri en baştan vasat hizmet bekler. Bu taktik fiziksel varlığı olmadan işleyen herhangi bir şirket için çok iyi çalışır. Tabii ki küçük bir dükkânınız varsa büyük görünemezsiniz ama internet şirketi olan bizler için bu mümkündür.

Birçok işletme sahibini tuzağa düşüren şey bunun tam tersidir: *Küçük görünürler ve büyük hareket ederler.*

"Joe Blow İşletmeleri." Bu isim size güçlü, itibarlı bir şirketle iş yaptığınız izlenimini veriyor mu? Bu şirket adı "Tek kişilik bir kuruluşum ben!" diye haykırıyor ve önemli veya çekici herhangi bir

şey belirtmiyor. Kusura bakmayın ama "Joe Blow İşletmeleri" büyük bir başarısızlıktır. Eminim bir logosu da yoktur ve olsaydı da sade, sıkıcı veya ücretsiz biz çizim programında oluşturulmuş gibi dururdu. Bu şirketin internet sitesi durağan, demode ve çocukça durur. Hayır, profesyonel bir imaj oluşturmak için Comic Sans yazı tipini kullanmak uygun değildir. Bu şirket tüm dünyaya satış yapıyor ama ücretsiz hattı yok öyle mi? Küçük. Küçük. Küçük.

Sorun, bu kişilerin küçümen şirketlerinin büyükçe şirket eylemleriyle hareket etmesiyle daha da birikiyor. İşletmelerini arayınca tuş basma labirentine düşer, en sonunda da bir sesli mesaj çöplüğüne ulaşırsınız. E-posta yollamak peki? Unutun gitsin. Çoğu e-posta görmezden geliniyor ve cevaplananlar da haftalar sonra cevaplanıyor zaten. "Size geri dönüş yapacağım," cevabı asla gelmiyor. Müşteri hizmetleri sorunları asla saatler içerisinde değil, haftalar içerisinde çözülüyor. Eğer haftada 4 saat çalışmak konusunda ısrarcıysanız işletmeniz büyümez çünkü bencilliğiniz, bir işletmeyi astronomik oranlarda büyütmekten daha önemlidir. Küçük görünüp büyük hareket ederseniz kendi kuyunuzu kazarsınız.

RAKİPLERİN BAŞLANGIÇ YAPMADAN ONLARI YEN

"Büyük görünme"min başka bir amacı da rakiplerimi daha başlangıç yapmadan önce yenmekti. Birisi (veya bir şirket) kurulup sizinle rekabet etmek istiyorsa önce sizi soruştururlar. İnternet sitenize bakarlar, ne yaptığınıza ve ne fiyat verdiğinize bakarlar, sonra da pazara girmek için para yatırıp yatırmayacaklarına karar verirler. Acemi girişimci için büyük şirketler, müstakbel girişimciler aynı beni neredeyse korkutacakları gibi korkutucudur... "Amanın, ben tek başına bir gariban olarak 12 çalışanlarıyla nasıl başa çıkabilirim ki?"

Eğer bir girişimci çok büyük ve çok iyi fonlanmış olduğunuzu düşündüğü için sizinle rekabete girişemeyeceğini düşünürse onlar başlangıç yapmadan önce zaten kazandınız demektir. Ya

gönülsüzce giriş yaparlar ya da daha az rekabetin olduğu bir endüstriye geçerler. *Büyük görün ama küçük hareket et*.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Şikayetler, müşterilerinizin aklını okumak için değerli iç görülerdir.
- Değişim şikâyetlerini çözümlemesi zordur ve çoğu zaman doğrulayabilmek ya da çürütebilmek için ek verilere ihtiyaç duyulur.
- Beklenti şikâyetleri, işletmenizdeki veya pazarlama stratejinizdeki operasyonel sorunları ortaya çıkartır.
- Boşluk şikâyetleri karşılanmamış ihtiyaçları ortaya çıkartır, ürününüzün ya da hizmetinizin değerini artırır ve yeni gelir fırsatlarını gün yüzüne çıkartırlar.
- Harika müşteri hizmeti vermek, müşterinizin beklentilerine pozitif olarak uymamak kadar kolaydır.
- Kötü hizmet boşlukları Hızlı Şerit fırsatlarıdırlar.
- Memnun olmuş müşteriler, işletmenizin ücretsiz olarak reklamını yapan insan kaynakları hizmetleri olabilirler.
- Memnun olmuş müşterilerin çift etkisi vardır: İşletmeyi ve yeni işletmeyi taraftarlık üzerinden tekrarla.
- Müşteriniz ve müşterinizin memnuniyeti, bencilce istediğiniz her şeyin anahtarını elinde tutmaktadır.
- Büyük görünmek ama küçük hareket etmek, müşteri hizmetleri beklentilerine uymamayı pozitif şekilde ortaya çıkartır.
- Büyük görünmek potansiyel rakipleri korkutup kaçırabilir.



Hırsızları Kaldırım Kenarına Fırlat!

Bir şirketin en büyük varlığı kesinlikle insanlardır. Ürünün arabalar ya da kozmetik ürünleri olması fark etmez. Bir şirket, elinde tuttuğu insanlar kadar iyidir.
-MARY KAY ASH

KALENİZ YANLIŞ YÖNETİLİYOR

İşletmeniz kalenizdir. Kalenize sahtekârlar koyarsanız sıkıntıya girersiniz. Satranç analojimize geri dönersek kale, işletmenizin içine koyduğunuz insanları temsil eder. Bunların içinde çalışanlar, ortaklar, yatırımcılar ve danışmanlar da vardır.

İŞ EVLİLİĞİ: ORTAKLIK

İş ortaklığı evlilik gibidir. Ya harika bir şekilde ilerler ya da fırtınalı bir boşanmayla sonuçlanır.

Üç yıl önce Jim ve Mike barda oturup bira içerken akıllarına kendilerini beraber bir iş kurmaya iten efsanevi bir fikir geldi. Bu birliktelik hakkındaki tek düşünceleri heyecanlarıydı. 50/50'lik bir kâr payı dağılımına karar verdiler ve hararetli bir başlangıç yaptılar. İlk müşteriyi Mike, İkincisini de Jim bulmuştu. Birkaç ay içerisinde müşteri sayıları 28 olmuştu ve bu ikisinin de kâr elde edip çalıştıkları işlerden istifa etmeleri için yeterliydi.

İki sene sonra Jim'in işe harcadığı vakit ve yaptığı işin kalitesi düşmeye başladı. Bu durum Mike'ın Jim'in gün içerisinde ne yaptığından

haberdar olmasından dolayı değil de kendisini endişeye sokan bir şeyi fark etmesinden ortaya çıkmıştı. Mike'ın şirkete getirdiği her dört müşterinin karşılığında Jim bir müşteri getiriyor, bazen de hiç müşteri getirmiyordu. Sonradan öğreniyor ki Jim haftada dört saat çalışmak gerektiğini savunan bir kitap okumuş. Ve durumu daha da kötüleştiren şey de Jim'in müşterilerinin iyi şekilde desteklenmeyip tüm yükün Mike'ın sırtına binmesidir. Gelin görün ki her cuma şaşmaz bir şekilde Jim %50'lik payını almaktadır.

Mike bu durumu Jim'e söylediğinde Jim savunmacı davranmaya başlar ve tansiyon yükselir. Bu yüzleşme Jim'in üretkenliğini, bazen aylarca müşterisinin olmadığı seviyelere düşürür. Mike ortaklığı bozmaya çalışır ama Jim direnir. Neden direnmesin ki? Mike'ın çabalarının karşılığı olan kârın %50'sini elde etmektedir. Sonunda Mike bir avukat tutar ve çareyi yasal yollarda arar. Birkaç yıl sonra ortaklık ve onunla birlikte Mike ve Jim'in arkadaşlığı bitmiştir.

Ortaklıklar evliliktir. Aşk ve tutku bittikten sonra karakter, sinerji ve birbirini tamamlayan özellikler üzerinden devam etmelidir. Erken dönem girişimlerimin hepsi ortaklık ve acınası başarısızlıklardı. Bu ortaklarımın kötü insanlar olduklarından dolayı değil, iş etiğimizin, değerlerimizin ve vizyonumuzun uyumlu olmamasındandı. Bir ortağım sabah 9 - akşam 5 işinde çalışıyor ve iç mekân sporlarıyla aktif olarak ilgileniyordu; işimiz öncelikler listesinde dört ya da beşinci sıradaydı. Diğer ortağım bizim işimizle birlikte dört farklı işle ilgileniyordu. Bu da ortada beni ve *numero uno*[28] önceliğim olan işi bırakıyordu. Burada bir sorun görüyor musunuz?

Fastlane Forum'unda "ortaklık" kelimesini aratırsanız sıkıntıya düşmüş ortaklıklar galerisiyle karşı karşıya kalırsınız. Bir ortak büyümek, diğeri de markalaşmak istiyor. Bir ortak reklam yapmak, diğeri de geliştirme yapmak istiyor. Bir ortak pahalı araçları ve parayı istiyor ama ofise geç gelip erken çıkıyor. Ortaklıklar evlilik gibidir, partnerler uyumlu olmadığından dolayı yarısı başarısız olur.

"İnsanlar" sizinkileri tamamlayabilecek yeteneklere sahip kişilerle ortaklık yapmanız gerektiğini söylerler. Eğer ben bir

pazarlamacıysam, teknik bir kişiyle ortaklık etmeliyim. Eğer siz bir satış ve insan ilişkileri uzmanıysanız, analitik biriyle ortaklık etmelisiniz. Bu bir ortak bulmak için harika bir başlangıç noktası olsa da büyük memeleri olduğu için ya da Brad Pitt'e benzediği için ilk çıktığınız kişiyle evlenmek gibi bir şey. Birçok farklı kişilik özellikleri bir ortaklığı kurar ya da yıkar.

- Aynı iş etiğine sahip misiniz? Siz gece yarısına kadar çalışırken ortağınız gezip tozacak mı?
- Aynı vizyona sahip misiniz? Yoksa vizyonlarınız birbiriyle çatışacak mı?
- Ortağınız tüm dünyaya sahip olmak ve işleri hızlı yürütmek isterken siz yavaş yavaş mı büyümek istiyorsunuz?
- Ortağınız faturaları ödemeye yeten tek bir yer isterken siz bayilik mi satmak istiyorsunuz?
- Bu kişiye hayatınız pahasına güveniyor musunuz?
- Aynı kişilik tipine sahip misiniz?

Olay şu ki insanlar ortaklıklara yanlış sebeplerle giriyorlar. İnsanlar aynı yanlış düşüncelerle (ihtiyaç odaklı değil) işletmeler kurmaları gibi ortaklıkları da benzer bir yanlış düşünceyle kurarlar: *Bölüştürme*. Ortaklar sinerji aramazlar; riskin, masrafın ve iş yükünün bölüştürülmesini isterler. Çoğu zaman her partner diğerinin yükü sırtlanmasını ister ve biri diğerinden daha çok yük sırtlanırsa gücenmeler başlar.

Aynı birçok evliliğin yürüdüğü gibi ortaklıklar da yürüyebilir. Sadece kiminle yola çıktığınızı bildiğinizden emin olun. Üniversiteden oda arkadaşınızla iki haftalık bir balayına çıkmak uyumluluğu belirlemek için yeterli olmayabilir. Biriyle iki hafta çıktıktan sonra evlenir miydiniz?

A+A'LAR ALIN

Yatırımcılarla birçok sözlü pazarlığım olmuştur ve 90 sayfalık hukuki doküman masama geldiğinde söylenenle yazılanlar iki farklı şey olurdu. 5 yıllığına %10 oranlı bir itfa edilmiş[29] senet dile

getirmişiz ama yazıdan neden 10 yıllığına %5 yazıyor? Hukuki jargon altına saklanmış tutarsızlığı kim ifşa etti? Ben değildim. Avukatımdı (attorney).Bir iş masrafının belirtilmemesinin binlerce dolarlık vergiye mal olduğu durumlar da var. Sizin sadece aşırı pahalı bir telefon sistemi olarak düşündüğünüz 38.000 $'lık bir interaktif ses tepki sisteminin vergide değer azalması olarak beyan edilebilen bir şey olduğunu kim bilebilir? Bir muhasebeci (accountant).

İyi bir A ekibim olmasaydı -*muhasebeciler ve avukatlar*- daha fakir olurdum. Ve evet, bu insanları bulması kolay değildir çünkü onlar kontratlı ortaklar gibidirler, kalenizin anahtarına sahip olan bir başka bireyler grubudur.

Benim gibi salak olmayın. Çaylak olduğum dönemde Sarı Sayfalar'dan referansla değil, kör umutla bulduğum ilk muhasebecimi hatırlıyorum. Kendisinin vergi planlamasıyla ilgilenmediğini görmem pek uzun sürmemişti. İşletmem veya endişelerim hakkında hiçbir soru sormazdı, formları doldurup işi tamamlamak tek amacıydı. Ek olarak, çoğu müşterisi de şirketlerle uğraşmak yerine vergi formu ve emeklilik primleri ile boğuşan Yavaş Şerit'teki kişilerdi. Harika Seçim MJ. Hızlı Şerit işletmesi zihniyeti olan birine ihtiyacım vardı ve öyle birini bulmaya kararlıydım. Birkaç muhasebeciyle görüştükten sonra müşterilerinin çoğu işletme sahibi kişiler olan birini buldum.

Kalenizin anahtarlarını kimlere emanet edebileceğiniz konusunda çok dikkatli olun çünkü sizi finansal çöküşe sürükleyebilirler. Nicolas Cage'i hatırlayın: İddialara göre menajeri kendisini finansal çöküşün uçurumuna sürüklemişti. Araştırın ve görüşme yapın. Başarılı, bilinen girişimcilerden referans alın. A Takımı'nızdakilere herhangi bir ortağa davranacağınız gibi davranın çünkü onların kalenize sınırsız erişimi var ve anahtarlara sahip kişiler sizi yanlış yöne götürebilecek potansiyele sahiptir.

BİRANIZIN YANINDA MOTORLU TESTERE İSTER MİYDİNİZ?

Başkalarına bir şey konusunda (işletme, finansal yatırım, güvenlik) gözünüz kapalı güvenirseniz dolandırılmaya açık hale gelirsiniz.

Bir çiftin karanlık bir taşra yolunda giderken yolun kenarında bir kasa bira ve çalışır halde bir motorlu testeresi olan bir otostopçu gördüğü eski bir bira reklamı vardır. Sürücü otostopçuyu araca almak istemektedir çünkü otostopçu, sürücünün istediği bir şeyin (bira) görüntüsünü vermektedir ancak sürücü motorlu testereyi algılayamamaktadır. Kör güven, bir kasa biradan bir şeyler tırtıklayabilmek için bir otostopçuyu araca almak ama arkasındaki işkence aletini asla görmemektir.

Güveninizi başkaları tarafından kazanılabilecek bir varlık haline getirmeniz gerekir. Lafların değil, icraatın konuşmasına izin verin. Sözlerin güven ölçerinizi devre dışı bırakmasına izin verirseniz, saldırılara karşı savunmasız kalırsınız. Otostopçuları araca alıp biralarına sulanırsanız testerelerini göremeyebilirsiniz.

İşe aldığım en kötü çalışanlardan biri benden çalan patolojik bir yalancıydı. Onu neden işe almıştım ki? Beni kelimelerle devre dışı bırakıyordu. İş görüşmesi sürecinde bana kilise korosuna katıldığını ve dindar bir kadın olduğunu söylemişti. Ben dinle alakalı hiçbir şey sormamışken kendisi benim dürüstlüğü dinle bağdaştırdığımı varsaymıştı. Haklıydı ve bu da savunma sistemimi etkisiz hale getirmişti. Kendisin herhangi bir doğrulama süreci gerçekleştirmeden işe almıştım ve hakikati öğrenmem yıllar sürmüştü.

ÖNCE DOĞRULA, SONRA GÜVEN

Eski Başkan Ronald Reagan şöyle demiştir: "Güvenin ama doğrulayın." Yalancıyı işe aldığımda güvendim ama doğrulamadım. Gerçeğin ortaya çıkması birkaç hırsızlık, video kamera ve sokak kamerası araştırmalarından sonra gerçekleşti. Çok geç onayladım ve bunun bir maliyeti oldu.

En kötü güven durumları finansal sistemimizdir. Bernard Madoff gelmiş geçmiş en büyük saadet zincirini gerçekleştirmiş ve milyarlarca dolar kaybedilmiştir. Bir adam nasıl oluyor da

milyonlarca kişiden milyarlarca doları hortumluyor? Doğrulanmamış güven. Binlerce kişi Madoff'a güvendi ama yine aynı binlerce kişi doğrulama yapmadı. Doğrulama yapanlar yatırım yapmadı hatta bazıları şikâyet bile ettiler. İnsanlara güveniyoruz ve en iyisine inanmak istiyoruz. Peri masallarına ve murada erip kerevete çıkmaya inanmak istiyoruz. 39,95 $'lık iki taksitle herhangi bir ön ödemesi bulunmayan gayrimenkule yatırım yaparak milyonlar kazanabileceğimize inanmak istiyoruz.

Üniversiteden mezun olduktan sonra girişimcilik kariyerime başladığımda herkese güvenmiştim. Bana servete giden yolun sözünü veren her türlü deli saçması dalavereye kanmıştım. Herkese güvenirseniz ne olur? Yanarsınız. Tembel olursunuz. Suçluları işe alırsınız. Herkese güvenirseniz Kontrolün Emri'ne uymayan iş fırsatlarına girişirsiniz. Başkalarının finansal yolculuğunuzu kontrol etmesine izin verirsiniz ve bu olduğunda da kaza yaparsınız, yanarsınız. Bu dünyada gözünüz kapalı güvenebileceğiniz tek bir insan vardır ve o da SİZSİNİZ.

Neden bu kadar şüpheciyim? Eğer şimdi anlamıyorsanız sonradan anlarsınız. *Milyonlara hizmet ettiğinizde milyonlarla etkileşim kurarsınız.* İşte o zaman tüketici/üretici denkleminin özünü anlayacaksınız. Gözleriniz insanların size madik atmak için nasıl uğraştığını görmeye başlayacak. Yalancılardan, sahtekârlardan ve hırsızlardan kaçacak güvenli bir yer yok. Bu insanlar en muhtemel olmayan yerlerde bulunabilirler: mahallenizdeki kilise, uyum arayışının olduğu çöpçatan sitesi ve sosyete golf kulübünüz.

Eğer enine boyuna düşünerek yaptığım bir yatırımdan 10.000 $ kaybedersem bununla başa çıkabilirim. Haydan gelen huya gider. Ancak kör bir şekilde güvenip aracıma aldığım bir kişi 10.000 $'ımı çalarsa durum değişir. Günümüzde kimseye güvenmiyorum ama herkese güvenilir olduklarını kanıtlayabilme fırsatı veriyorum. Dünyada birçok iyi insan var ve kötü insanlardan çok daha fazlalar. Bu kişileri bulmak ve hayatınızda tutmak sadece az bir çaba gerektiriyor. Yolun kenarından kimi aracınıza aldığınıza dikkat edin yeterli. Biraya kanıp testereyi görmemezlik etmeyin.

DİKKATSİZ ŞOFÖRLERİ KOVUN

Hapishaneyi mahkûmlar mı yönetiyor? Siz evde değilken kalenizi kim yönetiyor? İşletmenizin şoförlüğünü kim yapıyor?

Harika bir müşteri hizmeti sunmak bir şey, çalışanlarınıza bunu yaptırmak bambaşka bir şey. Odağınızı alt çizgiye verdiğinizde ön cepheler feda edilir. Saati 8 $'a çalışan eğitimsiz ve kötü bir tavır sergileyen resepsiyonist size aslında kaça mal oluyor? Müşterileri işletmenizin taraftarları haline getirebilmeniz için çalışanların müşteri hizmeti felsefenizi benimsemesi gerekiyor. Bir çalışanın multimilyon dolarlık bir yatırımın içine etmesine izin veremezsiniz. *Dünyadaki soyut şeylerin tümü bir araya gelse de kötü bir müşteri hizmetleri deneyimini değiştiremez.*

Las Vegas'ta dokuz gün kaldıktan sonra robotik hizmetin şıklık fark etmeksizin işletme pasifliğinin nihai hali olduğunu öğrendim. Çoğu insan iş arkadaşlarından, vasıfsız çalışanlardan, pis evlerden, trafikten ve hayatın klasik dertlerinden kaçmak için tatilini Vegas'ta yapar. Vegas'ın bir kaçış olması gerekir. Bir fuara katılan arkadaşımın firmasının ikramı olarak Vegas'taki tatilim Rio Hotel'de başlamıştı. Daha önce Rio'da kalmamıştım ve normalde bu otelde kalmayı düşünmezdim. Otel biraz eskiydi: Yataklar sertti ve mobilyalar da yıpranmıştı. Yine de çalışanları gayet iyiydi. Krupiyeler gayet dost canlısıydı ve kumarhane çalışanları ricalarımızı yerine getiriyorlardı. Güzeldi.

Rio'da üç gün kaldıktan sonra Venetian Hotel'e transfer oldum. Bu da American Express odacımın ayarladığı bir oteldi. Venetian'ı bilmeyenler için söylüyorum, gösterişli bir mimarisi olan yeni bir otel: Süslü kolonlar ve bindirmeler, abartılı avizeler ve kişiyi kraliyet ailesindenmiş gibi hissettirecek diğer tasarımlar. Venetian'da altı gün kalmıştım.

Maalesef o altı günden sonra buraya bir daha asla gelmem.

Şık İtalyan mimarisini sevmiştim ama insanlar berbattı. Kötü insan deneyimleriyle ortaya çıkan kâbus, birinci günde başladı ve her gün devam etti: hizmetini esirgeyen oda hizmeti, otel hizmetlerinin kabul edilemez seviyelerde uzun sürmesi, verilen vaatlerin yerine getirilememesi, mekanize çalışanlar, pahalılık ve

genel olarak bir kaçış sunmak konusunda başarısızlık. Bu deneyimden çıkan iki önemli ders var:

1) BÜMH müşteri hizmetleri felsefesi, çalışanlarınız tarafından uygulanmalıdır.
2) İnanılmaz ürün özellikleri kötü hizmetin üstesinden gelemez.

Öncelikle çalışanlarınız müşteri hizmetleri felsefenizi uygulamalı. Çalışanlarınız işletmenizin elçileridirler ve vizyonunuzu insanlara sunarlar. Özünde işletme şoförleridir ve dikkatsiz olurlarsa vizyonunuz yok olur. *Çalışanlarınız, kamunun işletmeniz üzerindeki algısını yönlendirir.*

Bana saygısız ve önemsemeyen tavırlarla davranılması Venetian Hotel'in politikası mıydı? Sanmam. Sorun yönetimden çalışana giden iletişim yolundaydı. Sadece bir çalışanla değil, bir çoğuylaydı. Tüm gün boyunca gemiyi yönlendiremezsiniz. Çalışanlarınız su kovaları taşırlar ve eğer hizmette değillerse işten çalarlar ve ayak bağı oluştururlar. Eğer çalışanlarınız onu ön eylemlere çevirmiyorsa müşteri hizmetleri felsefesinin bir önemi yoktur.

İkinci ders şudur: Büyük teknoloji (güzel internet siteleri) veya harika mimari (gösterişli oteller) gibi hiçbir harika ürün özelliği kötü hizmetin yerini dolduramaz. Venetian'ın milyar dolarlık görünüşüne, mermer zemin ve süslü sütunlara rağmen müşteri hizmetleri berbattı. Ancak Rio Hotel'de eskimiş binaya rağmen harika bir deneyime dönüşen mükemmel bir müşteri hizmeti vardı.

Bu uyuşmazlık tek yönlü bir yolu temsil eder: Fanatik müşteri hizmeti yani BÜMH olan hizmeti yetersizlikleri doldurabilir ancak fanatik özellikler kötü müşteri hizmetini ya da kötü insan etkileşimlerini karşılayamaz. Venetian'ın zemini som altından yapılmış da olabilirdi. Hiç fark etmezdi. *Kötü insan deneyimlerinin üstesinden hiçbir şey gelemez!*

Kaliforniya'nın en iyi sahilinde bulunan dünyanın en güzel oteline sahip olabilirsiniz ama eğer müşterilere sorunlarmış gibi davranmıyorsa ve talepler yerine getirilmiyorsa geri dönen kimse olmayacaktır. Üst düzey işletme büyümesi fanatik müşteri

hizmetleriyle beslenir ve ön cephedeki çalışanlarınız vizyonunuzu paylaşmalıdır. Bu olay CEO'nun ofis duvarına böbürlenmek için asılmış misyon listesiyle olmaz.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- İş ortaklığı evlilik kadar önemlidir.
- İyi birer muhasebeci ve avukat; binler ve belki de milyonlar şeklinde tasarruf yapmanızı sağlar.
- Muhasebeciler ve avukatlar kalenizin anahtarına sahiptir, onlara tamamen güvendiğinizden emin olun çünkü sizi doğru ya da yanlış yola sokabilecek güce sahiptirler.
- Mutlak güven sizi mutlak riske maruz bırakır.
- Çalışanlarınız, kamunun şirketiniz hakkındaki düşüncelerini ortaya çıkartır.
- Fanatik müşteri hizmetleri yetersizliklerin üstesinden gelebilir ancak fanatik özellikler kötü müşteri hizmetlerini tamamlayamaz.
- Müşteri hizmetleri felsefesi insan etkileşimleriyle iletilir, CEO'nun ofis duvarına yazılmış misyon beyanlarıyla değil.



Birinin Kurtarıcısı Ol

Pazar asla iyi bir ürüne doymaz ama kötü bir ürüne hızlıca doyar.
-HENRY FORD

PARLAK ZIRHLI ŞÖVALYENİZ

Ürününüz ya da hizmetiniz birinin parlak zırhlı şövalyesi mi? Günü kurtaracak mı? Yoksa kara bir aygırda dörtnala koşup sizi zengin yaparken aynı zamanda kendi patronunuz olmanızı sağlayacak umutlarınızla beslenen, bencillikten var olmuş bir şövalye mi?

KALABALIK "BEN DE!" DÜNYASI

"Ben de" işletmeleri "ben de" gelirler elde ederler. Bir ihtiyaç dışında başka bir şey üzerine kurulmuş olan işletmeler bulmak pek de zor değildir. Bir farklılık ya da özgünlükleri yoktur ve kalabalık bir ben de uçurumuna düşüp "kendinin patronu ol" illüzyonu ortadan kalktığında sahiplerini deliye döndürürler. Yanlış temeller üzerine kurulmuş işletmeler *metalaştırma* çöpüne girecekler ve size de kaçınılmaz olanı yaptıracaklar: Dama oynamak.

Metalaştırma nedir? Metalaştırma, sağlayıcılar arasında homojen görünen bir ürün ya da hizmettir. Örneğin hava yolculuğu yoğun şekilde metalaştırılmış bir hizmettir. Çoğu insan herhangi bir havayolu şirketine karşı bağlılık hissetmez, en ucuz fiyatı veren şirkete bağlıdırlar. Ürün metalaştırılır. Başka bir örnek de

akaryakıttır. Ürün metalaştığından dolayı yedi akaryakıt istasyonunun herhangi birinden yakıt alırım.

İnsanlar metalaşmış mal ve hizmetlerin satın alımını tek bir ölçüt üzerine yaparlar: Fiyat. Eğer satın aliminizi böyle yapmıyorsanız o işletme ürününü alternatiflerinden ayrıştırmayı iyi bir şekilde başarmıştır. Eğer ürününüz kalabalığın ortasında kendini belli etmiyorsa hiç şansı yoktur ve "kalabalıkta belli olabilmek için fiyat düşürmek" stratejisini uygulamaya zorlanırsınız.

İŞE DOĞRU SEBEP İÇİN GİRİŞİN

Neden iştesiniz? Muhtemelen yanlış sebepten dolayı.

Buna mükemmel bir örnek, yeni şirketlerin metro istasyonundaki turnikeler gibi dönüp durduğu limuzin endüstrisi gibidir. Kişiye limuzin işletmesi kurduran şey nedir? Bu şey nadiren ihtiyaçtır. İnsanlar kendi bencil ihtiyaçlarını karşılamak için işe girişirler, aynı benim yıllar önce istediğim gibi onlar da istediklerinden dolayı işe girişirler. Aslında limuzin işi taksi şoförlüğünden bir çeşit mezuniyet gibidir. Pazarın yeni bir limuzin şirketine ihtiyacı var mıydı? Rekabetin üstünde olan üstün bir ürün sunma niyeti var mıydı? Hayır. Niyet bencilceydi: *Bir limuzin şirketine sahip olmak istiyorum ve bu sebeple de onu kuruyorum*.

Bu çok fazla arz ve düşük bir talep oluşturur: Etrafta çok fazla limuzin ve yetersiz sayıda müşteri vardır. Arz talebi geçtiğinde fiyatlar düşmelidir, bir anda ürün metalaşır. Pazar ihtiyaçlarını tamamen yok saymanız, en düşük fiyatı isteyen alıcıya ruhunuzu satmanız gereken metalaşma yoluna götürür. Bu çılgınlık nerede başlar? İnsanlar iş kurmadıkları işler kurarlar. İnsanlar "sevdikleri şeyi" ya da "bildikleri şeyi" yaptıkları işler kurarlar.

Halı temizleme işletmesi olan bir beyefendi de benzer bir durumu Fastlane Forum'da paylaşmıştı. Şöyle yazmıştı:

Yaptığım şeye çok değer versem de o şey insanların satın almak istemedikleri bir şey üzerine kurulu. İnsanlar fiziksel olarak mümkün oldukça halılarını temizletmekten kaçınacaktır. Yani gerçekte çok az değeri

olan bir şey sunuyorum. Bu sebepten iş öncüllerimi değiştirmem gerektiği kanısına varabilirim. İş öncüllerimin hedefi olması gereken hangi değerleri değiştirmem gerek? İnsanlar günümüzde neye değer veriyor? Kötü bir iş öncülü üzerine kurulu bir işte olduğumu düşünüyorum.

Bu kişiye üzülüyorum. Neden halı yıkama işinde ki? Bir ihtiyaç mı vardı? Yoksa *çalışması gerekiyordu ve kendi işinin sahibi mi olmak istiyordu*? Sebebi fark etmeksizin hizmetin metalaştığı bir endüstride çalışıyor. İşletme sahipleri her seferinde daha da az kazandıkları müşteriler için birbirleriyle çarpışıyorlar. Eğer büyümek istiyorsa fiyatı indirmeli.

Cevabım zaten işin içinde olduğun için iş öncüllerini değiştiremeyeceksin olmuştu. Doğru iş öncülü seni endüstriden çıkartır ya da karşılanmamış bir ihtiyacın olduğu endüstriye hücum ettirirdi. Yüzlerce insan bir işe sırf onu bildiklerinden veya istediklerinden dolayı ve bu bir ihtiyaç üzerine temellendirilmiş olmadığında var olduğunuz konuma getirilirsiniz: Birkaç dolarlık pazarlığın yapıldığı fiyat savaşları. Kısıtlı ihtiyaç (kısıtlı talep) ve çok fazla sağlayıcı (arz) var. İhtiyaç temelli bir öncüle sahip olmanın amacı *endüstriden tamamen kaçınmak* ya da belli bir sorunu çözmek için o endüstriye girmektir, olaydan sonra değiştirmek için değil. Eğer ürününüz birinin kalabalığın içinde göze çarpan ve farklı olan şövalyesi değilse metalaştırılır.

GÖZLERİNİ REKABETİN POPOSUNDAN AYIR

İnternet hizmetin tüketiciler için olmasına rağmen ücret ödeyen müşterilerim küçük işletme sahipleriydi. Günlük yüzlerce küçük işletme sahipleriyle etkileşime girdiğiniz zaman, işletmeye nasıl bir yaklaşımlarının olduğu konusunda kesin bir içgörüye sahip oluyorsunuz. Yanlış bir şekilde tüm işletme sahiplerinin benim gibi düşündüğünü var saymıştım, halbuki bulundukları konum tam tersiydi. *Çoğu işletme sahibinin kendi işletmelerinden çok rekabete odaklandığını* hemen öğrendim. Kendi işlerine bakmak yerine diğer herkesin ne yapıp ne ettiğine burunlarını sokuyorlardı. Bu

olduğunda kendi ürününüze karşı sorumsuz davranırsınız ve proaktif olmak yerine tepkili olursunuz.

Gözünüz aracınızda ve önünüzdeki yolda mı? Yoksa etrafınızdaki arabalara meraklı meraklı bakınıyor musunuz? Hayır, olamaz! Excel Limuzin saatlik ücretine beş dolarlık indirim yapmış! Amanın, fiyat polisini çağırın hemen! Allaaaah! Godfrey Limuzin 2003 model limuzinini 2009 modelmiş gibi tanıtıyor! Avukatımı arıyorum! Eğer gözünüz rekabetin poposuna takılıp kaldıysa ne olur biliyor musunuz? Gözünüz yolda değildir. Eğer takip ediyorsanız, öncülük etmiyorsunuz ve eğer öncülük etmiyorsanız yenilik yapmıyorsunuz. Eğer X Şirketi bir şey yapar ve siz de tepki verirseniz, proaktif değil, tepkili oluyorsunuzdur. Onlar neden *sizin* öncülüğünüzü takip etmiyorlar? Eğer rekabette olduklarınızın yaptığı her bir şeyle uğraşıyorsanız, işletmenizi ve müşterilerinizi aldatıyorsunuz demektir.

REKABETİ NASIL KULLANIRSINIZ

Başka bir "ölü profesör" durumu daha: Vaktin %95'inde rekabetinizi unutun. Geriye kalan %5 de rekabette olduklarınızın zayıf noktalarını kullanıp işletmenizi farklılaştırmaktır. Eğer rekabetinizi unutursanız *işletmenize* odaklanmaya mecbur kalırsınız ve bu da yenilik yapmak ve müşterilerinizin kalbini ve aklını kazanmaktır. Ve ihtiyaçları karşıladığınızda ve müşteri ordunuz büyüdüğünde bir anda bir şey olur: *Herkes sizi takip eder*.

Ben kendi endüstrimde sürüye liderlik ediyordum. Ben yenilik yaptım ve herkes de beni takip etti. Eğer yeni bir özelliği yerleştirirsem rekabet ettiğim kişiler birkaç ay sonra aynı şeyi yapıyordu. Müşteri yaratma gelir modelini tanıttım ve birçok kez kopyalandı. Gözlerim başkalarında değildi çünkü ben kendi başarımla ve müşterilerimin memnuniyetiyle meşguldüm.

Rekabetinize göz attığınız nadir durumlarda bunu faydalanmak için yapın. Güçsüz taraflarını ortaya çıkartın ve ürününüzü farklılaştırın. *Onların yapmayıp sizin yapmanız gereken şeyi ortaya çıkartın.* İhtiyacı bulun. Müşteri hizmetlerindeki hatalarından

faydalanın. İyi hizmet almak imkânsız mıdır? Memnuniyetsiz müşteriler internette memnuniyetsizliklerini yayarlar mı?

Limuzin rehberimi başlattığımda rekabet ettiklerim var olan internet siteleri ve geleneksel Sarı Sayfalar'dı. İkisinin de zayıf yönü *riskti.* Reklam yapmak için karşılığı ne olduğu fark etmeksizin büyük bir ön ödeme yapmanız gerekiyordu. Eğer 5.000 $ harcayıp yeni bir müşteri kazandıysanız, bir müşteri için 5.000 $ harcamış olursunuz. Korkutucu bir risk, değil mi? Bunun işletme sahipleri için çok riskli olduğunu düşünüyordum ve bu sebepten onu çözmek istiyordum.

Olgunlaşmış şirketler için rekabet çoğu zaman yapmanız ve yapmamanız gereken şeyleri belirleyebilmek için faydalanabilecek bir şey olarak hizmet eder. Bana en yakın seviyedeki rekabetçi e-postalara hiçbir zaman cevap vermemesiyle bilinirdi. Bu bana bir avantaj sağlamıştı. Eğer gözünüzü yoldan çekip rekabetçilerinize bakacaksanız, zayıflıklarını ortaya çıkartın. Markalar faydalanılan zayıflıklarla kurulurlar: *Farklılaştırma, metalaştırmaya karşı bir savunmadır.* Neyi yanlış yapıyorlar? Nasıl bir yetersizlik var? Memnuniyetsiz müşterilerin gri bölgesinde farklılaşma yatıyor. Bodoslama ben de mal ve hizmetlerinin tek alternatifi farklılaştırmadır; bu da yenilik yaparak ve rekabetçilerinizin zayıflıklarım analiz ederek sağlanabilir. *Yeniliği zorlayın.*

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Metalaşma bir işe yanlış öncüller üzerinden girdiğinizde oluşur: "İşletme sahibi olmak istiyorum," veya "Bu işin nasıl yapıldığını biliyorum, bu sebepten bunu yapacağım bir işletme kuracağım."
- Eğer rekabeti kopyalamak ya da gözlemlemekle çok meşgulseniz yenilik yapmıyorsunuzdur.
- Rekabeti zayıflıklarından faydalanmak için kullanın.



Markalar Kur, İşletmeler Değil

Herkesin boynunda "Bana kendimi değerli hissettir," yazan görünmez bir levha vardır. İnsanlarla çalışırken bu mesajı asla unutmayın.
-MARY KAY ASH

ÖNEMSE BENİ: PAZARLAMA VE MARKALAŞMA

Satrançta veziri kaybederseniz, oyunu kaybedersiniz. İş yaparken çoğu girişimci oyunu veziri olmadan oynar.

Televizyon reklamı üzerinden bir ürün alıp onu kullandığınızda berbat olduğu ve reklamdaki gibi olmadığı hiç oldu mu? Sonra da memnuniyetsizlik içerisinde ürünü iade etmeye çalıştığınızda çift haneli IQ'luymuş gibi konuşan bir tip tarafından oyalandığınız oldu mu? Pazarlamanın gücü budur: Kötü insanlar, kötü hizmet ve kötü ürün ama HARİKA PAZARLAMA. Eğer kabul edilebilir bir ürününüz (zayıf bir şövalye), kötü müşteri hizmeti (hasta filler) ve yetersiz çalışanlara (aptallarla dolu bir kale) sahipseniz güçlü bir vezirle hayatta kalabilirsiniz.

Vezir, satrançtaki ve işteki en güçlü taştır. Pazarlama insanları vasat ürünleri satın almaya ikna edebilir. Pazarlama hizmet eksikliklerini gizleyebilir. Pazarlama yetersizliği gölgeleyebilir ve pazarlama, ürünlerinden farklı olan suçluları uzakta tutabilir. Pazarlamanın gücü, güçlü bir reklam kampanyasının ürünleri altta

yatan haşerelere rağmen ilerletebilmesidir. Pazarlama bir algı oyunudur ve algı ne olursa olsun, gerçek odur.

İŞLETME DEĞİL, MARKA KUR

İşletmeler ayakta kalır. Markalar gelişir. Bir marka, metalaşmaya karşı en büyük savunmadır. Eğer işiniz sadece para kazanmak ve faturaları ödemek için varsa dama oynuyorsunuz ve tek boyutlusunuz demektir. İnsanlar şirketlere veya işletmelere değil, markalara ve ilişkilere bağlıdırlar.

Coca-Cola'yı severim ve Pepsi'den nefret ederim. Coca-Cola'ya bağlıyım ve Pepsi'nin bir dolar daha ucuz olması umurumda bile olmaz çünkü ben hep Coca-Cola içeceğim. Coca-Cola bir marka kurdu ve o markanın gücü de kırması zor olan sağlam bir bağlılıktır. Coca-Cola gerçekten de Pepsi'den daha mı iyi? Bilmiyorum ve umurumda da değil.

Volvo deyince aklınıza ne geliyor? Benim güvenlik geliyor. Peki Porsche? Hız. Ya Ferrari? Zengin. Volkswagen? Pratik. Toyota? Güvenilir. Ancak Chevrolet deyince sürekli dillendirilen batma mevzusu, sendika sorunları ve güvenilmez bir güvenilirlik. Kimi otomobil üreticileri güçlü markalar oluşturdular, kimileri de bir işletme kurdular.

Halı yıkama işindeki arkadaşımız da bir işletme sahibi, marka değil. Markaların kimlik bunalımları yoktur, işletmelerin vardır. Eğer arkadaşımız "ben de"lerle doygunluğa ulaşmış bir endüstride ileri gitmek istiyorsa kendini markalaştırmalı ve farklılaştırmalıdır. Chevroletlerle dolu bir trafikte bir Lamborghini olmalıdır. Halı yıkama işletmesini diğerlerinden farklı kılacak olan şey nedir? Fiyatları %20 daha pahalı olsa bile insanlar neden onunla çalışmalıdır?

Bu zor soruların zor cevapları vardır, özellikle de bu endüstriye girişi yanlış öncüller üzerine temelli olduğundan dolayı. Ancak biraz daha inceleyince birçok vicdansız rakibi, küçük yazılarla yazılmış sağ gösterip sol vurma taktiği kullanıyor. Belki de bu endüstri zayıflığı faydalanılabilir bir şeydir? Kendisine söylediğim

şey bu sıkıntıdan faydalanmışıydı. Belki de kendisini sabit fiyatlı, ek ücret almayan ve küçük yazılarla tezgâh çevirmeyen bir "saçmalıksız" bir halı temizleyicisi olarak markalaştırabilir.

Bilgisayar üreticisi olan Apple, bir ihtiyaç ya da sıkıntı temeline marka kurmanın harika bir örneğidir. İnsanlar virüslerden, casus programlarından ve PC'lerle ilişkilendirilmiş "Güncellemeleriniz hazır" mesajlarından nefret ederler. Apple, PC'nin zayıf yönlerinden faydalanmış ve sorunlarını çözmüştür. Kendisini tarihteki en başarılı markalardan biri haline getirmiştir. Apple en ucuz seçenek değildir çünkü bir marka oluşturmuşlardır ve daha yüksek bir fiyat talep edebilirler. "Apple" deyince akla bir sürü şey gelir: yaratıcı, trend, kolay ve havalı. PC deyince aklıma mavi ekranlar, yasadışı işlemler ve "Güncelleştirme kurulumunun tamamlanması için bilgisayarınızı 17 kez açıp kapatmanız gerekiyor," mesajı geliyor. Biri bir işletme. Diğer de bir marka.

ÖZGÜN OL: BENZERSİZ SATIŞ TEKLİFİ

Bir marka oluşturmanın ilk adımı Benzersiz Satış Teklifi'nin bulunmasıdır. Buna sahip olmayan işletmeler ben de denizinde dümensiz şekilde oradan oraya savrulur ve pazarın alize rüzgârlarına karşı fora olur. Benzersiz Satış Teklifi olmayan işletmeler birinin kendilerinden bir umut ya da durumun ucuz bir fiyatla satılması haricinde bir şey satın almaları için farklılık, özgünlük, fayda veya mantıklı bir sebep sunmazlar. Benzersiz Satış Teklifi'niz markanızın çapasıdır. Şirketinizi diğerlerinden farklı kılan şey nedir? İşletmenizi diğerlerinden nasıl ayrılmaktadır? Müşteriyi başkaları yerine sizi tercih etmeye itecek olan şey nedir?

Benim Benzersiz Satış Teklifim güçlüydü: Risksiz reklamcılık. Eğer size hiçbir müşteri gönderemezsek, hiçbir ödeme yapmazsınız. Reklam verenler doluşmuşlardı çünkü "Bize önden 5.000 $ ödeyin, sonra da dua edin," şeklinde riskli bir teklif sunan Sarı Sayfalar'a reklam vermekten sıkılmışlardı. Bir acı noktasını ortaya çıkarttım ve onu düzelttim. Halı temizleyicimizin bir Benzersiz Satış Teklif'i

yoktu. Hiçbir şey onu öne çıkartmıyordu çünkü kendisi 50 kiloluk bir yem çuvalının içerisindeki yalnız bir pirinç tanesiydi.

Benzersiz Satış Teklifleri markaların yapıtaşlarıdır ve yüksek fiyatların hatta daha kötü ürünlerin boşluğunu doldurabilirler! FedEx "Paketiniz yarın kesinlikle orada olmalıdır," dediği zaman dünyaya tanıtılmıştı. Veya M & M's "Sütlü çikolata elinizde değil, ağzınızda erir," dediğinde. Bu Benzersiz Satış Tekliflerinin faydaları hedef alışını fark etmişsinizdir. Domino's Pizza'yı sevmem (zamanında kendileri tarafından istihdam edilmiş olsam da) ancak bu durum yine de "kapınıza en geç 30 dakikada teslim, yoksa pizzanız ücretsiz" şeklindeki Benzersiz Satış Teklif'ini kullanarak bir pizza imparatorluğu kurmalarına engel olmadı. Domino's ihtiyacı tanımlamıştı: Pizza teslimatı uzun bir süreçti. Bunu çözdüler, markalaştırdılar ve gerisi çorap söküğü gibi geldi. Domino's böylesine kalabalık bir pazara girip başarılı olmayı nasıl başardı? Markalama ve pazarlama: Satranç oyununun VEZİRİ.

BENZERSİZ SATIŞ TEKLİFİNİZİ OLUŞTURMAK

Şirketiniz için nasıl sağlam bir Benzersiz Satış Teklifi oluşturursunuz? İşte size beş basit adım.

Adım 1: Faydayı/Faydaları Ortaya Çıkart

İşe doğru sebepten gir: Bir sorunu ya da ihtiyacı karşılamak. Bu sizin ilk Benzersiz Satış Teklif'inizi oluşturur. Eğer zaten işin içerisindeyseniz ürününüzün en büyük, kendisini rakiplerinden ayıran faydasını bulun. Bunu müşterinizi düşünerek yapın. İhtiyaçlarını ve ne istediklerini düşünün.

Adım 2: Özgün Olun

Benzersiz Satış Teklifi'nin amacı alternatiflerle karşılaştırılınca özgün olmaktır. Bu durum müşterinize şirketinizi tercih etme fikrini verir çünkü şirketiniz olmazsa faydadan vazgeçerler. Benzersiz Satış Teklifleri, arzu ve aciliyet oluşturan güçlü eylem fiilleri kullanmalıdır. "Kilo ver," "Yağları yok et," ya da "Kiloları

ortadan kaldır,"a dönüştürülmelidir. "İşletmeni büyüt," yerine "Kâr, kar gibi yağsın," veya "Satış rekorlarını ardı ardına kır," kullanılabilir.

Benzersiz Satış Teklifinizin özgünlüğü, satın alma kararları konusunda bir tüketici ayrımı ortaya çıkartır. Eğer PC yerine Mac tercih ederseniz virüsler ve bloatwareler[30] yerine güvenliği, hızı ve güvenilirliği tercih edersiniz.

Adım 3: Spesifik Olun ve Kanıt Gösterin

Gürültü her yerdedir ve gürültünün üstüne çıkmak istiyorsanız doğal tüketici şüpheciliğini hafifletmeniz gerekir. Bunu spesifik olarak ve eğer mümkünse kanıt sunarak yapın.

İNTERNET SİTESİ: "Aracınız 20 veya daha az günde satılmazsa hizmetimiz ücretsizdir."

ÜRÜN: "10 kilo vermezseniz ücretsiz."

HİZMET: "Eviniz 30 günde satılmazsa biz alıyoruz."

Domino's Pizza "Zamanında teslimat," demedi, "30 dakikada teslim edilmezse ücretsizdir," dedi. Bu spesifik bir eylem ve o eylemin kanıtıydı. (Eğer başaramazsak pizzanız ücretsizdir!) Benim durumumda görevim reklam verenlere müşteri yaratmaktı. Eğer bunu yapmazsam ücret almıyordum. "Size iş yolluyoruz, olmazsa hiçbir ücret ödemiyorsunuz."

Adım 4: Az ve Öz Olun

En iyi Benzersiz Satış Teklifleri kısa, açık ve güçlüdür. Uzun tümceler okunmaz.

Adım 5: Benzersiz Satış Teklifinizi TÜM Pazarlama Materyallerine Entegre Edin

Benzersiz Satış Teklifi, işletmenizin her bir alanından geçmezse beş para etmez. Benzersiz Satış Teklifinizi tüm umumi iletişimlerinize dahil edin:

- Kamyonlarınız, araçlarınız ve binalarınız
- Reklam ve promosyon materyalleriniz
- Kartvizitler, antetli kâğıt, logolar, broşürler ve el ilanları
- İnternet siteniz ve e-posta imzanız
- Sesli mesaj sisteminiz, resepsiyonist/satış senaryoları, vb.

Adım 6: Gerçekleştir

Bir Benzersiz Satış Teklifi insanları satın almaya hatta daha da iyisi marka değiştirmeye ikna etmelidir. Eğer muhataplarınızın dikkatini çekmiyorsa veya faydası/olayı çok zayıfsa işe yaramaz. Ve sonra, Benzersiz Satış Teklifinizi gerçekleştirmeniz gerekmektedir. Dediğiniz şeyi yapmanız gerekir. 40 dakikada teslim edilen bir pizza, 30 dakikalık teslimat garantisini bir sahtekârlık haline getirir. Sahte Benzersiz Satış Teklifi hemen ortaya çıkar ve şirketinizle dalga geçmeye hazır olan "insan kaynakları sistemleri" ortaya çıkartır.

GÜRÜLTÜ ÇIKARTIN

Trafikte sıkıştığınız bir sonraki seferde çevrenize bir bakın. Her araba aynı durmaktadır. Hiçbir şey önemli bir dikkat arz etmez. Yorucu bir saçmalıklar denizidir. Doğuştan bir pazarlamacı olarak Lamborghinileri bu sebepten tercih ederim. Gürültünün üstüne çıkarlar ve markanız da böyle olmalıdır.

Bununla yüzleşelim: Kimse başkaları gibi olmak istemez. Ortalama bir ergen herkes gibi olmak istemez ve bu sebepten "Herkes gibi değilim!" ifadesini temsil eden meme ve göz çevresindeki pirsinglerle, Goth kültürle ve dövmelerle kafayı kırmıştır.

Başarılı şirketler markalaşmalarıyla ve pazarlamalarıyla aynı yaklaşımda bulunurlar.

Bu kitabı yazmak zor olsa da asıl olay değildi. Onu insanların eline vermek asıl olay olacaktır. Neden mi? Çünkü finans ve para kazanma konulan "ben de Herle dolmuş ve doygunluğa ulaşmıştır. Başka bir deyişle gürültü sağır edici derecede. Bu kitap rüyamın

gerçekleşmesi olsa da en çok satan bir yazar olabilmek için markamı gürültünün üstüne çıkartmam gerekir.

Facebook akışıma bir bakınca tek gördüğüm şey gürültü.

Üniversite terk adam bir günde 2.000 $ kazanıyor. Nasıl olduğunu şimdi öğrenin!

Bu harika fırsatla ayda nasıl 15.000 $ kazandığımı görün!

Zorunlu matris planına sahip yeni bir start-up size altı haneli gelir garantisi veriyor.

Bu harika ortaklık programına katıldım ve bugün 300 $ kazandım!

Kendinizin patronu olun!

Yakın zamanda internette "servet yüzde"mi çizelgeye döken, Birleşik Devletler'deki akranlarımla net değerimi karşılaştırıp sıralayan bir hesaplayıcıyı kullandım, %1'lik kısımdaydım. Şımarmış olsam da bu benim çektiğim zorluğu ortaya çıkartıyor. Net değerim "özgün" ve "olağanüstü"-nün bir belirtisidir ama algılar dünyasında bunlar gürültü içinde kaybolur. Facebook'ta kimsenin beş parasız olduğunu asla tahmin edemezsiniz. Hayır, Facebook'ta herkes multi-milyonerdir, başarı koçudur, bir gurudur veya bir modeldir. Herkes gerçek %1'in de dahil olduğu, alanının % 1'indedir. Hepimiz pazarlamacıyız ve bazılarımız da bir illüzyonun pazarlamacısıyız. Bu durum gürültü kalabalığı oluşturuyor ve gerçek pazarlamacıların sesinin duyulmasını zorlaştırıyor. Pazarlamanız gürültünün üstüne çıkmalı.

GÜRÜLTÜNÜN ÜSTÜNE NASIL ÇIKILIR

Mesajınızı gürültünün üstüne çıkartmanın beş yolu vardır:

1) Kutuplaş 2) Müstehcen ol Duygulara hitap et 3) Duygulara hitap et 4) Etkileşime azmettir ve 5) Alışılmadık ol

Kutuplaş

Bir kitle piyasası markası için kutuplaşma en iyi işletme stratejisi olmayabilir çünkü kutuplaşmak aşırı görüşleri veya mesajları

barındırmaktadır. Müşteri tabanınızın yarısını kızdırmak istemezsiniz! Ancak kutuplaşma, trafik ihtiyacı olan internet siteleri ya da okuyucu ihtiyacı olan kitaplar için harika bir şekilde çalışır.

Kutuplaşma insanları sizi *sevmeye* ya da *nefret etmeye* zorlayan aşırı bir görüş barındırdığından dolayı işe yarar. Sarah Palin kutuplaştırmaktadır. Onu ya seversiniz ya da timsah dolu bir bataklığındaki bir tekneden aşağı fırlatmak istersiniz. Siyasi uzmanlar kitap satmak için kutuplaşmayı kullanırlar çünkü okuyucular bir amaç altında toplanmak ister ya da onu öfkeyle çürütmek ister. Kutuplaştıran internet siteleri ziyaretçi çekerler çünkü insanlar gayelerini savunurken başka insanlar da ona saldırırlar. Eğer Chicago White Sox'un ciddi bir taraftarıysanız ve Chicago Cubs'ın beceriksizliğini fena bir şekilde eleştiren bir internet sitesi kurarsanız kutuplaşmış bir kitle beklentisi içerisinde olabilirsiniz: Fikirlerinize katılan ve onları kabul eden kişiler ve karşı çıkıp Cubs'ı savunan kişiler.

Bu kitabın kendisi de kutuplaştırıcı olarak kategorize edilebilir. Birçok insan geleneksel bilgilere karşı geldiği için görüşlerimi uç olmakla suçlayabilir. Aman Tanrı'm, kupon biriktirmenin beni zengin yapmayacağını söyledi! Sigortamı suçladı! "Normal"e karşı muhalefet her zaman kutuplaştırıcı olarak kabul edilecektir.

Müstehcen Olun

Seks satar ve gürültünün üstüne çıkmanın en iyi tekniğidir. Seks güçlü bir gürültü bozucudur çünkü seks asla eskimez. Onu çok kullanabilirsiniz ama insanlar ona her zaman bir tepki verecektirler çünkü seks her zaman modadır. GoDaddy 2005'te ilk SuperBowl reklamında gürültünün üzerine çıkabilmek için seksi, bir silah olarak kullandı. Şu anda çok bilinen GoDaddy Kızı reklamları sonraki yıllarda da devam etti. Reklamların bu kadar iyi olduklarını hiç düşünmemiştim ama yine de gürültünün üstüne çıktılar ve insanların dikkatini çektiler. Sonuç ne mi oldu? Satışlar arttı ve GoDaddy'nin pazar payı 2006'dan sonra %32'ye çıktı.

Müstehcenlik tekniğinin Facebook'ta sosyal medya pazarlamacıları tarafından kullanıldığını görmekteyim. Bir kadın

pazarlama tekniklerini bikini giymiş halde anlatmaktadır. Bu videolardan çektiğinde, bikini videosu normalden *beş kat* daha fazla görüntülenme ve yorum almaktadır. Bikinili dersler normallerden neden çok daha iyi bir performans sergiliyor? Gayet basit: Seks gürültünün üstüne çıkıyor. Erkekler videonun ön izlemesinde kadının büyük memelerini görüyorlar ve "Off, şunu bir izleyelim," diyorlar ve kadınlar da meraklanarak "Yok artık, kim bikiniyle video çekiyor yahu?" diyorlar. Bu durum neredeyse kutuplaştırmanın ve seksin bir karışımı gibidir.

Duygulara Hitap Et

Çoğu tüketici satın alımları duygularla ortaya çıkıyor. Sizler, bizler bir şeyler satın alıyoruz çünkü bir şey hissetmek istiyoruz. A noktasından B noktasına gitmek için bir Lamborghini satın almıyorum, bu pratiklik olur. Bir şey *hissetmek* için satın alıyorum: onur, başarı, özgünlük, adrenalin ve şöhret.

Muhatabınızı harekete geçirmek için duyguyu kullanmanın bir başka örneği de kâr gütmeyen bir kuruluş olan American Society for Prevention of Cruelty for Animals'tan (ASPCA.org)[31] geliyor. Bu kuruluş bir yüzyıldan daha uzun bir süre önce kurulmuş ve yakın zamana kadar da adını hiç duymamıştım. Gürültünün üstüne nasıl çıktı? Duyguları serbest bırakan güçlü bir pazarlama kampanyası başlattı: Reklamları; arka planda zarif, kalbe dokunan müzikle birlikte kafeslere kapalı, suiistimal edilmiş hayvanların görüntülerinden oluşmaktaydı.

Eğer muhataplarınızın duygularını harekete geçirebilir ve *onların önemsemelerini sağlayabilirseniz* satın alacaklardır. İnsanları coşturun, onları ağlatın ve onları güldürün. Mesajınız gürültünün küllerinden çıkacak ve insanları satın almaya itecektir.

Etkileşimli Olun

İzlemek bir şeydir, yapmak başka bir şeydir. Eğer tutkularınızı harekete geçirmek istiyorsanız hayalinizdeki arabayla test sürüşüne çıkın, derler. Etkileşimli olmak herhangi bir şeye karşı verilen

tepkiyi artırır. Eğer bir şeyi tadabiliyor, hissedebiliyor veya kullanabiliyorsanız o şeyi satın alma ihtimaliniz daha yüksektir.

Etkileşim adınızı duymak gibidir. Favorinizdir. Facebook'taki en popüler uygulamalar "anketler"dir çünkü insanlar narsisizmi severler. Favori filmim *The Usual Suspects*'tir! Pizzayı severim! Bir kanişim var! İnsanlar kendiler hakkında konuşmayı severler ve bu durumu pazarlama planınıza entegre ederseniz ürününüz ya da hizmetinize karşı olan tepkileri geliştirebilirsiniz.

Örneğin ben "Hızlı Şerit'te gaza mı basıyorsunuz yoksa Yavaş Şerit'te mi kaldınız? Şimdi öğrenin," adında bir anket oluşturursam, insanları dahil etmek ve kendileri hakkında konuşmalarını sağlamak için tasarlanmış interaktif bir kampanyaya girişmiş olurum. Potansiyel müşterileriniz kişisel bariyerleri kaldırdıklarında ve kendilerinden bir parçayı ortaya çıkardıklarında ortada bir ilişki varmış gibi size daha yakın olurlar. Bir ilişki, anonim bir kurumsal varlıktan daha çok satış ortaya çıkartır.

"Devamında neler oluyor öğrenin..." Bazı şirketler etkileşim ortaya çıkartabilmek için geleneksel medyayı ve interneti kullanıyorlar. Bir otomobil üreticisinin sonunun asla gelmediği ve "Sonrasında ne olduğunu öğrenin... [İnternet Sitesi]'ni ziyaret edin." şeklinde çektiği bir araba kovalamaca sahnesini gördüm. Muhatapları tamamlanmamış mesaj veya hikâyelerle meraklandırarak potansiyel müşteriler bir internet sitesini ziyaret ederek hikâyenin sonunu görürler ve internet sitesi de etkileşim kazanır.

Sosyal medyanın, blogların ve "Web 2.0"ın devrimi etkileşim üzerine kurulmuştur. Bir makale okumak istemezsiniz, üzerine yorum yapmak istersiniz! Naçizane görüşünüz duyulmalıdır!

Alışılmadık Olun

Alışılmışlık aşinalığı doğurur. Eğer bir şeyi veya o şeye benzer bir şeyi son bir ayda otuz kez gördüyseniz bu işe yarar mı dersiniz? Örneğin "kendinizin patronu olun" ifadesi o kadar çok kullanılmış bir ifadedir ki gücü tamamen tüketilmiştir. Ancak hâlâ bu ifadenin gücü kalmış gibi sözümona guruların reklam başlıklarında ve alt

yazılarında "Kendinizin patronu olun" ifadesini kullandıklarını görüyorum. Bitmiş tükenmiş yahu, ne amaçla hâlâ kullanmaya devam ediyorsun?

Alışılmadık olan nedir? Bir dolara satılan bir Lamborghini gördünüz mü hiç? Ben görmediğimi biliyorum ve görseydim hatırlardım. Kampanya merak uyandırırdı çünkü alışılmadıktır. Hangi deli pahalı bir arabayı bir dolara satar? Bu bir dolandırıcılık mı? Olayı nedir? Bilmem lâzım!

Alışılmadıklığın bir başka örneği de alışılmışlıkla dalga geçerek veya sekteye uğratarak onu kırmaktır. Energizer tavşanını hatırladınız mı? Hâlâ görüyoruz kendisini. Bu reklamlar alışılmadıklığın üzerine bir marka kurmuşlardır: Reklamcı standart, sıkıcı pazarlama mesajları oluşturmuş ve onları bir anda Energizer tavşanıyla kırmıştır. Reklamcı alışılmışlığa karşı olan aşinalığınızı sezmiş (amaan sıkıcı bir reklam daha) ve izleyicileri sıkıcı reklamı pembe bir tavşanla keserek şoka uğratmıştır. AdAge.com bu reklamları gelmiş geçmiş en iyi 100 reklam kampanyası arasına almıştır.

Gelenekle dalga geçen bir başka şirket de Geico Sigorta Şirketi'dir. Şirket tipik durumları almış ve aralara sürpriz ifadeler katmışlardır: "Harika haberlerim var! Araç sigortamda büyük bir tasarruf sağladım." Alışılmış senaryolar "Harika haberlerim var," anlatısıyla kırılmış ve bu da alışılmadıklık ortaya çıkartmıştır. Geico tarafından dalga geçilmiş olan bir başka şey de sanki aslında "Tiny House" adı verilen yeni bir televizyon programının tanıtımını izlediğinizi sandığınızda ortaya çıkıyor. Tanıtım gösterimi sözde bir yıllığına küçücük bir daireye taşınmış olan, küçük odalara ve evliliklerindeki artan gerilime karşı dayanmaya çalışan yeni evli bir çifti konu almaktadır. Çiftin başlarını alçak tavana vurduğunu ve minicik bir yatakta iyi bir uyku uyumaya çalıştığını görüyorsunuz. Bir dakika, bu beklenen gerçekliğin alışılmışlığının bir sunucunun konuşmaya başladığı anda alışılmadıklığa dönüşecek olan bir sahtekârlık olduğunu anlıyorsunuz: "Yaşanan dram gerçektir ama size araç sigortanızda herhangi bir tasarruf sağlamayacaktır."

Eğer birinin dikkatini çekerseniz savaşın yarısını kazandınız demektir. Diğer yarısı da bencilliğin kitlenizi ele geçirmesine izin vermek, mesajlarınızı da kişisel çıkarlara göre düzenlemektir. Başka bir deyişle "Buradan benim çıkarım ne?" ifadesidir. Araç sigortanızda %15 daha fazla tasarruf etmeye ne dersiniz?

BURADAN BENİM ÇIKARIM NE?

İroniktir: Bir Hızlı Şerit'te başarılı olabilmek için bencillikten vazgeçmeliyiz ama başkalarının bencilliklerini tatmin etmeliyiz. Bunun sahildeki güzel bir yürüyüş gibi olacağını mı söyledim size?

Güvenebileceğiniz ilk insan davranışı bencilliktir. İnsanlar istedikleri şeyi isterler. İnsanlar sizi, işinizi, ürününüzü ya da hayallerinizi umursamazlar; kendilerine ve ailelerine bakmak isterler. İnsan doğası böyledir. Böylelikle pazarlama mesajlarımız özellikler üzerine değil, faydalar üzerine odaklanmalıdır. İnsanlara çıkarlarının ne olduğunu söylemek gerekir. Ürününüz ya da hizmetiniz onlara nasıl yardım edecek? Fayda nedir? Pazarlama dilinde buna "Buradan Benim Çıkarım Ne?" prensibi denir.

Müşterilerim küçük işletme sahipleriydiler ama ben milyonlarca tüketiciye de hizmet veriyordum. Bu aracı ilişki hem tüketicilerin hem de üreticilerin etkili ve hızlandırılmış bir şekilde davranışlarını incelememi sağladı. Eğitmenlerin öğretmesi aylar sürebilecek olan şeyleri haftalar içerisinde öğrendim. Küçük işletme sahiplerinin kendi bencil tuzaklarına düştüklerini ve şirketlerini övüp durduklarını fark ettim. İnsanların kolaylık ve olay kiraladıklarını fark etmeden limuzin değil, özellik satıyorlar.

Tüketiciler olarak ihtiyaçları karşılamak için bir şeyler satın alırız. Boşlukları doldurmak için alışverişe gireriz. Matkap değil, delik satın alırsınız. Kıyafet değil, imaj satın alırsınız. Toyota değil, güvenilirlik satın alırsınız. Tatil değil, bir tecrübe satın alırsınız. Sorun çözücüler olmalıyız ve işletmemizi birilerinin kurtarıcısı olarak tanımlamak için özellikleri faydalara çevirmemiz gerekmektedir. Colorado'daki en büyük limuzin şirketi olduğunuz

gerçeği sorunumu çözüyor mu? Bu özelliği bir faydaya çevirmediğiniz sürece çözmüyor.

ÖZELLİKLERİ FAYDALARA ÇEVİRMEK

Eğer herhangi bir şeyi satmak istiyorsanız özellikleri faydalara çevirin. Dört adımdan oluşan bir süreç bunu sağlar.

1) Yer değiştir.
2) Özellikleri belirle.
3) Avantajları belirle.
4) Avantajları faydalara çevir.

Öncelikle tipik müşterinizle yer değiştirin. O kişi olun. O kim? Çalışma şekli nedir? Kendisi zengin bir CEO mu? Yoksa fiyat etiketine dikkat eden Wal-Mart müşterisi mi? Meteliksiz bir öğrenci mi? Yoksa bekâr anne mi? Eğer tipik müşterinizi tanımlayamıyorsanız sonuçlarınız hatalı olacaktır ve faydanız hiçbir faydanın olmaması olacaktır. Müşterinizi tanımladığınızda şu soruyu sorun: Ne istiyorlar? Korktukları şey ne? Hangi sorunun çözülmesi gerekiyor? Yoksa sadece bir şey "hissetmek" mi istiyorlar?

Örneğin aynı ürünün iki farklı markasının iki farklı türde alıcısı olabilir. Bir Corvette satın alan kişinin Volvo satın alan kişiden farklı bir psikolojik yapısı olabilir. İkisi de arabadır ama spor araba satın alan kişi temel ulaşım satın almamaktadır. Corvette müşterisinin risk alan, kendi işinin sahibi, özgür, açık sözlü ve baskın biri olması muhtemeldir. Volvo müşterisi muhtemelen aile ve güvenlikle daha alakalıdır. Kendisi muhafazakâr, analitik ve aile odaklıdır. Birbirinden tamamen farklı iki müşteri profili, pazarlamanın her bir grubun arzuları hedef alınarak yapılmalı demektir.

Müşterinizle yer değiştirdikten ve ne istediklerini kavradıktan sonraki adımınız ürününüzün özelliklerini ayırmaktır. İnternet servisimdeki birkaç özellik şunlardı: 1) Fotoğraf yükleyin 2) Müşterileri araç, tarih ve hizmet üzerinden hedefleyin 3) Araçları planlayın. Bu özellikler harika olsalar da onları faydaya çevirmek

benim sorumluluğumdu. Onları bu kadar harika yapan şey neydi? Müşterime ne gibi avantajlar sunuyorlar?

Özellikleri ayırdıktan sonra onları faydalara ya da belli bir sonuca çevirin. O özelliğin faydasını sonuca ulaştırın. İşte başkaları yerine sizinle alışveriş yapılmasının sebebini bu noktada on ikiden vurmuş olursunuz.

İnternet servisimde "fotoğraf yükle" özelliği "Garajlarda müşterilerle buluşarak zaman harcamaya son verin. Filonuzun fotoğraflarını yükleyin ve müşterinize ürününüzü gösterin! "e, müşterileri hedefleme özelliği "İstediğiniz müşterileri güne, hizmete ve araç tipine göre hedefleyin."e ve araçları planlayın özelliği de "Filonuzun yolda geçirdiği vakti azami seviyeye çıkartın ve araçlarınızın müsaitliğine göre müşteri elde edinF'e çevrilmektedir. Her bir özellik, müşterimi iş yapmaya yönlendirecek belli bir faydaya tekabül etmekteydi. Onlara boşlukları doldurtmadım, onlar için boşlukları doldurdum.

BİR MARKALAŞTIRMA SİLAHI OLARAK FİYAT

Fiyat ürününüzün veya hizmetinizin dış boyası gibidir.

"Boya" tadını aldığım ve beraberinde gelen şeyleri tecrübe ettiğim zaman çok küçüktüm. En fazla altı ya da yedi yaşındaydım. Annem iki günlük bir garaj satışı gerçekleştirdi ve benim de oyuncak satıp parayı tutmama izin verdi. Satışa sunduğum şeylerden biri de bir "Amerikan futbolu saatiydi, bir zaman canavarı gibiydi. Fiyatını çok iyi hatırlıyorum: 2,55 $. Kelepir, diye düşünmüştüm.

İlk satış gününde Amerikan futbolu saatime çok bakan oldu ama satın alınmadı. Küçük aklım düşünmeye başladı. Saatimi 2,55 $'a nasıl satabilirim? Fiyatımı değiştirmek istemiyordum çünkü köşe başındaki mağazadan almak istediğim bir şeyin fiyatı 2,55 $'dı. Sonra aklıma bir fikir geldi.

Annemin fiyat etiketi olarak kullandığı maskeleme bandını aldım, dört küçük parça kopardım ve şimdiki fiyatın üzerine yapıştırdım. Sonra birinci bandın üzerine 5,55 $ yazıp üzerine çarpı

koydum. Bir sonraki banda 4,50 $ yazdım ve çarpı koydum. Sonra 3,95 $ ve çarpı ve son olarak 2,95 $ ve çarpı. Her bir fiyat bandının üzerindeki fiyat daha düşüktü, açık şekilde karalanmıştı ki müşteriler "fiyat indirimi"ni görebilsindi. 2,55 $'lik eski fiyat hâlâ yerindeydi.

Şimdi saatimin fiyatı aynıydı ama farklı bir şekilde sunulmuştu. Bantlara yazılmış ve açık şekilde çarpılanmış fiyatlar iki şey sağlıyordu: 1) Daha yüksek bir değer ve 2) Harika bir indirim. Ve tahmin edin ne oldu? Saate bakan ikinci kişi onu satın aldı. Fiyatı alıcının gözünde farklı bir şekilde oluşturabilmeyi başarmışım. Tabii yedi yaşındayken "pazarlama"-nın ne olduğundan veya ne yaptığımdan hiç haberim yoktu. Ancak bu benim pazarlamaya ve fiyatın değer üzerindeki etkisine ilk kez maruz kalışımdı.

FİYAT, ÜCRETTEN FAZLASINI OLUŞTURUR

Fiyat bir marka oluşturucudur çünkü *fiyat değeri ima eder*. Fiyatınız ne kadar pahalıysa algılanan değeri de o kadar yüksektir. Fiyatınız ne kadar ucuzsa algılanan değeri o kadar düşüktür. Fiyat birine bir şeyin ücretini söyleyen sayıdan ötedir. Değeri ve kıymeti oluşturur.

Fiyatın değere denk olduğu hakkında duyduğum eski bir hikâye vardır. Bir adam evinin bodrumunu temizlerken eski bir şifonyer bulmuş ve onu birine vermeye karar vermiş. Şifonyeri sokağın başına koymuş ve üzerine de bir pankart yapıştırmıştır: ÜCRETSİZ. Şaşırtıcı bir şekilde şifonyer tüm gün boyunca orada durmuş ve sonraki günlerde de orada durmaya devam etmiştir. Bu adamı şaşırtmıştır çünkü şifonyer eski olmasına rağmen gayet iyi durumdadır ve mükemmel hale gelmesi için sadece biraz verniklenmesi gerekmektedir. Adam yeni bir stratejiye ihtiyacı olduğuna karar vermiştir. Sokağın başına gitmiş ve "ÜCRETSİZ" yerine "50 $" yazmıştır. Bir saat geçmeden şifonyer çalınmıştır.

Aynı amaç, farklı fiyatlandırma stratejisi.

Fiyat markanız olmadığı sürece (Wal-Mart, Southwest Airlines) fiyatın markanızı tanımlamak yerine çalmasına izin vermeyin. Fiyat, malları daha hızlı şekilde satabilmek için yukarı veya aşağı

inen rekabetçi bir ölçütten başka bir şey değildir. Dolaylı yoldan ürününüzün ya da hizmetinizin değerini de oluşturmaktadır. Benden %10 ve hatta bazen %20 daha ucuz fiyat sunan rakiplerim vardı. Ancak ben yükselmeye devam ettim. Ben en ucuz seçenek değildim, peki işlerim neden iyiydi? Hizmetimin değeri daha yüksekti ve fiyatı da o değere uygun şekilde tutuyordum. Müşterilerim daha iyiyi hedefliyordu. Daha iyi iş ortaklarına sahiptim. Harika bir destek vardı. Rakiplerim işletme yönetirken ben de bir marka yönetiyordum.

Çok özel ve güzel resimler çizen sanatçı bir arkadaşım, işlerini kendi kısıtlı fiyat filtresi üzerinden fiyatlandırıyordu. Bekâr bir anneydi, faturaları ödemekte zorlanıyor, ödemeden ödemeye geçiniyordu. Onun için 500 $ olağanüstü bir meblağdı ve bu sebepten dolayı işlerini gerçek değerlerinin çok daha altında fiyatlandırıyordu. Kendi bozuk fiyat görüşü gelir gücünü bozmuş ve işlerinin algılanan değerini düşürmüştü. Bir fiyat zammı teklif ettim. 90 $'lık resmi 300 $ yap ve bakalım neler oluyor. Daha yüksek fiyatlarla da aynı şekilde satış gerçekleştirdi çünkü fiyat değeri ima eder ve markaları tanımlar.

Yavaş Şerit'te bile fiyatlandırma almak istediğiniz maaş şeklinde bir rol oynayabilir. Örneğin Fastlane Forum (The-FastlaneForum.com)'da paylaşılmış şu yazıya bakalım:

Bir şirket, sadece bir adet web programcısı pozisyonu için gazeteye iki ilan vermişti. Birisi maaş olarak yılda 120 bin $ verileceğini, diğeri de yıllık 32 bin $ verileceğini yazıyordu. Önce daha yüksek ücret sunulan reklama ulaşan sadece dört kişi oldu. ÇOK DAHA düşük bir ücret sunulan reklama 100'den fazla ulaşan kişi oldu. Çoğu kişinin kendisine ve yeteneklerine güveni azdır ve çok daha azını kabul etmeye razıdır.

İş yaparken daha aza razı mı oluyorsunuz? Bozuk değer algınız gerçekleştirilmemiş potansiyelinizi yok ediyor olabilir mi? Doğru fiyatlandırma stratejisi marka kurmak ve pazarlama için çok önemlidir. Yanlış fiyat, yanlış anlamı ortaya çıkartır. Ciddi metalaştırmanın bulunduğu endüstrilerde fiyat çok önemlidir. Bir halkla ilişkiler danışmanı rakiplerinden %30 daha yüksek fiyat isteyebilir ama bir akaryakıt istasyonu isteyemez.

Tamamen heteroseksüel olsam da fiyatlandırma stratejilerine hayran olduğumdan tasarımcı çantalarına bayılırım. Bir el çantasını üretmek 100 $'dan az bir ücrete mal olmuş olmasına rağmen nasıl olur da 4.000 $'a satılabilir? Markalaşma ve pazarlama. Fiyat, marka oluşturmanın bir parçasıdır.

Fiyat, müşterinin aklına girmenin birçok yolundan biridir. Markanıza fiyat biçmek için tüketiciyi ürünün pratikliğinin ötesinde bir değeri olduğuna ikna etmeniz gerekir.

Sizi diğerlerinden farklı kılan şey nedir? Birisi size neden daha yüksek bir ücret ödesin? Bir pazarlamacı olarak alıcınızın aklına girmeniz ve markanızı farklılaştırmanız gerekir. Müşterinin aklına sahip olursanız, müşteriye sahip olursunuz.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Pazarlama ve markalaşma (vezir), Hızlı Şerit alet çantanızdaki en güçlü alettir.
- İşletmeler ayakta kalır. Markalar yükselir.
- İşletmelerin kimlik bunalımları vardır, markaların yoktur. Kimlik bunalımları işletme sahiplerini fiyat metalaştırmasına iter.
- Benzersiz Satış Teklifleri markanızın anahtarıdır ve şirketinizi diğerlerinden ayırır.
- İnsanlar özgün ve diğerleri gibi olmamaya doğaları gereği meyillidir.
- Pazarlamada başarılı olmak için mesajlarınızın reklam kalabalığının ya da gürültünün üstüne çıkması gerekmektedir.
- Eğer ürününüz kutuplaşmış bir kitleyi (genelde siyaset, azınlık fikirleri ve hatta spor takımlar gibi) hedefliyorsa kutuplaştırma harika bir gürültü üstü araçtır.
- Seks satar ve her zaman kendine baktırır.
- Tüketiciler satın alma kararlarını pratiklikten önce duygular üzerinden alır.
- Eğer kitlenizde duyguları harekete geçirebilirseniz, satın almaya daha ikna etmeniz daha muhtemeldir.

- İnsanlar doğaları gereği kendileri hakkında konuşmaya meyillidirler. Eğer kampanyalarınıza etkileşimi entegre edebilirseniz daha başarılı olursunuz.
- Alışılmamış olmak, öncelikle alışılmışın ne olduğunu ayırıp tanımlamak, sonra da tam tersini yapmak ya da o alışılmışlığı sekteye uğratmaktır.
- Tüketiciler bencilce hareket ederler. Mesajlarınızı her zaman "Benim buradan çıkarım ne?" eğilimine doğru hedefleyin.
- Üreticiden tüketiciye dönüştüğünüzde, özelliğin avantajlarını tanımladığınızda ve bu avantajları belli bir sonuca ulaştırdığınızda özellikler avantajlara çevrilirler.
- Fiyat açık şekilde değeri ve kıymeti belirler.
- Kendi fiyat algınızın markanızı ortalama olmaya yöneltmesine izin vermeyin.



Tekeşliliği Çokeşliliğe Tercih Et

Onu koşmazsanız hiçbir at gitmez. Buhar veya gaz sıkıştırılmazsa hiçbir şeyi çalıştırmaz. Tünel açılana kadar hiçbir Niagara ışığa ve güce dönüşmez. Odaklanılmadığı, baş koyulmadığı, disiplinli olmadığı sürece hiçbir yaşam gelişmez.

-HARRY EMERSON FOSDICK

ALDATAN EŞLER İYİ PARTNERLER DEĞİLDİR

Sohbetimizin sonuna yaklaşırken Hızlı Şerit'in gerektirdiği sadakatten bahsetmem gerek... Tekeşlilik.

Üniversitedeyken arkadaşım Markus Tekel çok hırslı bir girişimciydi. Ve eğer bunu okuyorsan ismini verdiğim için özür dilerim Markus. Ama ne halt düşünüyordun ki? Markus her hafta başka bir işe girişiyordu. Haftanın birinde salakça birçok katlı pazarlama programı, sonrasında da bir girişimcilik dergisinin arka kapağında bulunan anahtar teslim bir reklam tezgâhı ve bir sonraki de bir seri ilan programı oluyordu. Başka bir hafta, başka bir fırsat. Arkadaşlarım en sonunda bu fırsattan fırsata zıplama nevrozuna "Tekel Sendromu" adını verdiler.

Tekel Sendromu, odağınızı farklı projeler ve fırsatlar arasında dağıtma dürtüsüdür. Aynı zamanda bir para kovalama, karşı ihtiyaç karşılama semptomudur. Zamanınızı beş farklı işe harcadığınızda çokeşli bir fırsatçı olursunuz. Olay olabildiğince fırsat sıçmaktır

çünkü bir tanesi illaki tutacaktır. Bir şeyler bana illaki para kazandıracaktır!

Dağınık bir odak, dağınık sonuçlara yol açar. Çokeşli fırsatçı, yükselen tek bir işletme yerine kötü giden 20 işletmeye sahiptir. 10 işletmenin toplamda 10.000 $ kazanması bir işletmenin tek başına aynı meblağı kazanmasından daha iyi değildir. Çabanızı, varlıklar arasında bölüştürdüğünüzde zayıf varlıklar oluşturursunuz. Zayıf varlıklar ağır yükler kaldırmazlar ve güçlü piramitler inşa etmezler. Zayıf varlıklar hız üretmezler. Zayıf varlıklar multimilyon dolarlık değerlemelere ölçeklenmezler. Zayıf varlıklar servet hızlandırmazlar, sonraki ay baştan başlayacak şekilde o ayın faturalarını ödeyecek bir gelir oluştururlar.

Şu anki şirketimin modelini taklit eden başka bir internet işi kurduğumda çok eşliliğe girişmiştim. Çalışmaya başladığında yen internet işim, asıl gelir kapısı şirketimdeki zamanı çalıyordu. Yani eşimi aldatmıştım ve bu durum bariz bir şekilde belliydi. Bir zamanlar gelişen şirketime harcanan zaman şimdi küçük şirketime harcanıyordu. Sonuçlar iyi değildi ve dört seçeneğim vardı: 1) Var olan işletmemi aldatmaya devam etmek, 2) Var olan işletmeyi yönetmesi için birini işe almak, 3) Yeni işletmeyi yönetmesi için birini işe almak, 4) Yeni işi bırakmak. Sonunda yeni şirketi bırakmıştım çünkü yeni çalışanlar istihdam etmenin hayatıma yönetim için harcanacak zaman aşılayacağını biliyordum.

TEKEŞLİLİK AŞIRI EĞLENCELİ ÇOKEŞLİLİĞE YOL AÇAR!

İlk başta tekeşli olmayan hiçbir aşırı başarılı çok eşli fırsatçı tanımıyorum.

Cidden, bir düşünün. Dünyadaki en zengin insanlar bir ana amaca odaklanarak zengin oldular, odaklarını dağıtarak değil. Lebron James, ilgisini dağıtsaydı basketbolda iyi olmayacaktı. Tek bir şeye odaklandı: Basketbol. Basket yedi, basketle uyudu ve basket sıçtı. Şimdi efsanevi haliyle ve milyonlarla ölçülen net değeriyle ilgilerini çok eşli hale getirebilir.

İş veya başka bir şey olması fark etmeksizin olayınızın tepe noktasına ulaşabilmek için o şeyi yemeniz, yaşamanız ve sıçmanız gerekir. 10 farklı şeyle uğraşıyorsanız alacağınız sonuçlar parlak olmayacaktır. Tek bir şeye odaklanın ve onu en iyi şekilde yapın. En büyük teknoloji girişimcilerinden bazıları %100 şekilde verilmiş odakla etkileyici şirketler kurmuşlardır, başka olaylara bölünmüş dikkatle değil. Başarılı girişimciler turnayı gözünden vurduktan, servet elde ettikten sonra ve sadece bunu başardıktan sonra ana işlerinden ayrılan başka girişimlere de iştirak ederler. Başka bir deyişle *tekeşlilikleri, çokeşliliğe yol açmıştır.*

Bir girişimcinin şirketini 50 milyon $'a sattıktan sonra genelde yaptığı ilk şey nedir? Gidip birden fazla şirkete yatırım yaparlar, hayır işleri yaparlar ve tutkularını yayarlar. Çokeşlilik şimdi neden mümkündür? Para. Para, insan kaynakları sistemler ve para satın alan para sistemleri gibi sistemleri satın alır.

Hızlı Şerit başarısı tekeşlilikten gelir; eşler ve başka kadınlar arasında paylaştırılmış odakla değil. Bu bir evliliktir. Evet, eski usul tekeşlilik. Tek bir Hızlı Şerit işletmesine odaklan ve onunla harikalar yarat.

BÖLÜM ÖZETİ: HIZLI ŞERİT AYRIMLARI

- Tekel Sendromu'na sahip kişiler fırsattan fırsata zıplayan çokeşli fırsatçılardır.
- Bir işletmeye karşı zayıf bir bağlılığa sahip olmak, zayıf değerlere bağlı olmanıza sebep olur. Zayıf varlıklar servet hızlandırmaz.
- En başarılı girişimciler işlerini yaşamış ve ona %100 bağlı kalmışlardır.
- Başarılı iş tekeşliliği, başarılı iş çokeşliliği sağlayabilir.



Toparla:
Zenginlik Planını Kompresörle!

Seçimleriniz bir anda yapılır ama sonuçlar ömrünüz boyunca var olur.
-MJ DEMARCO

ZENGİNLİĞİ KOMPRESÖRLEYİN

Bin millik yolculuk bir adımla başlar. Size bir sürü bilgi verdim ve şimdi bunları bir araya getirip ilk adımı atmanın zamanı geldi. Sürecinizi organize eylemlerle başlatma vakti. Zengin olma ihtimallerinizi artıracak olan gerekli psikolojik ve matematiksel altyapıya sahipsiniz. Hızlı Şerit Finansal yolculuğunuzu başlatmak için Hızlı Şerit adımlarını takip edin:

1. Formül

Servet bir formüldür ve bir yaşam tarzını oluşturan inanışların, seçimlerin, eylemlerin ve alışkanlıkların sistematik bir sürecidir. Servet bir olay değil, süreçtir.

2. Kabul

Et Servete giden yol olarak önceden belirlenmiş olan "Yavaşça Zengin Ol"un temel yapısının Kontrol Edilemez Kısıtlı Denge'den, yani zamana bağlanmış zayıf matematikten (Servet = İş + Borsa) dolayı zayıf olduğunu Kabul edin. "Hızlıca Zengin Ol"un var

olduğunu kabul edin. "Planın Olmaması"nın iyi bir plan olmadığını kabul edin. Şansın girişimin artığı olduğunu kabul edin.

3. Dur ve Değiş

Yanlış yol haritalarını kullanmayı **Bırakın. Yapıyor olduğunu şeyi yapmayı bırakın. Ruhunuzu hafta sonu için satmayı bırakın.** Sigortaların ve yatırım fonlarının sizi servet sahibi yapacağına inanmayı bırakın. Etkisiz yol haritaları yerine Hızlı Şerit yol haritasını kullanın. Bağlılığınızı tüketiciden üreticiye kaydırın.

4. Zaman

Zaman, Hızlı Şerit'in kralıdır, özellikle de boş zaman. Boş zaman yaratacak olan şeylere yatırım yapın. Boş zamanı, sözleşmeli zamana çeviren parazit borç gibi zaman hırsızlarından kaçının. Sözleşmeli zamanı boş zamana çevirebilen bir işletme sistemine zamanınızı yatırın. Zamanın anahtar karar etkeni olduğu kararlar verin.

5. Denge

Servet oluşturabilmek için kontrol edilebilir ve kontrol edilemez matematiği dengele. Zamana bağlı (saatlik ücret, yıllık ücret, yıllık getiri, yatırılan yıllar) bir denklem olan Yavaş Şerit servet denkleminde denge yoktur. Eğer servetinizi belirleyen matematiği kontrol edemezseniz ya da onları daha büyük sayılara hızlandıramazsanız, finansal planınızı kontrol edemezsiniz. Denge, işi sizin için yapan bir sistemden elde edilir.

6. Varlıklar ve Gelir

Servet, sistematik hale getirilebilen ve nihayetinde bir likidasyon etkinliğiyle satılabilen bir işletme aracılığıyla patlayan gelir ve Varlık değeriyle hızlandırılır. Olanaklarınızın altında yaşayın ancak masrafları kontrol ederken gelire odaklanarak olanaklarınızı artıramaya bakın. İnanılmaz gelir ve varlık değeri artışı milyonerler yaratır, masrafları azaltmak değil.

7. Sayı

Sayınız nedir? İstediğiniz yaşam tarzını yaşayabilmek için ne kadar paraya ihtiyacınız var? Sayınızı belirleyin, bir kuruşla yolunuza başlayın ve onu gerçekleştirin. Bozuk paralarınızı biriktirmeye başlayın, bir komisyon hesabı açın ve ofisinizin duvarına sayınızın sürecini izleyen bir tablo koyun. Hayalinizdeki yaşam tarzını, o yaşam tarzından fotoğrafları çalışma ortamınızda paylaşarak gerçekleştirin. Örneğin bir dağ yamacında kulübeniz olsun istiyorsanız o hayalin bir görüntüsünü bulun ve bilgisayarınıza koyun ki onu her gün görebilesiniz. Gelecek vizyonlarınızı gerçek hale getirin ve onları aklınıza zorla sokun ki sürekli hatırlayasınız. Eğer hayaliniz bir Ferrari ise bir Ferrari modeli alıp onu arabanıza ya da masanızın üzerine koyun. Hayalleri gerçek ve kaçınılmaz hale getirin!

8. İcraat

İcraati onurlandırın ve size servet bahşedilsin. İcraat Yasası şöyle der: "Kontrol ettiğiniz bir çevre içerisinde ne kadar çok insanın hayatını etkilerseniz, o kadar çok para kazanırsınız." Milyonları etkilerseniz milyonlar kazanırsınız. İhtiyaçları çok büyük ölçülerde çözerseniz para hayatınıza akar. Para değeri yansıtır.

9. Yönlendir

Hayat kararlarla Yönlendirilir. Bir noktada Hızlı Şerit ideolojisine baş koymanız gerekir ve o baş koyma da sürecinizi oluşturur. Servet bir olay seçimi değildir, aynı 20 kilo daha zayıf olmayı isteyip bir anda 20 kilo daha zayıf uyanamadığınız gibi. Nasıl yönlendirdiğiniz Hızlı Şerit'in bir yaşam tarzı mı yoksa hobi mi olduğuna bağlıdır. Uçlarda iyi kararlar sağlayabilmek için EKDSA'yı ve AOKM'yi uygulayın. Kararın beygir gücü gençken üst düzeydedir ve zamanla azalır. Geçmiş kararlarınızı değerlendirin. Neden olduğunuz yerdesiniz? Hayatınıza karşı haince davranan şey(ler) neydi? Neden borç içinde yüzüyorsunuz? Eğer geçmiş kararlarınızın hatalarını düzeltmezseniz onları tekrar etmeye mahkûm olursunuz. Davranış değişimi geçmiş kararlarınızı

değerlendirmek ve onları Hızlı Şerit zihniyetini yansıtabilmek için gelecek üzerine değiştirmekle başlar. Sorumlu olun ve sonrasında da mesul olun.

10. Ayrılın

Yavaş Şerit servet denkleminden uygun bir Hızlı Şerit varlığı üzerine kendi işinizi kurarak resmi şekilde Ayrılın: C, S ya da ltd. şirketi ile. Ondan sonra sahip olduğunuz varlık, işletme sisteminizin vekilidir. "Önce kendini öder" ve sonradan hükümete ödeme yapar. Zamanınızın dışında bir zamanda yaşar. Bir varlık oluşturmadaki ilk adlınınızdır.

11. Tutku ve Amaç

Hayalinizdeki hayatın genel hatlarını çizen bir işletme ve bir dolar varlığıyla sizi alışkanlık haline gelmiş eylemlere sokacak olan bir Tutkuya ve bir Amaca ihtiyacınız olacak. "Tutku"yu "sevdiğiniz şeyi yapın" ile karıştırmayın. Tutku ruhunuzu yakar ve ne yapılması gerekiyorsa size onu yaptırır. Tutku sizi heyecanla gazlar ve memnuniyetsizlikle öfkelendirir. Bazı tutkular bencilcedir (bir Lamborghini istiyorum) ve başka tutkular da fedakârdır. (Yetim çocuklara yardım etmek istiyorum.) Tutku pantolonunuzda delik açacak kadar ateşli olduğu ve sizi sürecin içine soktuğu sürece ne olduğu önemli değildir.

12. Eğit

Eğitim mezuniyette başlar. Asla öğrenmeyi bırakmayacağınıza söz verin. Yarın olmanız gereken kişi olabilmeniz için şu anda bildikleriniz yeterli değil. Kontrol ettiğiniz bir çevredeki işletme sistemlerinin inşasını ve kontrolünü geliştiren Hızlı Şerit bilgilerini arayın. Kütüphaneye gidin, internete girin. Bilgi, finansal yolculuğunuzdaki yakıttır. Genelde boşa harcanan, var olan zaman parçalarını günlük kısa okumalar yaparak değerlendirin: trende, uçakta, spor yaparken, öğle arasında, sabah işe gitmeden bir saat önce ya da postanede beklerken.

13. Yol

Bir Hızlı Şerit Yolu'na girin. Ama hangi yolda gideceğinizi merak etmeyin, yol sizi seçebilir. Zihninizi ihtiyaçları ve sorunları görmesi üzerine alıştırın. Düşüncelerinizi ve dilinizi gözlemleyin çünkü onlar karşılanmamış ihtiyaçları ya da kötü bir şekilde karşılanan ihtiyaçları ifşa ederler. Bir sonraki çığır açan şeyi bulmanıza gerek yok; sadece bir sorun, bir acı noktası veya bir hizmet boşluğu bulun ve onu çözün. Dünyadaki en iyi işletmeler halihazırda var olan ürünler üzerine kuruludur, sahipleri sorunu daha iyi şekilde çözmüşlerdir. İhtiyaçlara, sorunlara, sıkıntılara ve durumlara odaklandığınızda yollar açılır. Evet, yol sizi seçer.

14. Kontrol

Finansal planınızı Kontrol edin çünkü bu Kontrolün Emri'ne uygundur. Fiyatlandırmadan pazarlamaya, operasyonlara kadar kontrolün tamamen elinizde olduğu bir organizasyona girişin. Hızlı Şerit girişimcileri önemli işletme işlevlerini hiyerarşik kontrol yapılarına teslim etmezler çünkü kontrol yapısı kendileridir. Köpek balığı olun, küçük balık değil.

15. Sahip Ol

Diğerlerinin İHTİYAÇ DUYDUĞU şeylere SAHİP OL ve para hayatına aksın. Bu, İhtiyacın Emri'ni yansıtır. Gelirinizi para kovalayarak yükseltemezsiniz. Parayı kovalamayı bırakın çünkü para, kendisini kovalamaya çalışanlardan kaçar. Onun yerine parayı çeken şeylere odaklanın ve o şey de ihtiyaçları karşılayan bir işletmedir. Para, değer sağlamaktan gelir. Bencilliği bir kenara bırakın ve diğer insanların İSTEDİKLERİNE SAHİP OLMAYI amaçlayın. Böyle yaparsanız para hayatınıza akar çünkü para; diğerlerinin istediği, arzu ettiği, canının çektiği veya ihtiyaç duyduğu şeylere sahip olan kişilere çekilir.

16. Otomatikleştir

İşletmenizi Otomatikleştirin ve bu sayede Zamanın Emri'ne uyun. Zamanınızı işletmenizden ayırın. En iyi pasif gelir para ağacı

tohumları para sistemleri, kiralama sistemleri, bilgisayar sistemleri, içerik sistemleri, dağıtım sistemleri ve insan kaynakları sistemleridir. Herhangi bir işletmenin otomatikleşmesi bu tohumlarda yatar.

17. Kopyala

Sisteminizi Kopyalayın ve Ölçeğin Emri'ne uyun. Hat-trickler atılabilecek bir oyun sahasında oynayın. Milyonlar kazanmak için milyonları etkilemeniz gerekir. Milyonlara etki edebilmek için milyonlara etki edebilecek bir sahada olmanız gerekir. Ürününüz, hizmetiniz, süreciniz İcraat Yasası'nı uygulayabilmek için küresel bir ölçekte kopyalanabilir mi?

18. Büyüt

İşletmenize satrançmış gibi çok boyutlu davranarak onu Büyütün. İşletme değil, marka kurun. Müşterilere patronunuzmuş gibi davranın ve şikâyetleri fırsatlara dönüştürün. Dünyayı dinleyin çünkü en iyi yönlendirici ipuçlarını vermektedir. Metalaşmaya direnin. Kendinizi rekabetin geri kalanından ayrıştırın. Gürültünün üstüne çıkın. Sadece bir işletmeye odaklanın.

19. Çıkış

Bir Çıkış stratejiniz olsun. Bir para sistemi tarafından elde edilmiş tam pasiflik bir Hızlı Şerit'in varış noktasıdır. Para sistemleri en iyi büyük varlık değerlerinin likidasyon olaylarıyla finanse edilir. Varlıklarınızı ne zaman likide etmeniz gerektiğini, kâğıt üzerindeki parayı gerçek paraya çevirmeniz gerektiğini bilmeniz gerekir. Bir attan ne zaman inip yeni birine ne zaman binmeniz gerektiğini iyi bilin.

20. Emekli ol, Ödüllendir ya da Tekrar Et

Varlık ya da varlıklarınızı likidite ettikten sonra Emekli olun ya da Tekrar edin. Hangisi olduğu fark etmeksizin yolu giderken bazı eşikleri atladıktan sonra kendinizi Ödüllendirin. İlk ürününüzü mü sattınız? Kutlama yapın! Akşam yemeğine çıkın, bir puro satın alın,

bir bira için. Net değeriniz 100.000 $'ı geçti mi? Kendinizi güzel bir şeyle şımartın. Bir iş ortaklığı mı kurdunuz? Kendinize bir güzellik yapın. 1 milyon $'ın üstüne mi çıktınız? Güzel bir tatile çıkın. 10 milyon $'ı geçtiniz mi? Bir Lamborghini satın alın.

"IMM, EFENDİM... KAPATIYORUZ..."

Hızlı Şerit yolculuğu bir varış noktası değil, kişisel bir yolculuktur ve bu yolculuk da hayatınız ve süreciniz haline gelir. Hayalleriniz canlı kaldığı ve mümkün oldukları sürece bu yolculuğun tecrübe etmeye değer olduğunu keşfedeceksiniz. Nerede başladığınız değil, nasıl ilerlediğiniz önemlidir. Olağanüstü bir hayatın garaj kapısı açıktır. Sizi engelleyen geçmişi geride bırakın ve yola çıkın. Tüm Hızlı **Şerit'tekiler** hayat türbülansının benzer noktalarında başlangıç yaparlar.

Ama MJ, dağlar kadar kredi kartı borcum var!

Ama MJ, süper markette raf dizdiğim bir işim var!

Ama MJ, işten sonra hiç vaktim olmuyor!

Ama MJ, eşim iş fikirlerimden nefret ediyor!

"Ama"lara dikkat edin çünkü tek yaptıkları şey şudur: Kıçınızı kanepeye yapıştırır, size hiçbir şey yaptırmaz. Bahaneler kimseyi zengin yapmamıştır ve hepimizin bahaneleri vardır. Herkes gibi olmayı bırakın ve hareket geçin. Bugün hayatınızın gidişatını sonsuza kadar değiştirebilecek bir karar alın.

Vay be... Uzun zamandır burada oturuyoruz, güneş batmış ve kahve dükkânının çalışanı "KAPALIYIZ" işaretini kapıya koymuş. Bana katıldığınız için teşekkür etmek istiyorum. Eğer Hızlı Şerit teorisi üzerine fikirlerinizi sunmak, tartışmaya katılmak istiyorsanız internet tarayıcınızdan FastlaneEntrepreneurs.com'a veya TheFastlaneForum.com'a giriş yapın. Eğer bu kitap size ilham verdiyse veya hayatınızı değiştirdiyse lütfen dostlarınızla paylaşın ya da mj.demarco@yahoo.com adresinden bana yazın!

Umarım *Milyonerliğin Hızlı Şeridi* hayallerinizi uyandırmış ve onlara yaşamaları için bir şans vermiştir. Asla unutmayın ki eğer hayaliniz hayattaysa *zaten hayalinizi yaşıyorsunuzdur!* Sizin için her şeyin en iyisini umuyorum ve belki de bir gün dünya üzerindeki

etkiniz yıllar içerisinde yankılanır ve uzun süre önce verdiğiniz o basit karara yansır... Bir kitabı alıp okumak.

Hayallerinize giderken iyi yolculuklar... İyi şanslar ve Tanrı yanınızda olsun.

MJ DeMarco

EK A
Okuyucu Yorumları

MJ, ben bir lise öğretmeniyim... Nasıl Hızlı Şerifte giderim?

Öncelikle bunun şu anki yolunuzda gerçekleşmeyeceğini anlayın. (Şimdilik) işinizden istifa etmenizi önermiyorum, yolculuk edebileceğiniz başka bir paralel yol açabilirsiniz, diyebilirim. Çalışma alanınızda ilgilenebileceğiniz sorun var mıdır? Ülkedeki her okulun müfredatında ihtiyaç duyacağı bir ürün geliştirseydiniz? Öğretmenleri hedefleyen bir kitap yazsaydınız? Kendi özel okulunuzu kurabilir misiniz?

Eğer var olan yolunuza paralel bir ihtiyaç tanımlayamıyorsanız, başka bir yolda tanımlayabileceğiniz başka sorunlar var mı? Belki de çözülmesi gereken bir sorunun bulunmasında sizi bir öğrenci aydınlatabilir. Şikâyetlerini dinliyor musunuz? Dertlerini, kederlerini ve sorunlarını? İhtiyaçlar her yerdedir ve şu anki yolunuzdan gözlemlenmelerine gerek yoktur.

Yollar sadece kapılarını çaldığınızda açıktır. Ayrıca, bir öğretmen olarak çoğu kişinin sahip olmadığı vakte sahipsiniz. Kaç kişi yazları üç ay tatil yapmak ister, bilir misiniz? Bu vakti Hızlı Şerit'e çıkabilecek yeni bir yola çevirin.

MJ, komşumun 19 yıldır bir işletmesi var. Eve hiç uğramıyor, hiçbir şeye vakti yok ve zengin olmadığı da kesin. İşletme sahibi olmak zengin olacağınızın garantisi değildir!

Katılıyorum. Komşunuzun sıkıntısı muhtemelen Zamanın Emri'ne uymadığından dolayı servete gitmeyen bir yolda bulunmasıdır. Eğer işletmeniz bir para ağacı tohumuyla zamanınızdan ayrılmıyorsa işletmeniz gerçekten de çıkmazdadır.

MJ şu anda 12.000 $ borcum var ve zar zor geçiniyorum. Nereden başlamalıyım?

Borcun kaynağını anlayarak başlayın. Neden bu borç var? Nasıl oldu da 12.000 $ oldu? Borç birikiminiz bir olay değil, yıllar

içerisinde gerçekleşmiş *bir süreçti.* Bir sabah uyandığınızda bir anda 12.000 $ borçlu olmuyorsunuz! Seçimleriniz bu borca sebep oldu. Nakit ödeme yapmak yerine kredi kartıyla satın almayı seçmeniz. Gardırobunuzdaki çirkin kıyafetleri almayı seçtiniz. Lüks aracı siz seçtiniz. Komşularınızla sidik yarışına girmeyi seçtiniz. Belki de çok pahalı olan bir evde yaşıyorsunuzdur ve market alışverişi gibi günlük giderleri kredi kartınızla ödemişsinizdir. Kredi kartı borcundan kaçınmak, olay yerine sürece bağlı kalmayı gerektirir, tabii tam tersi şekilde. Kaldırım'dan kaçının ve borcunuzun büyümesini engelleyen veya daha da iyisi, azalmasını sağlayan yeni kararlar alın. Her şeyi nakitle ödeyin. Nakitle ödeyemiyorsanız, o şeye paranız yetmiyordun

İkincisi, gelirinize odaklanın. Eğri oturalım doğru konuşalım. Daha çok para kazanmanız gerek. Eğer her ay 15.000 $ kâr eden bir işletmenin sahibi olsaydınız, borcunuz bir dert olarak kalmaya devam eder miydi? Hayır, etmezdi. Onu onlarca yılda değil, birkaç hafta içerisinde ödeyip bitirirdiniz. Borcun artmasını engellemek amacıyla geçici bir süre masraf azaltma mecburiyetiyle birlikte *cevap gelirdir.*

Geliri artırabilecek ve kendinizi Hızlı Şerit servet denklemine maruz bırakabileceğiniz ihtiyaç temelli bir iş kurmaya baş koyun. Evet, çoğu kişinin tatsız bulacağı şeyleri yaparak ellerinizi kirletmek durumunda olabilirsiniz. Çoğu kişinin yapmadığı şeyleri yapmanız gerekecek. Ya o şeyi gerçekten çok istiyorsunuzdur ya da hiç istemiyorsunuzdur.

MJ, eşim ve ben iki ayrı yolda gidiyoruz. Kendisi her kuruşu biriktiren ve tasarruflu bir hayat geçiren ömrünü Yavaş Şerit'e adamış birisi ve ben de hayattan biraz daha fazlasını isteyen bir seri girişimciyim. Sıkıntı şu ki benim "seriliğim" şimdiye kadar ilişkimde kargaşa çıkarmaktan başka bir şey başarmadı.

Eşiniz bu kitabı okudu mu? Eğer okuduysa ve Hızlı Şerit felsefesini doğru bulmuyor ve katılmak da istemiyorsa gelecekte zor kararlar vermek durumunda olabilirsiniz. Eşiniz hayat arkadaşınızdır ve eğer yollarınız paralel gitmezse ileride zorlukla mücadele edebilirsiniz. Aynı seçimlerimiz ve onların beygir güçleri

gibi, ilişkilerin de bir istikameti vardır. Bugün eşinizin yolundan bir derece farklı yöne giden bir yol, yıllar sonra 90 derece ayrı olacaktır.

Ben kişisel olarak "yeterli" ilişkilerle ilgilenmiyorum, daha çok iki bireyi de olabildiğince iyi bir şekilde destekleyen ilişkilere odaklıyım. İlişkinizin gücü hakkında bir şey söyleyemem, bunu sadece siz yapabilirsiniz. Siz ve eşiniz felsefi ayrım noktalarınız arasında köprü kurabilecek birkaç ortak noktada uzlaşabilir misiniz? Mesela zamanın değeri gibi? Finansal okuryazarlığın önemi gibi? Gelirinizi zamanınızdan ayırmak gibi? Parazit borcun mahvedici etkileri gibi? Belki de ortak noktalar yollarınızı ortak bir amaç için bir arada tutmaya yeterlidir.

Ve son olarak " serdiğiniz " bir sorun olabilir. 10 farklı fırsatı bir arada yürütmeye çalışan çokeşli bir fırsatçı mısınız? İşletmeniz bir eştir. Aldatmayı bırakın ve tüm dikkatinizi tek bir işletmeye verin. Ne verirseniz onu alırsınız ve zamanınızı farklı eşler arasında ayırmak yavaş yavaş zayıf bir gelire ve varlık değerine yol açar.

Peki ya gayrimenkule ne demeli MJ? Bu konudan çok bahsetmiyorsun... Hızlı Şerifte midir?

Gayrimenkulü "Servet 1.0" olarak görüyorum ve Hızlı Şerit'te olabilmesi çaba ve Beş Emrin manipülasyonunu gerektiriyor. İhtiyaçtan dolayı mı yoksa bildiğiniz bir şey olduğundan dolayı mı gayrimenkul yatırımcısısınız mesela? Başarılı bir gayrimenkul yatırımcısı bir evi düzeltilmeye ihtiyacı olduğu için onu onarıp yeniletir. Başarılı bir gayrimenkul yatırımcısı mahallede bir ihtiyaç olduğundan dolayı bir apartman kompleksi inşa eder.

Ek olarak, gayrimenkul büyüklüğe sahiptir ama ulaşmakta zorluk çeker. Yani başarılı olabilmesi için birden çok başarıya ya da bilerek tekrarlamaya girişmelisiniz. Tek bir küçük mülk sizi zengin yapmaz ama yıllar içerisinde biriktirilmiş 200 tanesi yapabilir. Birikim birkaç kısa yılda gerçekleşmez, uzun yıllarda oluşur. Sırf kendi oluşturduğunuz işletmeler gibi kolayca manipüle edilemeyen varlık değerlerine sahip daha yavaş bir Hızlı Şerit olduğu için 22 yaşındaki bir multimilyoner gayrimenkul yatırımcısına rastlamadım. Varlık değeri büyüklükle sınırlıdır ve bu sebepten de en zengin gayrimenkul yatırımcıları yaşlı olmanın yanında yüksek

fiyatlı gayrimenkullere odaklanırlar. Donald Trump'ın müstakil evler değil de gökdelenler yaptığını görürüz. Büyüklük. Gayrimenkul, zamana karşı direnen harika bir zaman ayırma bileşenine sahiptir. Gayrimenkulün yolculuk etmek istediğiniz bir Hızlı Şerit yolu olup olmadığına sadece siz karar verebilirsiniz.

MJ, haftada dört saat çalışarak zengin olamayacağımı mı söylüyorsun?

Tabii olabilirsiniz çünkü *özgürlüğü zenginlik üçleminde tanımlıyorsunuz.* Eğer zenginlik sizin için cüzdanınızda 100 $ ile dünyayı dolaşmak ve türlü sahtekârlıklar, dandik müşteri hizmetleri, takas ve diğer sıkıntılı işlere bulaşmaksa buyurun. Eğer hayatınıza sahip çıkıp ailenizin ihtiyaçlarını ayda 1.000 $ ile karşılayabileceğinizi hissediyorsanız, buyurun. Haftada dört saat çalıştığım zamanlar oldu mu? Tabii ki ve hatta çoğu zaman daha da az çalıştım! Fark şuydu: O noktaya gelebilmek için çok çalıştım ve ayda 1.000 $ değil, 100.000 $ kazanıyordum. Yolun başından sonuna kadar haftada dört saat çalışarak başarıya ulaşmış bir multimilyonerle karşılaşmadım. Bu tek şeritli bir yoldur: *Dört saatlik çalışma haftaları, para ağaçlarının meyveleridir ama para ağaçları dört saatlik çalışma haftalarından ortaya çıkmaz!*

MJ, peki ya satış ortaklığı? "Hızlı Şerit"te midir? Satış ortağı olup iyi para kazanan birkaç kişi tanıyorum.

Satış ortaklığı, Girişin ve Kontrolün Emirlerine uymuyor ve bu kısıtlamaları değiştirebilirsen, Hızlı Şerit'te olabilir. Satış ortaklığı tek başına maalesef Hızlı Şerit değildir. Ooo, küfretti! Satış ortaklığına karşı tavrımdan dolayı bazı satış ortaklığı forumlarında suçlandım. Benim salak olarak etiketlenip bu tiplerin günlerini bir Hızlı Şerit'teki kişinin ürününün (benimki gibi!) satıcılığını yapmak için interneti trolleyerek harcamaları çok komik.

Birçok satış ortağının iyi para kazandığını görmezden gelmiyorum. Tabii, aynı şekilde birçok piyango çıkan kişinin de kazandığını görmezden gelmiyorum. Ve evet, milyoner olan bazı kariyer network pazarlamacıları var. Bakış açım nihai değil ama *ihtimaller* üzerine. Ne zaman kontrolü yok sayarsanız, kontrolü elden bırakırsınız. Bir satış ortağı şirketime katıldığında ve

ürünlerimi taksitli şekilde aldığında bana kontrol verir ve ben de zayıf girişten faydalanırım. Girişi yok saydığınız zaman olağanüstü olmanız gerekir.

Ayda 30.000 $ kazanan her satış ortağı için 100 $'dan az kazanan 300.000 tane satış ortağı vardır. Ayda 50.000 $ kazanan her bir pazarlama ağı çalışanı için 100 $'dan az kazanan 500.000 tane pazarlama ağı çalışanı vardır. 1 milyon $ kazanan her bir piyango talihlisi için bir milyon kaybeden vardır. İhtimaller! Milyonları olan birkaç satış ortağı aklıma geliyor bile. Eğer sağlam bir süreciniz varsa imkânsız değil!

Hızlı Şerit olmayan alanlarda tecrübe sahibi olmak, o alanın değersiz ya da kaçınılması gereken bir alan olduğu anlamına gelmez. Benim olayım matematik ve ihtimallerdir, bu sebepten de ekmek paramı başkasının elinden kazanmıyorum. Satış ortaklığı işletmenizi büyütmek için çok güçlü bir mekanizmadır ve bu sebepten de ortaklık programlarına *katılmak* yerine kitlelerin katılmak isteyeceği programlar *oluşturmayı* savunuyorum.

MJ, üniversiteyi okumamayı tavsiye eder misin?

Bu maliyetine, olgunluğuna, amaçlarınıza ve marjinal faydalarına bağlıdır. Eğer bir doktor, mühendis veya bir hemşire olmak istiyorsanız evet, okula gitmeniz gerek! Eğer önemli seviyede bir mühendislik isteyen bir ürün icat etmek istiyorsanız muhtemelen üniversiteye gitmeniz gerekecek! Eğitim köleliğine dikkat edin ve unutmayın ki üniversite eğitimi servetin bir öncülü değildir çünkü resmi eğitim bazen size karşı çalışabilir. Herhangi bir eğitimin hızı niyetlenen amacına ve maliyetine göre değişiklik gösterir. Üniversite gittim ve pişman değilim. Başka bir deyişle yine olsa yine yaparım.

MJ, üst sıra sponsorum senin bir hayal hırsızı olduğunu ve netıvork pazarlaması konusundaki görüşlerinin hatalı olduğunu söyledi.

Harika, o zaman ondan tavsiye almaya devam et. Beş yıl sonra ne yaptığını haber et.

Bakmam gereken bir eşim ve iki çocuğum var ve işimden istifa edemem. Hızlı Şerit'te gidebilecek zamanı nereden bulabilirim?

Sorun zaman değil, arzu ve tutkulardır. Tuzağa düşmüşsünüz çünkü sorumluluklarınız var. Yavaş Şerit bu şekilde kazanır ve sizi planına bağlı tutar. Kurtulabilmek için bağlılık oluşturmalı, sizin ve aileniz için durdurulamaz bir tutkudan güç almalısınız. O tutku size zamanı oluşturacaktır: İster sabah erkenden ister gecenin köründe ya da hafta sonlarında. Alevli bir tutku olmadan arzunuz sadece bir ilgi olarak ortaya çıkar, bağlılık olarak değil. Bağlılığı olan Hızlı

Şerit'tekiler servet oluştururken ilgili Hızlı Şerit'tekiler bahane oluşturur.

MJ, ilk Lamborghini'ni satın aldığında seni mutlu etti mi? Ben bir Porsche almayı düşünüyorum.

Arabalar ve diğer pahalı oyuncaklar sizi mutlu etmeyecektir. İlk Lamborghini'mi satın aldığımda zaten mutluydum ve ödülümü yansıtmıştı. Mutluluk başarının sürecinden evirildi, satın alım da ödül ve olaydı. Başarı bir süreçtir ve tecrübenizin tatlısıdır. Belli amaçlarınıza giden tekrar edilmiş ve tutkulu başarılar süreciniz sizi mutlu eder, bir araba değil! Ve bu olduğunda da hayalinizdeki arabayı artık istemediğinizi fark edeceğiniz şok edici gerçeklikle karşılaşabilirsiniz.

Bekâr bir anneyim ve diş hijyenistiyim. Hızlı Şerifte nasıl giderim?

Mesleğiniz fark etmeksizin "Hızlı Şerit"te gitmek İG-KÖZ'ün (İhtiyaç, Giriş, Kontrol, Ölçek ve Zaman) emirlerinde yatar. Bir ihtiyacı büyük ölçekte karşılayan bir işletme oluşturabilir misiniz? Var olan yolunuzda (diş) diş endüstrisinde binlerce kişiye yardım edecek bir ihtiyaç var mı? Eğer endüstrinizle alakalı bir ihtiyacı ya da çözümü ortaya çıkartamıyorsanız zihniyetinizi dünyaya ve onlara hizmet eden diğer yollara genişletin. Bu alt takımlarda yüzlerce yol var. Tutkulu olduğunuz şey nedir? Siyaset mi? Doğal yaşam mı? Bahçe işleri mi? Bu konularda karşılanmamış ihtiyaçlar mı var? Eğer yeni bir yol bulamıyorsanız, çözülmesi gereken bir sorunun yolunuzu açmasını sağlayın.

İş kurmak riskli bir şey. Riski asgari seviyeye indirmenin bir yolu var mı?

Evet. İşe doğru sebeple girin ve doğru sebep de pazarda bir boşluğu doldurmak ya da bir şeyi diğer herkesten daha iyi

yapmaktır. İş yapmak, girişimciler şirketleri hatalı, bencilce niyetlerle kurduklarında riskli hale gelir. Hatırlayın, yabancılar hayallerinizi önemsemezler. Doğamız gereği benciliz, ihtiyaçlarımızı ve isteklerimizi tatmin etmeye uğraşırız. Bir işe tanımlanmamış ihtiyaç, marka veya amaç olmadan girerseniz risk artar. Ana işletme işlevlerinin kontrolünü başka birine verdiğinizde risk artar. Evet, girişimciler işletmenin temel amacını görmeyi bıraktıklarından dolayı işletme risktir ve bu amaç da sorunları çözmek ve diğer insanlara yardım etmektir. Kâr önden gitmez, sonradan gelir.

MJ, bir kontrol manyağı olduğun belli. Hızlı Şerit faizden gelen pasif gelire dayandığından ve bu oranları kontrol edemediğinden, faiz oranlarıyla nasıl başa çıkıyorsun? Eğer faiz oranları sıfırsa bu durum Hızlı Şerifi haksız çıkartmaz mı?

Evet, iş finansal planıma gelince bir kontrol manyağıyım ve siz de öyle olmalısınız. Eğer kontrol sizde değilse konforunuz ve güvenliğiniz için başka birine bağlı hale gelebilirsiniz. Bende durum böyle değil. İkincisi, faiz oranlarını kontrol edemediğimi kabul ediyorum. Ancak sayınız (bölüm 37) faiz oranlarındaki değişimleri karşılayabilecek kadar büyük olmalıdır. Şu anki düşük faiz oranlı ortamda bile hâlâ 5%'lik tahmin edilebilir getiriler bulabiliyorum çünkü yerel değil, küresel düşünüyorum. Eğer birikiminiz %10'luk bir getiri oranındaysa kendinizi kandırıyorsunuz ve faiz oranı sorunlarına karşı dayanıksız hale geleceksinizdir. Beklentinizi değişim bekleyecek kadar düşük tutun.

MJ, iyi bir akıl hocası bir servet şoförü şeklinde olamaz mı?

Akıl hocaları kişisel refakatçılar olarak değil de rehberlik olarak bakılıyorlarsa harika kaynaklardırlar. Birkaç kişiye akıl hocalığı yapma fırsatı buldum ve birkaçı sıkı çalışmaya veya fedakârlık etmeye karşı pek ilgili değillerdi; birinin riski emip süreç boyunca ellerinden tutulmasını istiyordu. Akıl hocalığı süreci dışarıdan karşılamak değildir, kendi yolculuğunuzu oluştururken rehberlik sağlanmasıdır. İyi akıl hocaları hızlandırıcı kuyruk rüzgârlarıdır.

MJ, "maddi abartı"yı kınayarak ama bir yandan Hızlı Şerifi de Lamborghini ve büyük evlerle tanımlayarak ikiyüzlülük yapmış olmuyor

musun?

Hayır, çünkü Hızlı Şerit'in olayı bir şeyleri değil, *özgürlüğü* satın almak ve ne istiyorsanız onu satın alabilmenin özgürlüğüdür. Sahip olduğunuz şeyler tarafından tutsak olmakla karşılayabileceğiniz şeyleri satın almak arasında bir fark vardır. Eğer bir araba için 300.000 $ ödeyebiliyor ve bu satın alımla birlikte zincire vurulmuyorsanız, tabii ki satın alın.

MJ, monotonluğa saplanıp kaldım ve kurtulacakmış gibi durmuyorum. Gündüzleri raf diziyorum ve geceleri de bulaşık yıkıyorum. Mesafe kat edemeyecek gibiyim.

Değişim inanışlarınızla başlar çünkü gelecekteki kararlarınızı belirlerler. Eğer mesafe almak istiyorsanız, mesafe alabileceğinize inanmanız gerekir. Sürecinizi başlatmayı seçmeniz gerekir ve bu da basit bir seçimle başlar. Daha iyi seçimler yapmaya başlayın ve ilk seçiminiz de geçmiş seçimlerinizin bir analizi olmalı. Neden şu anda olduğunuz yerdesiniz? Sizi paslanmaz çelik bir lavabonun önüne koymuş olan hayatınızdaki hain şey ne?

İkincisi, başkalarına yeteneklerinizin elverdiği kadar nasıl yardım edebileceğinizi düşünmeniz gerekir. Eğer yeteneğiniz yoksa elde etmeniz gerekir. Yeterli çalışma ve uygulamayla herhangi bir şeyde uzmanlaşabilirsiniz. Bu bir gerçektir. Maalesef böyle bir sürekliliğin bedeli vardır ve genelde televizyonu kapatıp daha iyi bir gelecek için anlık hazlardan fedakârlık etmeyi içerir.

Tuvalet temizliyor olmanız umurumda değil, eğer çok kişinin ihtiyaçlarını karşılıyorsanız, bir kişinin ihtiyaçlarını karşılayacaksınız. O bir kişi kim mi? Sizsiniz.

EK B
40 Hızlı Şerit Yaşam Tarzı Prensibi

ASLA...

1. "Hızlıca Zengin Ol"u olanaksız olduğu için yok saymayacağım.
2. Yavaş Şerit'in hayallerimi gömmesine izin vermeyeceğim.
3. Yavaş Şerit kâhinlerinin gerçeğimi dogmalarıyla kirletmelerine izin vermeyeceğim.
4. Yavaş Şerit'i *asıl plan* olarak kabul etmeyeceğim, *planın bir parçası* olmasına izin vereceğim.
5. Ruhumu hafta sonu için satmayacağım.
6. Servete giderken bir şoför beklentisi ve arayışı içerisinde olmayacağım.
7. Zamanımı para karşılığında takas etmeyeceğim.
8. Zamanın finansal planımı kontrol etmesine izin vermeyeceğim.
9. Finansal planımın kontrolünden feragat etmeyeceğim.
10. Zamanı bol ve harcanabilir bir şey olarak görmeyeceğim.
11. Olaylara inanmayacağım, sürece inanacağım.
12. Başka bir yolla zengin olurken başka bir yolu öven gurulardan tavsiye almayacağım.
13. Birleşik faizi servet kazanmak için kullanmayacağım, sadece gelir için kullanacağım.
14. Bir doların pasifliğine saygısız davranmayacağım.
15. Mezun olduktan sonra öğrenmeyi bırakmayacağım, başlayacağım.
16. Parazit borcun zorluklarını hayatıma sokmayacağım.
17. Tüketici Takımı'nda oynamayacağım, Üretici Takımı'nda oynayacağım.
18. Hayallerimin olasılığını yok saymayacağım.

19. Para yolunu takip etmeyeceğim, ihtiyaç yolunda gideceğim.

20. Motivasyonumu aşkla sağlamayacağım, tutkuyla sağlayacağım.

21. Giderlerime odaklanmayacağım, gelirlerime odaklanacağım.

22. Kendime en son değil, en önce ödeme yapacağım.

23. Herkesin yaptığı şeyi yapmayacağım.

24. Herkese güvenmeyeceğim ama güvenilirliğin kanıtlanmasına izin vereceğim.

25. İşletmemin kontrolünü teslim etmeyeceğim.

26. Otostop çekmeyeceğim, sürücü olmayı amaçlayacağım.

27. Kısıtlı ölçeklerde ve küçük habitatlarda iş yapmayacağım.

28. Seçimlerimin beygir gücünü lekelemeyeceğim.

29. Havuzdaki küçük balık olmayacağım, okyanuslardaki köpek balığı olacağım.

30. Önce tüketmeyeceğim. Önce üretecek, sonrasında tüketeceğim.

31. Bariyersiz veya kolay giriş olan işlere girişmeyeceğim.

32. Başka insanların markalarına yatırım yapmayacağım, kendiminkine yapacağım.

33. Fikirlere inanmayacağım, uygulamaya inanacağım.

34. Diğer paydaşlar için müşterimi yok saymayacağım.

35. Bir işletme kurmayacağım, bir marka kuracağım.

36. Pazarlama mesajlarımı özelliklere odaklamayacağım, faydalara odaklayacağım.

37. Çokeşli bir fırsatçı olmayacağım: Odaklan!

38. İşletmeme damaymış gibi yaklaşmayacağım, satrançmış gibi yaklaşacağım.

39. Olanaklarımın üstünde yaşamayacağım, olanaklarımı genişleteceğim.

40. Finansal okuryazarlığın sigortası olmadan yaşamayacağım.

EK C
Hızlı Şerit'inizi İlerletin

Hızlı Şerit Facebook'ta!
http://www.facebook.com/TheMillionaireFastlane
Hızlı Şerit'i Tartışın! http://www.theFaslaneForum.com
Hızlı Şerit Makaleleri
http://www.FastlaneEntrepreneurs.com
MJDeMarco
http://www.MJDeMarco.com
http://www.twitter.com/MJDeMarco
Milyonerliğin Hızlı Şeridi
http://www.theMillionaireFastlane.com

1 Dünya çapında şubeleri olan bir Amerikan perakende satış yapan mağazalar zinciridir, (ç.n.)
2 Simon Fuller tarafından yaratılmış ve yapımcılığını 19 Entertainment'in, dağıtımcılığını FremantleMedia North America'nın üstlendiği bir şarkı yarışmasıdır, (ç.n.)
3 MTV'ye dayanan ve ünlülerin özel evlerinde turlar sunan bir Amerikan belgesel televizyon programıdır, (ç.n.)
4 ABD'de, New York'ta, Manhattan'ın güneyinde, ülkenin önde gelen bazı finans kuruluşlarının toplandığı sokak, (ç.n.)
5 İki kat ince, dikdörtgen hamur işinin içine yapıştırılmış şekerli bir dolguya sahip atıştırmalık, (ç.n.)
6 Yargıç Judy, eski Manhattan Aile Mahkemesi Yargıcı Judith Sheindlin tarafından yönetilen bir Amerikan tahkim tabanlı gerçeklik mahkemesi programıdır, (ç.n.)
7 Genellikle iş yerlerinde çalışanların motivasyonunu yükseltmek, mutluluk hormonunu çoğaltmak için bir araya gelinerek yapılan bir etkinlik olarak göze çarpar, (ç.n.)
8 Thanks God It's Friday. (ç.n.)
9 Tanrı'nın gelmesi ve insanlara zorlukları karşısında yardım etmesi için dua edilen bir Hristiyan ilahisidir. Aslında birleşik bir kelime olan Kumbaya, İbranice üç kelimeden oluşur: kum (kalk), bah (gel) ve Yah (Tanrı), (ç.n.)
10 Amerika Birleşik Devletleri yasalarına göre, belirli koşulların yerine getirilmesi koşuluyla genellikle dağıtımda vergilendirilmeyen bireysel bir emeklilik hesabıdır.
11 PMI (Satın Alma Yöneticileri Endeksi) tarafından verilen, tüm dünyada bilinen ve yetkinliği kabul edilen proje yönetimi sertifikası, (ç.n.)
12 İnsanların yaşlanma sorunları ve yaşlılık hastalıkları ve tıbbi bakım ve tedavisi ile ilgilenen bir tıp dalıdır. Dâhiliyenin bir yan dalıdır, (ç.n.)
13 Motorlu taşıtlar dairesi, motorlu taşıt ruhsatını ve sürücü ehliyetini yöneten bir devlet kurumudur. (ç.n.)
14 "Isıtma, Havalandırma ve Klima" (Heating, Ventilation and Air Conditioning) anlamına gelir, (ç.n.)
15 Mahkeme duruşmalarının işlendiği Amerikan televizyon programı, (ç.n.)
16 30 Eylül 1991'den 26 Temmuz 2018'e kadar yayınlanan bir Amerikan tolkşov program, (ç.n.)
17 Televizyonda ev alışverişinde uzmanlaşmış, Amerikan ücretsiz yayın yapan bir televizyon ağı ve amiral gemisi alışveriş kanalıdır, (ç.n.)
18 Amerikan Başkanı Richard Nixon döneminde gerçekleşmiş olan Watergate Skandalı'nda "Deep Throat" rumuzlu gizli bir muhbir (daha sonradan FBI için çalışan Mark Felt isimli bir kolluk görevlisi olduğu öğrenilmiştir), gazeteci Bob Woodward'a bilgi sızdırmış ve Woordward da bu bilgileri Cari Bernstein ile paylaşmıştır (ç.n.).
19 Fiat Chrysler'e bağlı Dodge tarafından 1992 yılından bu yana üretilen spor otomobil, (ç.n.)
20 Sinir sistemini düzenlemek amacıyla omurga, kemik ve kaslara müdahele etmeyi kapsayan alternatif tıp yöntemidir, (ç.n.)
21 Amerikan dans yarışması programı, (ç.n.)
22 Amerikalı departmanlı mağaza zinciri, (ç.n.)
23

Amerika Birleşik Devletleri merkezli uluslararası bir elektronik eşya perakende zinciri, (ç.n.)

24 İlk olarak 2005'te piyasaya sürülen ve oyuncuların çok sayıda şarkıda başta lead, bas gitar ve ritim gitar çalmayı simüle etmek için gitar şeklinde bir oyun kumandası kullandığı bir dizi müzikli ritim oyunu video oyunudur, (ç.n.)

25 Aletler, inşaat ürünleri, aletler ve hizmetler satan bir Amerikan çok uluslu ev geliştirme perakende şirketi, (ç.n.)

26 Bir futbolcunun bir maçta üç gol peş peşe atmasına denir.

27 ABD merkezli bir sosyal ağ hizmeti. 2005-2008 yılları arasında dünyanın en büyük sosyal ağ sitesiydi. (ç.n.)

28 (İt.) bir numara, (ç.n.)

29 Bu kavram, ticari hayatta bir borcun az miktarda yavaşça ödenmesini ifade eder, (ç.n.)

30 Cihazınızı yavaşlatan ve sizin tarafınızdan yüklenmemiş istenmeyen uygulamalara verilen genel bir isimdir, (ç.n.)

31 Hayvanlara karşı şiddeti önlemeyi amaç edinmiş bir kâr amacı gütmeyen kuruluştur. Merkezi New York'ta bulunmaktadır, (ç.n.)