

GİRİŞ

Yeryüzündeki En Büyük Gösteri

ÜNİVERSİTE YILLARIMI LOS ANGELES’TA güzel bir otelde çalışarak geçirdim.

Sık sık gelen konuklardan biri teknoloji sektöründe üst düzey yöneticiydi. Yirmili yaşlarında Wi-Fi yönlendiricilerdeki önemli bileşenlerden birini tasarlayarak patentini almıştı. Birkaç şirket kurmuş ve satmıştı. Müthiş başarılıydı.

Fakat parayla, güvensizlik ile çocuksu bir aptallığın karışımı olarak tanımlayabileceğim türden bir ilişkisi vardı.

Desteyle para taşırdı; yüz dolarlık banknotlardan oluşan birkaç santim kalınlığındaki para destesini görmek isteyen herkese, görmek istemeyenlerin de çoğuna gösterirdi. Genellikle içkili olduğunda, üstelik hiç gereği yokken, zenginliğiyle açık açık ve yüksek sesle böbürlenirdi.

Bir gün iş arkadaşlarımdan birinin eline birkaç bin dolar tutuşturup “Caddenin sonundaki kuyumcuya git ve bana 1000 dolarlık altın sikke al,” demişti.

Bir saat sonra, altınlarını eline alan teknoloji yöneticisi, arkadaşlarıyla birlikte Pasifik Okyanusu’na bakan bir rıhtımda

toplanmıştı. Sonra da altınları denize atmaya, taş kaydırır gibi kaydırmaya ve kahkahalar atarak, hangisinin altınının daha ileri gittiği konusunda tartışmaya başlamışlardı. Sırf eğlence olsun diye.

Aynı adam birkaç gün sonra otelin restoranında bir lambayı patlattı. Yöneticilerden biri lambanın 500 dolar değerinde olduğunu ve yerine yenisini koyması gerektiğini söyledi.

Teknoloji yöneticisi inanmamış bir ifadeyle “Beş yüz dolar mı istiyorsun?” diye sordu ve cebinden bir tomar para çıkararak yöneticinin eline tutuşturdu. “Al sana 5000 dolar. Şimdi gözümün önünden çekil. Bir daha da beni böyle aşağılama!” dedi.

Bu tutumunun ne kadar sürdüğünü merak ederseniz, yanıt “uzun değil.” Sıfırı tükettiğini ben yıllar sonra öğrendim.

Bu kitabın ana fikri, paranızı iyi kullanmanızın ne kadar zeki olduğunuzla pek ilgisi olmadığı; buna karşılık nasıl davrandığınızla yakından ilgili olduğu önermesine dayanıyor.

Dahası, davranışı öğretmek zor; gerçekten zeki insanlara bile.

Duygularının kontrolünü kaybeden bir dahi finansal açıdan tam bir felaket olabilir. Tam tersi de doğrudur. Hiçbir finansal eğitimi olmayan sıradan insanlar, zekânın formal ölçütleriyle hiç ilgisi olmayan bir avuç davranışsal beceriye sahip olmaları halinde varlıklı olabilirler.

Wikipediadaki en sevdiğim yazılardan biri şöyle başlıyor: Ronald James Read Amerikalı hayırsever, yatırımcı, hademe ve benzin istasyonu görevlisiydi.”

Ronald Read, Vermont’un kırsal kesiminde dünyaya gelmişti. Ailesinde lise bitiren ilk kişi oydu; üstelik okula her gün otostopla gidip gelirdi.

Ronald Read'i tanıyanların onun hakkında söyleyebileceği pek bir şey yoktu. Bütün bildikleri, sade ve sıradan bir yaşamı olduğuydu.

Read 25 yıl boyunca bir benzin istasyonunda arabalara bakım yapmış, sonra da 17 yıl boyunca JCPenny'de* yerleri süpürmüştü. Otuz sekiz yaşındayken 12,000 dolara iki yatak odalı bir ev almış ve ömrünün geri kalanını orada geçirmişti. Elli yaşında dul kalmış, bir daha da evlenmemişti. Bir arkadaş, en büyük hobisinin odun kesmek olduğunu anımsıyor.

Read 2014 yılında, 92 yaşında öldü. Ve işte o zaman, kır-salda yaşayan alçakgönüllü hademe, uluslararası basının manşetlerine çıktı.

2014 yılında 2,813,503 Amerikalı öldü. Bunların 4000'den azının, vefat ettikleri dönemdeki net varlığı 8 milyon doların üzerindeydi. Ronald Read, onlardan biriydi.

Bir zamanların hademesi vasiyetnamesinde üvey çocuklarına 2 milyon dolar, yaşadığı yerdeki hastaneye ve kütüphaneye de 6 milyon doların üzerinde para bırakmıştı.

Read'i tanıyanlar şaşır kalmıştı. Bütün bu parayı nereden bulmuştu?

Sonunda işin içinde önemli bir sır olmadığı anlaşıldı. Read ne piyango kazanmıştı ne de birinden miras kalmıştı. Elinden geldiğince her kuruşunu biriktirmiş ve blue chip şirketlerin hisselerine** yatırım yapmıştı. Sonra da on yıllar boyunca, birikimleri 8 milyon doları aşıncaya kadar beklemişti.

* JCPenney: ABD'de 49 eyalette ve Porto Riko'da 840 lokasyonda hizmet veren mağazalar zinciridir. Geleneksel ürünleri satmanın yanı sıra, JCPenney mağazaları içinde Fine Jewelry, Salon by InStyle ve Sephora'ya ayrılmış bölümler de vardır. (ÇN)

** Blue Chip Şirket: Yüksek işlem hacmine sahip olan ve kârını her yıl düzenli olarak yatırımcılarıyla paylaşan şirketler. Öz varlık kârlılığını istikrarlı olarak artır-

İşte böyle. Hademelikten hayırseverliğe.

Ronald Read'in ölümünden birkaç ay önce, Richard adlı bir adam da haberlerdeydi.

Richard Fuscone, Ronald Read'de olmayan her şeye sahipti. Harvard mezunuydu, işletme yüksek lisansı vardı; Merrill Lynch'te üst düzey yöneticiydi ve hayırseverliğe yönelmek için 40'lı yaşlarında emekliye ayrıldığında, finans alanında başarılı bir kariyer yapmıştı. Merrill Lynch eski CEO'su David Komansky, Fuscone'nin "iş dünyasındaki bilgeliğini, liderlik yeteneklerini, sağlam muhakemesini ve dürüstlüğü" övmüştü.¹ İş dünyası dergisi Crain's, bir dönem onu "40 yaş altındaki en başarılı 40 iş insanı" listesine dahil etmişti.²

Fakat sonra, altın sikkelerle taş kaydırmaca oynayan teknoloji yöneticisi gibi, Fuscone için de her şey tuzla buz olmuştu.

Fuscone 2000'li yılların ortalarında, Connecticut'ın Greenwich kasabasındaki onbir banyolu, iki asansörlü, iki havuzlu, yedi garajlı 1675 metrekaarelik evini genişletmek için büyük miktarda borçlandı; evin aylık bakım gideri 90,000 doların üzerindeydi.

Sonra, 2008 yılında finansal kriz vurdu.

Kriz herkesi vurdu. Ama görünüşe göre Fuscone'yi toz duman etmişti. Yüksek miktarda borcu ve varlıklarının likit olmaması nedeniyle iflasa başvurdu. 2008 yılında iflas mahkemesindeki yargıca "halen hiçbir gelirim" yok dediği iddia ediliyor.

Önce Palm Beach'teki evi haciz edildi.

2014 yılında, sıra Greenwich'teki malikâneye geldi.

mayı başarırlar: İşlem hacminin yüksekliği sayesinde likittirler. Volatiliteri düştür ve istikrarlı getiri sağlarlar. (ÇN.)

Ronald Read'in servetini bağışlamasından beş ay önce, Fuscone'nin malikânesi hacizle satışa çıkarıldı; konukların "evin içindeki kapalı havuzun kenarında verilen yemek ve dans davetlerinin heyecanını dün gibi anımsadığı" malikâne, sigorta şirketinin biçtiği değerin yüzde 75 altında bir fiyata satıldı.³

Ronald Read sabırlıydı; Richard Fuscone açgözlüydü. İkisi arasındaki muazzam eğitim ve deneyim farkını ortadan kaldıran da sadece bu olmuştur.

Her ne kadar iyi bir tavsiye olsa da, buradan çıkarılacak ders, daha çok Ronald gibi olmak ve Richard'a benzememek değil.

Bu hikâyelerin büyüleyici yanı, finans bağlamında son derece özgün olmaları.

Üniversite diploması, eğitimi, arkaplanı, formal deneyimi ve bağlantıları olmayan biri, en iyi eğitimi almış, en iyi şekilde kendini geliştirmiş ve en iyi bağlantılara sahip biri karşısında bu kadar üstün performansı başka hangi alanda gösterebilir?

Ben bulmakta zorlanıyorum.

Ronald Read'in Harvard eğitilmiş bir cerrahthan daha iyi kalp nakli yapabileceğini düşünmek imkânsız. Ya da en iyi mimarlardan daha üstün bir gökdelen tasarımı gerçekleştirebileceğini. Bir hademenin dünyanın en iyi nükleer mühendislerinden üstün performans gösterdiğine dair bir hikâyeyi de hiçbir zaman duymayacağız.

Fakat yatırım alanında bu tür hikâyeler oluyor.

Ronald Read'in Richard Fuscone ile bir arada varlık gösterebilmesi gerçeğinin iki açıklaması var. Birincisi, finansal sonuçların zekâ ve çabadan bağımsız olarak, şanstı kaynaklandığı söylenebilir. Bu bir ölçüde doğrudur ve kitapta ayrıntılı olarak tartışacağız. İkinci açıklaması ise (ki ben daha yaygın olduğunu düşünüyorum) finansal başarının zor bir

bilim olmamasıdır. Finansal başarı, nasıl davrandığınızın ne bildiğinizden daha önemli olduğu, insana özgü kişisel beceri ve niteliklerden biridir.

Ben para bağlamındaki bu kişiye özgü, insani becerilere* paranın psikolojisi diyorum. Bu kitabın amacı, kısa hikâyelerden yararlanarak sizleri, kişiye özgü nitelik ve becerilerin paranın teknik yönünden daha önemli olduğuna ikna etmek. Bunu da Read'den Fuscone'ye kadar herkesin ve ikisi arasında kalanların daha iyi finansal kararlar almasına yardımcı olacak şekilde yapacağım.

Benim deneyimlerim, kişiye özgü bu beceri ve niteliklerin büyük ölçüde hafife alındığını gösteriyor.

Finans, daha çok bir formüle veri girdiğiniz ve o formülün size ne yapacağınızı söylediği matematik temelli bir alan olarak öğretiliyor ve bütün yapmanız gerekenin bu olduğu varsayılıyor.

Eğer maaşınızın yüzde 10'unu tasarrufa ayırıyorsanız ve altı aylık acil durum fonunuz varsa, kişisel finans bağlamında bu doğru.

Faiz oranları ile değerlemeler arasındaki tarihsel korelasyonları biliyorsanız, yatırım bağlamında da doğru.

Finanstan sorumlu genel müdürün sermayenin net maliyetini ölçebildiği kurumsal finans bağlamında da doğru.

Bunların hiçbirisi kötü veya yanlış değil. Mesele şu ki, ne yaptığınızı bilmeniz, o şeyi yapmaya çalışırken kafanızın içinde olanlar konusunda size hiçbir şey söylemez.

* Yazar burada "soft skills" terimini kullanıyor. Belirli bir mesleğe veya disipline bağlı olmayan, kişinin kendine özgü kişilik özellikleriyle şekillenen bu beceri ve nitelikler, Türkçe'de insani beceri ya da beşeri beceri olarak da tanımlanıyor; veya kimi kaynaklarda "soft beceri" olarak geçiyor. (ÇN.)

Siz ister ilgilenin ister ilgilenmeyin, iki konu herkesi etkiler: Sağlık ve para.

Sağlık sektörü modern bilimin zaferidir; ömür beklentisi dünya genelinde yükselmiştir. Doktorların insan vücudunun işleyişiyle ilgili eski fikirlerinin yerini bilimsel keşifler almıştır ve bu sayede de neredeyse herkes daha sağlıklı.

Para sektörü -yatırım, kişisel finans, iş planlama- ise başka bir hikâye.

Son yirmi yılda finans sektörü en iyi üniversitelerden gelen, en zeki beyinleri topladı. Bundan on yıl önce finans mühendisliği Princeton Mühendislik Fakültesi'nin en popüler bölümüydü. Peki bunun bizleri daha iyi yatırımcı yaptığına dair herhangi bir kanıt var mı?

Ben hiç görmedim.

Yıllar boyunca toplum olarak gerçekleştirdiğimiz kolektif denemelerle ve hatalarımızla, nasıl daha iyi çiftçi, daha iyi tesisatçı ve daha ileri kimyager olabileceğimizi öğrendik. Fakat deneme ve yanılma, bize kişisel finans bağlamında daha iyi olmayı öğretti mi? Eskisinden daha az mı borca gömülüyoruz? Kara günler için birikim yapmaya daha mı meyilliyiz? Emekliliğe hazırlanıyor muyuz? Paranın mutluluğumuzu nasıl etkilediği veya etkilemediği konusunda gerçekçi görüşlerimiz var mı?

Ben önemli bir kanıt görmedim.

Kanımca bunun en önemli nedeni, para konusunda fiziğe çok benzer şekillerde (kurallar ve yasalarla) düşünüyoruz ve öyle öğretiliyoruz; buna karşılık psikolojik yönden (duygular ve nüanslarla) yeterince düşünmüyoruz ve o şekilde yetiştirilmiyoruz.

Ve bu da bana, hem önemli hem de büyüleyici geliyor.

Para her yerde, hepimizi etkiliyor ve çoğumuzun kafasını karıştırıyor. Para konusunda herkes biraz farklı düşünüyor. Para bize risk, güven, mutluluk gibi yaşamın birçok alanına dair dersler sunuyor. Pek az şey, insanların davranış şeklini açıklama bağlamında paradan daha güçlü bir büyüteç sunabilir. Ve bu, yeryüzündeki en büyük gösterilerden biridir.

Paranın psikolojisine ilişkin benim kendi değerlendirmelerim, bu konuda on yılı aşkın bir süre boyunca yazdıklarımla şekillendi. Finans alanında yazmaya 2008 yılında başladım. Finansal krizin ve 80 yılın en kötü ekonomik durgunluğunun başlangıcıydı.

Olmakta olanları yazabilmek için, önce neler olmakta olduğunu anlamak istedim. Fakat finansal krizden sonra öğrendiğim ilk şey, bırakın yapılması gerekenleri, neler olduğunu ve bunların niçin olduğunu kimsenin tam olarak açıklayamayacağını görmek oldu. Her iyi açıklamanın, aynı ölçüde ikna edici çürütmesi vardı.

Mühendisler bir köprünün çökme nedenini belirleyebilirler; çünkü belli bir alana, belli bir oranda güç uygulanması halinde o alanın çökeceği konusunda fikir birliği vardır. Fizik tartışmaya açık değildir. Yasalarla yönetilir. Finans ise farklıdır. İnsanların davranışlarıyla yönetilir. Üstelik benim davranışım bana mantıklı gelebilir, fakat size çılgınca görünebilir.

Finansal krizi inceledikçe ve o konuda yazdıkça, bu olayı finansın merceğiyle değil, psikoloji ve tarih merceğiyle daha iyi açıklayabileceğimizi çok daha net gördüm.

İnsanların kendilerini niçin borca gömdüklerini kavramak için faiz oranlarını incelemeniz gerekmiyor; hırsın, açgözlülüğün, güvensizliğin ve iyimserliğin tarihini incelemeniz gerek.

Yatırımcıların bir ayı piyasasının* en alt seviyesinde niçin satışa geçtiklerini anlamak için gelecekteki beklenen getirilerin matematiği üzerinde çalışmanız gerekmiyor; ailenize bakıp da yatırımlarınızın onların geleceğini tehlikeye atıp atmadığını sorgulayarak endişelendiğiniz zaman yaşayacağınız üzüntüyü düşünmeniz gerekiyor.

Voltaire'in şu gözlemini severim: "Tarih hiçbir zaman tekrar etmez; insanlar ise her zaman kendini tekrar eder." Bu gözlem parayla ilgili davranışımıza çok iyi uyuyor.

2018 yılında, insanları para konusunda etkilediğini gördüğüm en önemli 20 hata, ön yargı ve kötü davranış nedenini ana hatlarıyla anlatan bir rapor yazdım. Raporun başlığı Paranın Psikolojisi idi ve bir milyondan fazla insan okudu. Bu kitapta konuyu daha derinlemesine ele aldım. Rapordaki bazı kısa pasajlara, burada da aynen yer verdim.

Bu kitapta yer alan 20 bölümün her biri, paranın psikolojisinin en önemli yönleri olduğunu düşündüğüm, çoğu kez de mantığa ve genel kaniya ters düşen olguları anlatıyor. Her bölüm ortak bir tema etrafında geliyor; fakat her birinin kendine özgü bir konusu var ve birbirinden bağımsız olarak okunabilir.

Uzun bir kitap değil. Rica ederim... teşekkürle ne gerek var? Çoğu okur başladığı kitabı bitiremiyor; çünkü bence, tek bir konu için 300 sayfalık açıklama gerekmiyor. Okumaktan vazgeçeceğiniz uzun bir konu yerine, 20 kısa başlık altında anlatmayı uygun gördüm.

Hadi başlayalım.

* Ayı Piyasası (Bear Market): Piyasanın karamsar ve fiyatlardaki ana trendin düşüş yönünde olduğu dönem. Tersî, yani piyasanın iyimser ve fiyatlardaki ana trendin yükseliş yönünde olduğu piyasalar da Boğa Piyasası olarak bilinir. (ÇN)