

PARAYLA ARANIZ NASIL?

“Garantili işim olsun, devlete atanayım hayatım başlasın” gibi eski tip para kazanma modelleri; eski bir altın madenine gidip gelip her gün eski günleri anmak ve vahlanmak gibidir.

Parayla aranız nasıl? Para, varlığı bir dert yokluğu yara mı diyorsunuz? Parayla ilgili güzel şeyler söylemek ayıp ve görgüsüzlük sayılırken, parasızlığı yücelten bir toplumda yaşıyoruz. Bir de atasözlerimiz var, paraya karşı genel duruşumuzu yansıtan.

“Parayla saadet olmaz.”

İnsan önce para kazanmak için sağlığını verir, sonra da kaybettiği sağlığını kazanmak için parasını.

Eğer siz de benzer fikirdeyseniz ama gizliden gizliye paranın yokluğundan muzdaripseniz, bu yazı tam size göre. Parayla tanışmaya hazır mısınız? Açıkta konuşulması ayıp sayılan, ancak her bir ilişkide başrolde olan para ile ilgili ufukumuzu genişletmeye ne dersiniz?

Öncelikle paranın adını koyalım: denildiği gibi para elinizin kiri, sizi azdıran, yoldan çıkaran düşman mı, yoksa dostunuz mu? Hayatımızın her anında bizimle olup, hayati öneme sahip parayla olumsuz inançlarımız varsa para bize niye gelsin? Patronunuzdan zam isterken rahat mısınız? Eşinizden para isterken rahat mısınız? Eşiniz ve çocuğunuz sizden para isterken bu kez yine rahat mısınız? Parayla ilgili en rahat davranan çocuklar olmalı, onlar da ta ki büyüünceye kadar. Peki ne oluyor da paraya karşı ne onla ne onsuz, bir sevgi-nefret ilişkisi oluşuyor? Parası olanlar için ayrı bir dert var ki o da “beni param için seviyorlar” ancak bu, başka bir yazının konusu.

Paraya ya da altına niye ihtiyacımız var? İkisi de yenilmiyor, içilmiyor. Bugün ikisi de dünyadan tükense (altın sadece bir kaç yerde fiziksel olarak kullanılı-

yor) hayatta kalamaz mıyız? Hayatta kalmak için temel şeyler hava, su, gıda. Su içmeden, nefes almadan yaşayamayız da paraya ve altına bizi bu kadar bağımlı kılan ne, hiç düşündünüz mü?

Biliyoruz ki Lidyalılar parayı buldu, niye paraya ihtiyaç duydular? Pazar yerine getirdikleri ürünlerine karşılık ihtiyaçları olan ürünleri rahatça değiştirebilmek yani takas edebilmek için.

Hepimiz temelde iki kategoride üretim yapıyoruz. Fiziki ürün; ekmekten uçağa kadar aklınıza gelebilecek her türden ürün; ya da hizmet ürünü; bedenimizle veya aklımızla ürettiğimiz her şey. Bir yerde sabahdan akşama bekçilik etmek, program yazmak ya da bir duvarı boyamak gibi bedensel ve zihinsel hizmetler.

Yumurta üreten pazara çıktığında yumurtasını buğdayla değiştirebilir, bunu organize etmesi nispeten kolaydır. Bir de muhasebeci olduğunuzu düşünün, pazara çıkıp yumurtacıya “ben hesabını tutayım, 2 yumurta alayım” demek zorunda kaldığınızı düşünseniz! Ya da domates almak için “tarlanızı iki gün ben sulayayım da bana 3 kg domates ver” demek. Hayat tam bir kaos olur kimse pazardan istediğini alıp çıkamaz. Yumurtacının muhasebeciye ihtiyacı yoksa yumurtasız, domatesleri başkası suluyorsa domatessiz kalırsınız. Sizin ürettiğiniz ürüne ihtiyacı olan insanı bulup onun ürettiğini almaya mahkumsunuz. İşte tam burada para devreye giriyor. Hizmet ve ürüne bedel biçilerek insanlar arasında hizmet ve ürünlerin kolayca değişmesini sağlıyor. Buraya kadar her şey mükemmel. Sorun çözüldü. Sistem şahane... Her ürüne bir fiyat biçildi



ve şimdi herkes ürün almak için ürün veya hizmet sunması gerektiğini ikinci plana atıp paranın peşine düştü. Çünkü ürün almak için artık hepimiz biliyoruz ki paraya ihtiyacımız var. Peki para nerede ve bu ürün ve hizmetlerin üzerine konacak parayı kim belirliyor?

Parayı Lidyalılar buldu, Satoshi Nakamoto da dijital parayı. Şu an peşine düştüğümüz, fiziksel para çok yakında yerini dijital paraya bırakacak, artık kağıt yerine rakamlara dayalı bir sisteme geçeceğiz. Banka kartları ve kredi kartlarıyla zaten bir dijital döneme giriş yapmıştık, şimdi dijital paralarla iş iyice anlaşılması zor bir hale gelecek. Fiziksel parayı üst üste koyup saymak kolaydı, şimdi ise rakamlarla baş başa kalacağız. O yüzden bir an önce para kavramıyla barışmalıyız.

Gerçekten neye ihtiyacımız var? Çok paramız olsa hayat bayram olur mu?

Şunu çok iyi bilelim; ihtiyacımız olan şey çok para değil; aslında çok para sahibi olmanın hayalini kuruyoruz evet ama tam istediğimiz bu değil. Hatırlatırım; bu ülkede hemen hemen 15 sene önce hepimiz önce milyonerdik; sonra milyarder olduk. Ne zengindik ama! Maaşlarımızı milyar milyar alıyorduk, çok paramız vardı ama para miktarı arttıkça ürünlerin de fiyatları arttı. Biz milyarder olmuştuk ama kalan 60 milyon insan da milyarder olmuştuk. İsteddiğimiz sonuca yine ulaşamadık, çünkü aslında tam olarak bize lazım olan çok paramızın olması değil; başkalarının sahip olduğu paradan daha çok paraya sahip olmak. Kilit noktası burası; Pazar yerine çıktığımızda elimizdeki parayla daha çok ürün ve hizmet satın alabiliriz. Herkes benzer miktarda paraya

sahipse isterse milyoner olup halen yoksul olabilirsiniz. 1 milyonla sakız alındığı günler henüz çok yeni.

Paranın peşine düşelim, merkez bankası olmadığımız göre parayı biz basamayız peki paraya nasıl ulaşıyoruz? Hemen basit bir soru soralım;

Sokakta karşılaştığınız herhangi bir insanın cebindeki parayı kendi cebinize nasıl çekersiniz?

Doğru yoldan gidersek; o insanın ihtiyacı olan bir ürün satarız ya da bir işini görürüz; o da karşılığında elini cebine atar ve parasını öder. Kurumsalda ise, teklif toplar, kendince en uygununu seçer ve o kurumdan istediği hizmeti ve ürünü özgür iradesiyle seçer ve bütçesine göre alımını yapar.

Bir başka yol ise; karşıımızdaki insanın malını ya da parasını sadaka veya zekat olarak bizden bir ürün ya da hizmet beklemeden karşılıksız vermesi. Kuranda sadaka ve zekattan övgüyle bahseden birçok ayet vardır. Yani üreten üretemeyene fazlasından paylaşacak. Ürününün vermiyorsa kendi istediğini alsın diye cebinden çıkarıp parasını paylaşacak.

“Allah’a güzel bir ödünç vererek sadaka (zekat) dağıtan erkeklerle kadınlara, karşılıkları kat kat verilecektir. Onlar için büyük bir ödül vardır.” (Hadîd 57/18)

Yanlış yoldan gidersek, hırsızlık yaparak parasını cebinden çalarız, zarar vermesine rağmen bizim ürünü müze bağımlı kılar ve istese de istemese de bizden almaya zorlarız. Örneğin sigara satmak; (birçok insanın

sigarayı bırakmak isteyip bırakamaması aslında istemediği ürüne bağımlı hale getirilmesinden) daha kötü örneklerse; uyuşturucu, alkol bağımlısı yapmak. Basit kontrollerle izlenebilecek değerleri, zorunlu ilaç kategorisinde sayarak gereği olmadığı halde hastaya ilaç satmak. Ya da elimizdeki alım gücünü bir başkasına vererek bir müddet sonra hiç bir şey üretmeden daha fazla ürün almayı istemek (faiz). Pazara ihtiyaç olan ürünü bilinçli olarak az çıkarmak (karaborsa) Ürünün gramıyla oynamak (Tartı ve ölçüde hile yapmak) Kendi ürünümüzü öne çıkarmak için rüşvet vermek. Denk ürün veya hizmet sunmadan iddialara, varsayımlara çekilişlere dayanarak malı bir insandan diğer insana transfer etmek (kumar, bahis).

Doğru bir tane ve basit olmasına rağmen yanlışlar yüzlerce olabilir. Bizleri yaratan, bu dünyada hangimiz daha güzel işler işleyecek diye bizi yıpratıcı bir imtihandan geçiren ve nihayetinde mutlu yaşamamızı isteyen ve bizlere ölçü koyan Yüce Allah kitapta mallarımızın dolaşımı konusunda bizi uyarmıştır.

“Mallarınızı aranızda haksızlıkla yemeyin. Bile bile günaha girip insanların mallarını yemek için malınızı (rüşvet olarak) yetkililere vermeyin.” (Bakara 2/188)

“Müminler, mallarınızı aranızda uydurma (batıl) yolla değil, karşılıklı rızaya dayalı ticaretle yiyin de kendinizi öldürmeyin; Allah size karşı çok merhametlidir.” (Nisâ 4/29)

Kendi ürettiğiniz ürüne ya da hizmete değeri siz mi biçiyorsunuz? Yoksa patron, müşteri, devlet gibi başka otoriteler mi? Serbest piyasa ekonomisinde ürüne ve hizmete piyasa dengine bakılarak bir değerlendirme yapılıyor. Basit mantıkla aynı üründen ve hizmetten bolca varsa; fiyat aşağı iniyor, nadir bulunan ve kıymetli bir ürün ya da hizmet sunuyorsanız; fiyat yukarı çıkıyor. Mesela pazarda 2000 yumurta var ancak 1 kg tuz var. Tuzu olan yaşadı. Tuzun gramına 2 yumurta bile isteyebilir.

Pazara çıkardığınız ve kendi ürettiğiniz ürünün ya da hizmetin kıymetini biliyor musunuz? Diğerlerinin sunduğu hizmetlerden farklılaştırabiliyor musunuz? Fark

olmalı ki tercih edilmeli. Hatırlayalım: İhtiyacımız olan şey, çok para kazanmak değil; başkalarından daha çok para kazanmaktır. 100 kişinin su sattığı yerde 101. kişi olarak parayı kendimize çekme şansımız ne olabilir? (Satarken güler yüzle satmak; temiz olmak ürünle hizmeti birleştireceği için tercih edilme sebebinizi artırabilir)

Yine paranın peşine düşelim; parayı çekmek için paranın düzenli aktığı devlet dairelerinde iş arayabilirsiniz. Kimilerimiz rızasını oradan elde edecek; tabii ki emeğimizin karşılığının düzenli geleceğini bilmek güzel bir güvence. Ancak bütün vatandaşlar için böyle bir imkan yok, olmasına da gerek yok. Zaten aynı anda herkesin eşit para aldığı ortamda sistem yine tıkanıyor. Çalışan sistem, paranın damarlarda dolaşan kan gibi sürekli olarak insanlara çeşitli oranlarda aktığı sistemdir. (Faiz, sistemi kangren ettiği için yasaklanmıştır, parayı bir insanın kendinde toplayıp diğer insanlara ulaşmasını engelleyip onlara yaşama imkanı bırakmayıp köleleştirdiği için yasaktır)

Düştük peşine nerede bu para? Bir önceki nesil bir fabrikaya ya da işletmede başladığında emekli olabiliriyormuş ama bugünkü koşullarda bunun pek imkanı kalmadı, özel şirketlerde güzel şartlarda iş bulsanız bile dengelerin bu kadar kırılğan olduğu bir ortamda firmanın kapanmayacağını garantiyi yok. Ayrıca sigorta prim günlerinin yirmi yıldan uzun olduğu bu sistemde bir firmada 20 sene kalmak çok ender olan bir şey. Yani pazara sürekli ürün ya da hizmetinizi sunacaksınız. Ürünümüzü ve hizmetimizi sürekli geliştirerek, kıymet biçmeyi ve kıymetini artırmayı öğreneceğiz.

Ürün ve hizmetinizin diğerlerinden farkını biliyor musunuz? Tekrar hatırlayalım; çok paraya, eşit miktarda para kazanmaya ihtiyacımız yok, başkalarının sahip olduğundan daha fazla paraya ihtiyacımız var. Ürün ve hizmetimiz diğerlerinden daha arzu edilebilir olmalı ki; insanlar ellerindeki alım gücünü bizden yana kullanırlar.

Aynı malzemeden üretilen, temelde giyinme ihtiyacını gideren bir t-shirt pazarda 5 tl iken, mağazada X marka adı altında 50 TL ye satılabiliyorsa; bu üreticinin

ürününe kattığı ekstra değerden kaynaklanmaktadır. Ürünle birlikte, prestij ve değer satmaktadır ki insanlar tarafından karşılık bulmaktadır. Siz kendi hizmet ve ürününüze hangi değeri katıyorsunuz? Sizin ürününüzü diğer ürünlerden öne çıkaran olay nedir?

Peki ne yapacağız? Bugün sadece İstanbul'da 15 milyon insan her gün uyanıyor, yemek yiyor, giyiniyor, arabaya biniyor, ihtiyacı olan bir şeyler alıyor yani sürekli hareket halindeler. Hayat akıyor, ürün ve hizmet sürekli dolaşıyor. Siz de bu çarka girebilirsiniz. Herkes hayata katılıyor da bir siz mi fazla geldiniz? "Mezun oldu", ya da "yaşım ilerledi; iş yok, iş bulamıyorum" diye yakınıyorsanız kıtlık modundan çıkıp "benim de insanların hizmetine sunabileceğim ürün ve hizmetim var" diye düşünebilirsiniz. Kendinizin bir sorununu çözerseniz, bir baş ağrısından kurtulursunuz; başkalarının sorunlarını çözerseniz zengin olursunuz. Ancak şeytan aldığı izin üzere bizi yanlış kurgulara sevk ediyor: **"Şeytan sizi yoksul düşmekle korkutur ve çirkin işler yapmanızı ister. Allah ise suçunuzdan arındırma ve ikramda bulunma sözü verir. İmkânları geniş olan ve her şeyi bilen Allah'tır."** (Bakara 2/268)

Hepimizin alım gücünün eksildiği dönemlerin olması kaçınılmaz. Çünkü; **"Mallarınızdan, canlarınızdan ve ürünlerinizden eksilterek, sizi biraz korku ve biraz açlıkla yıpratıcı bir imtihandan geçireceğiz, bundan kaçış olmaz. Sen sabırlı davrananlara müjde ver."** (Bakara 2/155) deniliyor kitabımızda.

Ancak tüm bu imtihan sırasında para yeryüzünden kaybolmuyor aslında, sadece yer değiştiriyor ama sizin cebinize uğramıyor! Başka kişilerde, yeni iş sahalarında dolanıyor. Youtuberler, bloggerler, oyun anlatıcılar, yemek yapanlar, yazılımcılar, bilişimciler parayı kendilerine çekebiliyor ve siz kazanamıyorsanız iş yapma modelinizi sorgulayabilirsiniz.

Garantili işim olsun, devlete atanayım hayatım başlasın gibi eski tip para kazanma modelleri; eski bir altın madenine gidip gelip her gün eski günleri anmak ve vahlanmak gibidir. Bunun yerine paranın döndüğü yere odaklanmak ve burada konumlanmak daha iyi olmaz mı sizce de? En azından eskiler öyle yaparmış,

altın bitip maden kapanınca orada yaşam bitermiş, siz de sınırlandırılmış para kazanma yöntemlerini günceleleyebilirsiniz. Değişim ve iyileşme kabullenmekle başlar.

Hayatın size ne zaman göz kırpacığını bilemezsiniz.

"Herkesin bir hedefi olur ve ona yönelir. Siz, iyi işlerde yarışın. Nerede olursanız olun, Allah sizi bir araya getirecektir. Her şeye bir ölçü koyan Allah'tır." (Bakara 2/148)

"Onlara şöyle dediğimi bildir: 'Ey inanıp güvenen kullarım, sizi yaratan Sahibinizden çekinerek kendinizi koruyun. Bu dünyada iyilik eden, iyilik bulur. Allah'ın toprakları (yarattığı dünya) geniştir. Hesapsız ödül, sadece sabredenlere verilecektir.' De ki 'Bana verilen emir şudur: Bu dine hiçbir şey katmadan kulluğu Allah'a yap! Bir de Müslümanların önünde olmam için emir aldım.'" (Zümer 39/10-11)

İslam inancında rızık veren Allah'tır ve bilmediğimizi öğreten de odur. İnsanlar, firmalar, olaylar bir vesiledir. "Torpilim yok, tanıdığım yok, o parti ya da bu partiden değilim" diye kısır döngüye girmek bizi hedefimizden uzaklaştırır. Hepimiz bu dünyaya ağzımızda gümüş kaşıkla gelmedik; ancak her birimizin parmak izini ayrı dizayn eden yaratıcımız; her birimize de bir alanda bir numara olacak bir özellik yüklemiş. Yani gördüğümüz her ama her insan kendisine özel bu dünyada bir numara olabilecek bir özelliğe sahip. Bize düşen bu özelliği ortaya çıkarmak. Bu özelliğin ne olduğunu bilmiyorsanız ve keşfetmek istiyorsanız bize bilmediğimizi öğreten Allah'a dua edebiliriz. "Rabbim, Bana hediye ettiğin bir numara olma özelliğimi ortaya çıkarmamı ve bunu insanlığa sunabilmeyi nasip et."

Geliyoruz yazının en başındaki soruya, Parayla ilişkiniz nasıl? Şimdi artık onu hayatınıza kabul etmeye ve iyi yönetmeye hazır mısınız?

