

Yevmiye 13314

2015-12-28 16:22:59 +0200

Günün başında Munger'ın kitabını okudum biraz. Charlie iyi bir adam ama baktığı ölçek milyar dolar ölçeği olunca biraz alakasız kaçıyor. Bir otel almış zamanında, 140 odalı imiş. Bu konuda para kazanmak için Waldorf Astria olmak lazım demiş. Üç defa dava açmışlar. Kazalardan dolayı tazminat davası.

Benim böyle bir işim olsa sıkılacağımı tahmin ediyorum ama para kazanamayacağımı değil.

Buffett ve Munger'ın asıl başarısının, bir çok iş sahibinin gurur meselesi yaptığı *bırakmama* konusunda, çok çabuk karar vermeleri olduğunu düşünmeye başladım. Buffett da tekstil işi yaparken yeni çıkan bir makinenin karlılığı düşüreceğini ve işin artık yapılamaz olacağını görmüş. Makineyi ilk duyduğu anda görmüş ve fabrikayı kapatmaya karar vermiş. Başkası olsa, batıncaya kadar diretir.

Teknolojinin firmalara değil son tüketiciye faydalı olduğunu, pek çok defa firmanın kazaması umulan teknolojik yeniliklerin, hani yatırım yapınca üç senede kendini ödeyen cinsten yeniliklerin, karlılığı düşürdüğünü çünkü verimin artmasının karı azalttığını söylüyor. Birim maliyetin düşmesi rekabeti artırıyor ve bu da kârı düşürüyor diyor.

Her sektörde aynı değil tabii. Kellogg's örneği vardı, kahvaltılık gevrek üreticilerinin karlı bir iş yaptıklarını ve neredeyse sermayelerinin yüzde 15 ila 40'ını kazandıklarını söylüyordu. Bir yandan da havayolları gibi örnekler varmış. Havayolları kâr etmiyor diyor. Gerçekten mi etmiyor, yoksa bunların yatırım yapmayı düşüneneceği kadar mı etmiyor bilemedim ama doğru olabilir. *Race to bottom* dedikleri cinsten, rekabetin temelde fiyatla gerçekleştirildiği ve ucuzlayanın kazandığı bir piyasa.

Munger iki sektör arasındaki farkın aslında tüketici sadakati olduğunu söylüyordu. Havayollarında tüketici sadakati yok, *ben illa THY ile uçarım* diyeni görmedim şimdiye kadar. Kahvaltılıktaysa insanların sevdiklerine bağlılığı fazla. Bunun için karlılık da yüksekmiş. Daha sağlıklı iş oluyormuş böyle.

Kapitalizm'in ürettiği tüm moda ve marka hikayelerinin sebebi bu. Eğer sadece *fiyat ekseninde* rekabet ederseniz, kimse kâr edemez. Kâr ettiren, insanların

aynı kalitede daha ucuzu olabileceğini bildikleri halde, *hikayesi* uğruna daha pahalıyı almaları.

2. Fasil

İnsanın işi belirliyse şükretmesi lazım. Ne iş yapacağını bilmenin getirdiği kafa rahatlığı hiçbir işte yok. (İddiaya gel.)

Bir *Star Wars* heyecanı görüyorum. Spotify’da bir mehter marşı *Star Wars* reklamı gördüm, en çok bu ilgimi çekti. Teorik olarak Bilim Kurgu’yu sevmekle beraber bu heyecanı hissedebildiğimi söylemem. İmparatorluk ve Cumhuriyet deyince aklıma Skywalker değil, Napoleon geliyor. *Star Wars* deyince de penguene benzeyen askerler ve elinde ışın kılıcıyla rahipler. Bu rahiplerin nasıl olup da penguinlerin elindeki silahlara bu kılıçlarla karşı koyduklarını şu yaşıma geldim hala anlamadım. Refleks ila maşallah.

Çocukken bunları seyrederdik, seyretmiştim. TRT siyah beyazken yayınlandığında seyrettim. Sene 1986 falan olmalı. Sonra, geçen zamanların birinde, belki bir iki yıl önce *edinip* yeniden seyrettim. Birini seyrettim. Belki yarısını. Şimdi George Lucas sattığı için belki daha farklı olmuştur ama en fazla oyuncak satmaya yarayan bu çeşit kıvrır zıvır işlerin bana göre olmadığına karar vereli uzun zaman oluyor.

Taht Oyunları da benzer bir kanaate sebep oldu bende. Ben bu filmlerden daha iyilerini *oynuyorum*. Bilgisayar oyunlarında bunlara benzeyen ve bir şekilde interaktif olan pek çok çeşit mevcut. Taht Oyunlarının dünyasına girip, hangi prensin, hangi prensesle düşüp kalktığıyla ilgili arada sair organlarımda ürperme meydana getirecek cümleler okuyacak kadar meraklı değilim. Oyun halinde bulsam da meraklı değilim, oturup çekirdek çitleyerek seyredecek kadar hiç.

Çekirdek demişken, akşamları iki avuç kabak çekirdeği çitleyerek *meditasyon* yapıyorum. Çekirdek meditasyonu. Ortalıkta kimse olmayacak, dikkat dağıtan elektronik zımbırtı açık olmayacak ve ben o günümü yeniden düşüneceğim.

Dertlerimin en büyüğü kendimim. Olmak istediğim gibi bir insan olamıyorum. Çünkü olmak istediğim insanın oluru yok. İnsan bir yandan çözülmemiş bilgisayar problemlerini çözerken, bir yandan iyi roman yazıp, bir yandan kızı ve oğluyla akşamları oynayıp, bir yandan da kendi işinden para kazanmaya çalışamaz. Bence kendimden beklentilerim gerçekçi değil. İnsanların benden bekledikleri de gerçekçi değil. Çünkü onları gerçekleştirmek gibi bir hedefim yok.

Bundan dolayı devamlı bir çelişme, devamlı bir çatışma hali. Kendimden ne yapacağımı bilemiyorum.

Buradan çıkışın bir şeylere karar vermek olduğunu biliyorum. Bu kararın pek kolay bir karar olmadığını da biliyorum. Jack Welch zamanında General Mo-

tors'un başına geçtiğinde, şirketin *en iyi* olmayacağı hiçbir alanda çalışmaya-
cağına karar vermiş. Bunun için her bedeli ödemeye hazır olduğunu söyleyerek.
Belki ben de yavaş yavaş, en iyisi olmayacağım, olma imkanımın olmadığı veya
çok da umurumda olmayan alanları terkedip, hangi alanlarda en iyi olacaksam,
onlara uğraşmalıyım.

Munger'ın Poor Charlie's Almanack kitabına devam ediyorum. Amcanın genel
hali hoşuma gitti. Amerika'yı Amerika yapan jenerasyonun temsilcisi bunlar.
Ne düşündüklerini, hayata nasıl baktıklarını bilmek onun için önemli. Hangi
fikir ve ideallerle hareket ediyorlardı ve hedefleri neydi? Nasıl çalıştılar, hangi
kriterlerle karar verdiler? Bunları bilmek önemli. Başkalarının yanlışlarından
ve doğrularından fikir edinmek.

Böyle kitapları okuyunca, durduğu yerden her şeye muhalefet edenlerin neden
dünyada hiçbir ağırlığı olamadığını anlıyor insan. Dünya, başı sonu belli prob-
lemleri çözmek için bile karmaşık, buna başı sonu belli olmayan lafları ekleyince
daha iyi olmuyor.