



T.C.

Okan Üniversitesi

*"Türkiye'de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal
İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler"*

Prof. Muhammed Yunus

10.12.2012

Editör: Yrd. Doç. Dr. Ezgi Yıldırım Saatçi

Çeviri: Burcu Teküt Çal

OKAN ÜNİVERSİTESİ-Mart 2013
Adres:Okan Üniversitesi, Akfırat Kampüsü Tuzla-İstanbul

Tel :0216 677 16 30
Faks :0216 677 16 47
e-mail :okan@okan.edu.tr
Web :www.okan.edu.tr

Çalışma Ekibi:

*Yrd. Doç. Dr. Ezgi Yıldırım Saatçi
Burcu Tekait Çal
Ömer Özçam
Yrd. Doç. Dr. Halide Gamze İnce Yakar
Alan Fraser Scott*

Üretim : Es Yayınları
Sayfa Düzenleme : Es Yayınları
Kapak Tasarım : Es Yayınları
Basım ve Ciltleme : Es Yayınları

Bu kitabın her türlü yayın hakkı Okan Üniversitesi Yayınevi'ne aittir. Okan Üniversitesi Yayınevi'nden yazılı izin alınmaksızın alıntı yapılamaz, kısmen veya tamamen hiç bir şekilde çoğaltılamaz, basılamaz, yayımlanamaz. Kitabın, tamamı veya bir kısmının fotokopi makinesi, ofset, bilgisayar veya internet ortamında kullanılması, kaset veya CD'ye kaydedilmesi yasaktır. Okan Üniversitesi Yayınevi, anılan türden yasa dışı davranışta bulunan kurum ve kişilere karşı her türlü hakkını korur.

“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”

İstanbul: Okan Üniversitesi Yayınları, 2013

xii,210 s. ; 24 cm.

ISBN 978-605-5899-22-6

1.Sosyal Problem 2.Sosyal İşletmecilik 3. Muhammed Yunus

1.Title.



**Nobel Ödüllü
Prof. Dr. Muhammed Yunus'tan
Okan Üniversitesi öğrencilerine
"Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik" Dersi!**

Prof. Dr. Yunus, üniversitemizde kendi adına kurulan Muhammed Yunus Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi kapsamında öğrencileriyle buluşuyor.

Dünyanın en önemli sorunlarının başında gelen yoksulluğa çare olarak geliştirdiği "Mikrokredi" uygulaması ile 2006 Nobel Barış Ödülü'ne layık görülen Bangladeşli Ekonomist Prof. Dr. Muhammed Yunus, **10 Aralık 2012 Pazartesi** günü Okan öğrencileriyle bir araya geliyor. Prof. Dr. Yunus, "Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik-1" dersinde "Türkiye'de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekleri" konusunda hem öğrencilerimizi hem de Türk kamuoyunu aydınlatacak.



Tarih : 10 Aralık 2012
Saat : 10:00-11:30
Yer : Tuzla Kampüsü Mevlana Konferans Salonu
muhammedyunus.okan.edu.tr

[/okanedu](#) [/okanedu](#) [/okanedu](#) [/okanedu](#)

444 OKAN (6526) - www.okan.edu.tr

Basarıyı destekliyoruz!

İÇİNDEKİLER

Önsöz	8
Editörden	9
Merkez Tanıtım	11
Amaç	12
Temel Prensipler	13
Faaliyet Alanları	14
Muhammed Yunus Kimdir?	15
Sosyal İşletmecilik Nedir?	16
Mikrofinans Nedir?	18
Sunum	20
Prof.Muhammed Yunus: “Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”	24
Soru Cevap	49

CONTENT:

Preface	59
Editorial	60
Center Information	62
Aim	63
Guiding principles	64
Field of Activities	65
Who is Muhammad Yunus?	66
Whatis Social Business?	67
Whatis Microfinance?	69
Presentation	70
Prof. Muhammad Yunus: “Social Business as the Solution of Social Problems in Turkey and Global Success Stories”	74
Question	96



Önsöz

2012 yılında üniversitemizde 2006 Nobel Barış Ödülü Sahibi Prof. Dr. Muhammed Yunus'un adını taşıyan *Okank Üniversitesi Muhammed Yunus Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi*'ni kurduk. Bu merkez üniversite olarak eğitim, araştırma ve toplumla bunların sonuçlarını paylaşma konusunda taşıdığımız sorumluluğumuzun somut bir sonucu oldu.

Kuruluş aşamasıyla geçirdiğimiz bu bir yıllık bu süreçte, Merkez'imizin sürdürdüğü lisans derslerinin bir parçası olarak Prof. Dr. Muhammed Yunus ikinci kez Okank Üniversitesi öğrencilerine yeni bir ders sunmuştur. İkinci kez ağırlamaktan onur duyduğumuz Sayın Muhammed Yunus'un bize girişimcilik ve sosyal girişimcilik arasındaki farktan ve etkileşimden, dünyada liderliğini yürüttüğü mikro kredi ve sosyal işletmecilik kavramlarının dünyadaki diğer örneklerinden bahsettiği bu kapsamlı ve keyifli dersi sizlerle paylaşmak istedik.

Bu doğrultuda hazırladığımız çift dilli bu kitap bir kez daha Prof. Muhammed Yunus'un bizlerle paylaştıklarını tüm dünyaya sunma fırsatı veriyor. Kitabın hazırlığında emeği geçen herkese içtenlikle teşekkür ederim.

Prof. Dr. Şule Kut

Okank Üniversitesi Rektörü



Editörden...

Okan Üniversitesi Muhammed Yunus Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi dünyada ve ülkemizde mevcut olan sosyal sorunların giderilmesinde “sosyal işletmecilik” modelinin uygulanabilirliği üzerine çalışmalar yürütmektedir. Merkezin 2012 yılında başlattığı sosyal işletmecilik dersi kapsamında Nobel Barış Ödülü Sahibi Muhammed Yunus’un Okan Üniversitesinde Okan Üniversitesi Muhammed Yunus Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi adına “*Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler*” konulu bir ders vermiştir.

Okan Üniversitesi mensupları dışında, Türkiye’deki akademik çevrelerinin, iş ve basın dünyasının ve en önemlisi Dünyanın ilgi ile yaklaştığı bu ders kapsamında Prof. Muhammed Yunus’un bizlere sunduğu bilgileri yurtiçi ve yurtdışında geniş kitlelere ulaştırmak için ders metinlerimizi hem İngilizce, hem de Türkçe olmak üzere iki dilde sizlerle paylaşmak istedik.

Muhammed Yunus’un ülkemize gelmesini ve Okan Üniversitesi bünyesinde onun adıyla bir merkez kurulmasını sağlayarak ülkemizin kalkınmasına katkıda bulunan Okan Üniversitesi Mtevelli Heyeti Başkanı Sayın Bekir Okan’a, mer-

“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”

kezin hem kuruluş hem de işleyişinde desteklerini esirgemeyen Rektörümüz Sayın Şule Kut’a, Merkez’in etkinliklerinde planlama ve yürütme aşamalarında yol gösteren rektör yardımcısı Sayın Prof. Dr. Enar Tunç’a, Prof. Muhammad Yunus ile bizleri buluşturan ve mikrokredinin Türkiye’deki öncülüğünü yapan Sayın Prof. Dr. Aziz Akgül’e, bu güzel günde bizi onurlandıran tüm konuklarımıza, organizasyonda ve bu kitabın hazırlığında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.

Saygılarımla,

Yrd. Doç. Dr. Ezgi Yıldırım Saatçi
Okan Üniversitesi
Muhammed Yunus Uluslararası
Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi

Okan Üniversitesi
Muhammed Yunus Uluslararası Mikrofinans ve
Sosyal Girişimcilik Merkezi

Merkez Tanıtım

Okan Üniversitesi Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi, 15 Aralık 2011’de resmi olarak kurulmuştur. Türkiye’de büyük ses getiren bu girişim, bölge genelinde de ilk ve tek olma özelliğindedir.

Nobel ödüllü Profesör Muhammed Yunus, Okan Üniversitesi kurucusu ve Mütevelli Heyeti Başkanı Bekir Okan, Okan Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Şule Kut, Avrupa Birliği Bakanı Sayın Egemen Bağış ile Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Sayın Fatma Şahin’in katıldıkları törenle bir protokol imzalanmıştır.

Okan Üniversitesi Muhammed Yunus Merkezi, Türkiye’de “Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik” alanında öncülüğü üstlenerek hem Türkiye hem de bulunduğu bölge itibari ile bir örnek teşkil etmektedir. Bu doğrultuda, verdiği eğitimler ve öncülüğünü yaptığı projeler sayesinde, yoksulluk gibi pek çok sosyal sorun için çözüm geliştiren bağımsız ve açık bir platformdur.

Okan Üniversitesi Muhammed Yunus Merkezi, Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik konusunda işadamları, üst düzey yöneticiler, akademisyenler, politikacılar, genç girişimciler ve sosyal aktivistler gibi gruplar için bir referans merkezidir.

AMAÇ

- Türkiye’de sosyal işletmecilik kavramının; araştırma, eğitim ve uygulamalar sayesinde geniş çaplı olarak geliştirilmesi
- Mikrofinans kavramının, daha kapsamlı bir şekilde yaygınlaştırılması ve akademik olarak desteklenmesi
- Sosyal işletmecilik etkinliklerini oluşturmak, yaymak ayrıca mikrofinansı geliştirmek suretiyle Türkiye’deki acil sosyal ihtiyaçların bazılarının çözümüne katkıda bulunulması
- Uluslararası uzmanların ve kuruluşların ilgisini çeken ve bünyesinde bulunduran bir mükemmeliyetçilik merkezi olunması.

Okan Üniversitesi, dünya çapında yirmiden fazla üniversitenin dâhil olduğu *Yunus Academia*’nın bir parçasıdır. Akademi, sosyal işletmeciliği üniversiteye taşımış, bir kültür oluşturmuştur. Akademi ayrıca, toplumun öncelikli ihtiyaçlarına, sosyal işletmecilik çerçevesinde çözüm üretmek hedefiyle, sosyal işletmecilik araştırmalarını da, tıpkı eğitim gibi desteklemekte ve MIT Yunus Challenge, California State University Institute of Social Business Yunus Social Business Center, University of Florence, Kyushu University, Glasgow Caledonian University, Rikkyo University Yunus Center, AIT Thailand, HEC Paris, Zayed University Abu Dhabi, Asian University for Women gibi dünyanın önde gelen üniversiteleri ile işbirliği yapmaktadır.

Temel Prensipler

- Toplumsal faydayı, ticari kârdan üstün tutan felsefeye sahip olmak
- İnsanların hayatında anlamlı değişiklikler yaratacak adımlar atmak
- İşletme uygulamalarında etik davranmak
- Devamlılığı hedeflemek
- Çevreye duyarlı davranmak
- İnsan ilişkilerinde güveni desteklemek
- Hassas ve zor durumdakilere ilham vermek
- Özgüvenlerini geliştirmek
- Katılımcı davranmak
- Motive etmek
- Başta kadınlar ve gençler olmak üzere her konuda önceliği insana vermek.

Faaliyet Alanları

Okan Üniversitesi Muhammed Yunus Merkezi faaliyetleri üç ana başlıkta ilerlemektedir:

Araştırma

- Kıyaslamalı Mikrofinans ve Sosyal İşletmecilik Çalışmaları
- Mikrofinans Etki Analizi Çalışması
- Türkiye’deki Sosyal İşletmecilik Saha Araştırması
- Sosyal İşletmecilik Vaka Çalışmaları
- Sosyal İşletmecilik Makale Yarışması

Eğitim

- Sosyal İşletmecilik ve Mikrofinans Lisans Dersleri
- Sosyal İşletmecilik, Mikrofinans ve Mikro Sigorta Sertifika Programları
- Sosyal İşletmecilik Çalıştayları
- Sosyal İşletmecilik Bilgilendirme Toplantıları

Uygulama

- Mikrofinans ve Sosyal İşletmecilik Öğrenci Topluluğu
- Sosyal İşletmecilik Fikir Yarışması
- Saha Gezileri
- Sosyal İşletmecilik İş Planı Geliştirilmesi ve Denetlenmesi
- Sektörel Sosyal İşletmecilik Projeleri

Muhammed Yunus Kimdir?

Bangladeşli bir ekonomist olan Prof. Dr. Muhammed Yunus, 1974’te, Chittagong Üniversitesinde ders verirken, yoksulluk içindeki halk ve öğretmekte olduğu ekonomik teoriler arasındaki uçurumu fark eder.

Öğrencilerini yoksul bir köye saha gezisine götürür. Bambudan tabureler yapan bir kadın ile görüşürler ve her bir tabureyi yapmak için aldığı işlenmemiş bambulara 15p dengi bir para ödediğini ve tefeciye ödemeyi yaptıktan sonra elinde bir penilik bir kar marjı kaldığını öğrenirler.

Daha avantajlı oranlarda ödünç para alma şansına sahip olsa ekonomik anlamda bir adım öne gidebilecek, geçim düzeyini yükseltebilecek olan bu kadınlar için Yunus konuya el koyar ve 42 bambu dokumacısına kendi cebinden 27\$ borç verir.

Bu küçük meblağ ile sadece onların hayatta kalmalarını değil, aynı zamanda kendileri yoksulluktan kurtaracak kişisel inisiyatif alma ve girişimde bulunma belirtisi göstermelerini de sağlamıştır.

Bankaların ve hükümetin tavsiyelerine karşı duran Yunus, mikro ölçekli borçlar vermeye devam eder ve 1983’te güven ve dayanışma ilkeleri üzerine kurulan “Köy Bankası” anlamına gelen Grameen Bank’ı kurar.

2006 yılında Yunus ve Grameen Bank “Aşağıdan başlayacak bir ekonomik ve sosyal kalkınma yaratmak için mikrokredi sistemi ile harcadıkları çabalar için” Nobel Ödülü’ne layık görülmüşlerdir. Prof. Dr. Muhammed Yunus aynı zamanda sosyal işletmecilik fikri ile kapitalizme yeni bir boyut kazandırmıştır.

Sosyal İşletmecilik nedir?

Sosyal işletmecilik, kârı maksimize etmek için çabalayan değil, aksine, onu insanlığın en öncelikli ihtiyaçlarının karşılanması için kullanan bir iş modelidir. Ulaşılabilir fiyatlarda ürün ve hizmet aracılığı ile ya da yoksul ve dezavantajlı insanlara bir işletmede ortaklık vererek ve kârı paylaşımlarına müsaade ederek mevcut bir sosyal sorunu çözmeyi hedefler.

Bir sosyal işletmecilik, sadece başlangıç sermayesini geri öder ve karını sosyal işletmeciliğin hedefleri doğrultusunda yeniliklere ya da sosyal hedeflerini geliştirecek olan büyümeye yatırır. Sosyal işletmecilik, amaçları açısından çığır açıcı olsa da yönetiminde gelenekseldir. İş gücü profesyoneldir ve iş ücretleri piyasa ücretlerine göre ödenir. Bu tür işletmeler kâr amaçlı olmayıp, kar edilsin veya edilmesin temel olarak kendi devamlılığını sağlamak üzerine konumlandırılmıştır. Sosyal işletmecilik, çevreye olan doğrudan etkisinde, değer zincirine olan etkisinde ve finansal bağımsızlığında sürdürülebilir olmalıdır. Bu nokta, sosyal işletmecilik ile hayırseverlik arasındaki temel farktır.

Sosyal İşletmeciliğin Yedi İlkesi

Sosyal işletmecilik, tanımlayıcı unsurları olarak sunulan 7 ilkeden hareket eder:

1. Hedefi; kar maksimizasyonu yerine kişileri ve toplumu tehdit eden sorunların (yoksulluk, eğitim, sağlık, teknolojiye erişim ve çevre gibi) bir veya birkaçının üstesinden gelmektir.
2. Finansal ve ekonomik olarak sürdürülebilirdir.
3. Yatırımcılar sadece yatırım miktarını geri alırlar. Yatırılan paranın haricinde bir kar payı verilmez.
4. Yatırım miktarı geri ödendikten sonra kalan kar, büyüme ve ilerleme için şirkette kalır.
5. Çevreye duyarlıdır.
6. Çalışanlar daha iyi çalışma koşullarında sektör rayicinde ücretler alır.
7. ... bütün bunları keyifle yapar.

Mikrofinans Nedir?

Muhammed Yunus’a Nobel Ödülü’nü getiren Grameen Projesi, dünya çapında en bilinen mikrokredi uygulamasıdır. Mikrofinans, mikrokredi, mikrosigorta, mikrotasarruf gibi uygulamalarının yer aldığı genel bir kavramdır.

Bütün insanlar gibi yoksul ya da toplum içinde dezavantajlı konumdaki insanlar da, mal sahibi olmak, tüketimi stabilize etmek ve kendilerini risklere karşı korumak için çok çeşitli finansal araç ve enstrümanlara gereksinim duyarlar. İşte mikrokredi, bu kişilerin üretici faaliyetlere girişmelerine veya küçük işletmelerini büyütmelerine yardımcı olmak amacıyla onlara çok küçük meblağlarda kredi açılması ve verilmesi anlamına gelir. Zamanla, geleneksel resmi finans kuruluşlarına erişim olanağı bulunmayan yoksulların çeşitli farklı finans ürünlerine gereksinim duydukları anlaşıldıkça, mikrofinans kapsamı daha geniş bir hizmet yelpazesini (kredi, tasarruf, sigorta, vb.) içerecek şekilde genişlemiştir.

Mikrofinans, dünya çapında yoksullukla mücadelede alışlagelmiş yöntemlerinin dışında, piyasa şartlarına bütünleşmiş bir yöntem olarak özellikle karşılıksız para yardımından daha etkili olarak ortaya çıkmıştır. Bu yöntemin daha etkili olmasının nedenlerinden biri, borç verilen paranın geri alındıktan sonra bir başkasına borç olarak verilmesi ile aynı paranın defalarca ve birden çok insana yardım için kullanılabilir olmasıdır. İkinci bir neden ise, düzgün şartlarda edinilen bu kredilerin geri ödeme gerekliliği sebebiyle borçluların çalışmaları, kendi işlerini kurmaları buna paralel olarak iş tecrübesi edinmeleri, kendilerini geliştirmiş donanımlı ve ehil bireyler olmaları konusunda isteklendirmektedir.

Sunum

Değerli Mütevelli Heyeti Başkanım, Rektörüm Sayın Şule Kut, Rektör Yardımcılarım, Okan Üniversitesi'nin değerli mensupları ve sayın konuklar,

2006 Nobel Barış Ödülü Sahibi Sayın Prof. Dr. Muhammed Yunus, geçtiğimiz yıl Okan Üniversitesinde kendi adına kurulan Muhammed Yunus, Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi kapsamında ilk dersi vermek üzere bugün aramızda bulunuyor. Bu önemli günde açılış konuşmalarına geçmeden önce Prof. Dr. Yunus hakkında sizleri kısaca bilgilendirmek istiyorum.

Bangladeş'te 9 çocuklu bir ailenin 3. çocuğu olarak 1940 yılında dünyaya gelen Muhammed Yunus, ekonomi eğitimini Dakka Üniversitesinde aldıktan sonra, Fulbright Bursunu kazanarak Vanderbilt Üniversitesinde doktorasını yaptı. 1972 yılında ülkesi Bangladeş'e döndü ve Chittagong Üniversitesinde bölüm başkanı oldu.

1974 yılında üniversite yakınlarındaki Jobra köyüne öğrencileri ile yaptığı bir gezide, karşı karşıya kaldığı yoksullukla mücadelenin derslerde anlattığı teorilerle uyuşmadığını fark etti. Teminat gösterebilecek hiçbir şeyi olmayan bu insanların, çok küçük meblağlarda krediler alarak, hem kendi hayatlarını hem de ülke ekonomisini değiştirebilecekleri kanaatine vardı. Bu insanların yoksulluktan kurtulmaları için yapılması gereken tek şeyin onlara uygun koşulları sağlamak olduğunu ve yoksulların bir kez enerjilerini ve yaratıcılıklarını su yüzüne çıkarmalarıyla yoksulluğun hızla ortadan kalkacağını öne sürdü. 27 kadına kendi cebinden verdiği \$42 ile başladığı mikrokredi uygulaması, 1983 yılında bağımsız bir banka olacak olan Grameen Bank'ın kurulmasıyla devam etti. Bu çalışması ile 2006'da Nobel Barış Ödülüne layık görüldü. 2006 sonrasında artan ilgiyle beraber, Yunus Merkezleri kurulmaya başlandı.

Yunus Merkezlerinin en önemli bacağına oluşturan "Academia" içinde bulunan dünyanın önde gelen 19 seçkin üniversitesine ek olarak, 15 Aralık 2011 tarihinde, Prof. Muhammed Yunus, Okan Üniversitesi Kurucusu ve Mütevelli Heyeti Başkanı Bekir Okan, Okan Üniversitesi Rektörü Şule Kut, Avrupa Birliği Bakanı ve Baş Müzakereci Egemen Bağış ile Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin'in katılımlarıyla, Okan Üniversitesinde "Muhammed Yunus

“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”

Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi” kuruldu.

Türkiye’de ilk ve tek olma özelliği taşıyan merkez, öncülüğünü üstlendiği mikrofinans ve sosyal işletmecilik alanlarında bilgi düzeyini arttırmanın yanında, bölgesel sosyal sorunlara çözüm üreten mekanizmanın kurulması, çalışması ve yayılmasını sağlamayı amaçlamaktadır. Akademisyen ve öğrencilerin katıldığı projeler, yarışmalar, workshoplar düzenlemekte olan merkez; bu hedefleri doğrultusunda en önemli paydaşlar olan gençleri de projeyedahil ederek, Okan Üniversitesi öğrencilerine lisans dersleri vermektedir.

Bu ders kapsamında, bugün aramızda bulunan öğretim üyemiz Prof. Muhammed Yunus, Okan Üniversitesi öğrencilerine, en büyük örneğini Grameen Bank ile göstermiş olan “sosyal işletmecilik kavramı” ve “Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler” konulu ders verecektir.



"Türkiye'de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler"

PROF. DR MUHAMMED YUNUS

Merhaba,

Bir yıl sonra yeniden aranızda olmak çok güzel.

Yeniden aranızdayım çünkü dostlarım Bekir Okan, Şule Kut ve Aziz Akgül, beni yeniden aranızda olmam için davet ettiler. Ve işte buradayım. Bana bunun bir ders olacağı söylenmişti ki bu beni biraz endişelendirdi. Eskiden ders verirdim ancak artık sınıflarda ders vermiyorum.

Kendimi, dostlarımla konuşurken çok daha rahat hissediyorum. Burada olan bitenler, neler olduğu hakkında ve yapmaya çalıştıklarım konusunda konuşacağım. Yaptığım işlerin bazıları başarılı oldu, bazıları da başarısız ve bugün sizlere yaptıklarımın beni bir sonraki adıma nasıl taşıdığından bahsetmek istiyorum.

Birlikte neler yaptık? Yaptığımız hiçbir şey tek başına yapılmıyor. Yapıp ettiklerimiz varoluş amacımız doğrultusunda hep birlikte yürüttüğümüz bir istişare gibiydi. Neleri yapmaya muktediriz? Bu gibi konular sürekli olarak karşımıza çıkmakta şu anda tekrar tekrar karşımıza çıkan bu sizinle birlikte ele almaktan ötürü çok mutluyum.

Okan Üniversitesine tekrar gelmiş olmaktan, Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezinin yaşayan bir yer olduğunu görmekten dolayı çok mutluyum. Geçen yılki ziyaretimde, merkez henüz neler yapılabileceğine dair kavramsal bir tartışmadan ibaretti, sadece bir teoriydi. Bugün ise yaşayan bir kimlik kazanmış durumda ve buradan faydalanabiliyoruz. Artık ortaya koyabileceği etkinlikler ile kurumsal çerçeveye sahip bir yer.

Tabii ki yeni bir şey yaratmak tıpkı bir tohumun zamanla, yavaş yavaş filizlenmesi gibi daima biraz zaman alır. Tohumları tarlaya ektiğiniz günün ertesi gününde tarlada bir fark göremezsiniz. Ekim yaptığımız tarla dünkü tarlanın aynısı gibi görünmektedir. Ancak zamanla tohumlar olgunlaşacak, fideler verecek ve giderek yaprakların arasından tomurcuklanacaktır. Nihayetinde tüm tarlanın

yeni ürünlerle dolduğunu görünce ancak gelişimi anlar ve farkına varırsınız. Yeni kurulan yapıların da hikâyesi aynı bu şekilde gelişir.

Tekrar üniversiteye gelmek ve üniversite hakkında konuşmak, bana genel anlamda üniversiteler ve daha önce eğitim verdiğim üniversitede karşılaştığım bazı sorunları hatırlattı. Karşı karşıya kaldığım sorunları hayatım boyunca taşıdım ve sizlerinde benim hissettiklerimi hissetmenizi hiç istemem.

Bence üniversiteler işleri hep biraz daha karmaşık hale getiriyorlar. Akademik dünyada işleri karmaşık hale getirmek sanki bir alışkanlık haline gelmiş. Oysa ben olayları, oldukları gibi görmek için bu karmaşıklıktan kaçmayı denedim. Etrafımda olup bitenlerin ve dünyanın basitliği karşısında şaşkına döndüm. İnsanların neden böylesi basit bir şeyi alıp içinden çıkamayacakları kadar karmaşık hale getirdiklerini anlamıyorum.

Ne yapmanız gerekiyor? Gördüğünüz şeyleri yaparken yaptıklarımı yapacaksınız. İnsanlar benim yaptığım şeyleri ilk kez duyduklarında bu kadar basit bir şeyi ben neden ilk ben düşünmedim diye hayıflanırlar. Şöyle derler: “Yoksul kadınlara biraz borç vermek istiyorsun, ne olacak yani? Birkaç dolar da neymiş yani? Bu kadar az bir paradan ne olacaktı ki? Eğer azıcık para bu kadar büyük bir fark yaratacaksa bunu herkes yapabiliirdi, bu çokta büyük bir şey değil son derece basit bir şey.” Peki, bu insanlar bunu neden daha önce düşünememişlerdi? Düşünememişlerdi çünkü bu çok basit bir şeydi.

Küresel duruma baktığınızda da bunun büyük ölçekli bir iş olduğunu göreceksiniz çünkü bir şekilde dünya tuhaf davranıyor. İlk kavgamı bu mesele üzerine verdim; yerel bankaları benim yaptığım gibi yoksul insanlara ödünç para verme konusunda ikna etmeye çalıştım. Bankalar bunu reddediyorlardı. İstedikimi yapmamak için bana sundukları argümanlar beni şaşkına çevirmişti. Öncelikle, “Böyle bir durumda bankalar neden para versinler ki?” diye sorguladım. Ben parlak bir öğretim üyesi ya da araştırmacı falan olmaya çalışmıyordum. Sadece bir birey, bir insan olarak birilerine nasıl faydalı olabilirim diye düşünüyordum. Sahip olduğum tüm amaç buydu. Bu esnada köydeki tefecileri gördüm. Tefecilik görüp görebileceğiniz en çirkin şeydi. Bir insan bir diğer insana karşı nasıl bu kadar zalim olabilirdi? Ancak anlaşılan o ki, tefeciliğin özü bu zalimliğin ta kendisiydi. Bu sadece Bangladeş’te değil tüm dünyada yaygınlaşmıştı.

Bu köyde iken tefeciliği son derece yakından gözlemlene şansım oldu. Tefeciden para alan ve aldığı minicik para karşılığında adaletsiz koşullarla karşı karşıya kalan bu insanların, nasıl derin bir sıkıntı içine düştüklerini görmek, kitaplarda okunanlardan çok farklıydı. İşte bu noktada, bu sorunun çözmeyeceğim kadar büyük olduğunun farkına vardım.

Birden dünya çapındaki bu küresel sorunu kökten çözemeyeceğimi ancak bu küçük köydeki birkaç insanın sorununa çare üretebileceğimi fark ettim. Aklıma bir fikir geldi, “Neden büyük araştırmalar yapmak yerine tefecilerin verdiği parayı ben borç olarak bu insanlara vermeyeyim!” Mevcut sorunu, borç parayı ben vererek çözebilirdim, üstelik verilecek para o kadar azdı ki. Böylece aklıma geleni yaptım. Cebimden kendi paramı çıkarttım ve borç verdim. İşte, bu her şeyin başladığı andı. Bu yaptığım şey köydeki insanları o kadar heyecanlandırdı ki artık tefecilere gideceklerine, para için bana gelir oldular. İşi biraz daha ilerlettikten sonra, bunu bankaların neden yapmadıklarını sorgulamaya başladım. Bankalar bunu kesin bir şekilde reddediyorlardı. Onlar “hayır!” dedikçe ben onların kapısını çalmayı sürdürdüm ve nihayetinde onların kesinlikle yanıldıklarını anladım. Ardından onları eleştirmeye başladım ve hâlâ eleştirmeye devam ediyorum. Onlara, “Son derece tuhaf bir kurum yaratmışsınız. Bankalar yatırılan parayı almalı ve bu parayı ihtiyacı olanlara vermeli ancak siz bu fikri almış ve komik bir kurum haline getirmişsiniz. Elinizdeki parayı zaten çok parası olanlara ödünç veriyorsunuz ve aslında hiç parası olmayan ve gerçekten paraya ihtiyacı olanlara vermiyorsunuz. Ben bunun son derece tuhaf olduğunu düşünüyorum ve yaptığınızın tam tersini mantıklı bir şekilde uygulamanız gerekirken siz akla gelebilecek en mantıksız şeyi yapıyorsunuz” dedim. Elbette bu söylediklerimden hiç hoşlanmadılar.

Uzun ve tartışmalarla geçen bu sürecin ardından bu şekilde bankaların kapısını açmadığım için, kendimi verilecek krediler için kefil olarak gösterdim. Yine bir sorunu çözmeye çalışıyordum. Kuralların içine sıkışıp kalmışlardı. Ne ben ne de onlar bu kuralları kırabilecek durumdaydılar. Kendimi kefil olarak sunmam onların kurallarını tersine çevirdi. Onlara kefil olacağımı, kredi verebilmek için bana verecekleri her kâğıdı imzalayacağım söyledim. Böyle bir şeyi teklif ediyor olmamı şaşkınlıkla karşıladılar. Kabul etmemeyi tercih ederlerdi ama kuralları öyle yazdığı için kabul etmek zorunda kaldılar. Ayrıca, muhtemelen, bunu yapmazlarsa benden kurtulamayacaklarını çok iyi biliyorlardı.

Biraz para vereceklerini ve bu paranın hiç geri dönmeyeceğini, böylelikle kefil olduğum tüm paraları kendi cebimden vermek zorunda kalacağımın farkına varıp, dersimi alacağımı ve bir daha onları rahatsız etmeyeceğimi düşünmüşlerdi.

Ancak ben sonunda bankaların kapısını bir şekilde açabilmiş olmaktan dolayı heyecanlanmıştım. Parayı bankadan almaya ve buna karşılık benden istedikleri her kâğıdı imzalamaya başladım. Şanslıydım ki bu yöntem işe yaradı. Çalıştıkça heyecanım arttı ve ben başarı elde ettikçe bankalar kaygılanmaya başladılar çünkü benden kurtulmak isterlerken, bana daha da bağlanmışlardı. Bir sonraki adıma geçmemek ve daha fazla para vermemek için son derece gönülsüz davranmaya ve işi mümkün olduğunca yavaşlatmaya başladılar.

İşte bu noktada fark ettim ki, istedikleri her kâğıdı imzalıyor olmama rağmen bu bankaların benim istediğim işi yapmaları mümkün değildi. İşin yürüdüğünü biliyordum, o halde neden bankanın ne dediğini önemseyecektim ki. Böylelikle kendi bankamı kurdum. Tabii ki bu hiç kolay olmadı. Çıktığım yolda birçok engeller vardı ancak nihayetinde 1983 yılında resmi anlamda bu bankayı kurmayı başardım. 1976 yılında kurmaya başladığımız ve büyük bir heyecanla beklediğimiz bankayı ancak 1983 yılında resmi bir banka haline getirebildim. Sonunda başarmıştık ve artık amaçladığımız işi daha büyük ölçekli olarak yapabiliirdik; işte bu işe başlayışımızın hikâyesi böyledir. Bugün Grameen Bankası ülke çapında 8,4 milyon kredi kullanan üyesi olan büyük bir banka. Kredi kullananların %97’sini yani büyük çoğunluğunu kadınlar oluşturmaktadır. Bankanın en ilginç olan yanı ise sahibinin yoksullar olması. Şu anda kredi verenler, eskiden kredi alanların ta kendisi. Bu insanlar artık başka bankalardan para istemiyorlar. Kendi bankalarını yarattılar ve kendi kendilerine kredi verir hale geldiler.

Küçük bir fikirden ortaya çıkan bu iş, zaman içinde şekillendi. Bilinen bankacılıktan tamamıyla farklı bir şekilde işleyen bir sistem ile bankacılık sistemini dönüştürmüş oldu. Bir anlamda bizler her şeyi tepetaklak etmiş olduk. Bankaların sisteminin tam tersini yaptık ve işe yaradı. İşte her şey böyle kuruldu.

Dönüp geçmişimize baktığımızda aldığımız dersin benim içinde büyük bir ders olduğunu görüyorum. Önemli olan benim bankacılık hakkında yani bir bankanın nasıl işlediği hakkında hiçbir şey bilmiyorum oluşumdu. Grameen Bankasını kurmamın ya da yaratabilmemin temel nedeni tam da bankacılık hakkında hiçbir şey bilmememdi. Eğer bankacılığı biliyor olsaydım, bu projeyi bu hale geti-

remezdim çünkü Grameen Bankasını kurarken aslında bankacılığın tüm kurallarını ihlal etmiştim. Bankacılık kurallarını bilmediğim için istediğim her şeyi yapabiliştim.

Buradan çıkarılması gereken ders; bir şeyler yapabilmek için her şeyi bilmek zorunda olmadığınızdır. Şayet doğru bir içgüdünüz varsa, ne yapmak istediğinizi biliyorsanız, yola çıkarsınız ve kendi bildiğiniz gibi yaparsınız. Burada üniversite meselesi ile ilgili olarak beni ürküten bir diğer şey de; üniversitelerin verdikleri bilgi dolayısıyla insanları kibirlendiriyor olması. Herhangi bir alanda uzman olan kişi, bir başkası kendisinin uzmanlık alanında konuşursa ona müdahale eder, “Sen ne biliyorsun ki bu konuda? Bu konunun uzmanı benim.” diyerek onu susturur. Oysa uzman olmak, her şeyi bilmek anlamına gelmez. Uzman olmak, sadece şimdiye kadar söylenmiş ve yapılmış olanları bilmek anlamına gelmektedir. Bundan sonra yapılabilecek olanları bilmek demek değildir. Herhangi bir insan gelip, “Şu yapılabilir” diyebilir ve bunu söyleyebilmek için o konu hakkında her şeyi bilmek zorunda değildir. Bu kişi, fırsata dönüştürülecek bir eksiklik tespit etmiştir ve bunu değerlendirmek istemektedir. İşte bu, burada bulunan öğrenciler için iyi haber. İyi haber, çünkü sizde her şeyi bilmek zorunda değilsiniz. Yani yapmak istediğiniz her ne ise o konuda hiçbir şey bilmiyor olsanız bile kendi kendinize yapabilirsiniz.

Yani, pes etmeyin ve herhangi bir şeyin sizi yıldırmasına ve ya korkutmasına izin vermeyin. Bu doğru değil. Sizin içgüdüleriniz uzmanlardan çok daha iyidir. Bunu neden söylüyorum? Çünkü uzmanların sahip oldukları bilgi dağarcığını genişlettikçe, edindikleri donanım sayesinde bakış açıları ve olayları algılamaları daralmaktadır. Bunlar dışarıdan değil, içeriden gelenlerle tükenir ve bozulur.

Üniversite sadece öğrenmek için değil, aynı zamanda öğrendiklerimizi unutmak için var olmalıdır. Kimi zaman, öğrendiğimiz şeyler geride bırakılmalıdır çünkü bize yük olmaya başlarlar. Yani üniversiteler yeni fikirlerin ortaya atıldığı önemli yerler olmalıdır. Hayret edilecek taze fikirler genç insanlardan çıkar. Önemli olan:

“Üzgünüm neden bahsettiğinizi anlamıyorum.” diyebilmektir.

Bunu söylediğinizde diğer insanlar; “Hayır, hayır, bu iş böyledir...” diyeceklerdir.

Buna karşılık siz; “Hayır, bu söylediğiniz bana anlamlı gelmiyor” demeyi sürdürmelisiniz.

Söylenen şeyler size anlamlı gelmiyorsa, bunu dile getirin. Belki haklısınızdır. Kimi zaman genel anlamda onay görmüş şeylerin arasında kendinizi çıkmaza girmiş hissedebilirsiniz. Ancak bu doğru değildir.

Aldığım bir diğer ders ise küçük gibi görülen şeylerin, küçük oldukları için görmezden gelinmemesi gerektiğidir. Çünkü bu küçük şey en güçlü şey haline gelebilir. Mikrokredi işine başladığımızdan beri, tüm bu süreçten geçerken küçük kısımları önemseyerek ilerlemek benim için bir alışkanlık haline geldi. Büyük bir problemi ele alıyorum ve onu en küçük parçasına ulaşıncaya dek eşeliyorum. Ve en küçük parçasına ulaştığımda bu aynı zamanda onun en derinine indiğim, onu en açık haliyle görebildiğim ve anlayabildiğim anlamına geliyor çünkü sorun en basit haliyle karşımda durur hale gelmiş oluyor.

Büyük olan karmaşıktır. Bu gezegende, bir buçuk milyar insan çok yoksul olduğu zaman, insanlar kendilerini çok kötü hissediyor ve ne yapacaklarını bilemiyorlar. Bu noktada, “Elimden gelen hiçbir şey yok” deyip, çözümü olanaksız olarak görüyorlar ve bir anlamda bu problem karşısında donup kalıyorlar.

İnsanların yeteneklerini, kapasitelerini dondurmamak bir şeyler yapabilmek için doğru yol değildir. Doğru olan şey insanlara ilham verebilmek, esin kaynağı olabilmek, onlara “Yapabilirsin” diyebilmektir. Bir buçuk milyarlık bir sorun gerçekten çözülemez bir sorun olabilir ama tek bir yoksul insan söz konusu olduğunda herkes “Evet, bu kişi için bir şey yapabilirim” diyebilmelidir. Durum budur. Siz de, “Benim bu kişinin yoksulluğuna çare üretebilecek kapasitem var” diyebilirsiniz. Her birimizin bunu yapma kapasitesi vardır. Birdenbire bunun farkına varabilir ve bu konuda bir şeyler yapabilirsiniz. Önemli olan tek bir kişi için bir şey yaptığımızda ve bunun tekrarlanabilir, özendirici olabilir ve en önemlisi taklit edilebilir bir örnek yaratmasıdır. Buda demek oluyor ki, ilk yapılan şeyin yüz kere tekrarlandığında, yüz ihtiyacı olan insana uygulandığı anlamına gelmektedir. Milyonlarca kere tekrarlandığında, milyonlara insana uygulanmış demektir. Her süreç ilkinin aynıdır, sadece ilk sürecin tekrarıdır.

Yani zor bir meseleyle, özellikle de sosyal bir meseleyle karşı karşıya kaldığınızda onun sizin gözünüzü korkutmasına müsaade etmeyin. Meseleyi en küçük parçasına kadar irdeleyin ve sizin açınızdan ne anlama geldiğini tespit edin, bu

meseleye kendinizce bir çözüm üretebiliyor musunuz buna bakın. Başkalarının ne yaptıklarını hiç önemsemeyin, bu daha sonra düşüneceğiniz bir şeydir. Siz önce alışılmış yöntemlerle bir şey yapmak yerine kendi yöntemlerinizle, taze bakış açınızla yeni bir şey deneyin. Kendinizi yetiştirdikten, yapacağınızı yaptıktan sonra dönüp başkalarının neler yaptığını bakın. Yine söylüyorum ki sorunları, özellikle de sosyal sorunları, çözümlerin en önemli kısmı budur.

Örnek vermek için sizlere mikro kredi çalışması yürüttüğümüz bir köyde, aile ziyaretleri sırasında karşı karşıya kaldığım bir sorunu anlatmak isterim. Neredeyse çalıştığım tüm ailelerde var olan bir sağlık sorunu dikkatimi çekmişti. Her gün bu insanları görüyordum, onları ve ailelerini tanıyordum. Çocuklarına baktığımda, birçoğunun güneş battıktan sonra göremediklerini, körleştiklerini fark ettim. Bu sorun hakkında hiç bir fikrim yoktu. Neden Bangladeş’teki çocuklar güneş battıktan sonra körleşiyorlardı? Bu konuda hiçbir fikrim olmamasına rağmen bu olayda bir tuhafılık olduğunu fark ettim. Böylelikle, arkadaşlarımla, doktorlarla, sağlık konusunda uzmanlarla görüştim ve her biri bana aynı şeyi söylediler. Bu, “Gece körlüğü” olarak bilinen bir hastalıkmiş. Peki, neden oluyormuş bu? Çünkü bu çocuklar yedikleri besinlerden yeterli ölçüde A vitamini alamıyorlarmış. Bu, A vitamini eksikliğinden kaynaklanan bir hastalıkmiş. Doktorlar bana çözüm önerisi olarak “çocuklar A vitamini tabletleri alsınlar, iyileşirler” dediler. Bende başka bir çarenin olup olmadığını sordum. “Tabii ki; sebze yiyebilirler” dediler. Herkesin A vitamini tabletleri alma gücü yoktu. Eğer sebze yerlerse, ihtiyaçları olan A vitamini alabilirlerdi ve böylelikle sorun ortadan kalkabilirdi. Bende bunu deneyeceğimi söyledim. Ailelere gittim ve onları sebze yemeye özendirmeye çalıştım ancak sebze almak pahalıydı ve ailelerin bu harcamayı karşılayacak gelirleri yoktu. Bende kendi sebzelerini kendilerinin yetiştirebileceklerini söyledim. Onlarda tohumları alamadıklarından bahsedip, yakınmaya başladılar. Ben de, “Tamam” dedim, “Ben size tohum getireceğim”.

Gördüğünüz gibi her şey bir diğerine bağlanıyor; A vitamini tabletleri, sebzeler, insanları özendirme ve teşvik etme, tohumlar... Peki, tohumu nereden getirecektim? Bu düşünce doğrultusunda bir yöntem denedim; tohumları üreticisinden aldım ve bir kuruşluk paketler yapmaya başladım. Bir kuruşa ne kadar tohum alınıyorsa bir pakete o kadar tohum koyup karşılayabilecekleri bir miktar olan bir kuruşa satmaya başladım. Başlangıçta çok heyecan duymuyorlardı ama

ilk sebzelerini yetiştirmeye başlayınca buna bayıldılar. Evlerinin etrafında güzel sebzeler yetismeye başladılar ve üstelik bunun için ayrı bir tarlaya ihtiyaçları olmuyordu. Bangladeş’te yoksul insanların toprakları falan yoktur ve bu topraksız aileler kendi evlerin çevresinde sebzeye sahip olabiliyorlardı. Böylelikle sebze yetiştirmek popüler hale gelmeye başladı.

Tohumları bedava dağıtabilirdim, bana çok da büyük bir maliyeti olmazdı ama bunu yapmadım çünkü “Tohumların maliyetini karşılamalıyım ki bu işi sürdürebileyim” diye düşünmekteydim.

Grameen Bankası genişledikçe, tohum işimizde büyümeye başladı ve nihayetinde ülkenin en büyük tohum satıcısı haline geldik. Bunu hayal edebiliyor musunuz? Dönüp ardımıza baktığımızda gelişme olarak ne gördük biliyor musunuz? Bangladeş’te gece körlüğü yok olmuştu. Gördük ki, aslında sorun o kadar da büyük değildi; hiç kimseye hiçbir şeye mâl olmadı, hükümete gidip, “Bize A vitamini tabletleri verin” demedik, Birleşmiş Milletlere gidip A vitamini tabletleri temin etmelerini istemedik. Kendi kendimize çözüm yaratmak için bir işe başladık ve işe yaradı. İnsanlar buna bayıldılar. Bu sorunun çözülmesini sağladık. Ne zaman bir sorun ile karşılaşsam bunu bir iş önerisi haline getirdim. Sorunu iş mantığıyla çözmeye çalıştım. Para kazanma niyetinde değildim. İsteseydim tohum satmaktan para kazanabilirdim, 1 kuruşa hazırladığım paketleri 2 kuruşa satabilirdim ve insanlar bunu önemsemez, “Tamam, bu da iyi” derlerdi. Ama benim niyetim bu değildi. Benim asıl niyetim gece körlüğünü yok etmektir. Benim niyetim onların sebze yetiştirdiğinden emin olmak, sebze yer hale getirmek ve onlara gelir sağlamak üzere ortaya çıkacak üretim fazlası sebzelerini satmalarını sağlamaktır. Kendi çözümlerini geliştirmeleriydi. Nitekim sebze yetiştirme konusuna hâkimiyet kazandıktan sonra sebze yetiştirmenin sadece yemek anlamına gelmediğini anladılar. Yiyeceklerinden fazlasını yetiştirdikleri için tohum satıcıları haline geldiler ve şöyle dediler, “Artık tohum almamıza gerek yok, biz tohum satabiliriz”. Bende onlara “Pekâlâ, tohumlarınızı ben alırım” dedim. Böylelikle ürettikleri tohumları alıyor, paketliyor ve serbest piyasada satıyordum. Yani bu yoksul ailelerin ürettiği tohumlar onlar için yeni bir iş alanı haline gelmiş oldu.

Bunun gibi bir başka örnek ise, Grameen Bankası’ndan kredi alan genç insanların okula gitmeye başlamalarıyla ilgili olan hikâyedir. Aileleri de daha önce hiç okula gitmemiş olan pek çok genç Grameen Projesi’nden önce okula gitmiyor-

lardı. Ancak bu gençlerin eğitim almaları gerekiyordu. Biz de onlara eğitim kredileri vermeye başladık, böylelikle binlerce genç tıp fakültelerine, mühendislik fakültelerine gitmeye başladı. Ancak üniversitelerinden mezun olup geri geldiklerinde oldukça tedirgin oluyorlardı çünkü çalışabilecekleri iş yoktu. Bu dünya çapında bir sorun ancak Bangladeş için özellikle ciddi bir sorun çünkü Bangladeş’in 160 milyon nüfusu var ve nüfusun yarısı 21 yaşından genç. Dolayısıyla, oldukça genç olan bu nüfus, her yıl ülkede ki işgücü piyasasına milyonlarca insan olarak giriyor ve işsizlik sorunuyla karşı karşıya kalıyor. Onların içine düştükleri bu düş kırıklıklarını görünce yeni bir fikri ortaya attım. Onlardan bana bir konuda söz vermelerini ve bunu kendilerine her gün, “Ben iş arayan bir insan değilim, işverenim” diye tekrarlamalarını istedim. Onlara kendilerini işverene dönüştürmelerini telkin ettim. Böylelikle onlara finansman sağladık, kendi şirketlerini kurdular ve şu anda kendi şirketlerini yönetiyorlar.

Başka bir hikâye ise Bangladeş’teki hemşireye açığı ile ilişkili. Bangladeş’te yeterince hemşire yok. Bir doktor karşılığında 3 tane hemşire olması gerekirken bizde tuhaf bir şekilde üç doktora bir hemşire düşüyor. Bu sorun karşısında aklıma şu geldi, “Neden bir hemşirelik okulu açmıyoruz ve Grameen Ailesi’nden gelen yani yoksul ailelerden büyümüş genç kızları alıp bu okula göndermiyoruz.” Bu kızları eğitim kredisi vererek iyi okullara eğitime almaya gönderdik. Onları hemşirelik okuluna gönderdik eğitim ücretlerini karşılayacak krediler verdik, böylelikle onların dünya çapında bir hemşirelik eğitimi almalarını sağladık. Bunu Grameen Bankası’nın verdiği eğitim kredileri ile gerçekleştirebildik.

Şimdi hemşirelik okulumuz muhteşem bir şekilde çalışıyor. Yoksul ailelerden gelen, özellikle kız öğrencilere eğitim veriliyor. Özellikle kız çocukları üzerinde yoğunlaşıyoruz çünkü onlar her şeyin dışında bırakılıyorlar. Üniversiteye de gitseler dönüştü iş bulamıyorlar ve aileleri onları evlendirerek üzerlerinde yarattıkları yükten kurtulmak istiyorlardı. Aileler en büyük sorumlulukları kızlarını evlendirip göndermekmiş gibi davranıyorlar ve ne zaman kızlarını gönderecekleri konusunda endişeleniyorlardı. Sonra kızları evleniyor çocukları oluyor sonra kariyeri bitiyor. Bizde bu kızları evlenmeden önce evlerinden çıkarmanın bir yolunu düşündük. Şu anda hemşirelik okulu yeni mezunlarını vermek üzere ve bir yandan yerel işler diğer yandan uluslararası işler onları bekliyor. Küresel bazda bu işlere girmeye aday yeterince insan olmadığı için yüz binden

fazla iş açık durumda ve biz tüm bu pozisyonları doldurmak niyetindeyiz. Bangladeş’te birçok genç kız var ve bu kızlar dünyadaki binlerce işe yerleşmek üzere hemşire olarak yetiştirilebilirler. Hemşirelik okulu da daha önce verdiğim örnekteki gibi, kendi masraflarını karşılayan ve hiçbir kişinin başına bağlı olmadan hayatta kalan bir kurumdur. Bu, kendi kendini idame ettiren hemşirelik okulu bir kez hayata geçirildiğinde bu modelde başka hemşirelik okulları da açılabilir ve böylece bu örnekler tekrarlanabilir.

Bu şekilde birçok şirket kurduk, bir şirketin ardından bir diğerini ve bunları sosyal işletmeler olarak adlandırdık. Burada bu merkezde üzerine eğildiğimiz şey sosyal işletmeler yaratmanın nasılda heyecan verici bir şey olduğudur. Bu örnekler, son derece basit örneklerden pek de farklı görünmemektedirler. Fark; bu fikirlerin iş modellerine dönüştürülmesindedir. Eğer karşı karşıya kaldığınız bir problemin bir kısmını çözmek için bir iş fikriyle ortaya çıkabiliyorsanız bu problemin tamamını da çözebileceğiniz anlamına gelir.

Nereye giderseniz gidin ünlü atasözünü hatırlayın, “Binlerce kilometre sürecek bir yolculuk ilk adımla başlar.” Yani bulmanız gereken şey, bu ilk adımın ne olduğudur. Bu şekilde kilometrelerce sürecek bir yolculuk zor olmayacaktır çünkü yapmanız gereken tek şey attığınız ilk adımı tekrar etmektir. Mesela hemşirelik okulundan şu anda senede yaklaşık yüz hemşire mezun oluyor. Oysa Bangladeş’te ve dünya genelinde hâlâ binlercesine ihtiyacımız var. Yapmamız gereken tek şey bu hemşirelik okulu modelini tekrarlamak ve yeni hemşirelik okulları açmak. Bu yaptığımız hem aileler hem kızlar hem Bangladeş’in sağlık sistemi hem de dünya sağlık sistemi için yani herkese faydalı olacak bir şeydir.

Daha önce yaptığımızın tekrarı niteliğinde olan başka bir sosyal işletmecilik örneği de Japonya’da var. Autobac isimli büyük bir Japon firmasıyla ortak girişimimiz olan bu sosyal işletmecilik modeli otomobil yedek parçaları üretme üzerine kuruldu. Autobac, Japonya’da otomobil yedek parçaları üretimi konusunda uzmanlaşmış bir firma ve Japon şehirlerinde, her köşe başında bu firmanın dükkânlarını görmemiz mümkün. Bir aile şirketi olan bu firmanın sahibi nasıl olduysa sosyal işletmecilik fikrinden çok etkilenmiş. Ben patronu tanımyordum, Autobac şirketiyle ilgili hiçbir şey bilmiyordum, Japonya’ya yaptığım bir ziyaret sırasında bu aile beni yemeğe davet etti ve kendilerinin de bir sosyal işletme kurup kuramayacaklarını sordu. Bende, “Elbette herkes bir sosyal iş-

letme açabilir” dedim. Böylelikle konu açıldı ve tartışmamızın nihayetinde Japon teknolojisiyle, Bangladeş’te otomobil mekanikleri üretimi üzerine bir eğitim enstitüsü kurmaya karar verdik.

Bu çok enteresan bir durum çünkü şehirlerimizde her yer, arabalar tarafından doldurulmuş durumda. Bu durum her yerde aynı İstanbul’da da Dakka’da da. Mesela Dakka’da etrafa yığılmış arabalar yüzünden zar zor ilerleyebiliyorsunuz. Yani bu arabalar ile ilgilenecek insanlara ihtiyaç var ve gençlerimiz işsiz. Eğer bazı insanların ihtiyacına karşılık gelebilecek işleri yapabileceklerse, neden bu insanlar işsiz otursunlar ki?

Artık otomobil mekaniği üzerine atölye çalışmaları düzenliyoruz. “Kendi maliyetini karşılama” modeline dayalı bu ortak girişimle birlikte bir enstitü kuruyoruz. Öğrenciler eğitimlerinin ilk senesinde eğitim ücreti ödüyorlar çünkü bu okulda çok kaliteli bir eğitim veriliyor. Ancak tüm bu ödemeler Grameen Banka’sının eğitim kredisi ile karşılanıyor ve ikinci yıldan itibaren harç ödemiyorlar çünkü tamir atölyelerinde stajyer olarak çalışıyorlar, para kazanıyorlar ve böylece bu enstitünün ayrılmaz bir parçası olan atölyelerin giderlerini karşılamış oluyorlar. Dolayısıyla, aslında öğrencilerin eğitim ücretleri atölyelerde yaptıkları katkı tarafından sağlanmış oluyor. Ayrıca çalışmaları karşılığında ceplerine biraz da harçlık kalıyor. Üçüncü yıldan itibaren eğitim ücretlerini karşılayan gelirlerine ek olarak maaş da almaya başlıyorlar. Yani sadece ilk yılda eğitim ücretlerini ödemek için kredi kullanmak ve bunun geri ödemesini yapmak zorunda kalıyorlar.

Siz de mevcut sisteme bakıp, dönüştürmek ve geliştirmek için imkânları değerlendirip, ne yapılabileceği ve nasıl yapabileceği üzerine düşünebilirsiniz.

Biz, bu tarzda pek çok şey yarattık. Sosyal işletmecilik üzerine 60’dan fazla farklı şirket kurduk. Sadece Bangladeş’te de başka ülkelerde de benzeri şeyler yaptık, size verebileceğim bir diğer örnek de Haiti.

Hatırlayacağımız üzere Haiti’de büyük bir deprem olmuştu ve neredeyse tüm Port-au-Prince şehri yok olmuştu. İşte Haiti bu deprem sebebiyle büyük bir yıkım yaşadığı dönemde biz de orada çalışıyorduk. Haiti’ye yapılan bağışlar dolayısıyla ciddi bir para akışı vardı ve felaket kurbanlarına yardım etmek için birçok ürün gönderiliyordu. Haiti’ye gönderilen her şey israf olacak diye düşünüyordum çünkü başlarında doğru dürüst bir hükümet bile yoktu. Ben de gelen

paranın %10’unun bir sosyal işletmecilik fonuna koyulmasını teklif ettim. Böylelikle mevcut bir yerel problemi çözecek bir işletme modeli için, fikri olan kişiler bu fondan faydalanarak şirketlerini kuracaklardı. Bu sayede bir işletmeyi bir diğer işletme takip edecekti. Asıl fikir, Haiti’ye sahip olmadığı iç ekonomiyi yaratmaktı. Bu fikre birçok kişi olumlu yaklaştı, “Pekâlâ, paranın bir kısmını sosyal işletmecilik fonuna koyalım” dediler. Böylelikle Haiti için bir sosyal işletmecilik fonu oluşturuldu ve bağışçılardan küçük miktarda paralar gelmeye başladı. Şu anda, Haiti’de birçok sosyal işletmecilik örneği büyümekte. Başlangıçta Haiti’deki farklı çevrelerden 20 kadar sosyal işletmecilik teklifi gelmişti. Biz de öncelikli olarak para yatırılmak üzere on tanesiyle yol aldık ve şu anda hepsi kurulma sürecindedir.

Haiti’de teklif edilen projelerin hepsi ilginçti ama karşılaştığımız problemlerden biri özellikle ilginçti. Bildiğiniz gibi, Haiti bir ada ülkesi bu nedenle tuz ithal ettiklerini duymak beni çok şaşırttı. “Neden bir ada ülkesi tuz ithal etsin ki? Etrafınızı çevreleyen su zaten tuzla dolu ve tek yapmanız gereken; bu suyu kurutup doğrudan doğruya katı tuz elde etmekken neden başkasından satın alıyorsunuz?” diye sordum. Mevcut durum buydu, Haiti’de tuz üreten hiç kimse yoktu. Böylelikle oluşturulan sosyal işletmelerden bir tanesi küçük ölçekli bir tuz üretim şirketi olarak kuruldu. Ortaya çıkardığımız son derece küçük ölçekli bir işletmeydi ama bu sayede bir şeylerin gerçekleşmesini sağladık çünkü unutulmamalı ki her şey için bir ilk adım atılmalıdır. Atılması gereken ilk adım en önemlisidir ve bu sebeple, başlangıçlarda hep bir model oluşturursunuz. Bu prototipi oluşturduktan sonra, oluşturulan model işe yarıyorsa başarmış olduğunuzu tekrarlamaya başlarsınız ve nihayetinde bütün sorun çözülür. İnanıyorum ki, tuz imalatı için yapılan bu prototip sayesinde Haitililer yakın zamanda hiç tuz ithal etmez hale gelecekler.

Bir diğer yandan, yine bir ada ülkesi olarak Haiti’de balık üretimi de yoktu, balığı da ithal ediyorlardı. Normal koşullarda onlardan beklenen orada yaşayan herkesin balıkçılıkla uğraşmasıdır. Ada insanları böyle yaparlar. Okyanusla çevrelenmiş bir ülkede yaşıyorsanız, doğal olanı balıkçı olmanızdır. Okyanusa gitmeli, balık yakalamalı, yemeli ve satmalısınız. İşlerin normalde böyle yürümesi gerekir. Ancak gördük ki, Haitililer balığı dışarıdan hem de Çin gibi uzak bir ülkeden ithal ediyorlar. “Bunu neden yaptığınızı anlayamıyorum. Muhte-

melen Çinli balıkçılar gelip sizin kıyınızda balık tutuyorlar ve size geri satıyorlar” dedim. Böylelikle Haiti’de balık üretimi yapacak sosyal işletmecilik modelleri geliştirilmesini sağladık.

Bir yerde bir şeyler eksikse fikirler birbiri ardına çıkar. Yapılması gereken sadece sorunları tespit etmektir. Altını koyu çizgilerle çizdiğimiz problemler, yoksulluk gibi küresel sorunlardır. Küresel olarak yoksul insanları yoksulluktan kurtarmak çok büyük bir iştir. Eğer bu sorunların çözümlerini kitaplardaki bölümlerle gösterilen grafik ve sayılarla okursanız, bu kafanızı daha da karıştırır. Bir noktada hiçbir şeye çözüm bulamayacak hale gelirsiniz ve sadece konu üzerine bir makale daha yazarsınız.

Ancak sorun üzerine makaleler yazmak sorunu çözmez. “Tabii ki, biz sadece öğrenciyiz, böyle bir sorunu nasıl çözebiliriz ki!” diyebilirsiniz. Elbette çözebilirsiniz, hem de sizden yaşça büyük birinden çok daha etkili bir şekilde çözüm üretebilirsiniz. Sizden yaşça büyük kişilerin zihni çoktan şekillenmiştir. Kendilerini, problemleri karmaşık halde çözebileceklerine inandırmışlardır. Ancak sizin zihniniz henüz şekillenmemiştir, hâlâ özgürdür. “Diğer şeyleri unutun, ben bu sorunu çözebilirim. En azından iki ya da beş yoksul insanın sorununu çözebilirim. Yapmak istediğim tek şey bu.” diyebilirsiniz. Eğer iki ya da beş yoksul kişinin problemini çözebiliyorsanız bu tohumu geliştirmişsiniz demektir. Dünyadaki en önemli şey tohumdur. Bir kez tohumu elinize alırsanız artık tüm tarlayı ekebilirsiniz.

Her biriniz bu tohumu oluşturabilirsiniz. Siz bu açıdan çok şanslı bir kuşaksınız, bizden ve diğer insanlardan çok daha şanslısınız. Sizler insanlık tarihinde ki en güçlü genç kuşaksınız. Sizden önceki akranlarınızdan daha akıllı olduğunuz için değil, daha önce hiçbir akranınızın elinde olmayan bir teknolojiye sahip olduğunuzdan dolayı şanslısınız. Elinizdeki teknoloji biraz eğlenceli görünebilir. Tabii ki eğlencelidir ama o eğlenceli şey aynı zaman da bütün dünyayı değiştirebilme gücüne ve enerjisine de sahiptir. Eğer aklınıza tohum yaratmayı koyarsanız ve bu teknolojiyi kullanırsanız dünya tamamıyla farklı bir yer haline gelebilir.

Yapmanız gereken ilk şey içinizde taşıdığımız gücün farkına varmanızdır. Eğer ne olduğunuzun farkına varmazsanız, sadece olduğunuz halde kalırsınız. Sizde diğerleri gibi sıradan bir insan olarak görüseniz de, hepimizin içinde olan, her şeyi değiştirebilme kudretine sahip bir cin var.

Her şeyi değiştirme kudretine sahip bu cin bana Süperman’i hatırlattı. Süpermen herkes gibi bir ofiste çalışan, herkesin güldüğü, aptalca şeyler yapan biri iken birden gücünün farkına varır ve ne zaman bir sorun görse gider onu ele alır ve çözüm üretir. Ve ardından yeniden normal bir adam haline gelir. Yani sizde bir şeyler yapmak istediğinizde kendinizi Süperman olarak düşünün. Bu gücü içinizde hissederek kendinize şu soruyu sorun, “Bu gücümü ne için kullanacağım?” eğer bu soruyu kendinize sormazsanız asla ne yapacağınıza karar veremezsiniz. Bu soruyu sorduğunuz zaman içinizden bir ses, “Bunu yapabilirsin, şunu yapabilirsin” diyecektir. Öyleyse deneyin. Süperman kapasitenizi, ilk denediğinizde başarısız olabilirsiniz, sakın hayal kırıklığına uğramayın zamanla ona bayılacaksınız. Her Süperman bir süreçten geçer. İlk, ne yapacağını ne bulacağını bilemez ancak zamanla sorunları çözmek için kendine olan güvenini kazanır. Mesela daha önce söylediğim gibi yoksulluk sorunu ile ilgili olarak yoksulluğun kendisini ya da onunla ilgili herhangi bir konuyu ele alabilirsiniz ya da herhangi başka bir sorunu mesela engelli insanları ele alabilirsiniz. Kendinize, “Bir ya da iki engelli insanın kendini reddedilmiş hissetmemesi, onurlu, güçlü, bir şeyleri yapmaya muktedir biri haline gelebilmesi için ne yapabilirim” diye sorun. Onunda en az diğer insanlar kadar yaratıcı olduğunu kabul edin ve kendinize, “Bundan bir iş modeli türetebilir miyim?” diye sorun.

İş yaratmayı hatırlatmaya devam ediyorum çünkü sizi daha güçlü hale getirecek olan şey budur. Tüm yaptıklarımı hayırseverlik olarak da yapabiliydim. Hayırseverliğin önemini reddetmiyorum, yok da saymıyorum, hayırseverlik elbette harika bir şey ancak temel sorunu bir sınırı olmasıdır. Hayırseverlikte para harika bir iş yapılması için harcanır ve asla geri gelmez. Bu durumda yeni bir şey yapmak istediğinizde ya da yaptığınız iyiliği tekrarlamak istediğinizde yeniden taze para bulmaya ihtiyaç vardır. Her seferinde yeniden para bulmanız gerekmektedir. Bu durumda, para toplamak, işi yapmaktan çok daha fazla zaman almaya başlar. Bu da enerjinizin boşa harcanması demektir. Para bulmaya harcadığınız enerjinizi tıpkı tohum örneğinde, hemşirelik okulu örneğinde, güneş enerjili ev sistemlerinin oluşturulmasında olduğu gibi yeni bir iş kurmaya harcamanız gerekmektedir.

Özellikle hükümetlerinin her yoksul insana, her yoksul aileye çekler yazabildiği, sosyal yardımlaşmaya para ayırabildiği gelişmiş ülkelerde insanlar, hayır paraları ile yaşamlarını sürdürmektedirler. Yoksul bir aileye çek yazmak bir

politikacının yapabileceği en kolay şeydir. Dağıttıkları para kamu parasıdır ve bunu yoksullara dağıtarak, kolayca politik yerlerini korumuş olurlar. İnsanlar onlara bağırılmayı keserler çünkü onlar yoksulluklar ilgileniyormuş gibi görünmektedirler. Esasında, yoksullarla ilgilendikleri falan yoktur, yaptıkları sadece insanların yoksul oldukları olgusunu bastırmaktan ibarettir. Bir olguyu bastırmak o sorunu çözmek anlamına gelmez, sadece onu gizlemekten ibarettir.

Mesela, sosyal yardım sistemleri hakkında konuştuğumuz da, Amerika’nın, Avrupa Birliği Ülkelerinin ve Kanada’nın yardımlaşma sisteminin tamamıyla buna dayandığını görürüz. Bu noktada, tekrar etmeliyim ki, sosyal yardımlaşma harika bir fikirdir ancak bir şeyi gözden kaçırmaktadır. Gözden kaçırılan şey; sosyal yardım ile hayatta tuttuğun kişiyi ne zaman sosyal yardım almadan yaşayabilir hale getireceğidir. Ona yardımda bulunurken tüm insani kapasiteleri ile donanmış bir insan haline getirmenin sorumluluğunun da alınması demektir. Bir insan sosyal yardım ile hayatta kalıyorsa, bu onun tüm insani kapasitelerini kaybetmekte olduğunu, kendi kendisine bakmaktan aciz biri haline geldiği anlamına gelmektedir. Diğer taraftan, bir sosyal işletme kurmak suretiyle iki, üç, dört ya da kaç kişi olursa olsun sosyal yardım almakta olan bu insanlar için istihdam alanı yaratmak mümkündür. Ayrıca kurduğunuz bu şirket kendi kendini yaşatabiliyorsa ve kar payı yeni istihdam alanı yaratmak amacıyla kullanılıyorsa, nihayetinde bu, insanları artık sosyal yardıma muhtaç olmaktan kurtardığımız anlamına gelir.

Sorulması gereken asıl soru, bu birkaç kişiyi istihdam edecek sosyal işletme kurmanın nasıl bir uzmanlık gerektireceğidir. İşin aslı, siz öğrencilerin bile bunu yapabilmesidir. Bir saat içinde herhangi biri bunu gerçekleştirebilir. Eğer bir fikir ile ortaya çıkarsanız ve bu fikriniz sosyal yardımlar ile yaşayan insanları kendi ayakları üzerinde durabilen, şerefli insanlar haline getirecek nitelikteyse, ihtiyacınız olan tek şey yatırılacak olan paradır. Bu paraya sahip olmayabilirsiniz, işte bu noktada sosyal işletmecilik fonları devreye girmektedir. Siz fikrinizi getirirsiniz ve kendi sosyal işletmenizi kurmak için gereken yatırım miktarını fondan alırsınız, böylelikle dünyaya, bununla nasıl başa çıktığınızı göstermiş olursunuz. Ardından başkaları bunu nasıl başardığınızı soracak, kendilerinin de bunu yapmak istediklerini söyleyecektir. Böylelikle insanları kabul edilemez bir şey olan sosyal yardımlarla yaşamaya mahkûm olmaktan kurtarmış olursunuz.

Gittiğim bazı Avrupa şehirlerinde insanlar bana üçüncü, dördüncü nesilde işsizlik probleminin devam ettiğinden bahsettiler. Bunun sebebi, ailelerin sosyal yardımlaşma ile yaşamaya başlamış olmaları ve ikinci kuşağında onları takip etmesi, sonra üçüncü kuşağın ve nihayetinde dördüncü kuşağın bireylerinden hiç kimsenin hayatı boyunca çalışmamış olmasıdır. Bu hiçbir insanın hak etmeyeceği bir şeydir. İnsanoğlu yaratıcılık ile doludur, bir kenarda bitki gibi durmak için dünyaya gelmemiştir. Bu insani bir durum değildir ve insan olmanın temel yapıtaşlarını yıpratır. Bu nedenle bu bir fırsattır. Elbette pek çok sorunla karşılaşılıyor. Kimi zaman genç insanlar bana, “Çok fazla ve çeşitli sorundan bahsediyorsunuz ve bizler nereden başlayacağımızı bilmiyoruz. Siz, yani bizden önceki kuşak, tüm bu sorunları yarattınız ve bize bıraktınız.” diyorlar. Benim buna yanıtım şöyledir, “Sizden önceki kuşaklara size uğraşacak bu kadar çok sorun bıraktıkları için minnettar olmalısınız çünkü bu heyecan verici bir şey.”

Altını koyu kalemle çizdiğimiz konulara dönersek; yoksulluk, engelli insanlar, sosyal yardımlaşma sistemi ve işsizlik. Hepsi birer başlık, hepsi son derece büyük meseleler. Dünya üzerinde milyonlarca hatta milyarlarca insan işsiz. İşsizliği sosyal işletmecilik örnekleri yaratarak çözebilir miyiz? Elbette yapabiliriz, bu mantığı kullanarak her yerde yeni sosyal işletmecilik modelleri geliştirebiliriz.

Sosyal işletmecilikte en önemli şey fikirdir. Ve işte bu, siz gençlerin yoksunluğunu çekmeyeceğiniz bir şeydir. Yeni fikirlerle ortaya çıkacaksınız, onları tasarlayacaksınız ve onu yatırımcıların karşısına koyduğunuzda, olası yatırımcılar size, “Şirkete para koymak istiyorum” diyecekler. Sizi bekleyen ve sizin gerçekleştirebileceğiniz fırsat budur. Eğer bu fırsatı değerlendirirseniz, bizlerin yarattığı bu eski dünya yerine yepyeni bir dünya yaratırsınız. Bu yepyeni dünya sizin onu yaratmanızı beklemektedir.

Teşekkür ederim.

SORULAR

1. Öğrenci

Size bir sorum olacak; mesela benim bir sosyal işletmecilik fikrim var ve diyelim ki hükümet destek kredisi veriyor. Ve yine diyelim ki, sizde bu işe para yatırmak istiyorsunuz ancak ortalıkta bazı önemli adamlar var. Sizin bu işi yapmanızı istemiyorlar. Böylelikle sizde fikrinizi güçlü bir şirkete, mesela uluslararası bir şirkete sunuyorsunuz. Ancak ellerinde zaten yeterince çok paraları var ve bu yüzden sizin sosyal işletmecilik fikrinizle ilgilenmiyorlar. Böylelikle yolunuz kesilirse ne yaparsınız?

Prof. Yunus:

Pekâlâ, söylediklerinizi toparlarsak; demeye çalıştığınız şey; bir fikriniz var ve büyük adamlar buna engel oluyorlar. Bu yüzden bir grup insanın her zaman size engel olacağını hayal ediyor ya da hissediyorsunuz. Birçok farklı gruptan oluşan insan her zaman olacaktır. Bu tarz insanlara takılıp kalmak zorunda değilsiniz. Eğer burada yatırım bulamazsanız, başka yerde aramayı denemelisiniz.

1. Öğrenci:

Yatırım bulmak konusunda haklısınız, ancak ya çalışacağınız bölgede nüfuzlu aileler, güç odakları bunu gerçekleştirmenizi istemiyorlarsa?

Prof. Yunus:

Onların bu işi “hayırseverlik” olarak yaptığın zaman engellemeye çalışmalarından bahsediyorsun sanırım. Eğer yaptığınız şeyi politik bir faaliyet olarak yaparsanız, bu bir grup için korkutucu olacaktır. Ama eğer bunu “iş” olarak yaparsanız, kimse size karşı çıkamayacaktır. “Ben bir şey satıyorum, o da bunu satın alıyor.” dediğinizde buna kim karşı çıkabilir? Böyle bir şeye kalkışmak siz işinizi yaparken onlar için çok da kolay olmayacaktır.

Bu bahsettiğiniz; mikrokredi verirken bizim de başımıza gelmişti. İnsanlar bunu sevmедiler. Bize ciddi şekilde karşıydılar. Ancak biz, “Bakın biz sadece bir şeyler satıyoruz ve onlarda alıyorlar, biz onlara karşılıksız bir şey vermiyoruz” dedik. Çünkü eğer ki, bir şeyleri karşılıksız veriyor olsaydık “Neden onlara veriyorsunuz, bize verin biz onlara veririz” diyebilirdilerdi.

1. Öğrenci:

Ben sıradan insanlardan bahsetmiyorum, bazı insanlar durumu son derece kontrol altına alabilirler.

Prof. Yunus:

Anlıyorum. Söylemek istediğim; bunun üstesinden gelmek de, bir yolunu bulmak da yaratıcı aktivitenin bir parçasıdır. Ya da bu insanları bu işe dâhil etmenin bir yolunu bulmak. Eğer bana daha spesifik bir örnek verebilirsen, çıkış yollarını açıklamada daha başarılı olabilirim ancak temelde söyleyebileceğim, “Pes etme!” olacaktır. Karşına sorunlar çıkacaktır ama sen bunlarla baş edecek kadar zekisin.

2. Öğrenci

Merhaba. Ben Melike Ertekin. Her şeyden önce bizlere yaptığınız bu güzel konuşma için çok teşekkür ederim. Sizi üniversitemizde görmek çok güzel. Size bir sorum olacak. Projenize başladığınızda bir risk aldığınızı ve tanrıya şükür ki projenizin işe yaradığını söylemişsiniz. Peki, eğer işler iyi gitmeseydi B planınız neydi?

Prof. Yunus:

Her zaman bir B planım vardı, halen de var. Eğer iş iyi gitmeseydi, bu benim hatam olurdu. Herhangi bir başkasının değil. Yani kendi kendimi doğrulamaya çalışırdım ve işe yarayana dek tekrar tekrar denedim. Bu sebeptendir ki, “İnsanlar bunu yapmadılar, bana engel oldular gibi bahaneler yaratmadım. Bu tarz zor-

luklar yeni bir şeye kalkıştığınızda her zaman olacaktır. Bu doğal bir süreçtir. Yani sizin yapmanız gereken bu zorluğun etrafından nasıl dolanacağınızı bulmaktır. Sonunda işin olmasını sağlayacaksınız. Sorunlarla ilgili büyük kitaplar yazmak sorunları çözmez. Nihai hedef, sorunu çözmek olmalıdır. Yani yaptığım en iyi fikirdi diye düşünmeyin, bu bir fikrin başlangıcıdır ve birçok hataları da içinde barındırır. Bu hataları tespit etmeli, üzerine gitmeli ve tekrar denemelisiniz.

Bildiğiniz gibi insanoğlu hep uçmak istiyordu ve birçok farklı yöntem denedi. Tam olarak nasıl tasarlayacaklarını bilmedikleri için birçok insan yere çarptı ve bu uğurda canından oldu. Yani, yeni bir şeyler yaparken olan budur.

2. Öğrenci:

Çok teşekkür ederim. Eğer rahatsız olmazsanız bu projeye başladığımızda kaç yaşında olduğunuzu öğrenebilir miyim? Çünkü bunun gençler için çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Prof. Yunus:

Mikrokredi’ye başladığımda, ben hali hazırda üniversitede ders veren bir profesördüm. Yani 1976 yılında 36 yaşındaydım.

Ancak bu demek olmuyor ki bir şeyler yapmak için sizde 36 yaşına kadar beklemek durumundasınız. Bu anlama gelmez. On beş yaşında olsaydım muhtemelen daha zekice şeyler yapabilirdim.

3. Öğrenci

Size soru sormaktan son derece onur duyuyorum. Öncelikle şunu söylemeliyim ki sizinle tanışmak büyük bir şeref. Adım Abdullah IsseMadahalle. Sorum ise şöyle, “Birçok insan sosyal işletmeciliği sosyal girişimcilik ile ilişkilendiriyor. Siz sosyal işletmecilik ile sosyal girişimcilik arasındaki farkı anlayabileceğimiz en basit şekilde, örneklerle açıklayabilir misiniz?”

Prof. Yunus:

Sosyal girişimcilik daha geniş bir fikirdir. Kendi toplumunuza, insanlara ya da bu durumdakilere yardımı kapsayan herhangi bir şey yapıyorsanız, inisiyatif alıyorsanız, siz bir sosyal girişimcisiniz demektir. Yani, insanlara yardım etmek için atılacak her adım mutlaka iş olmak zorunda değildir. İş şeklinde de yapılabilir, hayırseverlik şeklinde de. Bir sivil toplum kuruluşu kurmak suretiyle de öksüz ve yetimlerin sorunlarını çözebilirsiniz. Böylelikle siz de bir sosyal girişimci olmuş olursunuz yani bir sivil toplum kuruluşu ile yetimhane kurmak suretiyle de sosyal girişimci olursunuz ya da bir iş kurar ve buradan para kazanır ve aynı zamanda bundan fayda sağlarsınız.

Mesela diyelim ki bir nehrin iki yakasını birbirine bağlayan bir feribot sistemi kurdunuz. Yani feribot hizmetlerini siz sağlıyorsunuz ve bundan para kazanıyorsunuz. İnsanlarda bu servis olmadan nehri geçemeyecekleri için bundan faydalanmış oluyorlar. İşte bu durumda bir sosyal inisiyatif aldığımız için sosyal girişimcisiniz. Bu işten para da kazanırsınız. Böylelikle yaptığımız girişim para kazanan kar amaçlı bir şirketi ve aynı zamanda da hayırseverliği kapsamaktadır.

4. Öğrenci

Merhaba ben Rıdvan Okuş. Okan üniversitesine hoş geldiniz, sizinle tanışmış olmaktan gerçekten büyük mutluluk duyuyorum. Konuşmanızın başında tüm bu yaptıklarınıza başlarken, bankaların yoksullara para vermek istemediği dönemde, bizzat sizin kefil olduğunuzu ve bankaların istediği tüm kâğıtları imzaladığınızı söylediniz. Size şunu sormak istiyorum: Kapınızı çalan herkese para verdiniz mi, yoksa kefil olacağımız bu insanları seçmek için bir kriteriniz var mıydı?

Prof. Yunus:

Bu soruyu sorduğunuz için çok teşekkür ederim. Bu benim için de ders niteliğinde olan bir konuydu. Ben insanlar arasında ayırım yapmam. İnsanoğluna karşı bir çeşit inancım var.

Benim inancım; her insanın sınırsız bir yaratıcı kapasitesi olduğu yönünde. Herkesin, ne bir grubun ne de diğerinin, tüm insanların sınırsız bir yaratıcı ka-


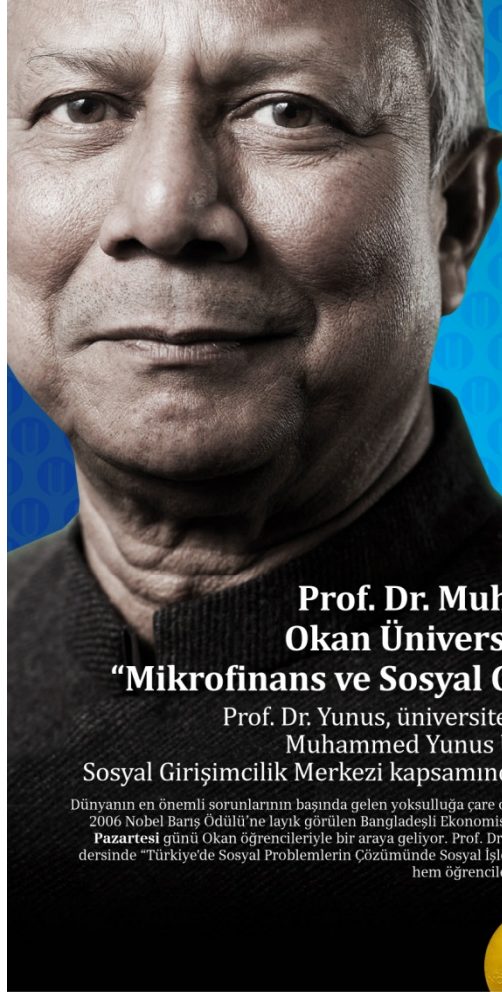
pasitesi vardır. Bazıları bu kapasitelerinin farkına varır, bazılarıysa asla ne olduklarının farkına varmaz. Yani kapasiteleri açısından insanlar arasında bir fark yoktur ve daha önce de söylediğim gibi tüm insanlar girişimcidir. Bu içimizde gizlidir.

Ekonomik teorilere baktığımızda, genel söylem sadece bazı insanların girişimci olduğu, bu insanların desteklenmesi gerektiği ve nüfusun geri kalanın onların altında çalışmak zorunda kalacağı yönündedir. Ben ise buna inanmıyorum, bu doğru değil. Her insan bir girişimcidir. Sokakta doğmuş bir çocuk, en az iş dünyasına mensup bir ailenin çocuğu kadar girişimcidir. Tek fark, birinin kendi girişimci kapasitesini gösterme şansına sahip olmasından ibarettir. Buradaki mesele insanları işe dâhil etmekten geçiyor. Yani ben yoksullara kredi vermekten bahsederken aralarında herhangi bir ayırım yapmıyorum. Birisi gelip, “Ben hiçbir şey bilmiyorum” diyebilir ki Grameen Bankası’na katılan tüm kadınların başlangıçta tekrar tekrar söyledikleri buydu “Lütfen bize para vermeyin” dediler. Asla “Para ver, para ver” demediler. Onun yerine, “Bana para vermeyin hiçbir şey bilmiyorum” dediler. Çünkü daha önce hayatlarında hiç para kullanmamışlardı. Birinin, “Hayatımda hiç paraya dokunmadım. Parayı kocama verin, parayı idare eden odur” deyişini hiç unutmam. Ancak ben onları dinlemedim. Bunları duyup hayal kırıklığına uğrayan öğrencilerime şunu söyledim: “Bakın, ne zaman bir kadın hiçbir şey bilmediğini, hiç para harcamadığını söylüyorsa, bilin ki bu onun sesi değildir. Bu ses onu yaratan tarihin sesidir.” Tarih ona, “Sen iyi değilsin”. “Bir kız çocuğu olarak ailene sefalet getirdin” der ki bu sebeple kadın hep herkesten özür diler bir haldedir. Sanki hiç var olmamış gibi yaşar. Bu sebeple şimdi sizler harekete geçmeli ve tarihin bu kadınların etrafına ördükleri korku zincirini yok etmelisiniz. Kendini bir nebze güçlü hissettiği anda karşısına geçip “evet denemelisin” demelisiniz.

İşte beklediğimiz nokta burasıdır. Bu noktaya gelmek Grameen Bankası’ndaki kadınların altı yılını aldı. Arada geçen bu altı yıl süresince biz hiç durmadık ve sonuçta bunu başardığımız için çok mutlu olduk. Tüm amaçladığımız kredi kullananların %50 sinin kadın olmasıydı. Bankaları eleştirdiğim noktalardan biri de kadınlara kredi verilmemesi noktasında ne kadar yanıldıklarıydı. Kadın zengin bir kadın olsa bile bankalar kadınlara para vermiyorlardı. Eğer zengin bir kadın bankaya gelip kredi istediğinde, teklifini inceleyip her şeyi gördükten sonra bankacı şu soruyu soruyordu: “Bu konuyu kocanızla tartıştınız mı?” ve

kadın “Evet, tartıştım.” derse bankacı muhtemelen “Neden kocanızı da buraya getirmiyorsunuz, bir kez de hep beraber tartışalım?” diyordu. Bende bankacılara şu soruyu sorardım: “Hiçbir erkek kredi teklifini size getirdiğinde kendisine bu konuyu karınızla tanıştınız mı diye sordunuz mu?” Cevap: “Hayır”. Elbette bu hiçbir zaman gerçekleşmemiştir ve bu sebeple kadınlar bu resmin dışında kalmışlardır. Programdaki kredi kullananların kadın olmasını istememin asıl sebebi işte buydu. Bu sebeple kadınların kapılarına defalarca gittim. Sonunda %50 oranına ulaştık ve gördük ki kadınlara verilen paralar onların ailelerine, erkeklerle verilen aynı miktardaki paralara göre çok daha fazla fayda sağlıyor. Bunun sonucunda biz de hedeflerimizi değiştirdik. “Haydi, kadınlara odaklanalım” dedik ve kadınlara yoğunlaştık. Bu nedenle; şu anda kredi alanların %97’si kadın. Mesela, New York’ta beş şubemiz var, 2008 yılında kurulduk ve şu anda on binden fazla kredi alan var. Bu on binin yüzde yüzü de kadın ve Bangladeş’te edindiğimizle aynı faydayı gördük. Bu yaptığımız onlar ve aileleri için çok şeyi değiştirdi.



Tek bir kriterimiz var diyebilirim o da: “yoksulunda yoksulu” olması. Elbette yaptığımız her şeyi yoksulunda yoksulu olan insanlar için yaptık. Yani en yoksula kredi vermek Grameen Bankasının bir kriteriydi ki zaten Grameen Bankası yoksulunda yoksulun bankası olarak bilinmektedir.



**Nobel Ödüllü
Prof. Dr. Muhammed Yunus'tan
Okan Üniversitesi öğrencilerine
"Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik" Dersi!**

Prof. Dr. Yunus, üniversitemizde kendi adına kurulan Muhammed Yunus Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi kapsamında öğrencileriyle buluşuyor.

Dünyanın en önemli sorunlarının başında gelen yoksulluğa care olarak geliştirdiği "Mikrokredi" uygulaması ile 2006 Nobel Barış Ödülü'ne layık görülen Bangladeşli Ekonomist Prof. Dr. Muhammed Yunus, **10 Aralık 2012 Pazartesi** günü Okan öğrencileriyle bir araya geliyor. Prof. Dr. Yunus, "Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik-1" dersinde "Türkiye'de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekleri" konusunda hem öğrencilerimizi hem de Türk kamuoyunu aydınlatacak.



Tarih : 10 Aralık 2012
Saat : 10:00-11:30
Yer : Tuzla Kampüsü Mevlana Konferans Salonu
muhammedyunus.okan.edu.tr

Başarıyı destekliyoruz!

444 OKAN (6526) - www.okan.edu.tr

[/okanedu](#) [/okanedu](#) [/okanedu](#) [/okanedu](#)



Preface

The Okan University International Center for Microfinance and Social Business was established in 2006 and renamed after Nobel Peace Prize Laureate Prof. Dr. Muhammad Yunus in 2012. This Center recognises our responsibility as a university for bringing education, research and knowledge to our society.

During this past year, Prof. Yunus gave two lectures to students of Okan University as part of our undergraduate course at the Center. In his second lecture, Prof. Yunus, whom we were honoured to welcome again, talked about the differences and interactions between entrepreneurship and social business, giving examples of two global success stories that he pioneered in the field of micro-credit and social business. We would like to share with you our record of this extensive and enjoyable course.

This publication, presented both in English and Turkish, gives us the chance to disseminate to the entire world what Prof. Yunus shared with us. I would like to thank warmly all my colleagues who contributed to its preparation.

Prof. Dr. Şule Kut
Okan University Rector



Editorial

The Okan University Muhammad Yunus International Center for Microfinance and Social Business examines the practicability of the “Social Business” model in solving social problems of the world and Turkey. Nobel Laureate Muhammad Yunus gave a lecture titled “Social Business as a Solution for Social Problems in Turkey and Global Success Stories” in 2012 at Okan University as part of the social business undergraduate course.

Not only academics from Okan University but other Turkish academics, business people and press representatives were interested in this lecture. We would like to share what we learnt from Prof. Yunus on the national and international areas. Therefore, we have prepared texts of the lecture in English and Turkish.

We would like to thank the President of Board of Trustees and the Founder of Okan University Mr. Bekir Okan for his contribution to the development of our country by inviting Prof. Yunus to our country and helping to create a center named after him. Thanks are due also to our rector Prof. Dr. Şule Kut who provided full support for the foundation and ongoing work of the center, our vice-

“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”

rector Prof. Dr. Enar Tunç for his guidance in planning and executing our activities, Prof Dr. Aziz Akgül, the leader of the Turkish microcredit program who introduced us to Prof. Yunus, all the guests who grace us with their presence and all my colleagues who contributed to the preparation of this book.

Sincerely,

Asst. Prof. Ezgi Yıldırım Saatçi
Okan University
Muhamamad Yunus
International Center for
Microfinance and Social Business

Okan University
Muhammad Yunus International Center for Microfinance and
Social Business

Overview

The Muhammad Yunus International Center for Microfinance and Social Business at Okan University was officially launched on December 15, 2011 as the first center of its kind in Turkey.

Nobel Laureate, Professor Muhammad Yunus, the founder and President of Board of Trustees of Okan University, Mr. Bekir Okan, the Rector of Okan University, Prof. Şule Kut, the Turkish Minister of European Union Affairs, the Honorable Egemen Bağış representing the President of Turkey, and the Minister of Family and Social Policies, the honorable Fatma Şahin, representing the Prime Minister of Turkey, signed a charter on this occasion at a formal ceremony.

Okan University set up the Muhammad Yunus International Center for Microfinance and Social Business as a pioneering example in Turkey. The center envisions itself as an independent and open platform bringing an end to social problems like poverty by creating, promoting, and maintaining microfinance and social business through training and projects with both national and international benefits.

Okan University Muhammad Yunus International Center for Microfinance and Social Business is a meeting place of business people, such as CEOs, business executives and entrepreneurs, politicians, bureaucrats, policy makers, academics, media representatives as well as social, environmental and healthcare activists.

AIMS

- Broadly establish the concept of social business in Turkey and the region through research, teaching and practical activities,
- Further develop and foster the concept of microfinance,
- Contribute to solving some of Turkey's and the region's most pressing social needs by inspiring and initiating social business activities,

- Be a hub in the region for international excellence and exchange, attracting international lecturers and corporations to Turkey.

Okan University is a part of Yunus Academia Network of over 20 universities worldwide. The Network brings social business into universities, creates a culture within academia, and encourages research as well as teaching of social business with the goal of serving society’s most pressing needs. The Network connects leading universities worldwide including: MIT Yunus Challenge, California State University Institute of Social Business Yunus Social Business Center, the University of Florence, Kyushu University, Glasgow Caledonian University, Rikkyo University Yunus Center, AIT Thailand, HEC Paris, Zayed University Abu Dhabi, and the Asian University for Women.

Guiding principles

- Focus on the philosophy of maximizing welfare rather than profit.
- Doing good for the entire society.
- Create a positive footprint within the society to make a meaningful difference in the lives of people.
- Undertake ethical business practices.
- Aim at sustainability.
- Make a positive impact on the environment and promote good environmental practices.
- Promote mutual trust and human relations by:
 - Inspiring vulnerable poor people
 - Promoting self-esteem
 - Giving opportunity for participation
 - Motivation
- Give priority to people especially to women, young students and the socially disadvantaged.

Field of Activities

Okan University Muhammad Yunus International Center for Microfinance and Social Business’ activities revolve around three main activities:

Research

- Comparative Study on Microfinance,
- Market Research on The Impact of Microfinance in Turkey,
- Baseline Study on Social Business in Turkey,
- Case Studies to Portray Existing Social Businesses in Depth,
- Essay Competition.

Teaching

- Courses and Programs on Social Business and Microfinance for Undergraduates,
- Certificates in Social Business, Microfinance and Micro Insurance,
- Social Business Workshops,
- Social Business Creative Labs.

Practice

- Social Business Student Club,
- Social Business Ideas Contest,
- Field Trips,
- Monitoring of SB Business Plans,
- Social Business Hub / House,
- Internships.

Who is Muhammad Yunus?

In 1974, Professor Muhammad Yunus, a Bangladeshi economist from Chittagong University, led his students on a field trip to a poor village.

They interviewed a woman who made bamboo stools, and learnt that she had to borrow the equivalent of 15p to buy raw bamboo for each stool made. After repaying the middleman, she was left with a penny profit margin. Had she been able to borrow at more advantageous rates, she would have been able to amass an economic cushion and raise herself above subsistence level.

Realizing that there must be something terribly wrong with the economics he was teaching, Yunus took matters into his own hands, and from his own pocket lent the equivalent of \$27 to 42 basket-weavers.

He found that it was possible with this tiny amount not only to help them survive, but also to create the spark of personal initiative and enterprise necessary to pull themselves out of poverty. Against the advice of banks and government, Yunus carried on giving out 'micro-loans', and in 1983 formed the Grameen Bank, meaning 'village bank' founded on principles of trust and solidarity.

In 2006 Yunus and Grameen received the Nobel Peace Prize "for their efforts through microcredit to create economic and social development from below".

Prof Muhammad Yunus has also introduced a new dimension for capitalism with the idea of social business.

What is social business?

This is a business model that does not strive to maximize profits but rather to serve humanity’s most pressing needs. Thus, the first motive of a social business is not profit, and second, it does not pay its investors dividends. Instead, it aims at solving social problems with products and services at affordable prices, or giving the poor and marginalized people ownership in a business and therefore allows them to share in its profits.

A social business pays back only its original investment and reinvests its profits in innovations or further growth that advance its social goals. Although the social business is pioneering in its aims, it is traditional in its management. Its workforce is professional and paid according to market wages. This type of business may or may not earn profit, but like any other business it must not incur losses in order to be able to sustain itself. In every sense the social business is sustainable: in its direct environmental impact, its impact down the value chain, and critically, in its financial independence. This is a key difference between social business and charity. Once its initial investment is repaid, the social business aims to be financially self-sustaining, giving it the independence and security to focus its efforts on the long-term improvement of the lives of the disadvantaged.

7 Principles of Social Business

The business objective will be to overcome poverty, or one or more problems (such as education, health, technology access and environment) which threaten people and society; not profit maximization.

1. Financial and economic sustainability.
2. Investors get back their investment amount only. No dividend is given beyond investment money.
3. When investment amount is paid back, company profit stays with the company for expansion and improvement.
4. Environmentally conscious.
5. Workforce gets market wage with better working conditions.
6. ...do it with joy.

Microfinance

Grameen Project; the best known microcredit application worldwide is the microfinance concept. Microfinance is the general term used for a financial service targeting poor and low-income people, who do not have access to typical banking services. This method, developed over the last 30 years, delivers very small loans to unsalaried borrowers, taking no collateral. This is based on the idea that low-income people are capable of lifting themselves out of poverty if given access to financial services.

More broadly, microfinance refers to a movement that envisions a world in which low-income households have permanent access to a range of high quality and affordable financial services offered by a range of retail providers to finance income-producing activities, build assets, stabilize consumption, and protect against risks through several methods.

These methods include group lending and liability, pre-loan savings requirements, gradually increasing loan sizes, and an implicit guarantee of ready access to future loans if present loans are repaid fully and promptly.

Services covered within the microfinance applications include savings, credit, insurance, remittances, and payments, and others.

PRESENTATION

Mr. Bekir Okan, President of Board of Trustees and Founder of Okan University; University Rector Mrs Şule Kut, Vice-Rectors, members of Okan University and distinguished guests;

2006 Nobel Laureate Prof Muhammad Yunus is here with us for his first lecture at this center which was founded last year and named after him: The Okan University Muhammad Yunus International Center for Microfinance and Social Business. On this important day, we would like to give some brief information about Prof. Dr. Muhammad Yunus before we move on to the lecture.

Muhammad Yunus was born in 1940 in Bangladesh, the third child of nine. After graduating from Dhaka University, he was offered a Fulbright scholarship and obtained his PhD at Vanderbilt University. He returned to Bangladesh in 1972 and became head of the Economics Department at Chittagong University.

In 1974, during a field trip with his students to the village of Jobra, he saw massive poverty. He realized that the struggle against poverty in real life did not match with his teachings in the university. Herealized that he could change this situation and the economy of his country by giving small loans to poor people who had nothing to put up as collateral. He believed that the only way to lift people out of poverty was to give them better conditions and he claimed that “once poor people unleash their energy and creativity poverty will disappear quickly”.

In this belief, he started the microcredit project for forty-two women with twenty-seven dollars from his own pocket, and established a formal bank (Grameen Bank) in 1983. He received the Nobel Peace Prize in 2006 for this project. As a result he began to attractattention and Yunus Centers started to be set uparound the world.

The Okan University Muhammad Yunus International Center for Microfinance and Social Business was officially launched on December 15, 2011. Nobel Laureate Prof. Muhammad Yunus, The President of Board of Trustees and the founder of Okan University Mr. Bekir Okan, Rector of Okan University Mrs. Şule Kut, Turkish Minister for European Union Affairs, Mr. Egemen Bağış and

“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”

the Minister of Family and Social Policies Mrs. Fatma Şahin signed a charter on this occasion in a formal ceremony and the center took its place as a part of “Academia” which includes nineteen reputable universities worldwide.

As the first of its kind in Turkey, the center aims to establish, facilitate and expand new mechanisms for solving regional social problems, as well as disseminating knowledge about the concept of microfinance and social business. In line with the purpose of involving young people in social problems, the center is organizing projects in which students and academics participate, along with competitions, workshops and undergraduate courses.

In this context, as a faculty member of Okan University, Prof Muhammad Yunus will deliver a lecture entitled: “Social Business as a Solution for Social Problems in Turkey, and some Global Success Stories”



***“Social Business as the Solution for Social Problems in
Turkey and Some Global Success Stories”***

Prof. Muhammad Yunus

Good morning,

Well it's good to be back here again after one year.

I'm back because my friends Bekir Okan, Şule Kut and Aziz Akgül invited me, so here I am. I'm told that this is part of the class and that makes me feel very nervous. I'm not used to teaching classes any more, though I used to do it once.

I feel more comfortable just talking with friends. I will be talking about what is going on, what is happening, and the things that I have been trying to do. Some of them worked out, some didn't and I want to tell you how they led me to the next step.

What can we do, together? This is not a one-sided thing. This is a kind of consultation of us together to examine what we are all aiming for, what kind of things we are capable of. Those kinds of issues come up again and again and I'm very happy to be able to raise them here.

I am delighted; actually grateful to come back to Okan University and to see that the center for Microfinance and Social Business is now a living thing. Last time, it was just a conceptual discussion about what can be done, it was just a theory. Today, it's a living entity and we can make use of this. We have an institutional framework now with all the varieties of action it can generate.

It always takes time when you create something from the beginning. It is like germinating, sprouting seeds gradually. When you plant a field, on the next day after the planting, you don't see any difference. It looks like the same field as it was yesterday. Sprouting takes time and when you finally see that entire field filled with plants growing, you understand the achievement. It is the same story with institutions.

Coming back to this university and talking about the university reminded me of some problems I faced in the universities at which I was teaching. I have over-

come all these difficulties as I went along and I don’t want you to feel the same way that I felt.

I think that universities tend to make things complicated. It becomes a habit, in the academic world, to do this. I try to get beyond those complications and to see things as they are. I have always been amazed by the simplicity of the world and everything that goes on, and I wonder why people take these simple things and make them so complicated that they often get lost completely.

That’s what you need to do. That’s what I’ve done in all the things as you can see. When people first hear about anything that I did, what I have done, they wonder why they didn’t think about it first, because it’s so simple. They say: “You want to lend money to poor women; so what? It is just few dollars, just a small amount of money. If it makes so much difference, anybody could do that, it is not a big deal, it’s so simple”. So why didn’t they think about it first? They did not think about it because it was so simple.

It is also a big deal when you look at the global situation, because somehow the world is behaving in a very strange way. This issue became my first fight when I was trying to convince the local bank to lend money to poor people as I had done. They refused to do it. I was shocked by the arguments they were giving me. To begin with, why should they lend the money? I was not trying to be an intellectual scholar or something like that - nothing of the sort. I was trying to see what I could do as an individual, as a human being for somebody else. That was the vision that I had. I saw the loan sharks in the village. It was such an ugly thing to see; how one human being could be so cruel to another. The loan sharks were implementing this cruelty. It was going on all over the world, not just in Bangladesh.

I saw this loan sharking in the village at very close range. Seeing the person who received that money and how she suffered because of the very unfair conditions for this tiny little loan was different than reading about it in books. I felt that I could not solve this problem as it was so big.

Suddenly, it came to my mind that, even though I could not solve the global problem, I could solve the problem of these few people in this village. The idea was, ‘Why don’t I lend the money instead of loan sharks without making a big

deal about it?’ I could just solve the problem by lending money myself. And the money involved was such a small amount. So I did that. I took the money from my pocket and loaned the money. That was the beginning of the whole business. It became such an exciting thing for these people who were all coming to me for money instead of going to the loan sharks.

After I had been doing it for a while, I thought, ‘Why didn’t the bank lend to these people?’– but the banks said it was impossible. The more they said ‘No’ the more I went to them, and the more I convinced that they were absolutely wrong. After that, I started to criticize them, and I still do. I said to them, “You created a very strange institution. Banks should take deposits and lend the money to the people who need it. But you take this idea and make an absurd situation. You lend the money to people who already have plenty, and you don’t lend money to the people who need it, who don’t have money. I think it’s very strange and logically you should do it the other way round. You do the most illogical thing and get away with it.” Of course they didn’t like that.

To make a long story short, since I couldn’t open the door of the banks, I offered myself as a guarantor. Again I was trying to solve a problem. They were stuck with the rules and neither I nor they could break those rules, so I was going to sidestep their rules by offering myself as a guarantor. I said I would be the guarantor and sign every piece of paper given to me. They were surprised that I was proposing such a thing to them. They didn’t want to agree but they had to because their rules allowed it. They also probably knew that they would not get rid of me otherwise so they went along with it. They thought they would lend the money, I would never get the money come back, and I would not bother them anymore because I would have got trapped. I would have to repay this money from my own pocket; I would learn my lesson and give up the idea.

But I was very excited that I had finally opened the door of the bank. I started taking the money, signing every single piece of paper and giving it to people. Luckily for me, it worked. The more it worked more excited I got. The bank became very worried because they wanted to get away from me but instead now they had got stuck with me. They became very reluctant, very slow so that they would not have to take the next step in giving more money.

Then I realized that, although I was signing every single piece of paper, this bank would not be willing to do the job that I required. I knew the idea worked so why would I need the bank? As a result, I created my own bank. It was not easy. There were a lot of problems on the way, but finally we made it in 1983. We began the project in 1976 and in 1983 we established our bank, a formal bank which was a huge excitement for all of us. We wanted to do it in a big way and finally we had made it; that’s what we had started to do. Today Grameen is a big bank, a nationwide bank with 8.4 million borrowers. Most of them are women. 97% of our borrowers are women, and an interesting feature of the bank is that it’s owned by the poor people. Those who were borrowers are now investors. Now, we are not asking for money from other banks. These people created their own bank, and they lend each other the money.

Again something came out of a small idea and gradually took shape, in the sense that it transformed the banking system which had been working in a completely different way. We kind of turned everything around. We did the opposite of what the banks were doing and it worked -so this is how things were set up.

When we come back and look at this process, it is a big lesson for me also. The thing is, I didn’t know anything about banking and I had no idea how a bank functioned. In a way this was an advantage in that I could create Grameen bank because I didn’t know anything about banking. If I had known about banking, I don’t think I could have done that, because we were violating every single rule of the industry. Since I didn’t know these rules, I could do anything I wanted.

The lesson is you don’t have to know everything to do things. If your instinct is right, if you know what you want, you can go ahead and do it yourself. So, within universities, another thing that scares me is the arrogance of the knowledge. If you are in one particular discipline and somebody else is talking about it, you kind of shut him up, saying “What do you know about it? I’m the expert.” Being an expert doesn’t mean that you know everything; being an expert only means you know what has already been set out and already done. You don’t know what could be done. Anybody can come along and say ‘This could be done.’ And he or she doesn’t have to know everything about it. She sees an opportunity - takes that opportunity and makes something happen. So this is the good news for young students here. Good news, because you don’t have to

know everything. Whatever you want to do, you can achieve on your own, even if you don’t know everything about it.

So don’t give up and don’t get frustrated and scared to do anything. That’s not right. You may have more sense than the experts. Why do I say that? I say that because experts, the more they know, the more they can get limited in their views and in their perceptions, because they just rely on existing knowledge. Knowledge expands, it explodes, not from within, most often from the outside.

A university is not a place only for learning; it should also be a place for unlearning. Sometimes, things I learnt had to be given up because they had become excess baggage for me. So, that’s why fresh ideas are important in universities. Fresh ideas come from young people challenging existing things. The thing is:

You can say: “Sorry I don’t understand what you’re saying.”

The more you say this, the more others scream: “No, no, this is the way...”

You can still say, “No it doesn’t make sense to me.”

If it doesn’t make sense to you, say so. Probably you’re right. Sometimes you can get stuck with something that seems powerful because there is general agreement about it. That is not ok.

Another lesson that I have learnt is “If something is tiny, if it is small, it doesn’t mean that it has to be ignored.” That small thing can become the most powerful thing. Since I have been involved with microcredit and all the processes that I have gone through, it has become a habit for me to care about these tiny parts. I take a big problem and process it completely down to its smallest part. And when I get to the smallest part, I can go deeply into it, understand and see it very clearly because it becomes so simple.

Big is complicated. When you say one and a half billion people on this planet are extremely poor, you feel sorry for them but you may not know what to do about it. You can say, “There is nothing I can do.” So there will be no solution and the problem will defeat you.

Putting barriers to human capabilities is not a way to do things. Inspiring people to do things is the right thing. Say, “Yes I can do that.” If there is one poor per-

son, anybody can say, “Yes I can do something about that.” That is the situation. You can say, “I have the capability to address that one person’s poverty”. Any one of us has that capacity. Suddenly you realize you can do something about it. The important thing is, if you do something for one person and you demonstrate it can be done for one person, this can be repeated, it can be emulated, and it can be replicated. And if you do it a hundred times it becomes a hundred people. If it is done a million times it becomes a million people. Each process is the same, just the repetition of the same process.

So when you are confronted with a big issue, particularly a big social issue, don’t feel threatened by it. Bring it down to its smallest possible piece and see what it means to you. Can you address it in your own way? Don’t get worried about who did what. That can be done later. First think with a fresh brain about it, then when you get experience, think about what others can do later on, after you have made a beginning. This is very important if you are going to solve problems, particularly social problems.

Let me give another example about microcredit. When I was visiting families, I saw one problem in every single family that I worked with. I worked with them every day, I saw them, I knew them, and I knew their children. When I looked at the children I was shocked by the fact that many of these children could not see after sunset, they went blind. I had no idea why these kids in Bangladesh were becoming blind after sunset. Since I had no idea what this was all about, it was a very strange kind of phenomenon for me. I talked to my friends, the doctors, health experts. They all told me the same thing. This is known as “Night Blindness”. And why did it happen? It happened because these children didn’t take food containing vitamin A. It was a vitamin deficiency. Well that was the explanation, but what could we do about it? They said very casually, “Well let them have vitamin A tablets and they’ll be okay”. Anything else? “Yes they can eat vegetables” Not everybody had vitamin A tablets, so if they ate vegetables they would get vitamin A in this way. I said I would try. So I went to families and I encouraged them to eat vegetables. However, vegetables were expensive, so these families could not afford to buy them. So I told them to grow vegetables which was actually very easy. Then they started saying that they couldn’t get seeds. I said, “Ok. I’ll bring the seeds for you”.

As you can see one thing led to another: vitamin A, tablet, vegetables, encouraging them, cannot buy, don’t have seeds - and I said, “I’ll bring the seeds.” Then I asked myself how I could bring them these seeds. I tried one way. I started buying seeds and put them in one penny packets. I just made a packet of one penny and put the seeds that one penny could buy. Then I started selling the seeds to these people. In the beginning they were not that enthusiastic because they didn’t know what would happen, but gradually, when they started growing vegetables, they loved it. Beautiful seeds were turning into nice vegetables around their house for which they would not need extra land. Poor people don’t have land in Bangladesh; they have it just around their houses. So growing vegetable became popular.

I didn’t distribute seeds for free. I could have done that, it did not cost me very much. But I made the point that I had to cover the cost of the seeds so that I could continue this.

As Grameen bank expanded, our seed business started growing and at one point, we became the largest seed seller in the country. Can you imagine that? Also, during the process we looked back, and night blindness had disappeared in Bangladesh. It was not a big problem; it didn’t cost anybody any money, we didn’t go to the government and say, “You have to give me the vitamin A tablets”. We didn’t run to the United Nations to ask them to supply us with vitamin A tablets. We started something to find out a solution and it worked. People loved it. We found a solution and made it happen. So each time I see a problem I convert it in to a business proposition. I try to solve it in a business way. Not with the intention of making money. I could have made money by selling seeds. I could make these one penny packets gradually two penny packets. And people would not mind, they would say it is okay, it is good, now that they are familiar with it. But that was not my intention. My intention was to make sure that they grow vegetables and eat vegetables and sell their surplus vegetables to earn an income too. Once they became familiar, people realized that seeds were not simply for eating. Along the way they became seed suppliers, because they grew so many vegetables. Then they said, “So we don’t have to buy seeds, actually we can sell you seeds.” I said, “Ok, I’ll buy your seeds”. So I was buying the seeds and packaging them and selling them on the open market. These seeds grown by these poor families have created a new business for them.

Another case was, we gave the opportunity for young people in Grameen bank to go to school. Their parents never went to school but these young people needed to get an education. We started giving them education loans so that thousands and thousands of young people entered medical schools and engineering schools. But, when they came out of universities, they felt nervous, at the beginning at least, since they didn’t have jobs. This is a big problem everywhere, in Bangladesh particularly. Bangladesh has 160 million people and more than half of the population is under the age of twenty-one. It is a very young population and they are all coming into the job market. Often they are faced with unemployment. So when I saw that frustration, I started promoting another idea. I said them to take a pledge and repeat it every day: “I am not a job seeker I am a job giver”. I suggested that they transform themselves into job givers. So we created financing arrangements so they could start their own business, and now our young people are creating their own companies.

Another example: Bangladesh has a serious shortage of nurses. We don’t have enough nurses. For every two doctors we have only one nurse. It is a very strange kind of ratio which should be the other way round. There should be three nurses for each doctor, but we don’t have them. So an idea came to my mind, and I said, “Why don’t we create a nursing college and take the girls from Grameen families, poor families.” We sent those girls to school and college to get a good education, and gave them an education loan. We let them come to nursing college and pay the tuition fees which were required to get a world class nursing education. Grameen bank gave them the education loan to make it happen.

Now, the nursing college is working beautifully. We have got all the students, the girls, coming from poor families. We concentrated on girls because girls are left out of everything. They go to college and get no jobs, their parents are eager to get them married. That’s the biggest responsibility parents have - they are only worried about getting the girl married off. Then the girls get married, have children and that’s the end of her career. So we thought, “Let’s get them before they get married”. Now new batches of nursing graduates are coming up. Local jobs are waiting for them; international jobs are waiting for them. Globally there are more than a hundred thousand jobs but there are not enough candidates to take the jobs. We will fill them up, all of them. Bangladesh has lots of young

girls. They can become nurses to fill up all the thousands of jobs in the world. This nursing college was done in the same way again so that it covers its own costs. It is not dependent on anybody’s donations or anything. It is a self-funding nursing college. Once you build a self-funding nursing college, you can repeat this as many times as you need because it’s all covered by its own income.

We have created many such companies, company after company and we call them social businesses. That’s what we have been talking here in this center; what an exciting thing it is to create social businesses. I’m sure each of the examples doesn’t look very different. They are very simple ideas. The difference is simply how you put those ideas into a business format. If you look at the problem and come up with a business idea to solve a slice of that problem then you know how to cover the rest of it.

Anywhere you go you, you need to remember that famous proverb “the journey of a thousand miles starts with the first step.”Therefore, it is the first step that you should know how to find. A thousand mile journey is not difficult to make - you simply repeat what you did on your first step. For instance, we have opened our first nursing college which produces about hundred nursing graduates in a year. We need thousands and thousands of them in Bangladesh and all over the world. All we have to do is to repeat the process with another nursing college and another nursing college. It is good for everybody: it’s good for the family, it’s good for the girls; it’s good for the system of healthcare, for the whole system of health care in Bangladesh and it is good for the global health care system.

There is a similar social business project that we have done in Japan. We have a joint venture with this one big company in Japan called *Autobac*. It is retailer of automobile parts. It specializes in selling automobile parts all over Japan. You can see *Autobac* shops on every corner of every city. It’s owned by a family. Somehow the owner of the company was very impressed about the idea of social business. I didn’t know him and I didn’t know anything about *Autobac*. When I visited Japan, the family invited me over to dinner and asked if they could do some social business. I said, “Yes, of course, anybody can do social business,” so we discussed it and made a start. Out of that discussion, we cre-

ated a social business in Bangladesh which is a training institute to produce automobile mechanics with Japanese technology and everything.

It’s very interesting because as cities expand so does the number of cars. They block our cities; everywhere it is the same; in Istanbul, in Dhaka, everywhere. You can hardly move in Dhaka, it is packed with cars. So you need a lot of mechanics to take care of these cars, but there is no training facility, and young people are without jobs. Why should they live without jobs, if you can fulfill somebody else’s need with them?

Now, we are setting up an automobile mechanic workshop. We are creating an institute with this joint venture and the idea is the same: “It should cover its own costs.” Students are paying a high tuition fee in the first year because it’s a serious education. This is all done with a Grameen education loan. From the second year on, they don’t have to pay tuition because they will be working in the workshop as part of their training. They will be contributing to the workshop income which is an integral part of the institute itself. So their tuition will be covered by their contribution in the workshop and they will get some extra pocket money in addition. From the third year on, they will get a regular salary plus repaying the tuition fee. It is only in the first year that they have to take a loan for the payment, and they gradually pay back the tuition loan they have taken. This is another example of social business.

You can see the possibilities for transforming the world: what can be done and how to do it. We created many such businesses. We created more than sixty different companies on the social business model. Other countries are also doing it. One such example that I can give is Haiti.

As you remember, there was a big earthquake and it destroyed the whole city of Port-au-Prince. So, we are working in Haiti because it was devastated by the earthquake. Lots of money flew into Haiti as donations and many kinds of goods to help the victims of the disaster. I always pointed out that all this money would be wasted; these goods delivered would be wasted because Haiti practically didn’t have any government. I suggested putting ten percent of the money into a social business fund so that, somebody who had an idea to solve a local problem could create a business. This fund would provide investment money and this could create business after business. The idea was, Haiti could

create an internal economy because they didn’t have one. Many people responded to that. They said, “Ok, we’d like to put money in the social business fund.” Then, I created a social business fund for Haiti and donors started paying little amounts of money into that fund. Now a number of social businesses are growing. Initially, there were twenty social business proposals coming from many different people in Haiti. First of all we talked with ten of them which were later on funded. Now they are all coming up.

One of the problems in Haiti was very interesting. Actually each of one of them was interesting. As you recall, Haiti is an island but I was shocked to hear that they were importing salt. I said, “Why should an island country import salt? The water around you is all salt. All you have to do is to evaporate this water and you’ll get the solid salt yourself rather than buying it from somebody else.” This was the situation - nobody was producing salt. Therefore, one of the social businesses founded by this fund involves producing salt. This began in a very small way, so that we could make it happen, since for everything a beginning has to be made. That is the most important step and that’s why you develop the prototype. Once you build the prototype, if it works, then you keep on repeating this and then the whole problem will be solved. I am sure if this prototype of salt making works in Haiti, very soon, they will never import salt any more.

Again as an island country, Haiti was not producing fish, they imported it. The natural thing would be that they all became fishermen. That is what island people are. When you are surrounded by ocean, the natural thing is you become a fisherman; go in the ocean, catch fish, eat fish and sell fish. That is how it works. But they were buying fish from such distant places as China. I said, “I can’t figure out why you have to do that. Probably Chinese fishermen are coming and fishing in your sea and most likely they are selling it back to you.” So we initiated a social business to produce fish.

When something is missing somewhere, the ideas come one after another. The thing is to define the problem. The problems that we underline in bold letters are global problems like poverty. Globally, it is such a big deal to get poor people out of poverty. If you read about poverty in books, there would be chapters of graphs, figures and statistics, which would confuse you completely. At one point you would not know what else to do, and would only write another essay.

But writing essays doesn’t solve the problem. You can say, “Well, we are only students - can we solve the problem?” Of course you can solve problems; you can solve problems in a much more efficient way than anybody older than you can. The mind of people who are older than you is already formed. They have convinced themselves that they could not solve problems as they are too complicated. Your mind is not fully formed yet. Your mind is still free. You can say, “Forget about what others think, I can solve the problem. I can solve the problem of two or five poor people. That’s all I want to do.” If you can solve the problem of five poor people or two poor people, then it means you fertilize the seed. The most important thing in the world is the seed. Once you get the seed you can have the whole plantation.

Each one of you can create a seed. You are a lucky generation in that sense, more lucky than we were, luckier than anybody else. You are lucky because you are the most powerful young generation in the whole of human history. This is not because you are smarter than other generations at your age. Just because, at your age, you are in command of so much technology which no other generation in history ever had in their hand. The technology that you command looks like a fun thing. Yes, it is a fun thing, but that fun thing can change the whole world. It has that energy. If you put your mind to creating the seed by using that technology, then the world will be a completely different place.

The first thing to do is to become aware of the power that you possess inside you. You look like a human being just like others, but inside, you are actually a genie - a genie that can change everything. If you are not aware of that, you just remain what you are. It reminds me of superman. He works in an office just like everybody else, as funny, as stupid, as dumb as everybody else. Suddenly he realizes his power. When he sees a problem, he goes to it, picks up the problem and solves it. Then he comes back and becomes a normal guy. So you think of yourself as superman when you make that jump. Feeling that that power, ask yourself the question, “What am I going to use this power for?” If you don’t ask this question you’ll never figure out what to do. When you ask that question you’ll have answers from inside you saying, “I can do this, or I can do that.” So try it. The first time you try your superman capability, you may be unsuccessful. Don’t be disappointed. In the end, you’ll love it. Every superman goes through

that process. First he doesn’t explore or she doesn’t find out, but soon she or he understands, and becomes self-confident in solving problems, like, as I said, poverty. You address poverty and do something about it, or any other issue such as handicapped people. Ask yourself if you can solve a problem for one or two handicapped people so that he or she becomes dignified, powerful and capable of doing things without feeling rejection. Imagine that he or she is a human being as creative as any other, and ask yourself, “Can I create a business out of it?”

I keep reminding about creating a business because this is how the idea becomes powerful. I could have done this as a charity. Charity is a wonderful thing and I’m neither against nor undermine the importance of it. As I said, charity is a wonderful thing, but it has one limitation. Charity money goes and does wonderful work but it doesn’t comeback. So when you want to do another similar thing, to repeat this thing you need fresh money. For each single event, every time you need to go and raise money. Gradually you will see you spend more time on raising money than doing the job itself. This is a waste of your energy. You need to transform this energy in to a business idea; like the seed, like the nursing college, like the solar home system.

People lives on charity, particularly in rich countries where governments can afford to give money, to write checks for every family, every person. Giving a check to a poor family is the easiest thing that a politician can do. It’s the public money so they give the public money to poor people and they are politically safe. People are not shouting at them, they look like they are taking care of the poor. Actually, they are not taking care of the poor people; they are only suppressing the fact that people are poor. Suppressing a fact is not solving the problem, it is just hiding it.

For instance, when you talk about the welfare system, the benefit system, you can see that all Europe is filled with that, the United States is filled with that, Canada is filled with that. I keep reminding people that the welfare system is a wonderful idea but it is missing something. The missing part is, “When you put somebody in a welfare system, you also have to take the responsibility to get that person out of welfare and make him or her a fully capable human being. Being on welfare means losing all human capacity, being incapable of taking care of oneself. If, as a social business, you take two, three, four or whatever

number of people out of this system by creating a small business that will create employment for welfare recipients, then they won’t have to go on welfare anymore. Also as the business runs by its own income and no one takes any profit out of it, the profit is invested back into the business to make more employment later on.

The big question is what kind of expert is needed to design a business employing two to five people. Actually, you can do it; anybody can do it in one hour. If you come up with an idea, if it’s a brilliant idea such as how people on welfare can become self-supporting dignified human beings, you will need some money to invest. You may not have the money, but that’s why we are creating social business funds. So, you bring your idea and get the money from the investment fund to create your business and show the world how you can take care of this. Then others will ask you how to do it and they will start doing it themselves as well. This is how we won’t have to have people on welfare anymore, which is unacceptable.

As another example, in some cities I go to, people tell me that some families are in third generation unemployment, fourth generation unemployment in Europe. The reason why is that the families started on welfare with the benefit, the second generation followed them, the third generation continued and in the fourth generation nobody in the family has ever been in work. This is not something that any human being deserves. Human beings are full of creativity. They should not just sit around and vegetate. That’s not being a human being; it will destroy the essence of humanity. Therefore, this is an opportunity. Of course we have all these problems. Sometimes young people tell me, “You talk about so many problems so we don’t know where to begin and you, the older generation, created and left those entire problems for us.” I say, “You should be thankful to your older generation because they left you so many problems to work with, which is an exciting thing.”

Going back to those bolder lines; poverty is an issue, handicapped people, welfare, and unemployment are all big issues. Millions of people, even billions of people are unemployed. Can’t we solve the unemployment problem by creating a social business? Sure we can, we can go piece by piece to create those social businesses everywhere.

In social business the most important thing is the idea not the money. And that’s what you don’t have a shortage off: ideas. You should come up with these ideas, design them, put them in front of investors and you’ll find your partners saying, “Yes I want to invest in your company.” This opportunity is waiting for you. If you accept that challenge you will create a completely new world, not the world we have created. And that new world is waiting for you to create.

Thank you very much.

Questions:

Question 1.

Student:

I have a question; for instance I have a social business idea and the government will give the credit. You just want to invest but there are some important guys over there. They just won't let you do that. So you are going to offer your idea to a powerful company, let's say an international company. But they have already got plenty of money so they have no interest in your social business. So that's how it gets blocked.

Prof. Yunus:

Yeah, let me try to answer that. You have an idea. Big guys are blocking it. So you are imagining or you feel that one group of people over there is always blocking you. I'm saying that there are many alternative groups of people. You don't have to stick with one group of people. If you cannot find the funding here, you'll try the funding there.

Student:

The funding is fine, but in the region there may be some powerful families, powerful people over there, who just don't want you to do that.

Prof. Yunus:

You say they won't let you do that if you do that as a charity. If you do that as a political action, they get very scared. If you do it as a business, nobody can object to it as a business: “I'm selling something, she is buying it and I'm selling it”, how can they object to that? It's very difficult for them to make a case when you are in a business situation.

The same thing happened to us when we were giving microcredit. People didn't like it. They were very much against us. But we said, “Look, we're selling things and they are buying things, we are not going to give them something for free.” Because if you give for free people can say, “Why are you giving to them, why don't you give it to me and I'll give it to him?”

Student:

I’m not talking about regular people. Some people can be very much in control of the situation.

Prof. Yunus:

I understand that. I’m saying that this is a part of the creative activity for those who are proposing it - to find a way to bypass those people. Or to get them involved in it. If you give me a very specific example I can be more useful in explaining what the options can be for you. Well I can say, “Don’t give up!” There will be problems but you’re smarter to welcome those problems.

Question 2.

Student:

Hello this is Melike Ertekin. First of all, thank you very much for your speech and it’s nice to meet you in our university. I have a question. As you said, when you started to implement your project you took a risk and thank God it worked well. But if it hadn’t worked well, what was your plan B?

Prof. Yunus:

There was always Plan B and there is still now. If it doesn’t work it is my fault. It is not anybody else’s fault. So I try to correct myself, and try again so that it works. And I keep trying until it works. So that’s why I don’t make excuses like, “People don’t do this. They stopped me....” It will happen if you do something new, always you’ll be opposed by something. It’s a natural process. So you have to know how to get around this and finally make it happen. Writing big books about the problems doesn’t solve the problem. The ultimate intention is to get the problem solved. So don’t think whatever I have done was the best idea. It was the beginning of an idea and it had lots of faults. I identified those faults and went on and did it again.

As you know human beings wanted to fly and tried many different ways. Many people gave their lives because they didn’t know how to design and they crashed. So that’s what happens when you are doing something new.

Student:

Thank you very much. If you don’t mind, how old were you when you started that project? Because I think it’s very important for young people.

Prof. Yunus:

When I was doing microcredit, the story that I was telling, I was already a teacher, a professor at university. It was in 1976 and I was 36 years old.

But that doesn’t mean that until you become 36 you can’t do anything. That’s not it. I probably would have done much a smarter thing when I was 15.

Question 3:

I’m proud to ask you a question. First of all it is so nice to meet you. My name is Abdullah. My question is, many people connect this social business with social entrepreneurship. So can you differentiate social business from social entrepreneurship with clear and simple examples that people can understand?

Prof. Yunus:

Social entrepreneurship is a much broader idea. Anything you do to help your community, people and so on... you are taking the initiative... that’s why you are a social entrepreneur. So it means taking an initiative which helps people and it doesn’t necessarily need to be a business either. It could be in a business way, it could be in a charity way. You can create an NGO to solve the problem of orphans. So you become a social entrepreneur, you can initiate. As an NGO you create an orphanage, so you are a social entrepreneur or you can make a business where you make money and at the same time people benefit from that.

What you have done is perhaps, you have provided a ferry service between two banks of the river. So you provided that ferry service, you make money, but people benefit - from that where otherwise people can’t cross the river. So you are a social entrepreneur because you took the social initiative. You make money so it includes all kinds of things. It includes a for-profit company where you make money, and it includes charity.

4. Question:

Hello I’m Rıdvan Okuş. Welcome to Okan University. I’m really very happy to meet you. In your speech you told us at the beginning of these operations when the banks were refusing to give money to poor people you guaranteed for them and signed all the papers that the banks needed. I wanted to ask if you had criteria for choosing these people, these poor people. I mean did you give this money just to everybody knocking on your door or did you have some criteria?

Prof. Yunus:

I’m glad you ask that question. That was again another lesson for me. I didn’t distinguish among people. I was putting my faith in human beings.

My belief is that all human beings have unlimited creative capacity. All, not just one group or another group; all human beings have unlimited creative capacity. Some of them find out what they are, some of them never find out what they are. So humans have no difference in regard to the capacities and as I said, all human beings are entrepreneurs. It is hidden inside us.

In economic theories the idea is that some people are entrepreneurs others while are not, so we have to encourage the entrepreneurs to take the leadership, and rest of the world’s population has to work under them. I am saying no to that. This is just not true - every human being is an entrepreneur. A child born in the street is as much an entrepreneur as a child born in a big business family. It is the same thing only one of them doesn’t find the opportunity to figure out his or her entrepreneurship capacity. So this is why they are not doing it. It’s a question of getting them involved in it. So when I am talking about lending money to the poor people, we don’t distinguish. Somebody says, “Oh I don’t know anything.” And that’s what all the women that join the Grameen bank at the beginning said to us repeatedly, “Please don’t give the money to us.” They didn’t say, “Give the money, give the money,” they said, “Don’t give the money, I don’t know anything,” since they had never used money in their life. I remember one saying, “I never touched money in my life. Give the money to my husband. He is the one who handles money.” But we didn’t listen to them. I told my students who had become upset with that, “Look, when a woman says she doesn’t know anything, she never handles money, you should know that this

is not her voice. This is the voice of the history which created her.” History told her, “You are no good.” History told her that, “as a girl child you brought misery to the family,” so she is very apologetic. She lives in a way as if she doesn’t exist. So now you have to go and washed away these fears that history created in her. Until she feels a little bit strong, you need to tell her, “Yes you should try.”

That’s the point we are waiting for. This took six years for the women with Grameen bank. Throughout these six years we never stopped and finally we felt very good that we made it happen. All we are trying to do is ensure that 50 percent of our borrowers are women. I was criticizing the banking system as I said. One of the criticisms was that they deny loans to women. Even if she is a rich women they would not lend money to her. That made it very difficult for me. I can give an example of it: if a rich women comes to borrow money from a bank, the bank looks to the proposal and sees everything and they ask, “Have you discussed it with your husband?” and if she says, “Yes I’ve done that,” he’ll ask, “Why didn’t you bring your husband along so that we can discuss this.” I said, “Does it ever happen that a man brings a proposal and the managers say, “Have you discuss it with your wife, why don’t you bring your wife so we can discuss?” It doesn’t happen so that’s why they are wrong. So when I began I wanted to make sure that half of the borrowers in my program are women. That’s why I was going back for women. When we achieved fifty-fifty then we saw money going to the family, because women brought so much more benefit to the family than the same amount of money going to the man. So we changed everything. We say let’s focus on women and forget about men so we concentrated on women. That’s why ninety-seven percent of borrowers are women. We established Grameen bank in New York City, we have five branches in New York City. We have now over ten thousand borrowers in New York City. We began in 2008 and all hundred percent of thoseten thousand of woman got the same benefit result as we did in Bangladesh. It changes so much for them.

We have only one priority: “The poorest of the poor.” Yes, of course. Everything we do is for the poorest, of course. So give to the poorest, that’s the criterion for Grameen bank. Grameen bank is known as the bank for the poor or the poorest.

Etkinlik Fotoğrafları

Pictures from Event

“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”



“Türkiye’de Sosyal Problemlerin Çözümünde Sosyal İşletmecilik ve Dünyadaki Örnekler”

